

Contrat pédagogique

Ébauche (sans bibliographie)



- 1 Appellation en anglais
- 2 Stratégies apparentées
- 3 Type de stratégie
- 4 Types de connaissances
- 5 Description
- 6 Conditions favorisant l'apprentissage
- 7 Niveau d'expertise des apprenants
- 8 Type de guidage
- 9 Type de regroupement des apprenants
- 10 Milieu d'intervention
- 11 Ressources informationnelles utilisées dans la fiche
 - 11.1 Bibliographie
 - 11.2 Webographie
- 12 Ressources informationnelles disponibles pour rédiger et améliorer la fiche
 - 12.1 Bibliographie
 - 12.2 Webographie

Sommaire

Appellation en anglais

Stratégies apparentées

Contrat didactique

Contrat de réussite

Contrat de projet

Contrat de résolution de conflit

Contrat institutionnel

Type de stratégie

Puisque cette stratégie gravite autour de la motivation de l'apprenant, il est difficile de la catégoriser. Ses caractéristiques font en sorte qu'il ne s'agit ni d'une microstratégie ni d'un modèle, elle devrait donc théoriquement se classer parmi les macrostratégies. *(Il s'agit de mon humble avis, sentez-vous bien à l'aise de me corriger)*

Types de connaissances

Il s'agit de développer des compétences d'autogestion (autonomie et responsabilité), de communication et de négociation. Avec cela s'accompagne une prise de conscience de ses droits, de ses privilèges face à ses devoirs et son engagement. Dans ce contexte, les connaissances s'intègrent dans le domaine du **métacognitif**.

Description

« La pédagogie de contrat est celle qui organise des situations d'apprentissage où existe un accord négocié lors d'un dialogue entre des partenaires qui se reconnaissent comme tels, afin de réaliser un objectif, qu'il soit cognitif, méthodologique ou comportemental » (Halina Przesmycki).

Conditions favorisant l'apprentissage

Le contrat repose sur quatre principes fondateurs:

- 1) **Le contrat est mutuel**: Il s'agit d'une négociation au terme de laquelle l'élève est libre d'accepter ou de refuser les termes.
- 2) **Acceptation positive de l'élève**: D'un côté, le contrat est écrit dans des termes qui viennent de l'apprenant et ce dernier doit comprendre qu'il s'agit de la meilleure solution pour lui. Il doit y avoir un bon degré de confiance entre l'apprenant et le responsable.
- 3) **La négociation de tous les éléments du contrat**: La flexibilité et l'ouverture sont nécessaires pour que le principe de négociation soit sain.
- 4) **L'engagement réciproque**: Alors que l'élève s'engage à respecter certaines conditions, l'institution doit aussi s'engager. Il peut s'agir de faire des suivis positifs lorsque l'apprenant accumule des périodes en respectant son contrat. Si une conséquence était prévue avant la négociation du contrat, le retrait de la conséquence ou d'une partie de la conséquence peut aussi être mis sur la table de négociation à certaines conditions.

Niveau d'expertise des apprenants

Cette stratégie est davantage axée sur la motivation de l'apprenant et ne nécessite pas une expertise quelconque.

Type de guidage

DÉVELOPPE LE RAISONNEMENT

- Lors de la partie d'exploration des motivations du contrat, les élèves vont chercher toutes les raisons significatives et développent leur pensée analytique ;
- Ils vont en tirer des opinions et avis, des propositions et des décisions et expérimentent leur pensée synthétique ;
- Ils apprennent la flexibilité de l'esprit et l'ouverture aux autres idées et perceptions ;
- Lors de la négociation, l'élève va ajuster ses idées et ses opinions à la réalité. Il va écouter les autres, s'interroger, se projeter dans l'avenir, imaginer, ... Il adopte une attitude de « chercheur – découvreur ».

