



Référentiel de compétences liées au codéveloppement

O U V E R T U R E R E S P E C T M A Î T R I S E D E S O I F L E X I B I L I T É B I E N V E I L L A N C E	Savoir se comporter
	J'arrive à l'atelier de codéveloppement bien préparé; j'ai réfléchi au mandat en lien avec mes connaissances, mes expériences et la matière du cours ou de la formation (s'il y a lieu) et j'ai revu les responsabilités et les compétences que je dois déployer dans mon rôle.
	J'arrive à l'atelier de codéveloppement à l'heure, reposé et mentalement préparé.
	Je me montre soutenant et collaboratif tout au long de l'atelier.
	Je me montre engagé et intéressé tout au long de la démarche (je ne manifeste pas d'indifférence, je ne me retire pas des échanges).
	J'évite les distractions, je ferme mes appareils électroniques et je reste concentré.
	Je laisse l'animateur assumer son rôle de gardien des six étapes de la démarche et je fais de mon mieux pour l'appuyer.
	Savoir écouter
	Je me montre à l'écoute et intéressé par ce que l'autre dit.
	Je me montre attentif aux émotions et au langage non verbal des membres.
	Je porte mon attention sur ce que l'autre exprime sans tirer de conclusions hâtives et sans penser à ce que je vais lui répondre ou ajouter à la conversation pour valider ou faire valoir mes opinions.
	J'écoute en cherchant à limiter mes jugements, mes préjugés ou mes biais.
	J'essaie manifestement de comprendre le client même si je ne suis pas d'accord avec ses propos ou ses besoins.
	J'encourage l'autre à parler en utilisant les techniques d'écoute active (p. ex. : regarder dans les yeux, faire un geste de la main, hocher la tête, respecter les silences ou les pauses).
	Savoir communiquer
	Je fais preuve de respect et d'humilité en établissant des rapports d'égalité quand j'exprime mes conseils ou mes opinions. Je ne laisse pas entendre que je suis meilleur, supérieur ou plus expérimenté (absence d'arrogance).
	Je ne fais pas de procès d'intention ou je ne porte pas d'accusations envers un membre ou des membres de l'équipe. Je présume que tout un chacun a de bonnes intentions et veut bien faire.
	Je ne cherche pas à imposer mes idées.
	J'interviens en tenant compte des besoins et des attentes du client et non pas de ce que je ferais à sa place.
	Je mets de l'avant des notions théoriques, des connaissances, des expériences et des informations pertinentes pour analyser le mandat du client et répondre à ses objectifs ou à ses attentes.
	Je favorise l'expression de différents points de vue pour analyser le mandat du client et aider ce dernier.
B I E N V E I L L A N C E	Je rappelle ou reformule le mandat du client lorsque je perçois que les discussions s'en éloignent.
	J'interviens pour aider le client à imaginer des voies d'action et à structurer un plan d'action.
	Je communique sans attribuer à l'autre un trait de personnalité positif ou négatif (perfectionniste, colérique, brave, etc.).
	Je m'objecte à toute attaque envers la personnalité ou aux remarques sexistes, blessantes, etc.
	J'évite d'interrompre les autres; quand c'est nécessaire, je le fais de manière polie et respectueuse (« Excusez-moi », « Permettez-moi », etc.).
	Je m'exprime de manière brève et concise afin d'optimiser les échanges et les contributions de chacun lors de l'atelier.
	Je fais des interventions « à valeur ajoutée », qui vont aider l'équipe et le client à progresser.
	J'essaie d'intervenir en faisant des liens avec les propos et les avis qui ont été exprimés précédemment.
	Je ne porte pas de jugements, tant par des paroles, des gestes ou des regards, sur ce que les autres expriment.
	J'encourage l'expression de différents points de vue, de conseils, de perspectives, etc., au sein de l'équipe.
	Je permets aux autres membres de préciser, d'approfondir ou de faire évoluer leurs pensées, leurs opinions et leurs réflexions au cours de l'atelier.
	J'essaie de dégager et de valider l'essentiel de ce qui a été dit avec les membres.
	Je ramène une idée exprimée qui ne semble pas avoir reçue une attention suffisante de l'équipe.
	Je n'engage pas de discussion ou d'argumentation « entre consultants »; j'écoute plutôt les avis qu'ils expriment pour aider le client.
	Je parle en privilégiant l'expression de mes sentiments (sans utiliser le « tu qui tue »). Par exemple, un client gagne à dire à l'animateur « <i>Je ne me sens pas prêt à retenir cette action</i> » plutôt que « <i>Tu me bouscules en me disant que je devrais...</i> »
	Savoir questionner
	Je privilégie des questions ouvertes afin d'encourager l'autre à parler.
	J'exploite les techniques de questionnement afin de faire progresser l'atelier : clarifier, confronter, faire écho, relancer, refléter des sentiments, reformuler, explorer, etc.
	Je pose mes questions sur un ton adéquat, en ayant une intention constructive et bienveillante, et non pas pour menacer les égos, ridiculiser, contrôler, piéger, accuser, me faire valoir, marquer des points, etc.