

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



Matériel requis

- ✓ Chevalets pour tableau-papier
- ✓ Crayons-feutres
- ✓ Feuilles pour tableau-papier
- ✓ Projecteur ACL et ordinateur
- ✓ Ruban
- ✓ Bol (pour les Faits peu connus et la démonstration de résilience)
- ✓ Balle en caoutchouc
- ✓ Sacs-cadeaux
- ✓ Journaux
- ✓ Stylos, crayons, autocollants
- ✓ Formulation d'évaluation de la formation
- ✓ Petits morceaux de papier (pour Faits peu connus)
- ✓ Câble de nylon épais (pour Activité de fermeture)



Développé par la Fondation canadienne pour le développement de carrière

© **Fondation canadienne des bourses d'études du millénaire**, avril 2008

Horaire Jour 1

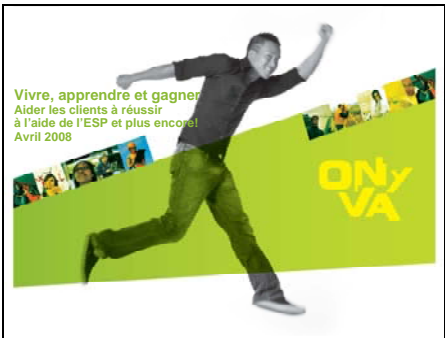
Jour	Heure	Activité
1	11 h 00 – midi	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Introduction et mot de bienvenue ▪ Activité brise-glace ▪ Faits peu connus ▪ Environnement de la session - normes ▪ Information administrative ▪ Introduction au cahier du participant ▪ Prévues de l'après-midi
1	midi – 13 h 00	Dîner
1	13 h 00 – 14 h 30	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Avenir souhaité ▪ Modèle de planification de l'éducation ▪ Objectifs d'apprentissage
1	14 h 30 – 14 h 45	Pause
1	14 h 45 – 15 h 30	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Faits peu connus ▪ Le concept de l'importance personnelle (« mattering »)
1	15 h 30 – 16 h 00	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Introduction à Compagnon de circuit ▪ Interventions axées sur l'avenir souhaité, le fait de donner l'espoir, la vision et la motivation concernant l'apprentissage
1	16 h 00 – 16 h 30	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Questions ▪ Faits peu connus ▪ Aperçu et fermeture
1	16 h 30	Fin de la journée

Horaire Jour 2

Jour	Heure	Activité
2	9 h 30 – 9 h 45	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mot de bienvenue ▪ Revue antérieure - Questions ▪ Faits peu connus
2	9 h 45 – 10 h 45	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Connaissance de soi – La roue
2	10 h 45 – 11 h 00	Pause
2	11 h 00 – 11 h 15	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Compagnon de circuit – Interventions axées sur la conscience de soi
2	11 h 15 – 12 h 15	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Faits peu connus ▪ Comprendre les diverses possibilités
2	12 h 15 – 12 h 30	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Compagnon de circuit – Interventions axées sur la sensibilisation à l'égard des possibilités
2	12 h 30 – 1 h 30	Dîner
2	13 h 00 – 14 h 15	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Faits peu connus ▪ Réunir les éléments – Fixer l'objectif – Planifier les mesures ▪ Compagnon de circuit – Interventions axées sur la planification des mesures
2	14 h 15 – 14 h 30	Pause
2	14 h 30 – 15 h 35	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Faits peu connus ▪ Compétences et soutien pour Vivre, apprendre et gagner : ▪ Compagnon de circuit – Interventions axées sur l'acquisition des compétences et le soutien
2	15 h 35 – 16 h 00	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Activité de fermeture : Balle de corde
2	16 h 00 – 16 h 30	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Activité de consolidation : Retour à la vue d'ensemble ▪ Évaluation
2	16 h 30	Fin de session

Notes à l'intention de l'animateur : Détails du déroulement des activités

Jour 1

Jour	Durée	Déroulement	Matériel requis
1	11 h – 12 h	<p>Bienvenue & Introductions</p> <ul style="list-style-type: none">Présentez-vous et souhaitez la bienvenue aux participants de la session. <p><u>Diapo 1:</u></p>  <p>Vivre, apprendre et gagner Aider les clients à réussir à l'aide de l'ESP et plus encore! Avril 2008</p> <p>ONy VA</p>	<p>Diapo 1 <i>Vivre, apprendre et gagner</i></p>

Jour	Durée	Déroulement	Matériel requis
		<p>client ainsi que ses rêves pour l'avenir.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Notez que nous étudierons de nouveau ce point, mais que la priorité en vise d'abord un autre. ▪ Soulignez qu'il y aura de nombreuses occasions au cours des deux prochains jours d'interagir et de tisser des liens qui les aideront une fois de retour au travail. Faites la remarque que des participants se connaissent déjà très bien. Nous espérons que ces participants apprendront à mieux se connaître d'une façon nouvelle et différente. D'autres participants sont tout nouveaux et il s'agit d'une occasion pour eux de faire partie d'une équipe de collaboration et de soutien. <p>Activité brise-glace</p> <p><i>Objectif :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>Connaître les autres en échangeant des renseignements sur nous et nos préférences.</i> ▪ <i>Reconnaître le caractère unique des champs d'intérêt, des valeurs, des capacités, de la personnalité et surtout des motivations de chaque personne.</i> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Demandez aux participants se regrouper près d'un mur. Positionnez-vous devant eux comme si vous preniez une photo et assurez-vous que tous les participants forment un seul groupe. ▪ Notez que vous leur demanderez une série de questions de « choix forcés » à propos d'eux et de leurs préférences. Autrement dit, nous leur demanderons de choisir entre deux options. ▪ Demandez : « Préférez-vous travailler dans une galerie d'art ou avoir votre propre café-restaurant? » ▪ Dites aux participants qui aimeraient mieux travailler dans une galerie d'art de se déplacer vers la gauche et ceux dans un café-restaurant vers la droite. ▪ Invitez tous ceux dans le sous-groupe à la gauche à prendre quelques minutes pour se 	


Jour	Durée	Déroulement	Matériel requis
		<p>présenter aux personnes qu'ils ne connaissent pas et de discuter avec les personnes de leur sous-groupe sur ce qui les attirent à travailler dans une galerie d'art.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ De la même manière, en même temps, les membres du sous-groupe à la droite échangeront et discuteront avec les autres personnes du groupe pourquoi l'idée d'exploiter un café-restaurant les intéresse. ▪ Après trois ou quatre minutes, demandez au groupe de revenir au centre. Répétez les étapes susmentionnées pour les questions suivantes : <ul style="list-style-type: none"> ○ Préférez-vous réparer un véhicule ou faire de la course automobile? ○ Préférez-vous suivre un cours d'une fin de semaine sur l'histoire ancienne ou apprendre à régler des problèmes électriques en aidant un électricien certifié pendant une semaine? ▪ Lorsque les participants ont choisi leur réponse à chacune des questions et se sont déplacés vers la gauche ou la droite, accordez-leur quelques minutes pour faire les présentations nécessaires et discuter avec plusieurs personnes de leur sous-groupe concernant leur option. ▪ Après la discussion en sous-groupe de la dernière question, demandez aux participants de retourner à leur chaise. <p>Récapitulation</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Demandez s'il y a des commentaires ou des observations. <ul style="list-style-type: none"> ○ Les participants ont-ils appris quelque chose sur les autres participants? ○ Ont-ils appris quelque chose sur eux-mêmes? ○ Dans les sous-groupes, les personnes avaient-elles les mêmes raisons? ▪ Faites le point que nous sommes tous uniques et avons nos propres préférences. Ces préférences sont enracinées dans nos intérêts, nos valeurs, nos compétences et nos 	

Jour	Durée	Déroulement	Matériel requis
		<p>traits de personnalité.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Notez que plus nous avons des activités dans notre vie qui correspondent à nous – à nos champs d'intérêt, nos valeurs, nos compétences et notre personnalité – plus nous sommes susceptibles d'avoir du plaisir et de connaître du succès dans le cadre de ces activités. ▪ À mesure qu'ils travailleront avec les clients pour les aider à choisir parmi les options d'EPS (y compris les collègues communautaires, les universités, les écoles privées de formation professionnelle et les stages), il sera essentiel de les aider à vérifier la portée à laquelle l'option correspond à leurs intérêts, valeurs, compétences et personnalité. Soulignez que nous reviendrons sur ce point demain. <p>Faits peu connus</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Soulignez que nous espérons offrir des possibilités continues pour apprendre des choses inattendues et intéressantes sur chacun des participants au cours des deux jours. À cette fin, distribuez de petits morceaux de papier et demandez à chaque participant d'écrire un « Fait peu connu » sur eux. ▪ Soulignez que ce peut être quelque chose qu'ils sont prêts à partager avec le groupe. Donnez quelques exemples : <ul style="list-style-type: none"> ○ J'ai joué devant un public. ○ J'ai voyagé dans toutes les provinces et territoires du Canada. ○ J'ai pris part à des compétitions en tant que rameur à l'université. ▪ Demandez aux participants de plier leur papier et de le déposer dans un bol que vous ferez passer. ▪ Pigez un « Fait peu connu » dans le bol. Indiquez que vous les lirez et le groupe doit deviner qui a écrit le Fait peu connu. La personne qui l'a écrit peut également prétendre 	<p><i>Bol</i></p>

Jour	Durée	Déroulement	Matériel requis
		<p>deviner, mais doit « confesser » si une personne devine qu'elle l'a écrit.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Lorsque l'identifié de la personne est déterminée, demandez d'autres détails concernant leur Fait peu connu, le cas échéant. ▪ Notez que vous pigerez des « Faits connus » ici et là au cours des deux prochains jours alors que d'ici la fin, toutes les identités auront été découvertes! <p>Environnement de la formation (normes)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Décrivez brièvement l'atmosphère que nous voulons créer et maintenir pendant la présente formation. Nous voulons créer un environnement d'apprentissage ouvert qui met en pratique les principes andragogiques (mettre en valeur l'expérience des participants, reconnaître les caractéristiques des adultes dans une situation d'apprentissage, etc.), qui favorise le respect et juge la réussite en fonction des engagements, de la pertinence et de l'application. ▪ Invitez les participants à penser à des expériences de formation vécues dans le passé. Sans aucun doute, ils peuvent penser à des expériences très positives et, peut-être, à des expériences moins positives. Quelles conditions ont aidé leur apprentissage et lesquelles leur ont nui. Demandez aux participants de se trouver un partenaire et de discuter brièvement des normes qu'ils aimeraient voir en place dans le cadre du présent cours afin de maximiser leur apprentissage. ▪ Prenez en notes les réponses sur un tableau-papier et affichez-les au mur où elles seront visibles pendant toute la session. Indiquez également que ces normes ne sont pas statiques et si pour une raison ou une autre elles ne permettent pas aux participants d'atteindre leurs objectifs liés à la présente formation, il est possible de les ajuster en tout temps... il s'agit d'un procédé en évolution. ▪ Précisez que nous avons très peu de temps ensemble et, par conséquent, il est important de respecter le temps donné. Reconnaissez que certains participants travaillent dans le 	

Jour	Durée	Déroulement	Matériel requis
		<p>bâtiment et qu'il peut s'avérer difficile pour eux de refuser des demandes de travail quotidiennes. Demandez aux participants de respecter les autres en mettant fin aux discussions en petit groupe, aux pauses et aux dîners à temps.</p> <p>Présentation du cahier du participant et des sacs-cadeaux</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Dites que c'est maintenant le temps d'ouvrir les sacs-cadeaux! Les participants trouveront un cahier de notes, du matériel pratique (tel que des stylos) et certains objets amusants pour le plaisir. ▪ Encouragez les participants à utiliser le cahier de notes pour noter des conseils, des questions, des idées ou toute expérience ambiguë au cours des prochains jours. Ce cahier leur appartient et ils peuvent écrire ce qu'ils veulent qui les aidera à apprendre pendant et après la présente séance. ▪ Présentez le cahier du participant. Notez qu'il comprend des renseignements et des documents de cours relatifs à la présente séance ainsi que des renseignements et des ressources pouvant s'avérer utiles une fois de retour au travail avec les clients. Renforcez le fait que les participants peuvent utiliser leur journal ou cahier du participant pour prendre des notes pendant la séance. <p>Information administrative</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Examinez rapidement les détails suivants : <ul style="list-style-type: none"> ○ La séance se terminera à 16 h 30 aujourd'hui. Demain, elle se déroulera de 9 h 30 à 16 h 30. ○ Nous prendrons une pause de 15 minutes au cours de la matinée et de l'après-midi et de 1 h pour le dîner. ○ Des collations pendant les pauses et les dîners seront offertes dans la salle. ○ Les toilettes sont situées... 	

Jour	Durée	Déroulement	Matériel requis
		<p>Aperçu de l'après-midi</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Notez que cet après-midi, nous passerons au cœur (c.-à-d. le contenu important) de la séance. Les participants auront la possibilité de voir le « grand portrait » de ce que nous voulons réaliser au cours de la prochaine journée et demie et commençant par solidifier leur rôle quant à ce projet et être exposés à une vaste gamme de stratégies et d'outils pratiques pouvant être utilisés avec les clients. ▪ Demandez s'il y a des questions ou des préoccupations avant la pause du dîner. Répétez qu'il est important de revenir à l'heure cet après-midi. 	
1	12 h – 13 h	DINER	
1	13 h –14 h 30 (10)	<p>Faits peu connus</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Commencez l'après-midi avec 1 ou 2 « Faits peu connus ». <p>Avenir souhaité</p> <p><i>Objectif :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>Avoir un lien personnel avec son propre avenir souhaité.</i> ▪ <i>Reconnaître la puissance de votre avenir souhaité comme la « pierre angulaire » pour les choix que nous faisons à l'égard de l'éducation, des loisirs, du travail et de la vie.</i> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Introduisez l'activité en demandant aux participants de rêver tout éveillé : <ul style="list-style-type: none"> • En général, à quoi les personnes rêvent-elles? • Pourquoi les personnes rêvent-elles? 	

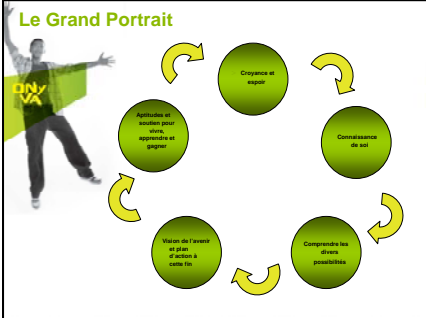
Jour	Durée	Déroulement	Matériel requis
		<ul style="list-style-type: none"> • Quel est le but de rêver tout éveillé? Comment rêver peut-il nous aider? <ul style="list-style-type: none"> ▪ Soulignez qu'il est naturel de rêver, que nous le faisons tous. Il nous arrive toutefois de mettre nos rêves de côté en nous disant que ce sont de beaux rêves, mais qu'ils ne se produiront pas. Dites qu'il existe une autre approche à l'égard des rêves. <p>Diapo 2</p> <div data-bbox="951 610 1386 938" style="border: 1px solid black; padding: 10px; text-align: center;">  <p><i>La meilleure façon d'assurer l'avenir souhaité est de commencer à l'imaginer dès maintenant.</i></p> </div> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Demandez des réactions. Les participants croient-ils que cet énoncé est véridique? ▪ Demandez des exemples d'autres domaines (p. ex. sports, médecine) où les rêves sont utilisés de cette façon afin de ressortir l'avenir souhaité dans nos rêves. ▪ S'ils n'en ont pas, discutez brièvement comment les athlètes de différents sports ont souvent recours à la « visualisation » des résultats souhaités dans le cadre de leur entraînement. Plus ils peuvent les visualiser, meilleures les chances sont de les réaliser. Un autre exemple est les soins de santé où on demande aux personnes malades de se visualiser en santé. Encore une fois, dans de nombreux cas, plus elles font de la visualisation, leur corps commence à répondre en utilisant l'énergie de la visualisation pour guérir. Même si la visualisation ne fonctionne pas, bien sûr, dans tous les cas, elle 	<p>Diapo 2 : <i>Avenir souhaité</i></p>

Jour	Durée	Déroulement	Matériel requis
	(20)	<p>fait partie, et de façon importante, du traitement.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Rappelez que bon nombre d'entre nous « deviennent » notre avenir – ce que nous choisissons à l'école et ce que nous choisissons comme travail. Les chances de bâtir l'avenir que vous voulez, toutefois, sont meilleures si vous savez ce que vous voulez et pourquoi vous le voulez. Vous avez ainsi une orientation et une motivation pour bâtir votre avenir. ▪ Invitez les participants à faire un bref exercice de visualisation. Expliquez que vous leur demanderez d'imaginer leur avenir d'ici dix ans. Insistez sur le fait qu'ils doivent imaginer leur avenir le plus positif et réaliste possible. ▪ Expliquez que cette activité comporte plusieurs parties. La première partie vise à leur demander d'écouter tout simplement une série de questions d'y réfléchir silencieusement. Notez qu'ils peuvent se mettre à l'aise en déposant papiers et stylos et en, s'ils le veulent, fermant les yeux. Il est possible de ne pas avoir de vision à chacune des questions et ils peuvent trouver des questions plus faciles à répondre comparativement à d'autres. Dites-leur de ne pas s'inquiéter s'ils ne peuvent pas trouver des éléments dans chaque domaine à ce point-ci. Le but est d'obtenir une idée de ce qui est important pour eux dans leur avenir et de saisir ce qui émergera. ▪ Assurez-vous que les participants sont à l'aise et relaxe. Avertissez-les que vous êtes sur le point de commencer la visualisation. ▪ Commencez en suivant le script suivant pour vous orienter au cours de l'activité de visualisation : <p><i>Imaginez-vous en train de dormir dans un sommeil profond et reposant. Vous vous réveillez le matin et vous vous sentez au sommet et plein d'énergie. Vous vous levez et regardez dans le miroir. Nous ne sommes plus en 2008. Vous vous êtes réveillé dans le futur... votre futur souhaité. Nous sommes maintenant en 2018 et vous êtes dans le futur tel que vous l'avez souhaité. Prenez quelques minutes pour vous rendre à ce futur.</i></p>	


Jour	Durée	Déroulement	Matériel requis
		<p><i>Regardez autour de vous. Que voyez-vous? Où êtes-vous? Êtes-vous dans une ville en particulier? Habitez-vous toujours dans le pays? Où vivez-vous? Regardez autour de vous. Y a-t-il des choses qui sont particulièrement importantes pour vous?</i></p> <p><i>Qui est avec vous? Avez-vous un partenaire? Des enfants? Les autres membres de votre famille habitent-ils près ou loin de vous? Avez-vous un cercle d'anciens amis? Ou de nouveaux amis? Avec qui passez-vous votre temps? Que faites-vous ensemble qui compte pour vous?</i></p> <p><i>Vous vous préparez pour aller travailler. Qu'aimez-vous le plus au travail? Quel type de travail faites-vous? Quelle est votre routine pendant un jour de travail? Travaillez-vous seul? Avec d'autres personnes? