|  |
| --- |
| **FORMATION CONTINUE DES CONSEILLERS ET DES MANAGERS DE CAREER CENTER****FICHE ETUDE DE CAS\_AIDER UN ETUDIANT A ENTREPRENDRE SES PROPRES CHOIX ACADEMIQUES** |
| **Titre de l’atelier : 7 - REVUE DES THEORIES ET DE LA PEDAGOGIE EN CONSEIL DE CARRIERE ET TECHNIQUES AVANCEES DE CONDUITE D'ENTRETIEN ET DE COACHING** |

**OBJECTIFS**

**Objectif général** : Aider un étudiant à entreprendre ses propres choix académiques.

**Objectifs spécifiques :**

Reconnaître dans son discours les choix imposés.

Déstabiliser les fausses croyances professionnelles.

Cibler la formation qui l’intéresse et le cheminement académique approprié.

Établir un parcours scolaire adapté.

**MISE EN CONTEXTE ET PROCÉDURE D’INTERVENTION**

Un professeur vous demande de rencontrer un étudiant qui semble avoir de la difficulté à s’accrocher à l’école et dont les notes chutent. À la première rencontre, l’étudiant est réticent et ne veut pas être dans votre bureau. Il vous dit qu’il perd son temps et que vous perdez aussi votre temps. Il ne faut pas démontrer de la résistance, il faut démontrer une ouverture et de l’amusement. Il est important de ne pas le bombarder de questions et suivre son rythme. Le conseiller doit lui demander : « Pourquoi es-tu ici ? » Plusieurs choix s’offrent au conseiller comme réponse :

1. **L’étudiant reste muet** : démontrer qu’il est venu malgré tout et qu’il doit bien y avoir une raison qui explique ce choix. S’il ne répond toujours pas, le conseiller devrait lui dire qu’ils ont un temps délimité à passer ensemble et qu’il est disponible à passer ce temps-là en silence. Il ne faut surtout pas démontrer de l’embêtement ou de l’ennui. De plus, il ne faut pas faire autre chose. Le conseiller doit demeurer présent pour l’élève. Si l’élève lui dit qu’il ne sait pas quoi dire, le conseiller pourrait établir un climat de confiance en lui parlant de lui et de son cheminement académique. Il est suggéré de commencer son discours avec des choix légers et non orientés vers la demande initiale, c’est-à-dire qu’il devrait partager ses passe-temps préférés, les activités qu’il aimait le moins, les gens qu’il aimait côtoyer, etc. Si une ouverture se présente, le conseiller peut demander au client : et toi, aimerais-tu jaser de ce que tu aimes faire à l’extérieur de l’école ?

2. **L’étudiant est réticent** : le conseiller doit entreprendre la discussion en partageant son expérience personnelle afin de créer un climat de camaraderie. À partir de ce moment, il devra questionner l’élève quant à l’élément déclencheur de sa performance scolaire. À travers les bulletins scolaires, le conseiller pourra cibler le moment déclencheur du changement d’attitude et l’interroger sur cette période quant à ses activités, son fonctionnement psychologique, ses ressources personnelles et ses conditions du milieu.

Il faut entreprendre une discussion légère, sans directive définie. Le but est d’amorcer le processus en créant un climat sans autorité. Au cours de la discussion, l’étudiant vous informe qu’il ne détient jamais le choix de faire ce qu’il veut vraiment. Il ne veut plus aller à l’école parce que c’est le choix de ses parents et de la société.

Pour faire suite aux propos du client, le conseiller sort une multitude d’images prises sur le web identifiant diverses situations (un diplômé, une personne faisant du travail manuel, une personne écroulée sous des dossiers dans un bureau, un enfant encagé avec ses parents qui le regardent d’un air méprisant, un enfant qui est tenu en laisse par ses parents, des images de mots tels que honte, mon père veut, ma mère veut et moi…). Tout ce qui pourrait représenter les représentations parentales ou états d’âme d’un étudiant. À cette fin, une recherche exhaustive devra être conduite afin d’avoir des images variées. Il se peut que le client ne choisisse pas une image, dans ce cas, le conseiller doit le questionner sur la raison de son indécision et ce qu’il aurait aimé choisir.

Le client choisit une image représentant son encagement par rapport à la liberté des parents. Il informe le conseiller qu’il doit respecter des attentes qui sont à l’encontre de ce qu’il désire vraiment parce que ses parents en ont décidé autrement. Le conseiller explore la relation du client avec les parents ainsi que les désirs réels du client.

L’imagerie peut encore être utilisée pour définir cette relation. Il peut lui demander de décrire la relation idéale entre les parents et un enfant et en quoi cette image diffère de ce qu’il connaît.

**Étudiant** *: Chez moi, mes parents, surtout mon père, s’attend à ce que je ne sois pas comme lui.*

**Conseiller** *: Comme lui ?*

**Étudiant** *: Ben oui, comme lui. Il n’a pas fait de très grandes études et je crois qu’il a honte à cause de mes tantes et de la famille du côté de ma mère.*

**Conseiller** *: Honte ? Tu crois qu’ils le méprisent ?*

**Étudiant** *: Peut-être, ma mère c’est le contraire de mon père. Elle veut que je sois comme elle. Elle veut que je fasse comme elle.*

**Conseiller** *: J’entends plusieurs sous-entendus dans tes propos. Que cherches-tu à me faire comprendre ?*

**Étudiant** *: Je ne sais pas. J’ai l’impression de ne pas savoir qui je suis entre les deux.*

**Conseiller** *: Tu as l’impression de subir leurs volontés et de ne pas savoir ce qui te définit en tant qu’individu.*

**Étudiant** *: Oui, un peu. Je suis mélangé et je ne sais pas pourquoi je devrais persister à être ici. C’est leur décision pour moi. Ça me tente plus.*

**Conseiller** *: L’école est une façon de dire à tes parents que tu désires entreprendre tes propres choix. Si je comprends bien, tes résultats scolaires et tes attitudes ici sont comme une sorte de rébellion ?*

**Étudiant** *: J’imagine, oui. D’une certaine façon !*

**Conseiller** *: Je crois avoir compris ce que tu essaies de me dire et je comprends ta frustration et déception face à ta situation. Ça va me plaisir de t’accompagner dans cette démarche. Comment envisages-tu que nous débutions tout ça, ensemble ?*

**MISE EN GARDE ET AUTRES INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES**

Dans le but de réaliser ce processus avec la participation constante du client, il est essentiel que le conseiller ne cherche pas à cacher ses motivations et qu’il les explique au client avant d’entreprendre quoi que ce soit. Il doit faire preuve de transparence afin de maintenir une relation de confiance avec le client.

**PHASE DU PROCESSUS**

Exploration

**SOURCES D’INSPIRATIONS ET RÉFÉRENCES**

« Utilisation du jeu de la deuxième phase » du livre :

Muratori, F., Espasa, F.P.,(2008). *Manuel de psychothérapie brève des troubles émotionnels de l’enfant*, France : Le fil rouge.