

Table des matières

Carnet : F2 — De novice à expert : Comprendre et influencer le comportement relationnel	3
Pour les novices	4
Pour les experts	4

☐ Carnet : F2 — De novice à expert : Comprendre et influencer le comportement relationnel

« Former, accompagner les apprenants à passer de Novice à Expert dans un domaine spécifique. »

☐ Informations rapides

- * **Page parente** : [Carnet F2 — Comportement](#)
- * **Module concerné** : [Module MDA — Accompagnement](#)
- * **Sous-dimension** : De novice à expert

☐ Descriptif

La sous-dimension **F2 — Percevoir le comportement relationnel d'un groupe et l'influencer activement** consiste à :

- **Observer les comportements** des apprenants — pour identifier leur niveau (novice → expert).
- **Comprendre les comportements** pour adapter mon intervention.
- **Adapter ma posture** pour répondre à ses besoins spécifiques.
- **Utiliser des outils adaptés** pour guider les novices, et laisser l'autonomie aux experts.
- **Me questionner régulièrement** pour m'ajuster, me réfléchir, et rester authentique.

Elle s'inscrit dans la **compétence F (Diriger)** et est liée aux compétences **F1 (percevoir les dynamiques), F3 (intervenir), F4 (clarifier les rôles), F5 (développer des conventions), F6 (animer le contenu), F7 (animer les interactions)**.

Niveau	Comportement observable en F2
Novice	Vision partielle de la réalité à accomplir, moindre capacité à sérier les informations pour orienter son action, références excessives aux règles.
Intermédiaire	Repère les tensions, utilise des techniques simples, adapte son intervention à la situation.
Expert	Anticipe les dynamiques, modère sans prendre le pouvoir, crée des espaces de parole, transforme les conflits en opportunités d'apprentissage.

☐ Comportement du novice et de l'expert

Un passage identitaire du professionnel débutant au professionnel

confirmé.

□ Pour les novices

□ Une personne novice, c'est :

- A une vision partielle, superficielle, ou globale — de la réalité à accomplir. Elle ne voit pas encore les détails, les nuances, les enjeux.
- Ne maîtrise pas encore les codes culturels — liés au métier, au domaine, au groupe. Elle cherche à s'intégrer, à "faire comme les autres".
- A du mal à trier l'information — elle est submergée par un surplus de données, et ne sait pas distinguer l'essentiel du secondaire.
- Se réfère excessivement aux règles — elle cherche à appliquer les procédures, pour se rassurer, pour s'intégrer, par manque d'expérience.
- Est plus axée sur les procédures que sur le sens — elle suit les étapes, sans toujours comprendre le "pourquoi".
- A du mal à voir le but dans la tâche — car elle est trop concentrée sur l'exécution, et pas assez sur l'objectif. Elle fait ce qu'on lui demande — sans toujours comprendre pourquoi.

> □ Le novice n'est pas "moins bon" — il/elle est en construction. Il/elle a besoin d'accompagnement, de guidance, de valorisation.

Il est bénéfique de :

- - **Observer** — leur vision partielle, superficielle, globale de la réalité à accomplir.
- - **Comprendre** — leur surcharge d'information, leur recherche de règles.
- - **Influencer activement** — pour les guider, les structurer, les rassurer.
- - **Valoriser** — pour renforcer la confiance en soi.

Citation de Boudjadi (2008) :

« Le novice a une vision partielle, superficielle, globale de la réalité à accomplir. Il est envahi par un surplus d'information et ne saura pas en ressortir l'information importante. »

□ Pour les experts

□ Un expert, c'est :

- Sait agir avec autonomie — il/elle anticipe, décide, et s'adapte aux situations.
- S'appuie sur un ensemble de savoirs — théoriques, procéduraux, et expérientiels — pour structurer son action.
- Observe avec pertinence — il/elle analyse, précise, et ajuste son geste en fonction du contexte.
- Adapte son geste professionnel — il/elle personnalise son intervention selon la situation, les besoins, les contraintes.
- Transmet son savoir — il/elle est capable de faire partager son expertise, de guider les autres, de créer un héritage professionnel.

> □ L'expert n'est pas celui qui sait tout — c'est celui qui sait quoi

faire, quand, et pourquoi.

Il est bénéfique de :

- - **Observer** — leur autonomie, leur capacité à anticiper et prendre des décisions.
- - **Comprendre** — leur référence aux savoirs théoriques, procéduraux et expérientiels.
- - **Influencer activement** — pour les laisser autonomes, les encourager à transmettre.
- - **Valoriser** — pour renforcer la confiance en soi.

Citation de Boudjadi (2008) :

« L'expert sait agir, est autonome, sait anticiper et prendre des décisions. Il s'organise en référence aux savoirs théoriques, procéduraux et expérientiels. »

Références

Auteur / Date	Titre	Concept clé	Lien
Boudjadi, A. (2008). *Former, c'est accompagner les apprenants à passer de Novice à Expert*.	La transition novice → expert comme passage identitaire.	Voir la fiche	
Girard, J.-P. (2020). *L'accompagnement andragogique*.	L'accompagnement centré sur l'adulte — adapté au niveau de l'apprenant·e.	Voir la fiche	
Rogers, C. (1961). *On Becoming a Person*.	L'accompagnement centré sur la personne — adapté au niveau de l'apprenant·e.	Voir la fiche	

Réflexion personnelle

« Il est bénéfique de se rappeler que le comportement relationnel n'est pas un obstacle — c'est une opportunité. En l'observant, le comprenant, et en l'influencant activement, je peux créer un espace d'apprentissage sécurisé, bienveillant, et efficace. »

Navigation

- → Retour à la [Page principale F — Diriger](#)
- → Retour à la [Compétence F2 — Percevoir le comportement relationnel](#)
- → Retour à la [Page du Module MDA](#)

[f2_novice_expert_boudjadi_comportement_relationnel_observation_influence](#)

Page mise à jour le {{date | Auteur : [Eugénie Decré] | Version : 1.0}}

From:
<https://wiki.eugeniedecre.com/> - **Formation en Conscience**

Permanent link:
https://wiki.eugeniedecre.com/doku.php?id=carnet:f2_comportement:f2_novice_expert&rev=1763629620

Last update: **2025/11/20 10:07**