FAVORISE LES RELATIONS SOCIALES

- Il initie les élèves à l'autonomie et à la responsabilité à travers la liberté de décider et d'agir à l'intérieur de règles définies en commun ;
- Il leur apprend à mieux communiquer avec les autres ;
- Les élèves sont amenés à exprimer leurs idées, leurs opinions et leur goût. Ils doivent être capables de rédiger au tableau et/ou sur les feuilles de contrat ;
- Le contrat favorise l'apprentissage de la résolution de conflits. Prendre conscience qu'il a le droit d'être lui-même en négociant avec son environnement ;
- Permet aux élèves d'élaborer des règles de fonctionnement pour organiser la vie d'un grand groupe, à respecter les avis et personnalité de chacun ;
- Aide les élèves en échecs et rejet scolaire ;
- Apprendre à construire des relations interpersonnelles positives, à modifier la nature des échanges souvent conflictuels et incohérents par une meilleure formulation de ses idées, par la reconnaissance et la confiance exprimée par les autres.

Type de regroupement des apprenants

Généralement, il est de nature individuelle. Il arrive qu'un contrat soit fait entre un enseignant et sa classe.

Milieu d'intervention

Contrat didactique: Par exemple, lorsqu'un élève échoue un examen, l'enseignant peut fixer des objectifs de rattrapage et du travail supplémentaire afin d'être admissible à une ré-évaluation.

Contrat de réussite: S'applique lorsqu'un apprenant a des difficultés principalement académique. On veut réfléchir avec lui et établir un plan d'action qui va l'aider à atteindre un objectif de réussite. Lorsque le plan d'action convient à l'élève en question et à l'enseignant, l'élève s'engage à intégrer de nouvelles habitudes alors que l'enseignant s'engage à le supporter et à lui offrir l'aide nécessaire (toujours à condition que l'élève fasse sa part).

Contrat de projet: Se détache un peu du concept académique, ce dernier s'appliquera lorsqu'un élève veut élaborer un projet et mais qu'il ne peut pas l'amener seul à terme. Ainsi, il y aura négociation avec l'adulte qui peut s'engager à l'aider à condition que l'élève fasse sa part (négocié dans le contrat). Dans l'exemple du voyage, une affiche de sollicitation (décrivant les activités du voyage) est produite par l'apprenant, l'enseignant va alors vérifier l'orthographe puis assurer une diffusion dans l'école. L'élève planifie des activités de financement et si le montant nécessaire est atteint, l'enseignant va organiser la location de l'autobus, de l'hébergement et va travailler avec l'élève pour l'itinéraire.

Contrat de résolution de conflit: Dans ce contexte, le contrat vise directement un comportement indésirable. Il s'agit de l'une des variantes les plus utilisées du contrat pédagogique. Cette stratégie est réellement bénéfique pour mettre un terme à un cercle vicieux d'accumulation de conséquences négatives qui causent un désintérêt et un bris de confiance envers l'institution scolaire. C'est dans ces situations où il faut rebâtir la confiance par le dialogue et négocier un contrat qui permettra à l'élève de se fixer des objectifs et de changer de comportement en échange d'un retrait de certaines ou de l'ensemble des conséquences, selon le cas.

Contrat institutionnel: Un exemple fréquent de ce type de contrat consiste à demander à l'élève et le parent de lire les règlements de l'école dans l'agenda scolaire puis de signer comme quoi ils ont pris connaissance de règles et s'engage à les respecter. Dans cet exemple, la négociation est plutôt absente. Certains enseignants établissent les règles de la classe à partir d'une négociation avec le groupe en début d'année et officialise un document des règles auxquels

tous les élèves ont participé dans un processus démocratique.

Ressources informationnelles utilisées dans la fiche

Bibliographie

PRZESMYKI, H (1994). La pédagogie de contrat, Hachette-Éducation.

Webographie

Ouvrage collaboratif (Auteur non-précisé). La pédagogie du contrat. Conservatoire de Liège, Fiche 9, [Récupéré en ligne] http://baiwir.be/BAIWIR_cours/CAP_files/Fiche%209%20%20pe%CC%81gagogie%20du%20contrat.doc

Ressources informationnelles disponibles pour rédiger et améliorer la fiche

Bibliographie

PRZESMYKI, H (1994). La pédagogie de contrat, Hachette-Éducation.

MEIRIEU, P (1990). L'école mode d'emplois, ESF

Webographie