

# SOMMAIRE

|  |           |
|--|-----------|
| Remerciements .....  | 5         |
| Introduction.....  | 11        |
| <b>Chapitre 1 - Les différents types de mémoire.....</b>   | <b>15</b> |
| <i>Identifier les différentes mémoires.....</i>  | <i>17</i> |
| La mémoire sensorielle, la mémoire à court terme,<br>la mémoire à long terme .....                   | 17        |
| <i>Faciliter la mémorisation de ses interlocuteurs.....</i>  | <i>20</i> |
| <i>Les éléments qui nuisent à la mémorisation.....</i>   | <i>23</i> |
| <i>Mémoriser.....</i>  | <i>25</i> |
| <b>Chapitre 2 - Identifier les différentes parties du cerveau<br/>et leur fonctionnement.....</b>    | <b>27</b> |
| <i>Les trois cerveaux d'après Paul D. McLean :</i><br><i>reptilien, limbique, néocortex.....</i>     | <i>28</i> |
| <i>Cerveau gauche – Cerveau droit d'après Roger Sperry.....</i>                                      | <i>32</i> |
| <i>Les préférences cérébrales selon le Modèle de Ned Herrmann .....</i>                              | <i>33</i> |
| <i>L'effet interrupteur de l'émotion, inspiré<br/>    du neurologue américain Joseph LeDoux.....</i> | <i>37</i> |
| <i>Faire face au trac et à ses symptômes.....</i>  | <i>39</i> |
| <b>Chapitre 3 - Les clés pour ouvrir les portes du savoir .....</b>                                  | <b>43</b> |
| <i>Le sens .....</i>   | <i>43</i> |
| <i>Le respect.....</i>   | <i>46</i> |
| <i>Le cadrage.....</i>   | <i>48</i> |
| <i>La bienveillance.....</i>   | <i>51</i> |
| <b>Chapitre 4 - Les lois et les incontournables de la pédagogie.....</b>                             | <b>59</b> |
| <i>Loi n° 1 : Nos interlocuteurs en savent plus que nous le croyons.....</i>                         | <i>59</i> |

|   |     |
|---|-----|
| <i>Loi n° 2: Une personne apprend plus de ses collègues que de son professeur, tuteur ou formateur.....</i>             | 60  |
| <i>Loi n° 3: Un interlocuteur est dans les meilleures conditions d'apprentissage quand il est « AVISÉ ».....</i>        | 60  |
| <i>Loi n° 4: Plus nous utilisons nos sens et plus nous mémorisons.....</i>  | 63  |
| <i>Loi n° 5: Utiliser le « VAKOG ».....</i>   | 64  |
| <i>Loi n° 6: Tenir compte de la loi de Mehrabian.....</i>   | 65  |
| <i>Loi n° 7: Pratiquer l'effet Pygmalion.....</i>   | 66  |
| <i>Loi n° 8: Vérifier les acquis de votre participant à chaque étape de la formation.....</i>                           | 67  |
| <i>Loi n° 9: Faire des pauses.....</i>  | 67  |
| <i>Loi n° 10: Prendre en compte les niveaux d'autonomie de son apprenant par rapport à une relation d'autorité.....</i> | 68  |
| <b>Chapitre 5 - L'analyse des besoins.....</b>  | 73  |
| 1 - Deux questions à vous poser en tout premier lieu.....   | 76  |
| 2 - Identifiez les questions à poser afin de clarifier une demande.....   | 76  |
| 3 - Formulez un objectif pédagogique clair, précis et mesurable.....  | 79  |
| 4 - Concevez une progression pédagogique (ou escalier pédagogique).....   | 82  |
| 5 - Mettez en forme le déroulement de la formation (formalisez).....  | 84  |
| <b>Chapitre 6 - Les méthodes pédagogiques.....</b>  | 87  |
| 1 <sup>re</sup> Méthode.....  | 87  |
| 2 <sup>e</sup> Méthode.....   | 91  |
| 3 <sup>e</sup> Méthode.....   | 93  |
| 4 <sup>e</sup> Méthode.....   | 96  |
| 5 <sup>e</sup> Méthode.....   | 99  |
| <b>Chapitre 7 - Les techniques pédagogiques.....</b>  | 103 |
| <i>Déroulement de la formation.....</i>   | 105 |
| <i>Synthèse des 10 étapes de la conception d'un transfert de savoirs..</i>  | 107 |
| A - Techniques à utiliser en face à face ou en grand groupe (en présentiel).....  | 108 |
| L'exercice en sous-groupes.....   | 108 |
| Le quizz.....   | 110 |

