

Nicolas JOUSSE

LE GRAND LIVRE DES

J E U X

DE FORMATION

100 JEUX ET ACTIVITÉS LUDIQUES  
POUR APPRENDRE EN GROUPE

EYROLLES

# 100 JEUX ET ACTIVITÉS LUDIQUES POUR APPRENDRE EN GROUPE

Introduire un stage ou aborder des notions ardues de façon ludique, présenter des informations en s'amusant, affûter la logique des stagiaires en stimulant leur créativité, traiter d'un sujet rébarbatif tout en dynamisant un groupe... Boîte à jeux quasi inépuisable, voici l'ouvrage dont tout bon formateur ne pourra plus se passer !

- **100 jeux originaux prêts à l'emploi**, classés par famille et par objectif, avec leurs fiches-outils, pour une utilisation simple en formation.
- **9 focus méthodologiques** qui répondent à vos questions et à celles des joueurs.
- **6 points de vue détaillés d'experts** et de ludo-formateurs.

Sans oublier que jouer en formation, c'est bien, mais jouer par plaisir, c'est mieux !

**NICOLAS JOUSSE** est consultant-formateur depuis près de 30 ans, et anime des stages en pédagogie, communication et management. Il puise dans son expérience pour sélectionner des jeux et activités ludiques facilement transférables en formation, avec un principal objectif : associer créativité, plaisir et efficacité. Il est également auteur de *Concevoir et animer un stage de formation* (Eyrolles, 2012).

Rendez-vous sur  
[www.jeuxdeformation.fr](http://www.jeuxdeformation.fr)

**LE GRAND LIVRE DES**

**J E U X**

**DE FORMATION**

Groupe Eyrolles  
61, bd Saint-Germain  
75240 Paris Cedex 05

[www.editions-eyrolles.com](http://www.editions-eyrolles.com)

-

En application de la loi du 11 mars 1957, il est interdit de reproduire intégralement ou partiellement le présent ouvrage, sur quelque support que ce soit, sans l'autorisation de l'éditeur ou du Centre français d'exploitation du droit de copie, 20, rue des Grands-Augustins, 75006 Paris.

© Groupe Eyrolles, 2018  
ISBN : 978-2-212-56790-8

Nicolas JOUSSE

**LE GRAND LIVRE DES**

**J E U X**

**DE FORMATION**

100 JEUX ET ACTIVITÉS LUDIQUES  
POUR APPRENDRE EN GROUPE

**EYROLLES**



# Sommaire

<b>Jeux introspectifs</b> .....	11
Jeu n° 1 • La fenêtre de Johari .....	12
Jeu n° 2 • Le test DISC .....	16
Jeu n° 3 • Je t'emmène en voyage .....	21
Jeu n° 4 • Les messages contraignants .....	24
Jeu n° 5 • La haie d'honneur .....	30
Jeu n° 6 • Les baguettes .....	32
<b>Jeux pour se dépasser</b> .....	35
Jeu n° 7 • La balle au sol .....	36
Jeu n° 8 • Le mur de stagiaires .....	38
Jeu n° 9 • Bien entouré .....	40
Jeu n° 10 • Les statues .....	42
Jeu n° 11 • Les coolies .....	44
Jeu n° 12 • Les cuillers .....	46
Jeu n° 13 • Théâtre forum .....	48
FOCUS N° 1 • QUELLE EST LA PLACE DU JEU DANS LA NATURE ? .....	50
<b>Jeux sensoriels</b> .....	53
Jeu n° 14 • Les piqûres .....	54
Jeu n° 15 • La « disordination » .....	55
Jeu n° 16 • Le yoga du rire .....	57
Jeu n° 17 • Jeux vocaux .....	59
Jeu n° 18 • Des signes et des sons .....	61
Jeu n° 19 • La marche aveugle .....	64
Jeu n° 20 • Les yeux bandés .....	66

