



Définitions des jeunes clientèles du Québec

Selon des analyses réalisées par Léger marketing, les jeunes Québécois d'aujourd'hui ne sont pas beaucoup plus différents que les jeunes Québécois des années 60, 80 ou bien 2000 – sauf qu'ils sont plus «technos».

Les jeunes du Québec âgés entre **18 et 20 ans**

Ils ne sont pas loyaux. Ils peuvent s'investir à fond dans une activité et tout oublier le lendemain pour passer à autre chose. Ils sont plus près de leurs amis sur le Web qui vivent dans d'autres pays, que leur frère ou leur sœur de 25 ans qui vit près d'eux. Ils veulent vivre des expériences.

La clé du succès pour communiquer avec eux est de ne pas leur parler de projets à long terme. Un baccalauréat de 3 ans, c'est une éternité; mieux vaut leur présenter des défis plus courts, modulaires et pratico-pratiques. Ils veulent voir, ne pas savoir.

Quelques caractéristiques:

- Recherche de soi
- Contestataires
- Besoin de paraître
- Appartenance au groupe
- Aime expérimenter
- Influençable
- Sexualité floue
- Vision à court terme
- Goût du risque
- Aiment les marques
- Importance de la beauté, de l'argent et de posséder des biens.

Les jeunes Québécois âgés de 20 à 24 ans

Les jeunes de 20 à 24 ans sont en transformation et réfléchissent à ce qu'ils veulent devenir. Cependant, ils sont bien informés, n'ont pas peur de donner leurs opinions et sont peu malléables.

Quelques caractéristiques:

- Peu influençables
- Esprit de groupe
- Clan d'amis
- Optimistes et impliqués
- Revendicateurs et cyniques
- N'aiment pas perdre leur temps
- Ne s'attachent pas aux marques
- Écologistes passifs

Les jeunes peuvent se regrouper dans les 4 types d'élèves suivants :

Les élèves motivés

Les élèves ayant des difficultés d'apprentissage

Les élèves visiteurs

Les élèves non motivés.

D'EXPERTS D'UN DOMAINE DISCIPLINAIRE, VOUS AVEZ CHOISI DE DEVENIR SPÉCIALISTES EN RELATION D'ENSEIGNEMENT.

**LA QUALITÉ DE LA RELATION D'UNE ENSEIGNANTE
OU D'UN ENSEIGNANT : UNE PRIORITÉ**

Dans une récente étude réalisée par Thérèse Bouchard de l'Université de Montréal, il est apparu que les élèves qui ont un **lien positif avec leur**

enseignant manifestent un comportement scolaire plus adéquat, c'est-à-dire qu'ils adoptent moins de stratégies d'évitement et de comportements agressifs et qu'ils démontrent plus d'engagement dans la tâche et de coopération durant les périodes de travail. Les élèves font aussi preuve de plus d'indépendance.

L'enseignant désire que ses élèves apprennent et s'épanouissent, il doit tout d'abord leur montrer qu'il s'intéresse à eux. L'enseignant doit communiquer ses propres sentiments aux élèves et leur montrer qu'il a compris leurs sentiments.

Cette relation affective amène chez l'élève un sentiment de confiance qui l'aide à vouloir prendre des risques sur le plan intellectuel, condition nécessaire à l'apprentissage. Gordon (1979) «parents efficaces» soutient que «peu importe ce que l'adulte veut enseigner, s'il veut le faire efficacement, il doit d'abord et avant tout tenir compte de ses relations personnelles avec ses élèves et ces relations doivent être basées sur le respect mutuel». En résumé, l'aptitude de l'enseignant à établir une relation personnelle de qualité avec ses élèves est le facteur déterminant principal de la qualité des apprentissages de l'élève.

Le profil motivationnel des élèves, ce qui les amène à un engagement maximal, à se dépasser en séquences d'apprentissage est directement influencé par la perception du soutien qu'il reçoit de ses enseignants. La perception qu'a l'élève de la qualité de sa relation avec son enseignante ou son enseignant importe davantage à ses yeux que son jugement sur l'utilité des stratégies qu'utilise ce dernier pour lui enseigner.