|   |     |
|---|-----|
| Le questionnaire à choix multiple ou QCM .....  | 111 |
| Le vrai-faux .....  | 112 |
| Les jeux de rôles et exercices de simulation .....                                      | 113 |
| Brainstorming .....   | 115 |
| Mise en pratique .....  | 116 |
| Méli-mélo .....   | 116 |
| Étude de cas .....  | 117 |
| Post-it .....   | 117 |
| Mini simulations .....  | 118 |
| Info-intox .....  | 119 |
| Carte mentale .....   | 119 |
| Questionner .....   | 119 |
| <i>B - Les TICE : Techniques liées<br/>aux formations à distance ou e-learning.....</i> | 120 |
| Qu'est-ce que le e-learning ? .....   | 121 |
| Les formations en ligne .....   | 124 |
| La pédagogie différenciée au service de la classe inversée.....                         | 128 |
| Le conflit sociocognitif, un passage obligé ?.....                                      | 129 |
| La classe virtuelle, un moyen efficace<br>de travailler à distance (MOOC) .....         | 130 |
| Doit-on utiliser tous ces outils dans nos formations ? .....                            | 132 |
| <b>Chapitre 8 - Les spécificités générationnelles .....</b>                             | 139 |
| <i>La génération silencieuse : personnes nées entre 1925 et 1945....</i>                | 140 |
| <i>La génération du baby-boom : personnes nées entre 1945 et 1965..</i>                 | 141 |
| <i>Génération X : personnes nées entre 1965 et 1980 .....</i>                           | 144 |
| <i>La Génération Y : personnes nées entre 1981 et 1995.....</i>                         | 145 |
| <i>Génération Z : nés après 1996.....</i>   | 149 |
| <b>Chapitre 9 - Les comportements difficiles .....</b>                                  | 153 |
| <i>Qu'est-ce qu'un comportement difficile ? .....</i>                                   | 153 |
| <i>Trois questions à se poser avant d'agir .....</i>                                    | 154 |
| 1 <sup>re</sup> question : Qu'est ce qui rend mon interlocuteur difficile ?             |     |
| Quelle en est la cause ? .....  | 154 |
| 2 <sup>e</sup> question : Est-ce que je me suis créé un participant difficile ?..       | 155 |
| 3 <sup>e</sup> question : Est-ce une gêne pour moi ou pour le groupe ? .....            | 156 |

|   |     |
|---|-----|
| <i>Trois solutions sont à notre disposition pour résoudre le problème des participants difficiles</i> ..... | 157 |
| Soigner le mal par le mal .....   | 157 |
| L'esquive.....  | 159 |
| Les interlocuteurs gèrent leur collègue difficile eux-mêmes .....   | 159 |
| L'entretien en face-à-face .....  | 160 |
| <b>Chapitre 10 - L'attitude du formateur</b> .....  | 165 |
| <i>Reformuler</i> .....   | 165 |
| <i>Les attitudes de Porter</i> .....  | 167 |
| <i>Le méta-modèle, outil de la PNL</i> .....  | 169 |
| <i>Les Phases de deuil d'Élizabeth Kübler-Ross</i> .....  | 171 |
| Conclusion.....   | 175 |
| Annexe .....  | 177 |
| Bibliographie.....  | 185 |
| À propos de l'auteur .....  | 189 |