Jeu n° 21 • La mémoire du corps.....	68
FOCUS N° 2 • COMMENT LE JEU EST-IL APPARU DANS L'HISTOIRE ?.....	70
<b>Point de vue</b>	
• Le jeu inverse la relation formateur-apprenant.....	72
<b>Jeux brise-glace</b> .....	73
Jeu n° 22 • Le tapis.....	74
Jeu n° 23 • Le stagiaire endormi.....	76
Jeu n° 24 • Les cabanes.....	78
Jeu n° 25 • La ronde des signes.....	80
Jeu n° 26 • La ronde des chiffres romains.....	82
Jeu n° 27 • Roulez manège.....	84
Jeu n° 28 • Les mille-pattes.....	86
<b>Jeux de créativité</b> .....	89
Jeu n° 29 • Six chapeaux pour penser.....	90
Jeu n° 30 • Compétition de concassage.....	93
Jeu n° 31 • La méduse.....	95
Jeu n° 32 • Dans tous les sens.....	97
Jeu n° 33 • Les illusions perdues.....	99
Jeu n° 34 • Hackathon.....	103
FOCUS N° 3 • POURQUOI LES ENFANTS APPRENNENT-ILS EN JOUANT ? ....	105
<b>Jeux de logique</b> .....	107
Jeu n° 35 • Les allumettes.....	108
Jeu n° 36 • Les devinettes.....	110
Jeu n° 37 • Tours de passe-passe.....	112
Jeu n° 38 • Les cinq suspects.....	115
Jeu n° 39 • Petite soirée entre amis.....	117

Jeu n° 40 • L'ainée est blonde .....	119
Jeu n° 41 • Ni télé, ni radio, ni journaux .....	121

## Jeux de connaissance .....

Jeu n° 42 • QCM sur smartphone .....	124
Jeu n° 43 • Regroupements et autres quiz numériques ....	126
Jeu n° 44 • Jeu de piste avec QR codes .....	128
Jeu n° 45 • Réseau de cartes .....	131
Jeu n° 46 • Le choix par les cartes .....	133
Jeu n° 47 • Les boîtes .....	139
Jeu n° 48 • Les enveloppes de Thiagi .....	141
Jeu n° 49 • Le bingo .....	143
Jeu n° 50 • Un exemple de serious game : Clim'city .....	145

### *Point de vue*

• <i>Serious game</i> , simulation ou réalité virtuelle.....	148
--	-----

## Jeux autour du langage.....

Jeu n° 51 • La chaîne alphabétique .....	150
Jeu n° 52 • Les associations de couleurs.....	152
Jeu n° 53 • Les mots choisis .....	154
Jeu n° 54 • Les contraintes .....	156
Jeu n° 55 • Les deux lettres .....	158
Jeu n° 56 • La joute .....	160
Jeu n° 57 • Cyrano .....	162
FOCUS N° 4 • QUELLE FONCTION DU JEU POUR LES ADULTES ? .....	166

## Jeux pour se présenter .....

Jeu n° 58 • Les emblèmes .....	170
Jeu n° 59 • Le cadran .....	172
Jeu n° 60 • Le kicéki.....	174

Jeu n° 61 • Le kicéki par SMS .....	176
Jeu n° 62 • Les cartes postales .....	178
Jeu n° 63 • Les points communs.....	180
Jeu n° 64 • La petite annonce .....	182
Jeu n° 65 • Le cercle des prénoms .....	185
<b>Jeux de communication.....</b>	<b>187</b>
Jeu n° 66 • La réussite et l'échec.....	188
Jeu n° 67 • Les pièces jaunes .....	190
Jeu n° 68 • La rumeur .....	192
Jeu n° 69 • La dictée graphique.....	194
Jeu n° 70 • Le dos à dos .....	197
Jeu n° 71 • Le feu croisé.....	201
Jeu n° 72 • La bonne table.....	203
Jeu n° 73 • Silence, on communique ! .....	206
Jeu n° 74 • L'atelier vidéo .....	208
Jeu n° 75 • Les couteaux .....	211
FOCUS N° 5 • JOUER POUR FORMER ? .....	214
<b>Point de vue</b>	
• Le jeu d'entreprise, outil de pédagogie active.....	216
<b>Jeux de coopération.....</b>	<b>217</b>
Jeu n° 76 • Le pont .....	218
Jeu n° 77 • Les spaghettis .....	220
Jeu n° 78 • Les avions .....	222
Jeu n° 79 • Egg Drop Challenge.....	226
Jeu n° 80 • Le but commun de Leavitt.....	228
Jeu n° 81 • Le synergomètre .....	230
Jeu n° 82 • À la recherche du disparu.....	235
Jeu n° 83 • Escape Game.....	239
FOCUS N° 6 • QUELLE LOGISTIQUE POUR JOUER ? .....	243

