

Séance n-... « Je t'écoute, je t'entends »

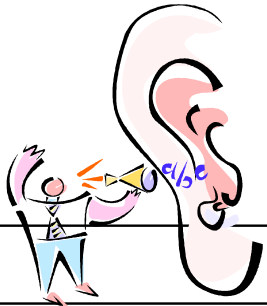


J'écris ou je dessine ce qui m'a marqué et ce que je retiendrai de cette séance.



Fiche d'observation de l'écoute active

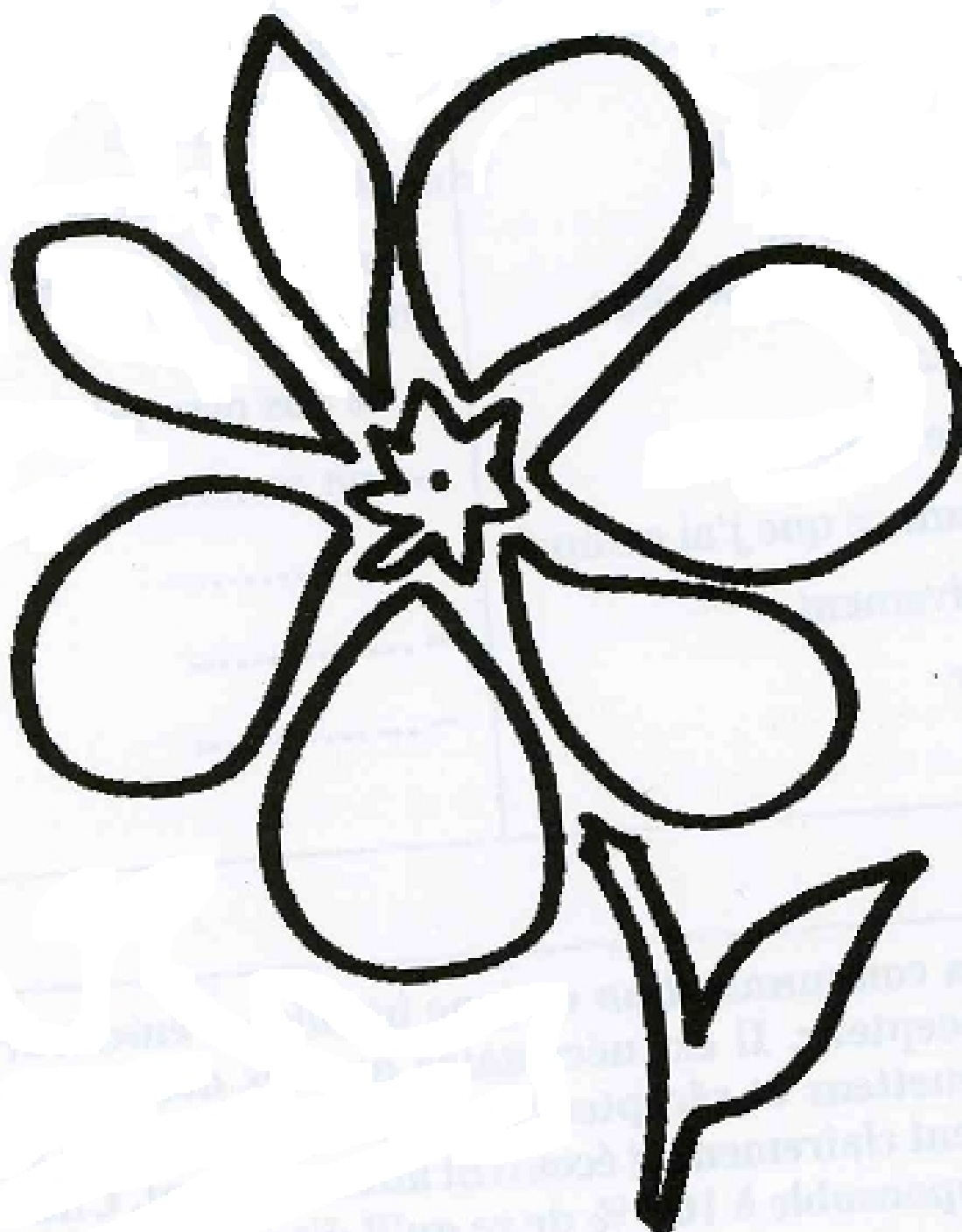
Observe ton camarade en situation d'écoute active et note dans le tableau ci-dessous les techniques qu'il utilise.



Les mots	Les gestes	Les attitudes

La fleur des personnes qui m'écoutent

Ecris dans les pétales le prénom des personnes à qui tu peux te confier.



Qu'est-ce que l'écoute active ?

L'écoute active, à quoi ça sert ?

Pour le récepteur :

Avoir des idées, apprendre de nouvelles choses, connaître les besoins ou les sentiments de l'émetteur, pouvoir répondre à une demande de sa part.

Pour l'émetteur :

Partager de l'information, l'aider à communiquer ce qu'il cherche à communiquer, lui permettre d'approfondir la compréhension qu'il a de sa propre situation, de ses pensées et de ses sentiments, se sentir respecté, se sentir bien, voire mieux.

Pour les 2 :

Meilleure compréhension de part et d'autre, meilleure entente mutuelle

A quel moment et dans quelles situations, l'écoute active est-elle utile ?

- Quand quelque chose de bien se produit
- Quand on ne comprend pas ce que dit une autre personne
- Quand on est en désaccord avec une autre personne
- Quand on est face à une personne très émotive (triste, en colère, contente...)

4 techniques sont à la base de l'écoute active :

La réception :

Cela se traduit par des signes qui montrent à celui qui parle que nous écoutons ce qu'il a dit et comprenons ce qu'il ressent :

- Se tourner ou se pencher vers la personne qui parle
- Établir un contact avec les yeux
- Hoher la tête
- Utiliser des expressions comme « ok », « hum... hum... », « oui, oui »

Recevoir signifie combattre l'envie de poser trop de questions, de critiquer, définir les phrases de l'autre, de donner son avis.

Reformuler :

Cela consiste à redire dans ses propres mots ce que l'on pense avoir entendu et compris de ce qu'a dit l'autre personne. Le langage est neutre et non offensant. Il n'y a ni approbation, ni désapprobation dans une reformulation.

Il existe plusieurs façons d'introduire une reformulation : « Tu veux dire que... », « En d'autres termes, tu... », « Autrement dit... »

Le résumé

Cela consiste à faire une synthèse du message reçu, en mettant l'accent sur les points importants et en omettant les détails superflus. Un résumé complet doit porter à la fois sur le contenu et les sentiments.

Les questions ouvertes

Cela permet à l'autre d'exprimer son point de vue. Elles l'invitent à identifier ce qu'il pense et à l'exprimer de façon plus élaborée. Elles permettent d'aller chercher plus d'information que les questions fermées qui elles, entraînent habituellement une réponse « oui » ou « non ».

Source : Différents mais pas indifférents : outil de prévention de la violence et de promotion des conduites pacifistes – Institut Pacifique