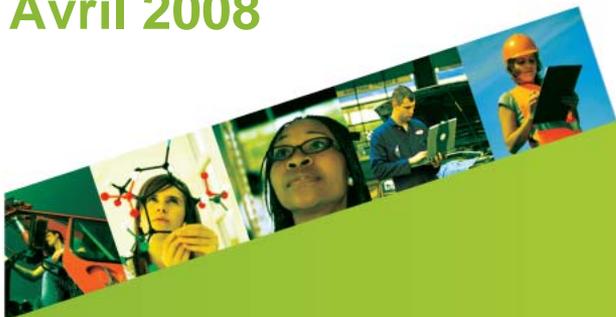


Vivre, apprendre et gagner
Aider les clients à réussir
à l'aide de l'EPS et plus encore!
Avril 2008



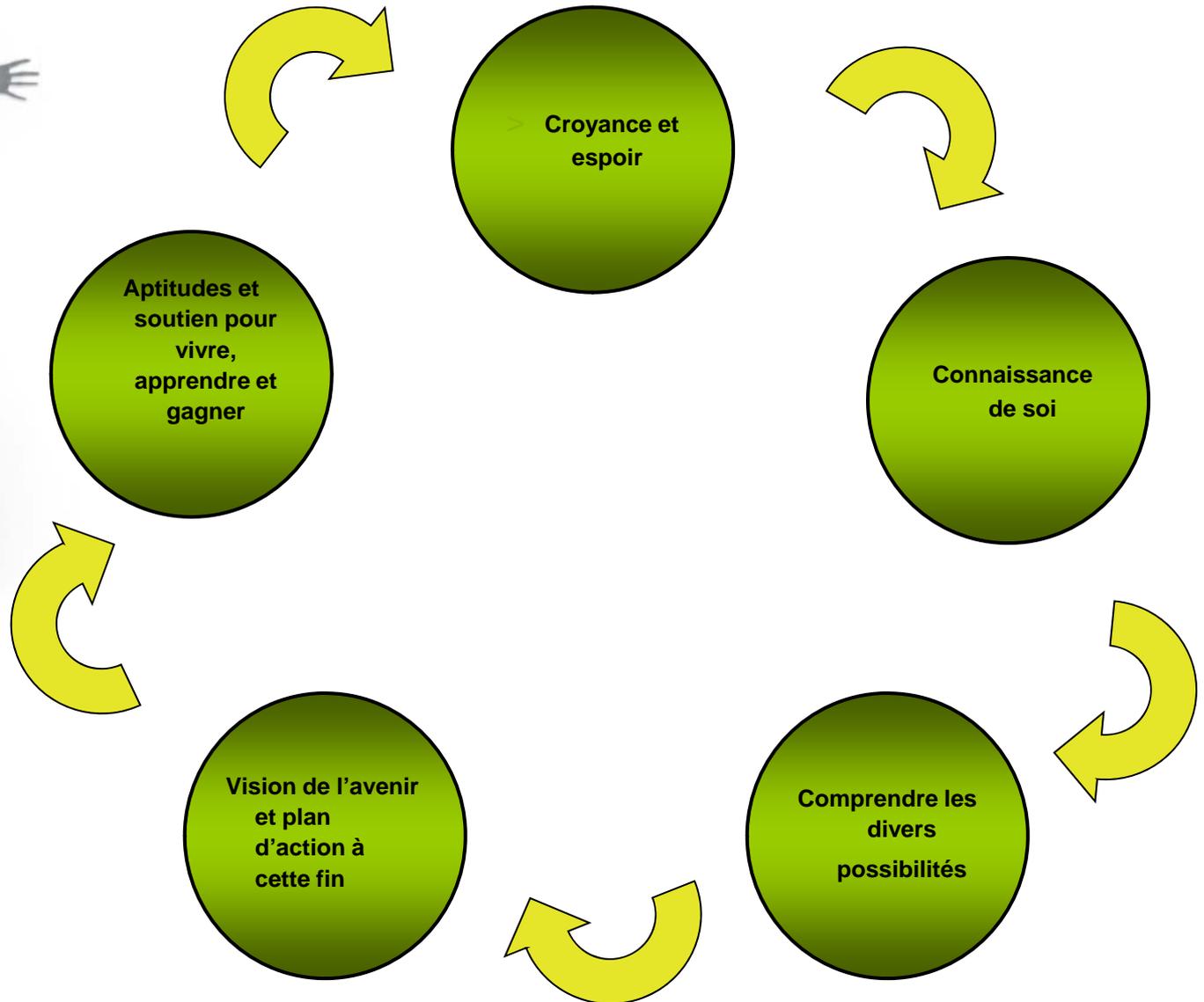
**ONLY
VA**



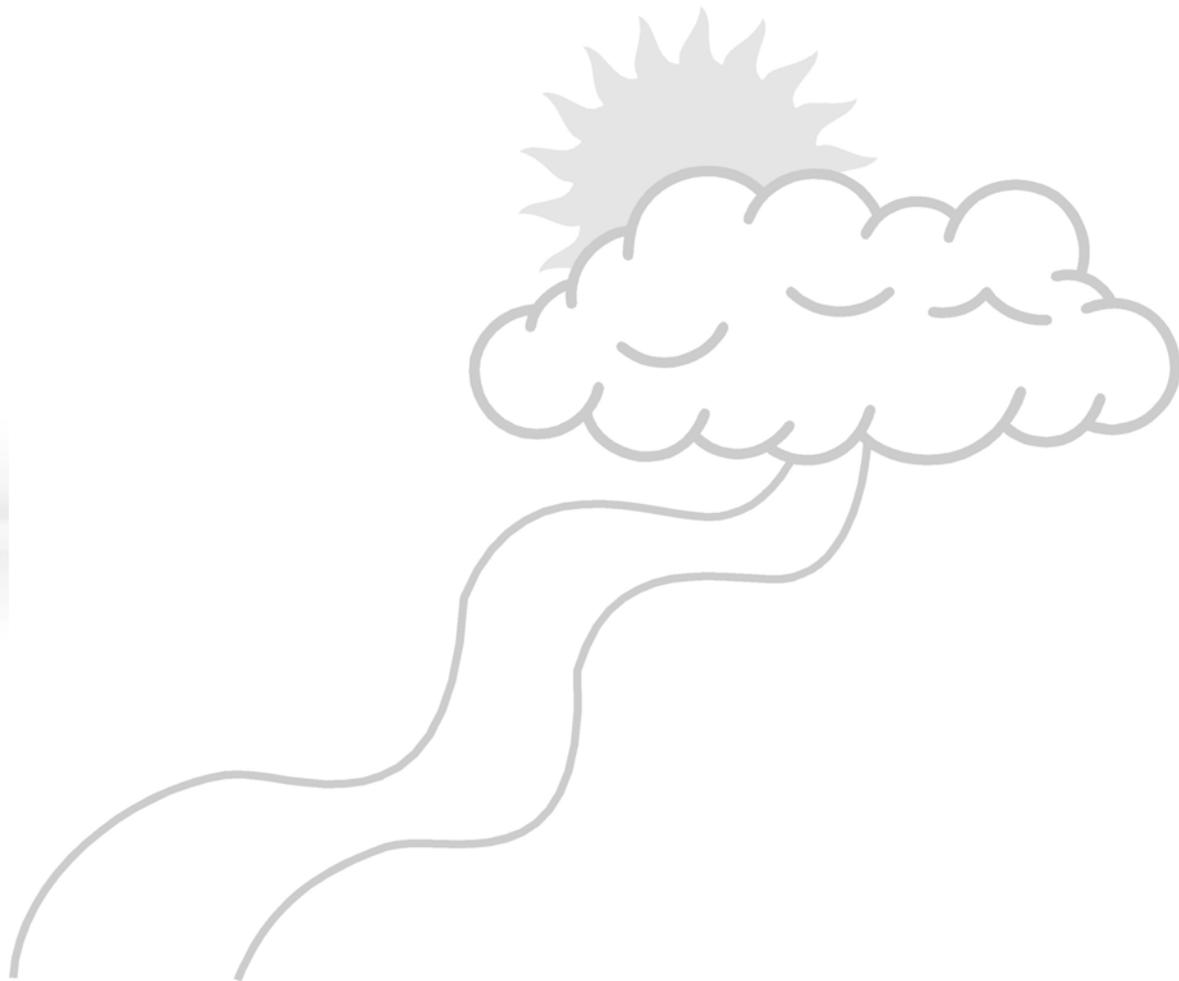


***La meilleure façon d'assurer l'avenir
souhaité est de commencer à
l'imaginer dès maintenant.***

Le Grand Portrait



Avenir souhaité



Objectifs de la séance

- 
- > Définir votre rôle qui vise à aider les clients à bâtir leur avenir privilégié.
 - > Situer la planification de l'éducation dans le présent contexte plus large de la planification future.
