

SOMMAIRE

Remerciements	5
Introduction	11
Chapitre 1 - Les différents types de mémoire	15
Identifier les différentes mémoires	17
La mémoire sensorielle, la mémoire à court terme, la mémoire à long terme	17
Faciliter la mémorisation de ses interlocuteurs	21
Les éléments qui nuisent à la mémorisation	24
Mémoriser	25
Chapitre 2 - Identifier les différentes parties du cerveau et leur fonctionnement.....	27
Les trois cerveaux d'après Paul D. McLean : reptilien, limbique, néocortex	28
Cerveau gauche - Cerveau droit d'après Roger Sperry	32
Les préférences cérébrales selon le Modèle de Ned Herrmann ...	33
L'effet interrupteur de l'émotion, inspiré du neurologue américain Joseph LeDoux.....	37
Faire face au trac et à ses symptômes	39
Chapitre 3 - Les clés pour ouvrir les portes du savoir.....	43
Le sens	43
Le respect.....	46
Le cadrage	48
La bienveillance.....	50

Chapitre 4 - Les lois et les incontournables de la pédagogie	57
Loi n° 1: Nos interlocuteurs en savent plus que nous le croyons...	57
Loi n° 2: Une personne apprend plus de ses collègues que de son professeur, tuteur ou formateur.....	58
Loi n° 3: Un interlocuteur est dans les meilleures conditions d'apprentissage quand il est « AVISÉ ».....	58
Loi n° 4: Plus nous utilisons nos sens et plus nous mémorisons...	61
Loi n° 5: Utiliser le « VAKOG »	62
Loi n° 6: Tenir compte de la loi de Mehrabian	63
Loi n° 7: Pratiquer l'effet Pygmalion	64
Loi n° 8: Vérifier les acquis de votre participant à chaque étape de la formation	65
Loi n° 9: Faire des pauses	65
Loi n° 10: Prendre en compte les niveaux d'autonomie de son apprenant par rapport à une relation d'autorité	66
Chapitre 5 - L'analyse des besoins	71
1 - Deux questions à vous poser en tout premier lieu	73
2 - Identifiez les questions à poser afin de clarifier une demande	74
3 - Formulez un objectif pédagogique clair, précis et mesurable...	76
4 - Concevez une progression pédagogique (ou escalier pédagogique)	80
5 - Mettez en forme le déroulement de la formation (formalisez)....	82
Chapitre 6 - Les méthodes pédagogiques	85
1 ^{re} Méthode	85
2 ^e Méthode	89
3 ^e Méthode	91
4 ^e Méthode	94
5 ^e Méthode	97
Chapitre 7 - Les techniques pédagogiques	101
Déroulement de la formation.....	103
Synthèse des 10 étapes de la conception d'un transfert de savoirs.....	105

A - Techniques à utiliser en face à face ou en grand groupe (en présentiel)	106
L'exercice en sous-groupes	106
Le quizz	108
Le questionnaire à choix multiple ou QCM	109
Le vrai-faux.....	110
Les jeux de rôles et exercices de simulation.....	111
Brainstorming	113
Mise en pratique.....	114
Méli-mélo	114
Étude de cas	115
Post-it.....	115
Mini simulations.....	116
Info-intox	117
Carte mentale.....	117
Questionner	117
B - Les TICE : Techniques liées aux formations à distance ou e-learning	118
Qu'est-ce que le e-learning ?.....	119
Les formations en ligne	122
La pédagogie différenciée au service de la classe inversée...126	
Le conflit sociocognitif, un passage obligé ?.....	127
Formateurs, soyez « Agiles » !.....	128
La classe virtuelle, un moyen efficace de travailler à distance (MOOC)	129
Doit-on utiliser tous ces outils dans nos formations ?.....	133
C - Intelligence Artificielle ou IA	139
Quels sont les différents types d'IA et leurs utilisations ?....	140
Différencier l'IA de l'IA Générative.....	140
Les différents types de pédagogie.....	142
Adapter sa posture de formateur au niveau d'autonomie du participant	143
Savoir rédiger des questions, des prompts (ou requêtes) de façon efficace pour obtenir des réponses précises de ChatGPT.....	144
Autre IA générative : le Métavers	152

Et pour demain.....	154
Identifier les avantages, limites et points de vigilance de l'IA Générative.....	154
Chapitre 8 - Les spécificités générationnelles	159
La génération silencieuse :personnes nées entre 1925 et 1945 ...	159
La génération du baby-boom : personnes nées entre 1945 et 1965	161
Génération X : personnes nées entre 1965 et 1980.....	164
La Génération Y : personnes nées entre 1981 et 1995.....	165
Génération Z : nés après 1996.....	169
Chapitre 9 - Les comportements difficiles.....	173
Qu'est-ce qu'un comportement difficile?	173
Trois questions à se poser avant d'agir.....	174
1 ^{re} question: Qu'est ce qui rend mon interlocuteur difficile? Quelle en est la cause?.....	174
2 ^e question: Est-ce que je me suis créé un participant difficile?.....	175
3 ^e question: Est-ce une gêne pour moi ou pour le groupe?....	176
Trois solutions sont à notre disposition pour résoudre le problème des participants difficiles.....	177
Soigner le mal par le mal.....	177
L'esquive	179
L'entretien en face-à-face	179
Chapitre 10 - L'attitude du formateur	183
Reformuler.....	183
Les attitudes de Porter	185
Le méta-modèle, outil de la PNL.....	186
Les Phases de deuil d'Élizabeth Kübler-Ross.....	189
Conclusion	193
Solution des exercices	195
Bibliographie	203
À propos de l'autrice	205