<b>Point de vue</b>	
• <b>Utiliser le numérique en formation</b> .....	245
<b>FOCUS N° 7 • QUELLE POSTURE DU LUDO-FORMATEUR ?</b> .....	246
<b>Jeux de prise de décision</b> .....	247
<b>Jeu n° 84 • Le dilemme du prisonnier</b> .....	248
<b>Jeu n° 85 • Rouge ou bleu ?</b> .....	251
<b>Jeu n° 86 • L'ultimatum</b> .....	254
<b>Jeu n° 87 • Les pirates</b> .....	257
<b>Jeu n° 88 • La NASA</b> .....	260
<b>Jeu n° 89 • À main levée</b> .....	264
<b>FOCUS N° 8 • QUAND JOUER ?</b> .....	266
<b>Jeux d'organisation</b> .....	269
<b>Jeu n° 90 • Jeu de piste pour aveugles</b> .....	270
<b>Jeu n° 91 • Les triangles</b> .....	273
<b>Jeu n° 92 • La survie</b> .....	276
<b>Jeu n° 93 • Le réseau</b> .....	282
<b>Jeu n° 94 • Les cubes</b> .....	284
<b>Jeu n° 95 • Un exemple de jeu d'entreprise :   Business Classe</b> .....	288
<b>Point de vue</b>	
• <b>Le jeu d'entreprise, étude de cas, simulation ou jeu de rôle</b> .....	291
<b>Jeux de synthèse</b> .....	293
<b>Jeu n° 96 • Le diagramme vivant</b> .....	294
<b>Jeu n° 97 • Le SWOTing</b> .....	297
<b>Jeu n° 98 • Le cercle de synthèse</b> .....	299
<b>Jeu n° 99 • Bilan de stage numérique</b> .....	301

<b>Jeu n° 100 • Le speed bilan</b> .....	304
<b>FOCUS N° 9 • COMMENT EXPLOITER LE JEU EN FORMATION ?</b> .....	306
<b>Point de vue</b>	
• <b>À votre tour de vous exprimer !</b> .....	308
<b>Bibliographie</b> .....	309

### Note

Toutes les fiches outils  
peuvent être téléchargées  
sur le site :

**[www.jeuxdeformation.fr](http://www.jeuxdeformation.fr)**

# JEUX INTROSPECTIFS



Pour mieux se connaître, mieux repérer  
ses propres potentiels et compétences.



## Jeu n° 1

# La fenêtre de Johari<sup>1</sup>



### Principe

Ouvrir la fenêtre sur soi est le but de ce test, qui décompose la personnalité de chacun en parties visibles et en parties secrètes. Pour une activité de groupe, les participants livrent le regard qu'ils portent sur eux-mêmes et sur les autres.



### Bénéfices

- > Se révéler à soi, notamment à travers le regard de l'autre.
- > Mieux appréhender ce que l'on livre de soi et ce que l'on cache.



### Durée

1 à 2 h

Cette activité sera proposée à des participants qui ont déjà appris à se connaître.



### Logistique

- > Sept feuilles format A4, de préférence quadrillées, par personne.
- > Quelques règles graduées.
- > Le schéma des Quatre Moi (cf. fiche outil, p. 15).



### Déroulement

#### Phase 1

Le groupe se répartit en trinômes. Chaque participant coupe six feuilles en quatre, pour obtenir 24 petits papiers. Sur les huit premiers, il note spontanément, sur le recto, huit adjectifs qui lui correspondent. Sur le verso, il écrit son nom. Sur les huit papiers suivants, il note, tout aussi spontanément, huit adjectifs pour qualifier un des deux coéquipiers, et le nom de celui-ci au verso ; puis il fait la même chose avec le second coéquipier. S'il ne les connaît pas bien, il répond intuitivement, en se fondant sur le peu qu'il a pu observer. Les petits papiers sont retournés, afin que les noms restent visibles.

#### Phase 2

L'animateur dicte ou projette les consignes suivantes.

« Sur une feuille de papier A4, dessinez un carré. En haut à gauche, notez 0. En haut à droite et en bas à gauche, notez 100.

<sup>1</sup> Luft, J. et Ingham, H., « The Johari Window : a Graphic Model for Interpersonal Awareness », *Proceedings of the Western Training Lab.*, University of California, 1955.

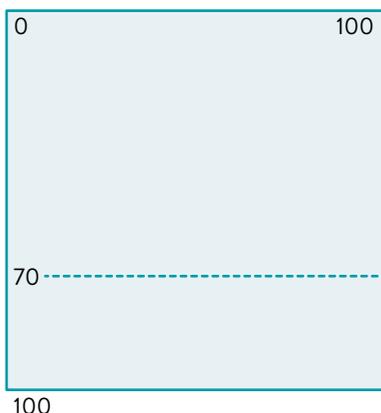
Maintenant, répondez le plus spontanément possible à deux questions.

1. Dans quelle mesure, entre 0 et 100 %, dites-vous ce que vous pensez aux gens autour de vous ?

Votre réponse doit être franche. Dans la mesure du possible, évitez la médiane (50 %).

Reportez votre pourcentage dans le carré, sur l'axe vertical, et tracez une ligne horizontale à partir de ce point. »

Exemple avec 70 % :



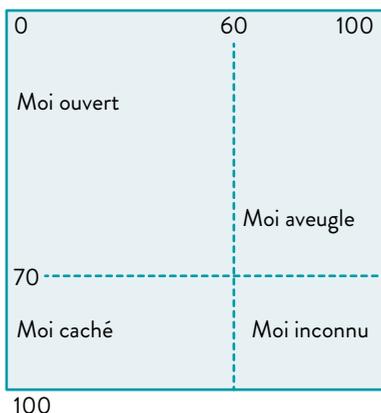
« 2. Dans quelle mesure, sur une échelle de 0 à 100 %, êtes-vous attentif à ce que les autres pensent de vous ?

Reportez votre pourcentage dans le carré, sur l'axe horizontal et tracez une ligne verticale à partir de ce point.

Maintenant, titrez les quatre parties de votre carré de la façon suivante :

- > en haut à gauche : Moi ouvert ;
- > en haut à droite : Moi aveugle ;
- > en bas à gauche : Moi caché ;
- > en bas à droite : Moi inconnu. »

Exemple avec 60 % :



Chacun obtient ainsi, en fonction de ses pourcentages, une première fenêtre de Johari. Le formateur distribue ou projette la fiche outil avec les significations de cette fenêtre (cf. fiche outil, p. 15).

### Phase 3

Les participants récupèrent les petits papiers qui portent leur nom. Chacun dispose donc de 24 adjectifs le concernant. Il va les répartir entre les quatre cases de sa fenêtre de Johari.