L'élève développe son sentiment d'efficacité personnelle en se basant en premier lieu sur ses performances antérieures, mais dans un second temps il s'appuie sur la rétroaction qu'on lui donne par rapport à ces mêmes performances. Cela démontre l'importance de la conscience des enseignantes et des enseignants quant à leur rôle dans ce processus.

Comment agir en classe pour favoriser la participation des élèves ?

En établissant une relation avec chaque élève de la classe:

- Nommer les élèves par leur prénom; les élèves se sentent alors reconnus comme personnes;
 - Connaître les intérêts de ses élèves et utiliser cette connaissance pour favoriser la communication;
 - Faire appel à une plus grande participation en classe et dans les travaux;
-
- Favoriser l'amorce d'une relation entre les élèves de la classe en créant un climat de classe positif;
 - Se servir de ses yeux pour communiquer avec tous les élèves; par exemple, profiter de l'appel des noms pour regarder chaque élève et esquisser un mouvement de salut de la tête;
 - À chaque fois qu'un élève pose une question, bien le regarder pour l'encourager et le valoriser par le regard;
 - Bien s'appropriier et utiliser l'espace physique de la classe : circuler pendant le cours; cela diminue la distance avec les élèves et favorise leur questionnements. Cela peut aussi servir à signifier un avertissement disciplinaire;
 - Chaque fois que cela est possible, souligner pendant le cours le nom de l'élève qui est à l'origine d'une idée que vous reprenez;

« J'ai oublié le nom de cette femme qui répondit à celui qui lui demandait comment la séduire: « Étonnez-moi! ».

En ce sens, la gent étudiante est comme une personne à séduire et, heureusement, elle résiste mal à l'attrait du surprenant, de l'inattendu, de l'admirable.

Le professeur qui « accroche » dès le début est souvent celui qui a su trouver une entrée en matière qui suscite ou provoque l'inquiétude, scandalise, éblouit... un début qui donne le goût d'être aux premières loges jusqu'à la fin du cours.

U. Aylwin, AQPC, 1996, Extrait de La différence qui fait la différence ou l'art de réussir dans l'enseignement : ÉTONNEZ-MOI

Entretenir la motivation de l'enseignant

Délaissions l'approche habituelle qui consiste à se centrer sur la motivation des élèves et explorons d'abord celle de l'enseignant. Car avant même que les élèves entrent en classe, l'enseignant a déjà une longueur d'avance sur eux : il a prévu quelque chose pour démarrer le cours, quelque chose qui a un rapport direct avec sa propre motivation. C'est donc bien elle qui va influencer en premier lieu, et, de manière déterminante, la suite des événements.

La motivation de l'enseignant, les élèves vont la percevoir directement, intuitivement, en intensité et en qualité. Puis ils auront l'occasion de vérifier concrètement leur impression, ou plutôt de constater si l'enseignant est capable de transformer ses motivations en actes cohérents, dans le long terme.

Ainsi, les élèves auront vite détecté si leur professeur considère son métier comme une ressource alimentaire avant tout ou s'il cherche surtout à obtenir un bon rapport avec ses élèves, s'il est surtout passionné par son sujet ou par les démarches d'apprentissage. Tous ces facteurs, l'élève peut les comprendre puisqu'il est susceptible de les vivre, de les ressentir lui-même; il peut aussi les accepter comme un cadre de travail donné, à condition que les choses soient explicitées, à condition de ne pas être en proie à des contradictions qu'il pourrait vivre entre ce qu'il entend ("je m'intéresse à vous") et ce qu'il ressent ("j'ai l'impression qu'il est ailleurs quand je lui parle") ou constate (il ne tient pas compte de notre avis).

Ce bon «prof» qui possède tous les atouts mentionnés peut être facilement déclaré comme un **leader** dans sa classe.

Un enseignant leader est celui qui est capable de guider, d'influencer, d'inspirer et de favoriser l'engagement actif «des acteurs» dont il a la responsabilité.

Cinq comportements résument l'enseignant leader : son charisme, sa vision, ses habiletés à inspirer la motivation de ses élèves, ses capacités de stimulation intellectuelle et sa qualité à établir des relations personnalisées.