

# LA FRANCISATION :

*une nouvelle vision,  
une nouvelle chanson,  
une nouvelle énergie.*



Des idées, des renseignements et des ressources pour les éducateurs en francisation au Canada. Ce feuillet est publié par la **Commission nationale des parents francophones** et **Apprentissage Illimité Inc.** avec l'appui financier de **Patrimoine canadien**.

VOL. 2, n° 3

## L'ENSEIGNANT EN FRANCISATION : VENDEUR OU AMI ?

Qui est cet élève de francisation devant nous? C'est une jeune personne (qu'elle ait 5 ans ou 10 ans) qui s'identifie comme faisant partie de la majorité anglophone et qui fonctionne d'abord en anglais dans sa famille et dans son

environnement. Elle se voit plonger dans un milieu français qu'est l'école française où elle fait maintenant partie d'une minorité, celle qui ne parle pas ou peu le français. Comment cet enfant perçoit-il son enseignant?

### Imaginez ce scénario...

Vous êtes à la maison et vous vous faites interrompre par un TOC! TOC! TOC! agressif à la porte. C'est un vendeur qui commence tout de suite à vous vendre son produit. Il insiste sur la valeur de ce produit et déclare d'un ton catégorique que vous devez l'acheter sans poser de questions.

Vous ne ressentez aucun besoin pour ce produit, mais le vendeur vous énumère toutes les qualités en ajoutant que vous devriez en être fier et que tous vos voisins vous envieront. Il n'attend que votre « oui » hésitant avant de vous féliciter de votre « fleur de lys » et de votre « grenouille » en herbe.

**Quel est le sentiment qui vous reste de cette expérience ?**

Dans le contexte de francisation dans un milieu minoritaire, où les enfants ne ressentent pas nécessairement le besoin du français, l'enseignant peut facilement être perçu comme un vendeur agressif.

**Quelle est la différence entre un vendeur et un ami?**

Un vendeur veut vous vendre ce qu'il a — il met l'accent sur le produit. Il cherche ensuite le moyen d'assortir le client à son produit. Un ami veut vous offrir ce dont vous avez besoin ou ce que vous aimez — il met l'accent sur la personne d'abord. L'ami cherche le moyen d'assortir le cadeau à la personne.



On entend souvent l'expression « Ce n'est le cadeau, c'est la pensée qui compte ». Dans le cas du vendeur et de l'ami, on pourrait dire : « Ce n'est pas le produit, c'est la relation qui compte ».

Cette analogie du vendeur est poussée à l'extrême. Idéalement, entre l'enseignant et l'élève, le lien dépasse la relation d'affaires et en est un de coopération et de reconnaissance mutuelle. La langue et la culture françaises font partie des valeurs que l'enseignant offre à l'élève.

Comme toute chose qu'on offre à nos élèves, il est

important d'examiner nos intentions et nos façons de faire pour assurer la plus grande réceptivité possible.

Les pages suivantes vous proposent certains éléments à considérer pour créer une plus grande ouverture entre vous, l'enseignant de francisation, et vos élèves.

**Nous vous encourageons de reproduire et de distribuer les feuillets : La francisation et Bonjour!**

Pour nous joindre : LA COMMISSION NATIONALE DES PARENTS FRANCOPHONES téléphones : (204) 231-1371 1-800-665-5148  
télécopieur : (204) 233-0358 courriel : cnpf@cnpf.ca site web : www.cnpf.ca

## Savoir où « faire le toc »

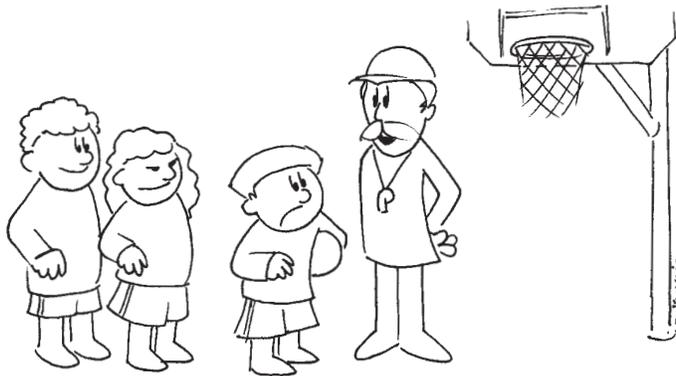
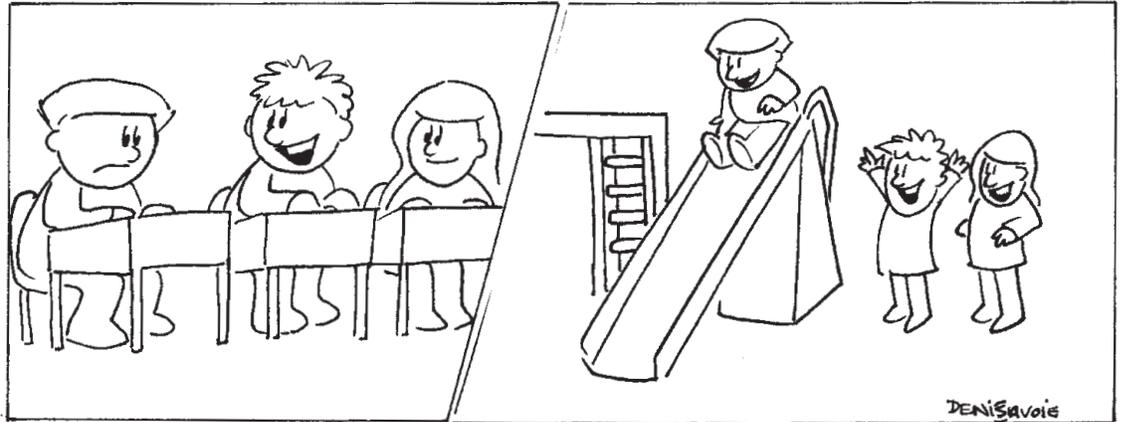
Connaissez-vous l'histoire du consommateur indigné qui se plaint au réparateur de fournaise : « 100 \$ pour un petit toc de ton marteau ! »

Le réparateur lui répond : « Non, monsieur. C'est 5 \$ pour le toc et 95 \$ pour savoir où faire le toc! »

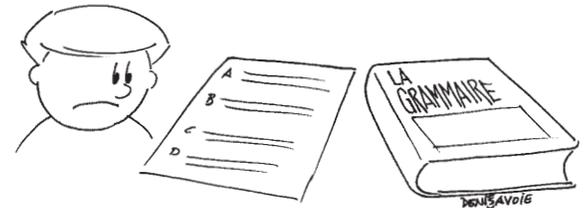
Comme enseignant, quand on fait face au défi de la francisation, on peut poser les questions suivantes pour nous aider à savoir « où faire le toc » avec nos élèves.

**Exemple : Jim, un élève dans le programme de francisation depuis quelques années, ne parle pas souvent le français. Cherchons où faire le toc...**

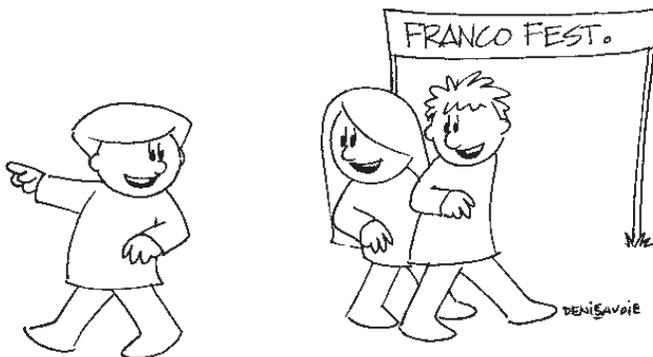
Est-ce l'environnement dans lequel il se trouve? Si l'on modifiait son environnement, serait-il plus à l'aise de s'exprimer en français?



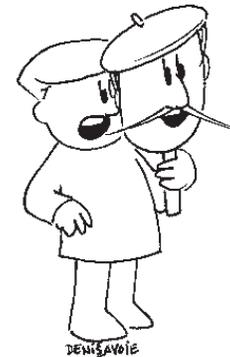
Est-ce une situation précise ou un comportement particulier qu'il serait utile d'examiner? Peut-être qu'il ne sait pas quoi faire ou comment le dire dans telle ou telle situation.



Est-ce sa capacité limitée de s'exprimer de façon générale en français?



Est-ce sa croyance que tout ce qui est associé à la langue n'est pas intéressant?



Sent-il que le français lui permet d'exprimer « qui il est »? Peut-être qu'il ne se sent pas « lui-même » en français.

**Affrontez-vous une situation qui vous pose un défi? Considérez ces différents niveaux de questionnement : un environnement à modifier, un comportement à apprendre, une capacité plus ample à acquérir, une croyance à adopter, un sens d'identité à explorer.**

## Des déclencheurs de motivation

Plus l'enseignante connaît son élève, plus elle sera en mesure de « parler sa langue », c'est-à-dire, de poser les gestes appropriés, de choisir le ton et les paroles qui le motiveront.