 - > Vous présenter divers outils et stratégies pouvant servir à aider vos clients à :
 - être plus motivés et alertes en ce qui concerne leur avenir;
 - avoir plus confiance en eux;
 - explorer une vaste gamme d'options possibles;
 - énoncer l'avenir privilégié ainsi qu'une option d'apprentissage par l'EPS pour les conduire vers cet avenir;
 - élaborer un plan d'action clair, réaliste et significatif pour atteindre cet apprentissage;
 - acquérir les connaissances nécessaires pour réussir leur apprentissage par l'EPS et se rapprocher de leur avenir privilégié.

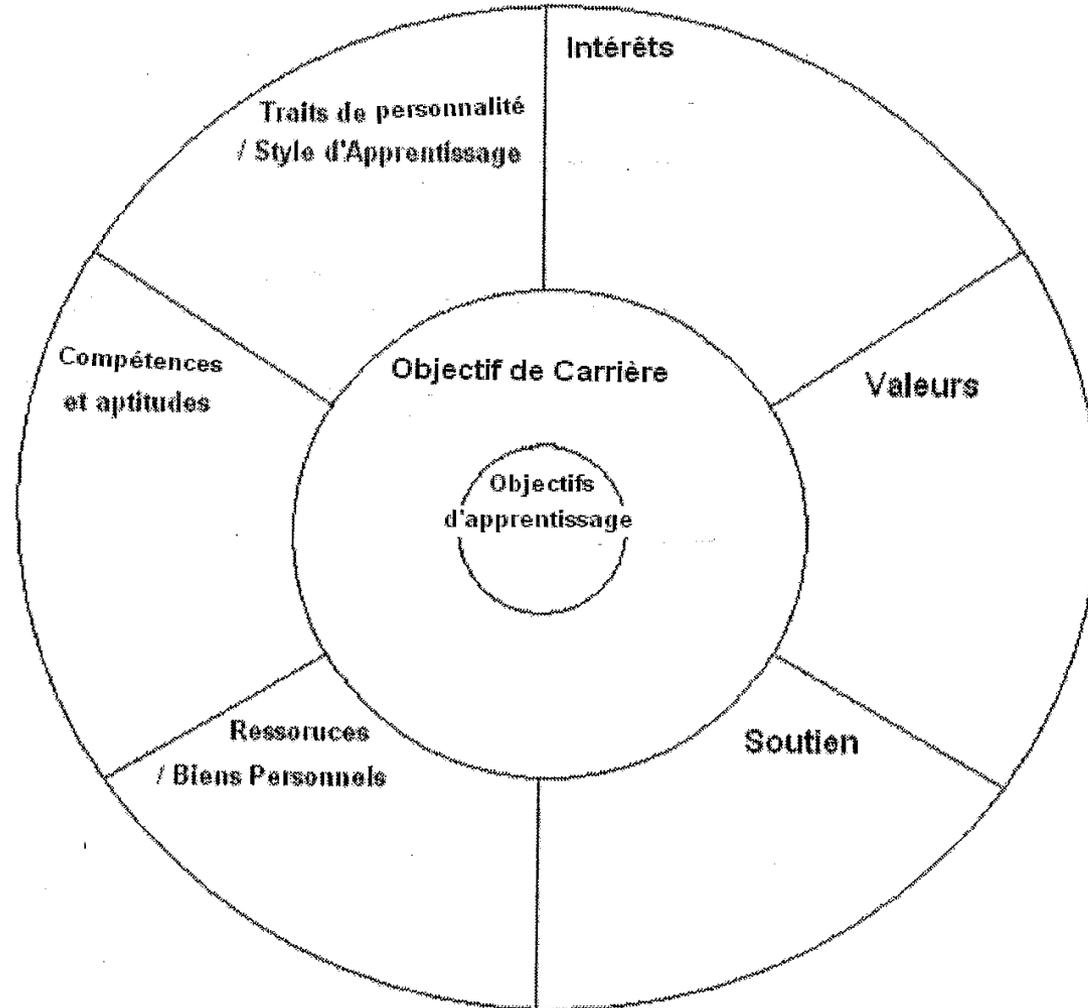
Le concept de l'importance personnelle

- > **Le concept de l'« importance personnelle » (ou *mattering*) a été défini comme « le fait de croire – que la croyance soit fondée ou non – qu'on est important pour quelqu'un d'autre, qu'on est l'objet de l'attention de quelqu'un d'autre, et que les autres se soucient de notre bien-être et nous apprécient » . (Schlossberg, Lynch et Chickering, 1989)**
- > **« Mattering » fait une différence importante dans l'engagement du client et les mesures qu'il prend.**

