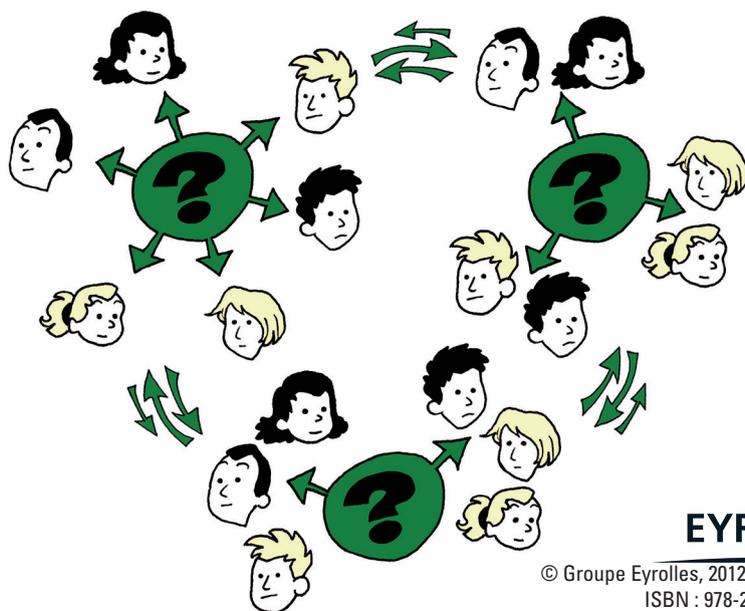


Jeux à thème de Thiagi

42 activités interactives pour la formation

Illustré par Jilème

Bruno Hourst, Sivasailam Thiagarajan



EYROLLES

SOMMAIRE

Introduction	9
Qui est Thiagi ?	9
Les avantages du jeu dans une démarche de formation	9
Caractéristiques d'un bon jeu de formation	10
Le « jeu » selon Thiagi	11
Jeux de formation de Thiagi et serious games	11
Différents types de jeux de formation	14
Structure du livre	14
Mode de présentation des jeux	15

PARTIE 1 COMMUNICATION

Styles de communication	19
Problèmes de communication	31
CIA	43
Parler juste	51
La poubelle	65
L'arbre	75
Article de Thiagi : 21 bonnes raisons d'utiliser des activités interactives et des jeux en formation	78
Conseils en passant : La panoplie de l'utilisateur de jeux de Thiagi	83

PARTIE 2 LE TRAVAIL EN ÉQUIPE

L'offre et la demande	87
Confiance dans l'équipe	99
Phrases surprises	105

Jeux à thème de Thiagi

5 idées	111
Un, deux, trois, soleil!	119
Tournez manège!	129
Le Top du Top	143
Article de Thiagi : <i>Questions ouvertes</i>	146

PARTIE 3 MANAGEMENT ET LEADERSHIP

Les 90 premiers jours du manager	151
Délégation	163
Objections	175
Les recettes du facilitateur	181
Lettre du futur	189
Recherche de structures	193
Article de Thiagi : <i>Apprendre activement</i>	197
Conseils en passant : <i>Du bon usage des logiciels de présentation</i>	203

PARTIE 4 PRÉVENTION ET RÉOLUTION DE CONFLITS

Conduites défensives et non défensives	207
Conflits bien gérés	215
Action et réaction	231
Article de Thiagi : <i>Ce n'est pas « amusant » !</i>	234
Conseils en passant : <i>Dix suggestions pour devenir un formateur hors pair</i>	238

PARTIE 5 CRÉATIVITÉ ET INNOVATION

Destination : innovation	241
To be or not to be	247

Une horloge au plafond	253
Article de Thiago : « <i>Faster, cheaper, better</i> »	256
Conseils en passant : <i>Faites confiance!</i>	264

PARTIE 6 GESTION DU CHANGEMENT

Comme l'eau vive	267
Pertes	277
Changements majeurs	283
Changements rapides	289
Article de Thiago : <i>Trois affirmations</i>	293

PARTIE 7 VENTE ET MARKETING/RELATIONS CLIENTS

Persuasion	301
Consignes secrètes	309
Au banc des accusés	323
Gratuit!	329
Article de Thiago : <i>Approche marketing de l'emploi des jeux</i>	334
Conseils en passant : <i>Règles pour les règles</i>	338

PARTIE 8 COMPORTEMENTS

Ce que l'on peut faire de pire	341
1 euro aux enchères	349
Méfiez-vous des nombres!	357
Tapez dans vos mains!	363
Article de Thiago : <i>TApproche marketing de l'emploi des jeux (suite)</i>	365

PARTIE 9 INTERCULTURALITÉ/DIFFÉRENCES/DISCRIMINATION

Au pique-nique de l'entreprise	371
C'est pas juste!	377
Brèves rencontres	381
Temps libre	391
Article de Thiagi : <i>Êtes-vous pommes ou oranges?</i>	396
Conseils en passant : <i>Si votre jeu fait un flop?</i>	400

PARTIE 10 FORMATION

Présentez bien!	403
Coachs secrets	411
Dites-le dans le bon ordre	417
Et maintenant?...	421