Les pages suivantes vous suggèrent des déclencheurs de motivation que tout enseignant en francisation peut chercher à reconnaître chez ses élèves.

### Attendre ou foncer ?

Est-ce que cette élève préfère regarder, observer, avant d'entreprendre un nouveau projet?

Est-ce qu'elle passe tout de suite à l'essai?



Voici une élève « observatrice » et une enseignante « entrepreneure ».



Voici une enseignante « observatrice » et un élève « entrepreneure ».

L'élève devant vous est-il surtout « observateur » ou « entrepreneur »? Comment pourriez-vous l'intéresser à une activité qui se passe en français?

### Faire apparaître ou disparaître?

On a demandé à deux élèves en francisation : « Qu'est-ce qui t'aiderait à te sentir plus à l'aise en français à l'école ? »

A-sperge a répondu : « Que mon enseignante me sourit souvent et me dise : "Très bien, Asperge!" »

B-éarnaise a répondu: « Que mon enseignante ne me regarde pas avec de grands yeux et qu'elle arrête de pousser si souvent de gros soupirs! »



A-sperge est motivée par ce qu'elle peut faire « apparaître » dans sa vie.



B-éarnaise est motivée par ce qu'elle peut faire « disparaître » dans sa vie.

Lequel de ces deux scénarios vous motiverait le plus comme enseignant?

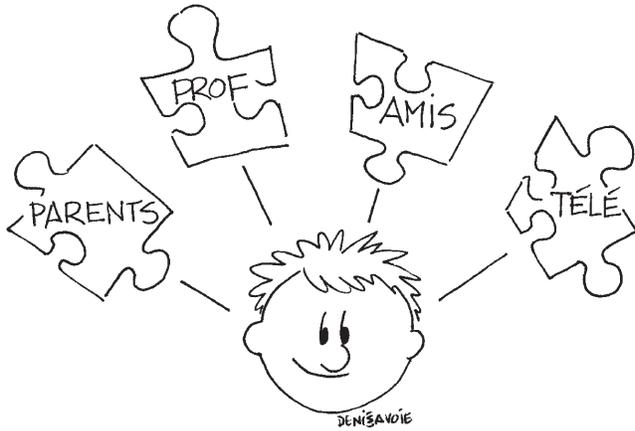
- **Atteindre un objectif** — Soumettriez-vous vos bulletins tôt afin de recevoir l'approbation de votre directeur ou pour vous sentir plus libre?
- **Éviter un problème** — Soumettriez-vous vos bulletins tôt afin d'éviter les commentaires sarcastiques de votre directeur sur les « retardataires » ou afin de ne pas vous stresser d'être à la dernière minute ?

Tous vos élèves ont aussi ces deux mêmes tendances.

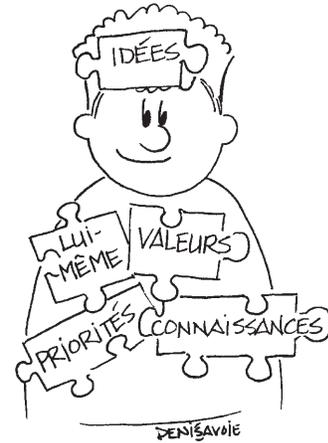
Certains seront plus motivés si vous leur dites : « Tu auras ceci! Tu accompliras cela! »

D'autres sont plus motivés si vous dites : « Tu vas éviter tel problème, tel ennui. Telle mauvaise chose ne t'arrivera pas si tu fais ceci... »

## Ce qui est en dehors... Ce qui est en dedans...



Est-ce que cet élève est beaucoup influencé par les commentaires, les réactions, les critiques ou les compliments de ceux qui l'entourent?



Est-ce que cet élève est plus influencé par ses propres pensées, ses opinions, ce qui se passe en dedans de lui?

Ce qui encourage Linette...



Ce qui n'encourage pas Marie-Ève...



Pour encourager Marie-Eve...



Comment cette information sur la motivation est-elle utile pour vous aider dans votre approche avec vos élèves en francisation?

### Références :

- Charvet, Shelle Rose, *Le plein pouvoir des mots — Maîtriser le langage d'influence*, Éditions pour tous, Brossard, Québec, 1999.
- O'Connor, J., Seymour J., *Introducing NLP*, Harper Collins, London, 1993.
- (Voir *La Francisation*, vol. 2, n° 4, pour d'autres renseignements au sujet de la motivation.)