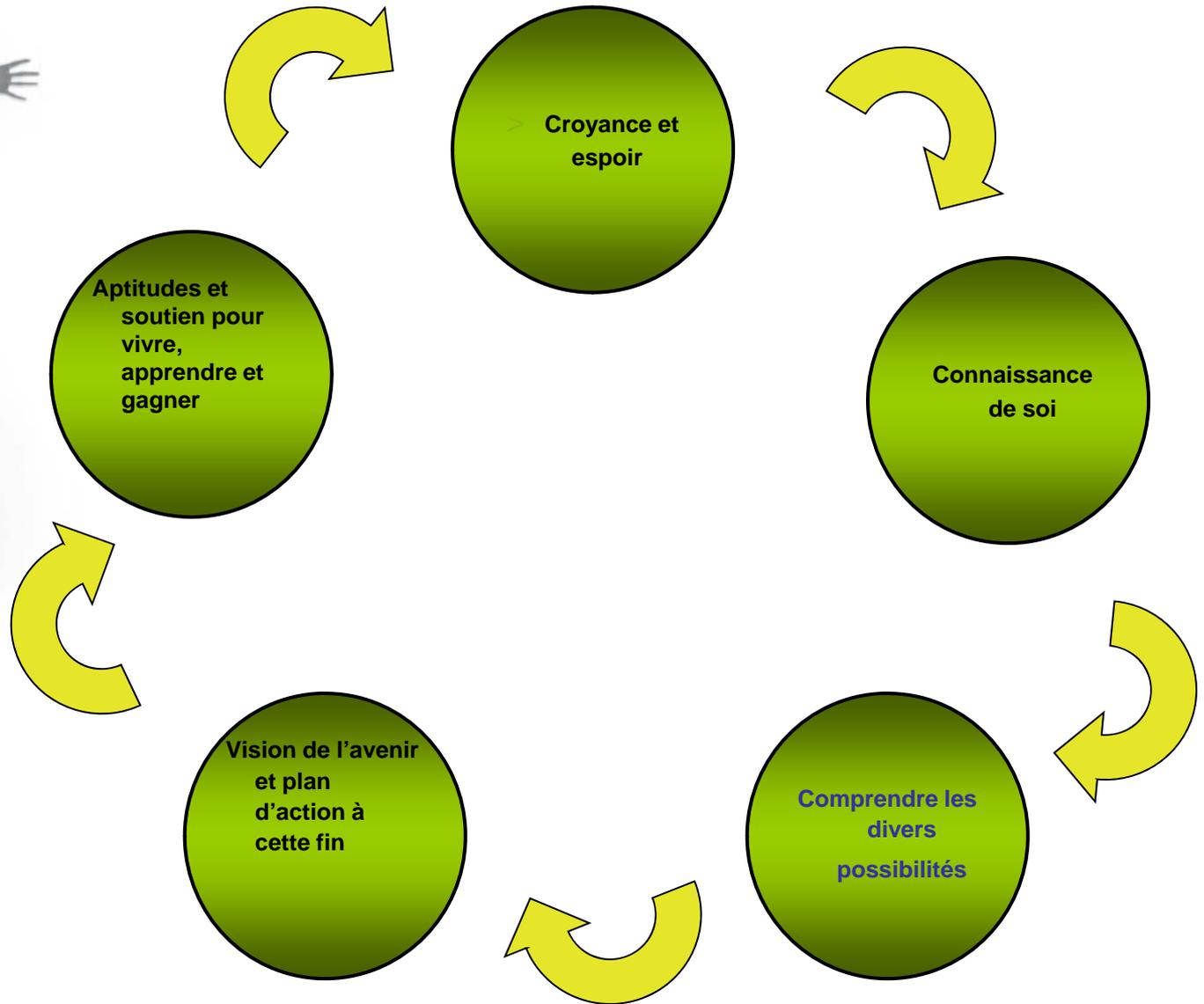
Les niveaux de <matterring>

- > Visibilité
- > Valeur
- > Contribution
- > Relation personnelle et professionnelle

