

Réunion pédagogique FFSH

Novotel Les Halles – 8, place Marguerite de Navarre – 75001 Paris
Tél : 01 42 21 31 31

Introduction Daniel Scimeca

Hommage au Dr Philippe Rocheblave.

Créer un diaporama, structurer et valoriser son propos pour améliorer sa pédagogie.

Adaptation à la nouvelle demande de formation.

samedi 29 janvier 2022

Michael Dias, Spitch, spécialisé dans la prise de parole en public.

- Être un bon orateur = savoir ce qu'on va dire et comment on va le dire.
- Des slides : visuels, personne ne fait l'effort de lire = accompagner le discours par du visuel
- Prise de parole

Retour sur les mises en pratique :

- Dynamisme dans la voix et l'attitude
- Penser à regarder la caméra directement et à sourire.

Astuce pour regarder la caméra : placer les vignettes au-dessus du partage d'écran

- Ne pas trop lire les slides : l'orateur parle, les slides illustrent.
- Faire des pauses de temps en temps pour aérer le discours et laisser un temps de réflexion.
- Faire une intro (10% max du temps total) : pourquoi je vous raconte tout ça, en quoi ça va vous intéresser.
- Et une conclusion qui ouvre au débat ou à l'avenir (10% max aussi).

Introduction 10%	Solution proposée 90%	Conclusion 10%
---------------------	-----------------------	-------------------

- Être visuellement centré sur sa vidéo, face caméra.
- Être enthousiaste quand on a des choses à apporter, mettre de la gestuelle.
- Poser des questions, ne pas avoir peur des silences le temps que la réponse arrive.
- Utilisation du tableau blanc mais attention à l'utilité réelle
- Énoncer le plan et les règles du jeu (éteindre le téléphone, allumer les caméras...)
- Apporter des questionnements et leurs réponses
- Rappels de définitions
- Vigilance sur la gestion du temps : donner moins mais mieux

Pourquoi faire des présentations ?

CONVAINCRE

INFLUENCER

⇒ Donner des raisons au public de vous suivre

Qu'est-ce qu'un bon orateur ?

- Faire le bon diagnostic
- Proposer les bonnes solutions
- Capable de donner du sens

9 étapes pour créer des présentations efficaces :

1. *Pitcher les idées : parler dans le bon ordre*

- Insister sur le risque pour faire réagir

2. *Capter l'attention : attention moyenne de 8s (le poisson rouge est à 9s !)*

Arbitrage permanent du cerveau entre le plaisir immédiat ou l'intérêt d'apprendre quelque chose pour plus tard

- Chiffre/image forts
- Teasing : « j'ai une solution pour vous aider à »
- Favoriser les interactions
- Questions de rhétorique qui n'attendent pas de réponse immédiate du public mais ouvrent le débat
- Partager des histoires : personnelles, de patient... qui permettent de tirer des conclusions, une morale

3. *Décrypter le public, savoir à qui on s'adresse*

7 questions pour cerner le public

- Quel sera mon public ?
- Comment m'ont-ils connu ?
- Pourquoi s'intéressent-ils à mon sujet ? manque d'information, doute, objectif précis
- Quels problèmes rencontrent-ils ?
- Comment puis-je les aider ? En quoi ma solution est adaptée ?
- Que puis-je attendre d'eux ? définir les actions qu'on attend du public à l'issue de la présentation
→ prévoir la slide pour proposer les options (abo, référence biblio, nouveau webinaire...)
- Quelles sont leurs possibles résistances à me suivre ? essayer d'apporter une justification à une opposition avant qu'elle n'arrive

4. *Utiliser des contrastes :*

Je pense que c'est mieux parce que...

5. *Formule magique pour structurer le discours :*

- Comment ça se passe en médecine classique ?
- Comment faire en homéo ?
- Vous pouvez le faire !

Structurer la présentation comme une histoire : le public est le héros, il a un problème, vous avez une solution, le public la met en place.

6. *Faire appel aux émotions du public :*

- Ethos : montrer sa légitimité, sa crédibilité (parler de son parcours)
- Logos : enchaînement logique, argumentation
- Pathos : sans émotion, pas de prise de décision. Passer de la réflexion à l'action.

Affects négatifs : risques, antagonismes, plaintes

⇒ Les évoquer au début de la présentation

Affects positifs : enthousiasme, solutions, ambitions

⇒ Les évoquer au cours de la présentation comme une réponse aux affects négatifs

7. *Être visuel : construction des slides*

C'est utile mais il ne faut pas y accorder trop d'importance : on peut communiquer sans slide.

