

Indicateurs (ou inducteurs) de la crédibilité du formateur. Charles Brulhart 2012

Compétences

Connaissance du sujet

A une bonne maîtrise de la matière (en sait 3 fois plus que nécessaire)
Sait faire des liens avec d'autres domaines de connaissance que le sien
Répond aux questions et objections avec pertinence

Expertise pédagogique (voir aussi les autres indicateurs de crédibilité)

Utilise une pédagogie adaptée aux adultes
Maîtrise et utilise à propos méthodes, techniques et supports
Fait preuve de rigueur (organisation / documentation)

Expérience professionnelle et personnelle

Utilise sa propre expérience comme base de son enseignement
Ne parle pas de choses qu'il n'a pas testées, vérifiées, expérimentées
Peut s'écarter du programme et improviser en fonction des nécessités

Conviction

Présence

Est perçu comme profond, consistant
A une forte présence, est charismatique
Donne envie de s'identifier à lui (modèle)

Confiance en soi

Est sûr de lui et a une bonne estime de lui
Est déterminé et va au bout des choses
Est ferme et souple en même temps, mais pas manipulable

Passion

Est engagé, convaincu et convaincant
Communique avec enthousiasme
Est constructif et positif

Relations

Empathie

Sait se mettre à la place des gens et comprendre leur ressenti
Sait écouter (sans juger) et reformuler (écoute active)
Développe un climat de confiance réciproque

Sympathie

Crée des relations proches, personnalisées, sans être envahissant
Prend son temps et partage des moments informels
Est de bonne humeur, souriant et chaleureux

Réciprocité

Favorise les relations d'Adulte à Adulte
Recherche des solutions gagnant-gagnant (win-win)
S'enrichit des apports des participants, reçoit autant qu'il ne donne

Maîtrise

Maîtrise des situations

Sait poser et négocier un cadre clair (règles, limites, rôles)
Sait détecter et contrôler les situations ou relations difficiles
Sait gérer les situations complexes ou imprévues

Maîtrise de soi

Est calme, posé et démontre une bonne maîtrise de soi
Ne se laisse pas facilement déstabiliser (solide)
Sait gérer le stress et ses propres émotions

Protection

Sait réguler la dynamique du groupe et créer un climat de sécurité
Ne déstabilise pas les participants sans reconsolider derrière
Mesure les risques qu'il prendra aux apprenants

Éthique

Respect des valeurs

Évite de heurter les valeurs de ses participants
Respecte la vie privée et le jardin secret des personnes
Fait respecter ses propres valeurs

Cohérence

Tient ses engagements et promesses. Fait ce qu'il dit
Pratique et vit ce qu'il enseigne (congruence, exemple)
Assure et assume ses choix et responsabilités (fiabilité)

Intégrité

Ne se laisse pas utiliser ou instrumentaliser
Ne plagie pas le travail des autres ou alors cite ses sources
Ne flétrit pas la réputation de ses collègues

Références

Curriculum

Études, diplômes certifications et titres
Parcours professionnel et carrière
Réalizations et réussites professionnelles

Appartenances

Groupes identitaires (âge / sexe / culture / milieu)
Associations professionnelles
Autres sociétés, clubs et cercles

Légitimations

Publications
Réputation, notoriété
Recommandations

Mobilisation

Implication

Sollicite la participation active des apprenants (interactivité)
Sait promouvoir, émouvoir, mouvoir les personnes
Intègre les apports des participant/e/s

Sens

Fais en sorte que la formation ait un sens pour les apprenants
Inscrit la formation dans un contexte ou un projet plus large
Crée des liens entre la formation et la réalité quotidienne des gens

Résonance (synchronisations)

Utilise un langage compréhensible et adapté aux apprenants
Rend son propos vivant et concret (exemples, anecdotes, images)
Sollicite tous les canaux sensoriels : vision, audition, etc.

Résultats

Objectifs

Les besoins et attentes négociés avec les participants sont satisfaits
Les objectifs contractuels sont atteints
Des bilans intermédiaires permettent de corriger le tir

Qualité

Maintient un haut niveau de qualité ou d'excellence
Réactualise régulièrement ses connaissances et supports
Améliore ses pratiques en échangeant avec ses collègues

Impact

La formation amène des changements significatifs et observables
Les acquis sont transférables et utilisables dans la pratique
Le ROI (Return On Investment) ou la valeur ajoutée sont positifs

Lâcher-prise

Auto-révélation

Se dévoile, parle de lui, de ses expériences, de son vécu
Est authentique, vrai, transparent
Reconnaît et ose exprimer ses peurs (et sa vulnérabilité)

Limites et lacunes

Accepte de ne pas tout savoir (humilité)
Reconnaît et exprime ses doutes
Accepte d'avoir tort ou de se tromper

Incertitude

Accepte l'incertitude et fait preuve d'adaptabilité
Ne cherche pas à tout prévoir ni à tout maîtriser
N'impose pas son perfectionnisme aux autres

Liberté

Démarcation (différenciation)

Développe ses propres apports originaux (concepts, outils etc.)
Refuse les relations de co-dépendance (Victime, Sauveur, Persécuteur)
N'hésite pas à défendre une opinion contraire à celle de son auditoire

Risque

Prend des risques. A le courage de ses opinions
Ose la provocation, le non-conformisme, la différence, l'originalité
N'a pas peur de la confrontation ou du conflit. Sait dire « non »

Recul (distanciation)

Sait se mettre en position « méta » et y amener les participants
Sait se remettre en question
A le sens de l'humour et de l'auto-dérision