

Débriefing

Stop and Go

- En cours de scénario
- L'enseignant-e ou l'étudiant-e arrête le scénario

Soit :

- Parce que l'étudiant-e est en difficulté
- Parce qu'un objectif pédagogique a été atteint
- Parce qu'une partie de l'exercice est terminée
- Pour organiser les temps de participation des étudiant-es en fonction du temps disponible

Intérêt: atteindre les objectifs pédagogiques en faisant participer un maximum d'étudiant-es au cours d'une seule séance en grand groupe.

Modèle *Stop and Go*

- Réactions de l'étudiant-e: « décrivez-nous ce qui s'est passé? », « comment vous êtes-vous senti? »
- « Qu'est-ce qui a bien fonctionné? », « quelles difficultés avez-vous rencontrées? » (technique **Plus/Delta**)
- Technique ***Advocacy/Inquiry*** si nécessaire ou pertinent
- Reformulation, généralisation éventuellement, puis demande au reste du groupe d'étudiant-es si ils-elles ont des hypothèses/solutions pour débloquent la situation ou améliorer le déroulé de l'entretien
- On peut à ce moment là solliciter aussi l'acteur-actrice qui va alors donner un feedback sur la qualité de l'interaction
- Si un-e étudiant-e formule une hypothèse, l'enseignant-e l'envoie poursuivre l'entretien (ou recommencer du début selon ce qui s'est passé avec l'étudiant-e précédent-e), pour tester son hypothèse
- Et ainsi de suite jusqu'à la fin du déroulé du scénario
- Si besoin ou intérêt , un-e étudiant-e peut passer plusieurs fois (ne pas rester sur un échec par exemple)
- Résumé, clôture et conclusion générale en fin de séance

Les acteurs-actrices:
outils pédagogiques
« en live »



Précautions à prendre pour le recueil des émotions

- Ne pas demander « quelles ont-été vos émotions? »
- Ne pas suggérer d'émotions comme « est-ce-que vous étiez stressé-e »?
- Ne pas poser de questions explicites sur les conséquences des émotions (car cela fait partie de l'analyse) comme « est-ce que votre stress a entravé votre qualité de prise en charge? »


Phase d'analyse

- Sous forme de questionnement socratique
- Attention à la formulation de ce qui a été satisfaisant:
- **« Qu'est-ce qui a bien fonctionné? »**
- plutôt que « selon vous, qu'est-ce qui a bien fonctionné? »
- plutôt que « quels étaient les points positifs? »