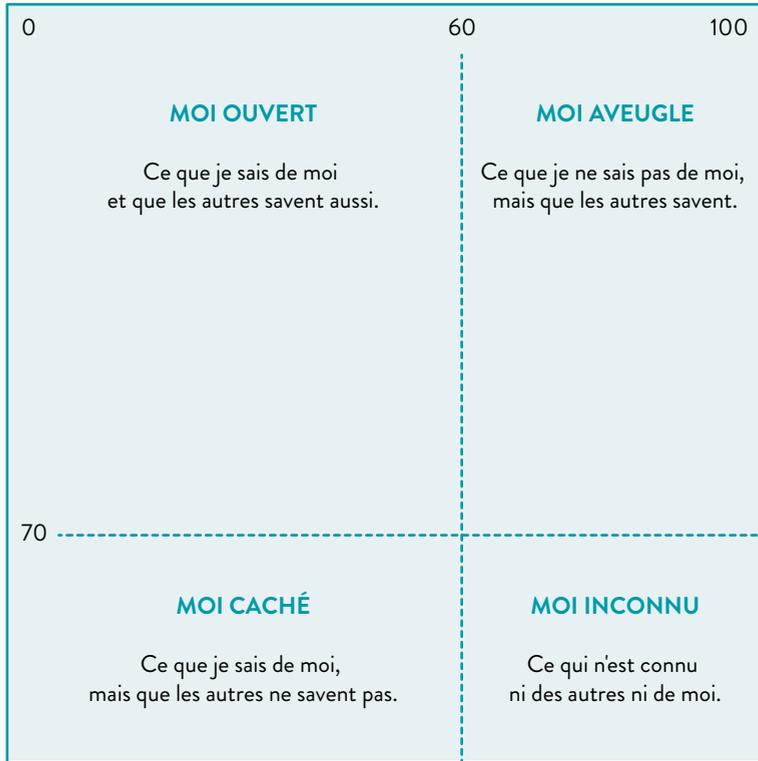
Le mieux est de procéder à tour de rôle, afin de s'entraider. Le but est de découvrir peu à peu l'écart entre l'image que l'on a de soi, et celle qu'en ont les autres. Par exemple, si vos deux coéquipiers vous disent « avenant » et que vous vous êtes qualifié de « renfermé », vous pouvez écrire « avenant » dans la case *Moi aveugle* et « renfermé » dans la case *Moi caché*. Puis interrogez-vous sur le bien-fondé de ces deux affirmations, cherchez des exemples, demandez aux autres de vous expliquer leur perception...

### Exploitation

Dans une perspective plus dynamique, les participants peuvent s'interroger, au sein de leur trinôme, sur les façons d'élargir leur *Moi ouvert*, synonyme d'épanouissement social. *A priori*, il n'y a pas lieu de proposer une restitution en grand groupe, si ce n'est pour exprimer une impression générale sur le test et ses résultats.

### Variante

Une version allégée consiste à court-circuiter la phase 2, c'est-à-dire le traçage des axes en fonction des proportions. Il suffit de découper d'office le carré en quatre parties égales, de les titrer et de noter directement les adjectifs dans chacune.



**Les Quatre Moi**



## Jeu n° 2

# Le test DISC<sup>1</sup>



### Principe

Dans un premier temps, les participants répondent individuellement à un test sur leur profil comportemental dans la communication. Puis ils constituent des sous-groupes par profils et tentent de mieux se comprendre, de cerner leurs tendances majeures et leurs façons de les contrebalancer.



### Bénéfices

- > Mieux se connaître, disposer d'une grille d'auto-analyse comportementale.
- > Expliquer son propre comportement à d'autres.



### Durée

1 h 30



### Logistique

Un test DISC par participant (cf. fiche outil, p. 18).



### Déroulement

#### Lancement

L'animateur annonce une séquence introspective, fondée sur un questionnaire qu'il distribue. Chacun doit répondre individuellement le plus spontanément possible.

#### Test

Le test se présente sous la forme d'une liste d'adjectifs décomposée en 10 quadrants (cf. fiche outil, p. 18). Dans chaque quadrant, le participant doit noter les adjectifs proposés entre 1 et 4 : 1 pour celui qui lui correspond le moins et 4 pour celui qui lui correspond le plus.

Chaque note est reportée dans le second tableau, dans la colonne correspondante marquée d'un point noir. Attention à ne pas remplir directement ce tableau, car les titres des colonnes, bien que ce ne soit encore que des lettres, pourraient influencer les réponses.

Il suffit ensuite de comptabiliser le total de chaque colonne, et d'observer la répartition des points entre les différents pôles de la personnalité.

- > D pour dominance (réactions face aux problèmes, leadership, etc.).
- > I pour influence (interaction, persuasion, etc.).

<sup>1</sup> Marston, W. Moulton, *Emotions of Normal People*, Andesite Press, 2015.

- > S pour stabilité (réactions face aux changements, capacité à évoluer).
- > C pour conformité (respect des règles, des cadres, des normes).

Les participants voient ainsi apparaître leurs tendances comportementales majeures et mineures.

### Exploitation

Quelques mots d'explication sont donnés à la fin du test. Ils seront avantageusement complétés par des citations du livre de Marston ou de sites web sur le sujet.

Une possibilité pour l'exploitation est de demander aux participants de se situer sur le diagramme proposé à la fin du questionnaire, puis de se regrouper par profils similaires.