Utile parce qu'on ne mémorise pas tous de la même façon :

- Auditif : dynamique dans la voix
- Kinesthésique : faire des gestes
- Visuel : slides

Faire la différence entre « slideument » et présentation

Mettre en exergue THE info importante en la mettant quasi-seule dans la slide

Pas de tableau, seulement le chiffre important

Slidument => présentation

Tableau des stats => chiffre important seul

Image seule en fond d'écran

Image et texte (message principal)

Image + titre

Contenu et description : un chiffre + 1 phrase

Utiliser des slides de transition : grands titres pour classer les slides de contenu

Banques d'images :

- Istock = payant
- Dribbble
- Unsplash = gratuit

Hiérarchiser le texte : comprendre le message principal au premier regard

Utiliser les bonnes couleurs :

- Pas trop pour l'harmonie
- Materialpalette.com pour faire des mix de couleur harmonieux

Utiliser des pictogrammes

- Toujours cohérents entre eux (style, couleur, épaisseur)
- Flaticon.com (mots clés)

8. *Quelques conseils pratiques*

- Aller prendre l'air avant chaque présentation ou avant de la préparer
- Rendre accessible le discours sans être simpliste
- Garder sur les slides seulement ce qui est important
- Bannir le plus possible le jargon

- Règle de 3 : l'être humain retient difficilement plus de 3 éléments à la fois (groupes de 3 éléments)
- Appliquer la règle des 5s : quel est le message principal de cette slide ? doit être retenu en 5s.
- 20mn pour une présentation efficace = ajouter des vidéos, des questionnements, 5mn à la fois
- Répéter son discours au moins 3 fois de bout en bout

Les Zoom en général :

- Savoir exactement ce qu'on va dire et dans quel ordre
- Interagir avec son corps avec la caméra, qu'on soit intervenant ou participant
- Éviter les distractions
- Garder une attitude professionnelle face caméra
- Soigner l'image : lumière, fond neutre (éviter la plage)
- Rehausser l'ordinateur pour avoir la caméra à hauteur des yeux

9. « *It is not about you it is about them* »

On écoute si on a un problème et que la personne peut apporter une solution : aucun intérêt à se mettre en avant.

- Apprendre quelque chose de nouveau
- En extraire des enseignements
- Se sentir potentialisé, dépasser les problèmes

dimanche 30 janvier 2022



Ordre du Jour : Présentation du programme spécifique Lyon. Simulation relationnelle avec études de cas cliniques à partir de films

Horaires : 10h00-12h00

Objectifs :

Remotiver les professionnels de santé
Leur redonner l'envie de prescrire
24 films

Problèmes souvent rencontrés :

- manque de temps des médecins
- les convaincre de l'utilité de l'homéo dans leur pratique

Risque : voir l'homéo perdre sa place de choix parmi les autres thérapeutiques alternatives et la voir remplacée

Réclamer au labo le nombre d'ordonnances plutôt que le nombre de tubes.

Présentation du film « prurit sénile ».

Présentation de la vidéo de promo de CAP.

Comment utiliser ces films ?

Proposition de traitement

Élargir à tout le thème (dermato, ORL...)

Faire sa propre matière médicale (la peau de Graphites, la peau de Mercurius...)

Élargir l'année suivante aux MRC (la peau du psorique...)

Remarques

Adapter au présentiel et au distanciel

Associer la vidéo et le diaporama

Interrogatoire : plusieurs parties, scinder les différentes parties (interludes) pour que les stagiaires se positionne allo/homéo = le film est prévu pour être passé 2 fois : 1 fois d'une traite puis avec arrêt sur images

Film intéressant pour savoir « comment recueillir les signes », qu'est-ce qu'une consultation homéo, représentée dans la spontanéité

Ouverture vers la matière médicale comparée

Permet de remettre le cours dans le sens de la consultation : partir du symptôme pour arriver au médicament, au contraire des diapos qui partent du médicament pour dire ce qu'il soigne.

Idées

Diffuser dans les pharmacies qui ont des écrans en sous-titrant

Contacter les asso amies SHISSO/UPH pour qu'ils mettent des liens sur la vidéo promo

Podcasts à compléter avec les traitements proposés en cours par les stagiaires ou les profs

Intéressant de faire visualiser le film en amont pour voir ce qu'ils peuvent en tirer et les réorienter en cours

Carte à jouer sur les réseaux pour toucher les moins de 40 ans

Mettre dans une newsletter pour inciter à la formation

Choix politique à faire : diffuser sur internet rend la vidéo accessible à tous.

Par rapport à la faculté de médecine, à qui demander les autorisations pour diffuser dans ses cours : la SMB, la faculté/l'autre organisme de formation/Llorca ?

Préférer un outil interne à la fédé avec des enseignants qui savent l'utiliser

Élargir le conseil en proposant d'autres alternatives associées.

POUR ACTION :

Mettre les vidéos dans l'espace enseignant (plusieurs ont déjà été envoyées depuis fin septembre).

Utilisation immédiate des vidéos ? plutôt cadrer la pédagogie

La vidéo impose la pédagogie inversée : il faut avoir bossé le support de cours avant !

Faire une journée de perfectionnement avant l'été autour de quelques vidéos (présentiel)

⇒ cumuler en formation de formateur

Nouveaux modes d'exercice coordonnés : comment intégrer l'homéo dans toutes ces nouvelles structures (CPTS...). Marc Barrault est porteur du projet à Lille, on attend ses retours.

Congrès de médecine intégrative *Cancer en santé intégrative* à Lille le 24 septembre.