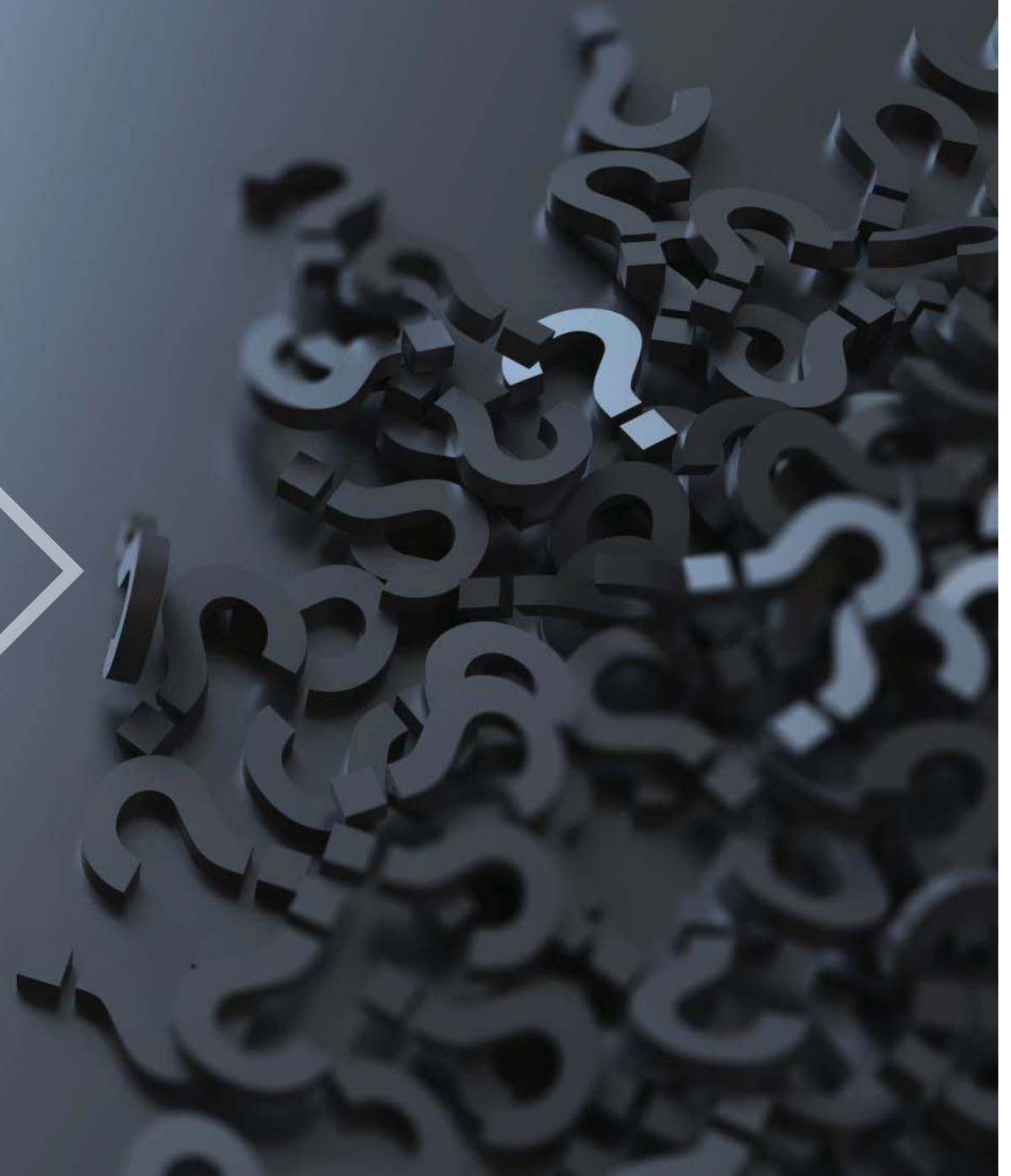


Un débriefing peut s'avérer plus difficile...

- **Profil défensif et/ou joueur (Christophe):** toutes les causes externes sont invoquées pour justifier un déficit de performance
- **Suggestions:** reconnaître les limites de la simulation, un apprentissage important peut se faire malgré ces limites, responsabilités envers l'apprentissage des autres, ne pas s'éterniser sur ces considérations au risque de démobiliser le reste du groupe et de perdre trop de temps.
- **Profil coupable (Alexandre):** s'auto-critique en permanence
- **Suggestions:** explorer les raisons, reconnaître que l'expérience est stressante pour tout le monde, aider à voir les points positifs, encourager le soutien par le reste du groupe, utiliser les feedbacks positifs des acteurs-actrices.
- **Profil émotionnel (Alexandre):** idem profil coupable voire proposer à l'étudiant-e de quitter un moment la situation si besoin, le solliciter à nouveau plus tard sans faire référence à l'évènement (ne pas rester sur un échec, ne pas focaliser l'attention).

- 
- **Profil silencieux ou introverti (*Alexandre*):**
 - Suggestions: idem profil coupable et diriger les questions vers l'étudiant-e pour l'inviter à s'exprimer, concernant ses émotions et ses réactions.
 - **Profil accusateur (*Iris*):** agressif, critique les autres sans respect des règles de communication
 - Suggestions: rappeler les règles de confiance, respect mutuel, sécurité émotionnelle; rappeler que le débriefing doit être constructif; tolérance zéro!
 - **Profil « Monsieur ou Madame je sais tout » (*Iris*):** convaincu-e, très affirmatif-ve, qui n'a pas conscience de ce qu'il-elle pourrait améliorer.
 - Suggestions: utiliser la dynamique du groupe, utiliser le feedback des acteurs-trices+++, utiliser *l'advocacy-inquiry*

Résumé et questions





Bravo à vous et merci pour votre intérêt