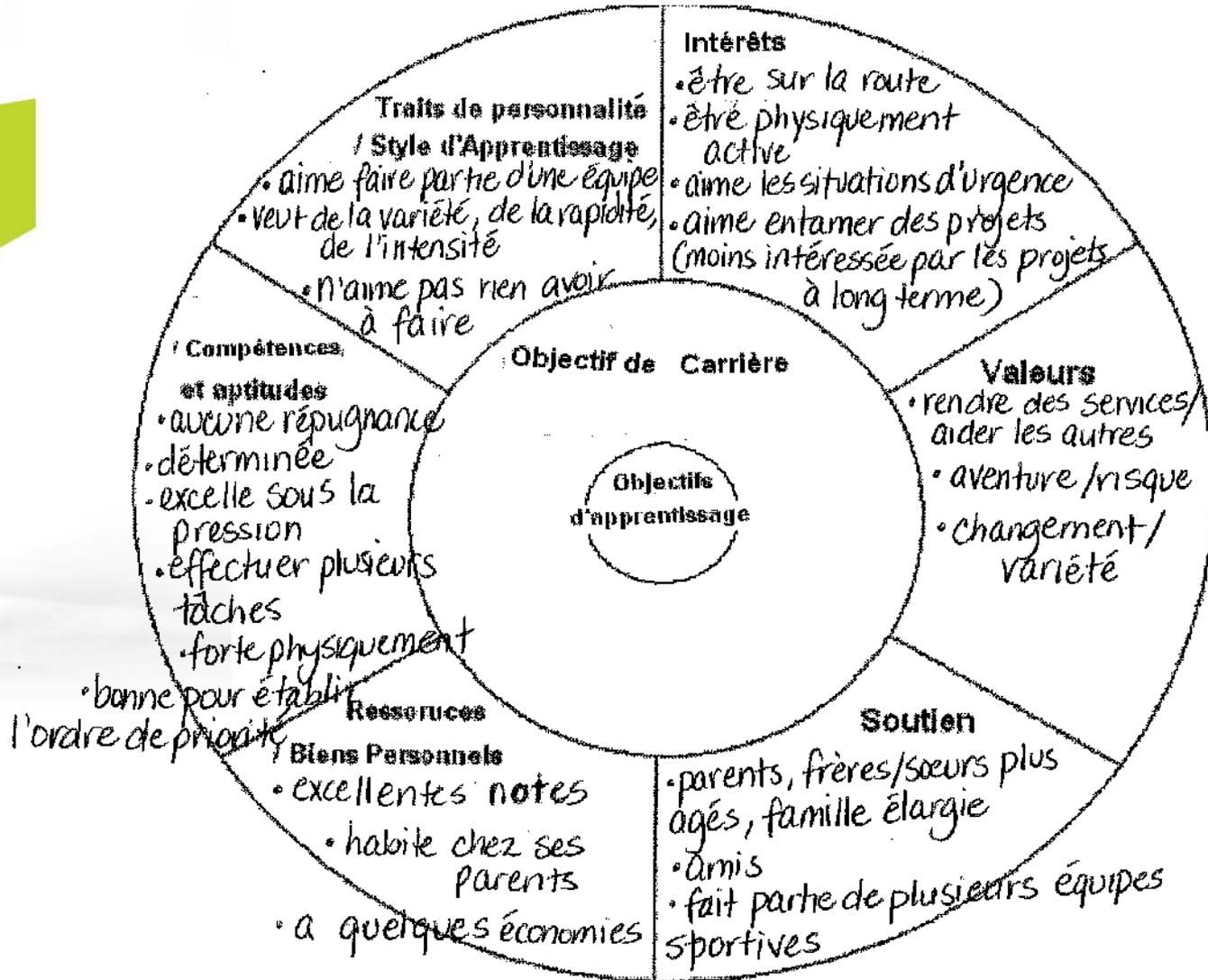
Roue de connaissance de soi



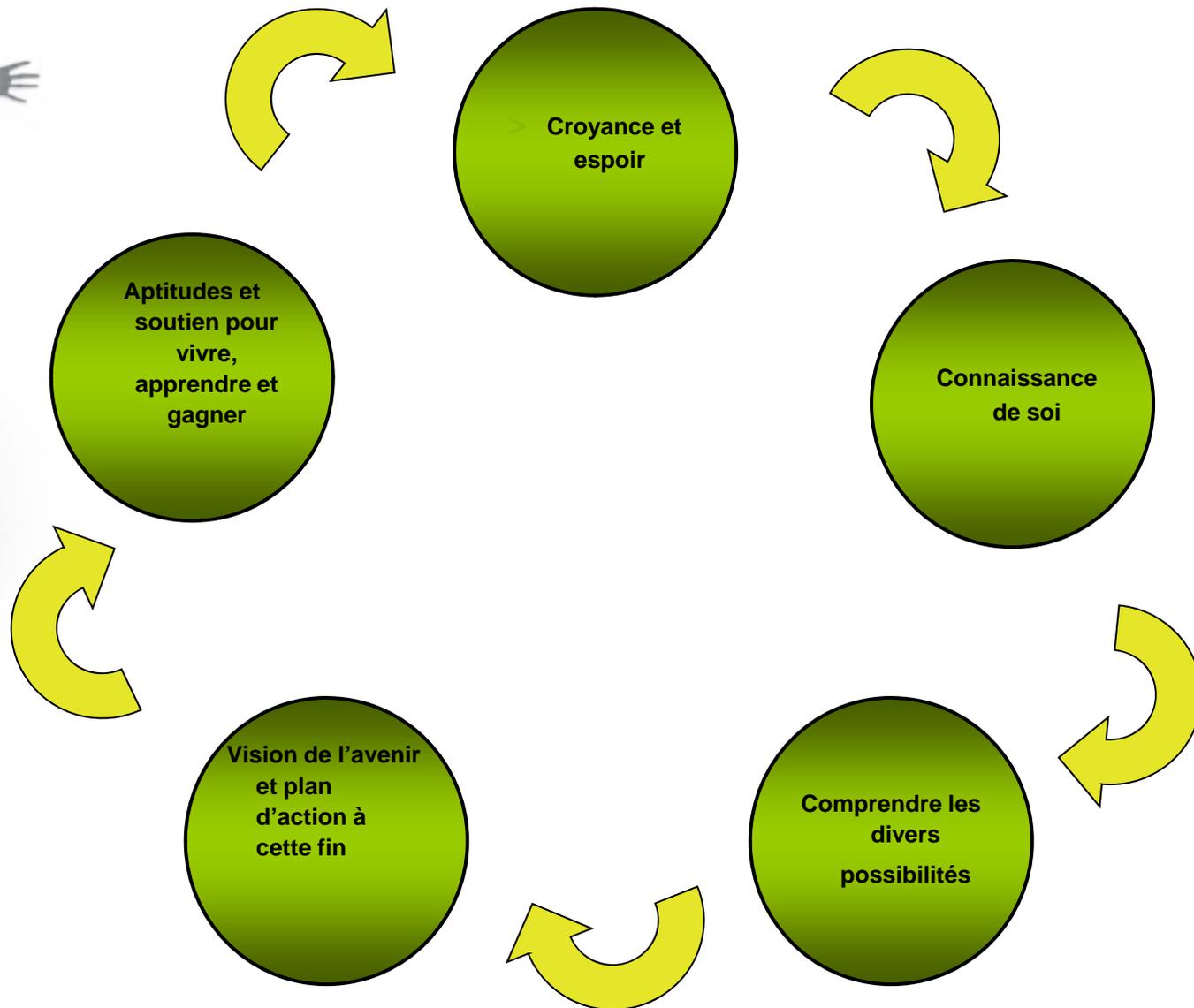
Le Grand Portrait



Rowan



Le Grand Portrait



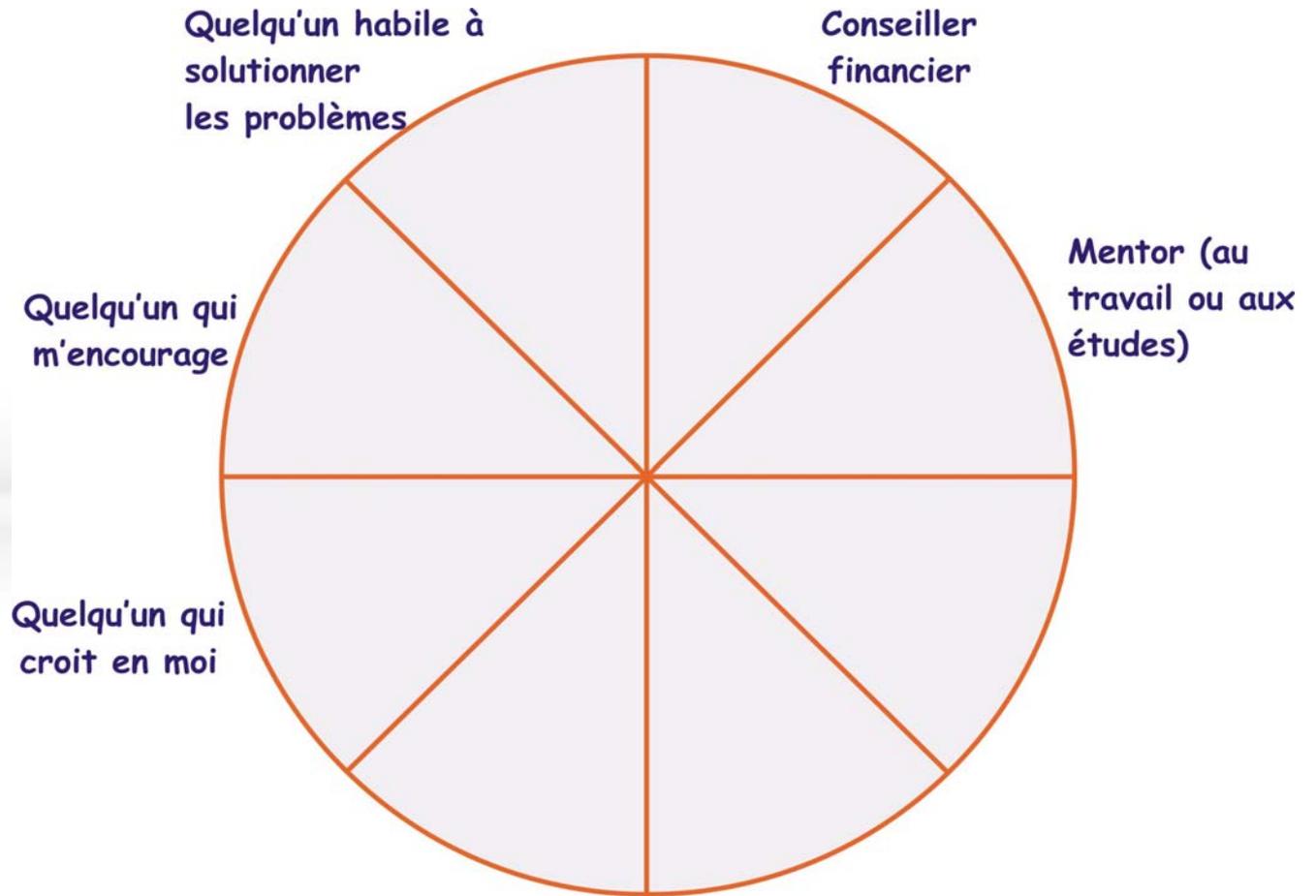
Résilience

- > **Facteurs intra-personnels** (p. ex. espoir, croyance en soi)
- > **Habiletés sociales, faculté d'adaptation et débrouillardise** (p. ex. résolution de problème, composer avec l'anxiété)
- > **Soutien interpersonnel** (p. ex. une personne qui croit en vous et votre capacité à réussir)
- > **Soutien institutionnel** (p. ex. possibilités de participer à des activités communautaires et scolaires)

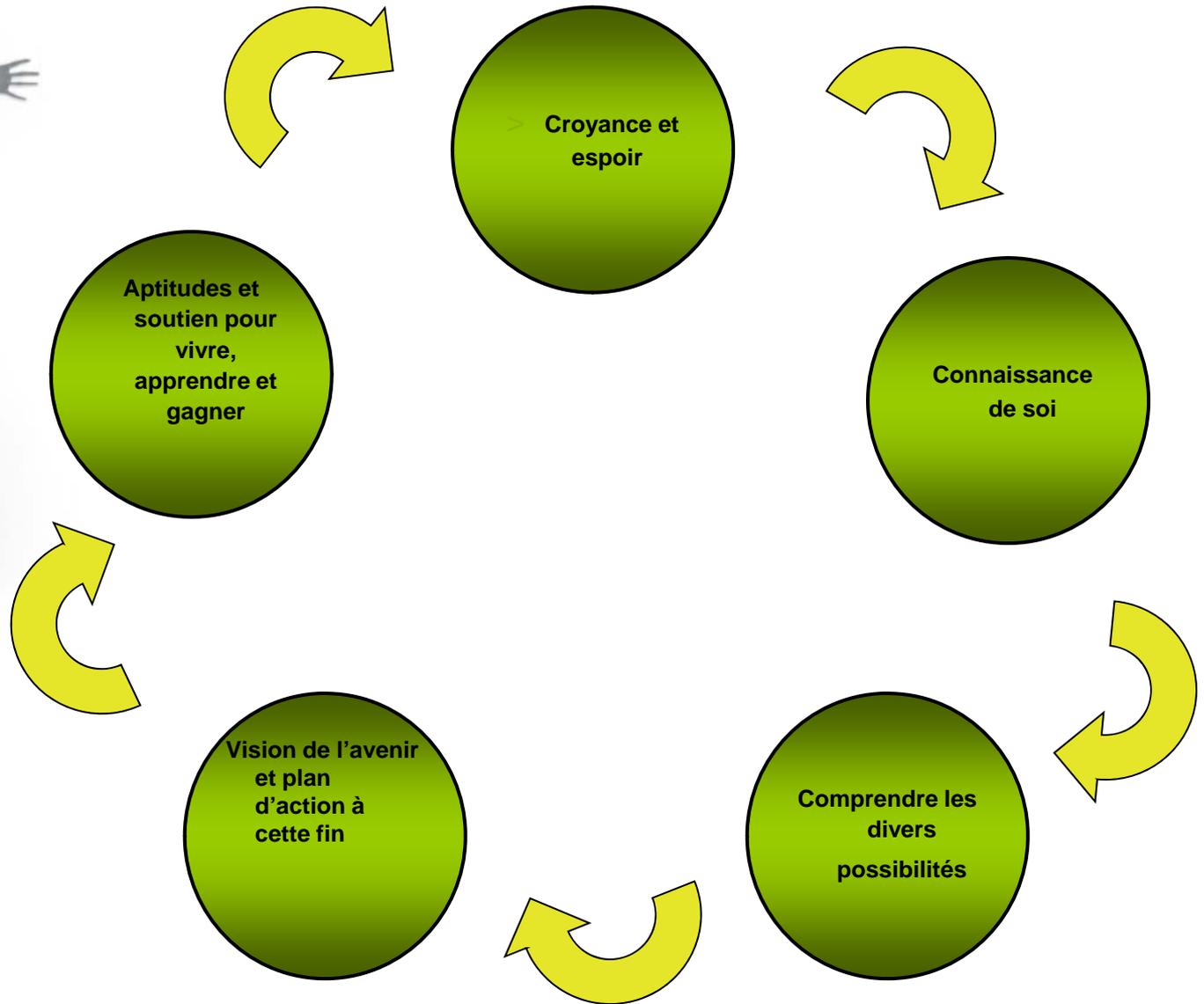


ONy
VA

Cercle de soutien



Le Grand Portrait





ÉPRISE

- > ÉCOUTER...
- > PROTÉGER...
- > RECONNAÎTRE...
- > S'INTÉRESSER...
- > SOUTENIR...
- > ÉCHANGER...



Alliance de travail

> **L'alliance de travail entre un conseiller et un client implique:**

Une entente sur les buts à atteindre

Une entente sur les tâches à accomplir
pour y arriver

La création d'un lien émotif dans lequel
entrent en jeu le respect et la confiance



Techniques d'étude: Test

- > Existentialisme
- > Indonésien
- > Physique
- > Communication
- > Malaisien
- > Amibe
- > Dialogue
- > Quantum
- > Jargon
- > Foi
- > Kenosis
- > Géologie
- > Hindouisme
- > Radiologie
- > Birman
- > Langage
- > Neurologie
- > Oral
- > Perdition
- > Exprimer

Objectifs de la session

- 
- > Définir votre rôle qui vise à aider les clients à bâtir leur avenir privilégié.
 - > Situer la planification de l'éducation dans le présent contexte plus large de la planification future.
 - > Vous présenter divers outils et stratégies pouvant servir à aider vos clients à :
 - être plus motivés et alertes en ce qui concerne leur avenir;
 - avoir plus confiance en eux;
 - explorer une vaste gamme d'options possibles;
 - énoncer l'avenir privilégié ainsi qu'une option d'apprentissage par l'EPS pour les conduire vers cet avenir;
 - élaborer un plan d'action clair, réaliste et significatif pour atteindre cet apprentissage;
 - acquérir les connaissances nécessaires pour réussir leur apprentissage par l'EPS et se rapprocher de leur avenir privilégié.