

RERD

Objectifs : comprendre en quoi correspond une écoute active et s’y exercer.

Méthode :

Cet outil peut être utilisé à l’occasion d’une prise de parole, d’un débat, d’un échange, d’un oral ou pour tester son écoute.

<p>RECEVOIR (R)</p>	<p>Il s’agit de donner à son interlocuteur.trice <u>toute son attention</u>; se mettre dans une attitude de réception totale.</p> <p>Est-ce que vous regardez votre interlocuteur lors de sa prise de parole ? Est-ce que votre corps, votre attitude et posture, indique votre écoute ? Avez-vous l’air distrait.e ? Faites-vous des gestes ou des mouvements inutiles ?</p> <p><i>exemples: être penché vers l’avant plutôt que vers l’arrière ou faire face à son interlocuteur de manière franche sont des attitudes d’écoute.</i></p>
<p>ENGAGEMENT (E)</p>	<p>Il s’agit de donner à son interlocuteur.trice des signes, visuels ou auditifs, de votre écoute, qui l’invite à s’exprimer.</p> <p>Êtes-vous passif.ve ou engagée ? Avez-vous une attitude positive qui prouve votre écoute ?</p> <p><i>exemples: acquiescements, mouvement des yeux ou des sourcils, sourires; ou encore des signes sonores comme “hmm”, “aah”, “ohh”...</i></p>
<p>RÉSUMER (R)</p>	<p>Il est possible également de parler de “reformulation”: il s’agit de proposer de synthétiser ce qui a été dit, de le reformuler avec ses propres mots pour:</p> <ul style="list-style-type: none"> - vérifier que vous avez bien compris, que vous avez bien reçu le message - s’accorder sur ce qu’il faut retenir <p>Ce résumé peut être amené par les formules suivantes: “Si je comprends bien...” “Donc...” “Ce que je retiens de votre intervention...” “Vous voulez dire que...”</p>

DEMANDER (D)	<p>Il s'agit de poser des questions afin d'inviter son interlocuteur.trice à développer son propos. Cela permet de montrer l'attention que l'on porte aux paroles exprimées, son engagement, son écoute.</p> <p><i>Comment ?</i> <i>Pourquoi ?</i> <i>Quand ? Où ? Qui ? Quoi ?</i> <i>Comment était-ce ? Comment vous êtes-vous senti.e ?</i> <i>Qu'avez-vous entendu ? Que s'est-il passé ? ...</i></p> <p>NB: <u>Les questions ouvertes</u> permettent d'inviter son interlocuteur.trice à développer son propos avec ses propres mots plutôt qu'il ou elle ne réponde en monosyllabe ou qu'on lui impose des sentiments et représentations personnelles. <u>Les questions fermées</u> permettent de vérifier ou confirmer, de façon plus rapide et efficace, une incertitude. Elles permettent aussi de garder le contrôle sur la conversation, à la différence des questions ouvertes qui invitent l'autre personne à prendre les rennes.</p> <p>À retenir: Si l'on pose une question, il est important <u>d'écouter la réponse, avec une franche curiosité.</u></p>
--------------	---