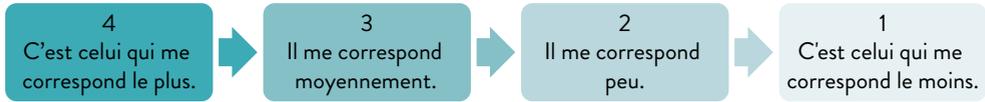
En sous-groupes, ils échangent pour tenter de décrire et d'analyser leurs comportements en fonction du profil proposé. Certains ne s'y retrouvent pas et expliquent pourquoi. D'autres au contraire peuvent citer de nombreux exemples à l'appui.

Enfin, chaque sous-groupe restitue ses réflexions aux autres par l'intermédiaire d'un porte-parole : « Quelles sont globalement nos tendances comportementales ? Comment se traduisent-elles dans la vie de tous les jours, sur le plan personnel ou professionnel ? Quels bénéfices en tirons-nous ? Comment procédons-nous pour contrebalancer d'éventuels excès ? Etc. »

Si le thème de la formation s'y prête, l'animateur pourra également glisser insensiblement du profil à la méthode. Par exemple, si l'on traite de management, aborder les thèmes du leadership, de la participation, de la délégation, de la confiance, de l'organisation, de la négociation, etc.

# Test DISC

1. Dans le tableau ci-dessous, pour chaque quadrant, notez les adjectifs sur une échelle de 1 à 4 selon qu'ils vous correspondent plus ou moins.



PERSONNALITÉ	NOTE	PERSONNALITÉ	NOTE
Enthousiaste		Conquérant	
Résolu		Conciliant	
Rigoureux		Sociable	
Loyal		Minutieux	
Réservé		Convivial	
Avenant		Agressif	
Arrangeant		Logique	
Agité		Décontracté	
Compréhensif		Discipliné	
Liant		Sympathique	
Exigeant		Attentif	
Prudent		Têtu	
Volontaire		Inspiré	
Délicat		Constant	
Compatissant		Tenace	
Enjoué		Méticuleux	
Obligéant		Direct	
Compréhensif		Joyeux	
Loquace		Diplomate	
Provocateur		Respectueux	

2. Pour chaque adjectif, reportez votre note dans la case marquée d'un point noir. Puis faites le total de chaque colonne.

	D	I	S	C		D	I	S	C
Enthousiaste		●			Conquérant	●			
Résolu	●				Conciliant			●	
Rigoureux				●	Sociable		●		
Loyal			●		Minutieux				●
Réservé				●	Convivial		●		
Avenant		●			Agressif	●			
Arrangeant			●		Logique				●
Agité	●				Décontracté			●	
Compréhensif			●		Discipliné				●
Liant		●			Sympathique		●		
Exigeant	●				Attentif			●	
Prudent				●	Têtu	●			
Volontaire	●				Inspiré		●		
Délicat				●	Constant			●	
Compassant			●		Tenace	●			
Enjoué		●			Méticuleux				●
Obligéant			●		Direct	●			
Compréhensif				●	Joyeux		●		
Loquace		●			Diplomate				●
Provocateur	●				Respectueux			●	
TOTAL									

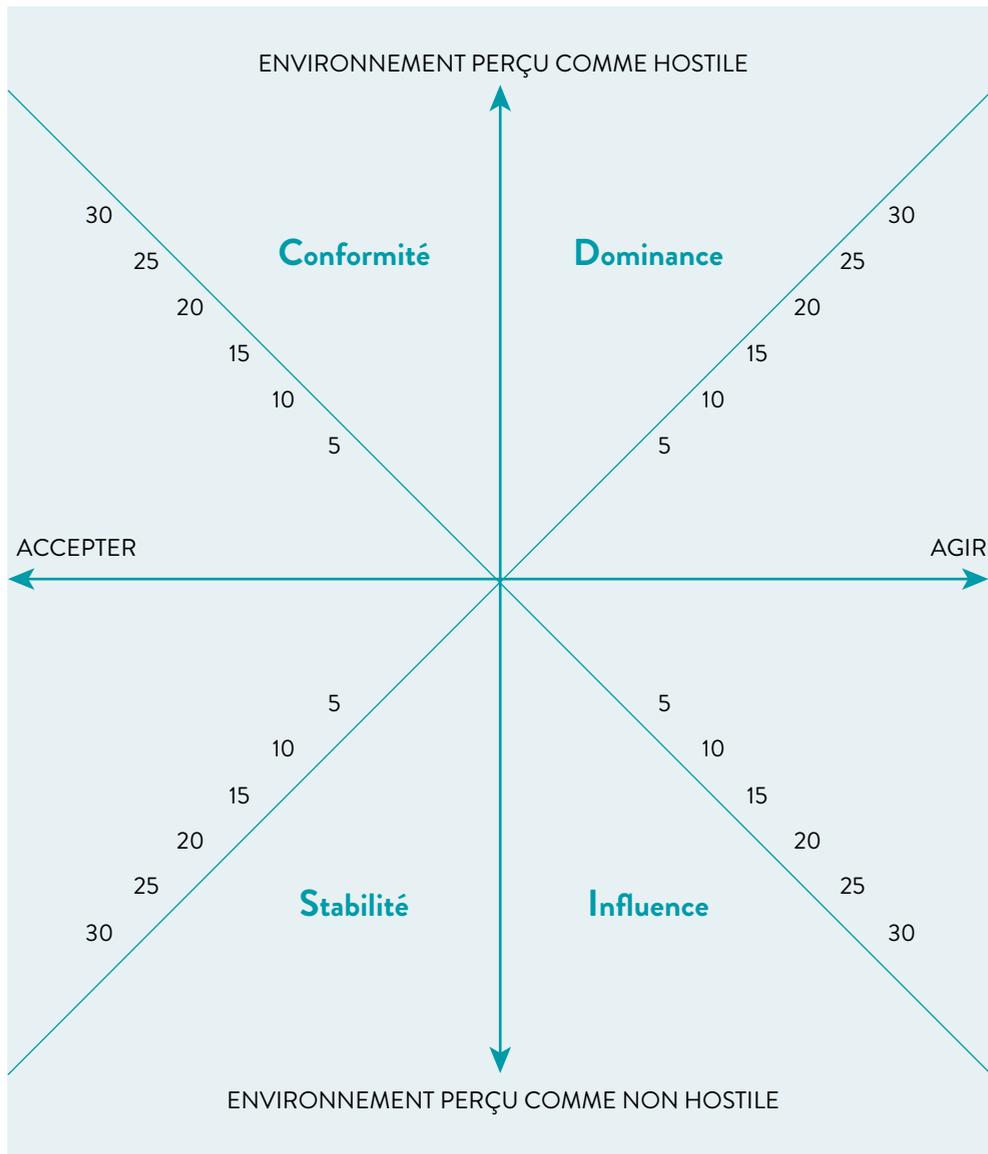
3. Les totaux vous indiquent vos tendances comportementales majeures (les plus forts coefficients) et mineures (les plus faibles).

**D** comme **DOMINANCE** (rouge) : efficace, directif, fonceur, autonome, rapide, énergique, parfois agressif. Volonté d'affronter un environnement perçu comme hostile.

**I** comme **INFLUENCE** (jaune) : sociable, enthousiaste, optimiste, confiant, positif, bavard, rayonnant, en quête de reconnaissance. Tentative pour interagir avec un environnement perçu comme favorable.

**S** comme **STABILITÉ** (vert) : patient, posé, constant, tolérant, sérieux, humble, à l'écoute, obstiné. Acceptation de soi dans un environnement perçu comme favorable.

**C** comme **CONFORMITÉ** (bleu) : rigoureux, appliqué, réfléchi, normatif, prudent, objectif, indécis, obsessionnel, parfois indifférent. Repli de soi dans un environnement perçu comme hostile.



Les tendances comportementales



# Je t'emmène en voyage<sup>1</sup>



## Principe

Les joueurs sont poussés dans leurs retranchements pour hiérarchiser leurs vœux les plus chers : quels sont ceux qu'ils conserveraient, même si leur vie était en danger ?



## Bénéfices

- > Explorer ses propres limites dans la prise de risque.
- > Distinguer ce qui est vraiment important pour soi de ce qui ne l'est pas.



## Durée

20 min



## Logistique

- > Trois feuilles de format A5 par participant.
- > (Optionnel) Pour créer l'ambiance, un enregistrement de bruits de tempête (nombreux choix sur YouTube).



## Déroulement

### Lancement

Les participants sont assis autour d'une table. Il leur est précisé que, le temps de ce jeu, tous sont censés être riches à millions !

1. L'animateur distribue une feuille A5 à chacun et demande de noter « quelque chose de vraiment important pour vous, quelque chose que vous souhaitez absolument voir se réaliser avant votre mort ».

Puis la feuille est pliée en quatre, et conservée.

2. De nouveau, on distribue des feuilles A5, et on annonce la consigne de façon rigoureusement identique : « Notez quelque chose de vraiment important pour vous, quelque chose que vous souhaiteriez absolument voir se réaliser avant votre mort. »

La feuille est pliée en quatre, et conservée.

<sup>1</sup> Merci à Roland Rousse, chargé de prévention à Thionville, qui m'a appris ce jeu, ainsi que « Silence, on communique » (cf. jeu 73, p. 208).

3. Le troisième tour est identique aux deux précédents (il faut bien respecter les trois tours successifs).

### Phase 1

Les joueurs ont donc chacun trois feuilles pliées en quatre devant eux. En fait, ils ne les rouvriront pas.

En revanche, l'animateur leur raconte une histoire...

« Nous sommes en 1912. Nous avons quitté le port de Southampton il y a une semaine sur un superbe paquebot dont je suis le commandant. Comme vous êtes très riches, vous êtes invités à dîner à ma table.

Soudain, un grand craquement résonne dans le salon. Quelques instants plus tard, le second vient m'informer que nous avons heurté un iceberg. C'est apparemment sans gravité mais vous êtes tout de même très inquiets. Je vous propose alors le marché suivant : à ceux qui acceptent de renoncer à un de leurs vœux, je donne l'assurance qu'ils seront prioritaires pour le sauvetage si la situation s'aggrave.

Ceux qui refusent devront se débrouiller tout seuls en cas de naufrage. Ils doivent quitter la table. »

Les « passagers » réfléchissent un moment. Certains acceptent le marché et restent à la table. Les autres se lèvent.

### Phase 2

Mais l'histoire ne s'arrête pas là...

« Une heure plus tard, le second revient, très agité : l'accident est plus grave que prévu, une évacuation va très probablement s'avérer nécessaire.

De nouveau, je propose à chacun de renoncer à un vœu, parmi les deux qui lui restent. En contrepartie, ceux qui acceptent peuvent être certains que je les accompagnerai moi-même jusqu'aux canots de sauvetage.

Ceux qui refusent seront livrés à eux-mêmes. Ils doivent se lever. »

De nouveaux « passagers » quittent la table. Les autres restent, renonçant donc à un second vœu.

### Phase 3

Et maintenant, le dénouement.

« Un quart d'heure plus tard, nous sommes encore dans le salon, mais un tumulte monte du pont. Le second revient, livide, et annonce à la cantonade que le bateau coule, qu'il faut évacuer.

Nous nous levons. Mais auparavant, je propose un dernier marché : ceux qui renoncent à leur dernier vœu auront des bouées de sauvetage et monteront avec moi dans le meilleur canot.

Aux autres, je souhaite bonne chance. »

## Exploitation

Ce qui peut sembler étrange, c'est qu'en phase 3 il reste relativement peu de « passagers » autour de la table. La plupart ne sont pas parvenus à renoncer à tous leurs vœux : sans doute leur semble-t-il qu'il vaut mieux risquer sa vie, plutôt que perdre tout espoir de les réaliser.

Passée l'expression des ressentis des « passagers » pendant le jeu, la discussion s'engage sur l'importance relative des vœux, mais aussi des objectifs que l'on poursuit dans notre vie privée et professionnelle. Qu'est-ce qui vaut vraiment la peine de prendre des risques ? Jusqu'à quelles limites ? Et quelle signification plus générale ces choix ont-ils concernant la personnalité et les valeurs de chacun ?