|  |
| --- |
| **FORMATION CONTINUE DES CONSEILLERS ET DES MANAGERS DE CAREER CENTER**  **FICHE ETUDE DE CAS\_PRENDRE UNE DECISION LORSQUE NOUS AVONS TROP DE CHOIX** |
| **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 :** Exploiter toutes les ressources de la personne.

**Objectifs spécifiques :**

Éliminer les métiers qui ne l’intéressent pas ou peu.

Explorer les différents métiers qui intéressent le client.

Identifier le programme d’étude dans lequel il s’inscrira le 1er mars.

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

Un étudiant âgé de 18 ans qui étudie au cégep vient vous consulter, car il souhaite s’inscrire à l’université et il voit la date du 1er mars arriver à grands pas. Il vous mentionne tout aimer et ne pas savoir quoi choisir.

Puisque tout aimer est un concept très large et que vous souhaitez lui faire prendre conscience qu’il existe certainement des métiers où il ne possède pas ou peu d’intérêt, vous prenez un trousseau de clefs et un cadenas d’un tiroir de votre bureau. Ce trousseau contient une quantité énorme de clefs de toutes sortes de grandeur, d’épaisseur, de lourdeur et d’utilité. Certaines sont vieilles, tandis que d’autres sont neuves. Pourtant, il n’y a qu’un seul cadenas à ouvrir.

**Conseiller** *: (il met entre les mains de l’étudiant le trousseau de clefs et le cadenas.) « Sébastien, peux-tu me trouver rapidement une clef qui te permettrait d’ouvrir ce cadenas ? »*

**Sébastien** *: (l’étudiant regarde le contenu de ses mains et vous regarde ensuite d’un air surpris.) « Je ne crois pas être en mesure de trouver en peu de temps. Je dois d’abord éliminer celles qui, de toute évidence, ne peuvent tout simplement pas ouvrir le cadenas. Ensuite, je devrai essayer certaines clefs, car à vue d’œil, elles semblent correspondre au modèle du cadenas. »*

***Conseiller*** *: (celui-ci semble satisfait de la réponse de l’étudiant) « Tu as bien raison ! Tu dois compléter certaines étapes pour pouvoir déterminer la ou les clefs qui pourraient ouvrir le cadenas. »*

Ainsi, pour un étudiant qui dit tout aimer, il existe sûrement des métiers qui ne l’intéressent tout simplement pas, d’autres pour qui il a un intérêt et certains où il sera ambivalent. D’où le lien avec le trousseau de clefs.

Pour commencer, le conseiller souhaite connaître les clefs dont l’étudiant souhaite se débarrasser. En explorant ses ressources personnelles (ses intérêts, ses aptitudes, les matières scolaires où il excelle, ses valeurs), ses conditions de vie (environnement social, économique, culturel, politique, les contraintes du milieu, ses opportunités) et son fonctionnement psychologique (aspirations personnelles, scolaires et professionnelles) (Cournoyer, 2010), l’étudiant prendra conscience que certains métiers ne lui correspondent pas. Il est important de faire l’analogie au trousseau de clefs à chaque fois que l’étudiant se rendra compte des métiers qui ne lui correspondent pas et de les lui faire enlever du trousseau.

Ensuite, lorsque l’étudiant a rétréci le nombre de métiers qui l’intéressent, le conseiller fera en sorte de mettre en action son client. Plusieurs possibilités sont abordées entre le conseiller et l’étudiant : portes ouvertes de différentes universités, étudiant d’un jour pour certains programmes, assister à des conférences pour connaître davantage un métier en particulier, naviguer sur certains sites interactifs qui abordent un domaine spécifique, faire un stage d’une journée avec un salarié, discuter sur un site spécialisé d’un métier avec une personne-mentor l’exerçant, participer à la journée carrière de son cégep… Enfin, trouver des activités avec l’étudiant qui lui permettront d’approfondir ses connaissances sur différents métiers ou domaines qui l’intéressent. Le mettre en action pour lui faire réaliser que ce qu’il pensait intéressant ne l’est peut-être plus par la suite ou cela fera en sorte d’augmenter son désir d’en savoir davantage.

Pour faire le parallèle avec le trousseau de clefs, à chaque fois que l’étudiant effectuera une démarche pour en connaître davantage vis-à-vis d’un métier, il essayera d’ouvrir le cadenas avec une clef qui lui semble faite pour ouvrir celui-ci. La clef pourra ouvrir ou non le cadenas, comme pour lui, sa démarche aura confirmé qu’il souhaite exercer ce métier ou non. Les clefs qui ne pourront pas ouvrir le cadenas seront enlevées du trousseau et remises au conseiller. Celles qui ouvriront le cadenas seront gardées sur le trousseau. Cette étape d’exploration permettra d’approfondir les métiers qu’il juge intéressants pour lui.

Pour terminer, lorsqu’il aura exploré les différents métiers de diverses façons, l’étudiant devra prendre une décision, car il doit faire sa demande avant le 1er mars. La ou les clefs restantes sur le trousseau seront les plans A et B de l’étudiant. Elle seule ouvre le cadenas ou elles ouvrent toutes le cadenas.

**MISES EN GARDE ET AUTRES INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES**

Important qu’il y ait suffisamment de clefs lorsque vous présentez le trousseau, car l’étudiant pourrait tomber facilement sur la clef lui permettant d’ouvrir le cadenas. L’analogie n’aurait pas le même effet.

Parfois, il n’y a qu’une seule clef pour ouvrir un cadenas. Ceci peut être problématique si la personne a deux ou trois choix équivalents.

Il n’est pas obligatoire d’utiliser concrètement le trousseau de clefs et le cadenas à toutes les rencontres. Ceux-ci peuvent être simplement déposés sur le bureau à la vue du client, sans pour autant les manipuler. Par ailleurs, cela n’empêche pas le conseiller de continuer d’utiliser l’analogie tout au long des rencontres.

**PHASE DU PROCESSUS**

Exploration

**SOURCES D’INSPIRATION ET RÉFÉRENCES**

Beaulieu, D. (2002). *Techniques d’impact en psychothérapie, relation d’aide et santé mentale.* Québec : Éditions Académie Impact.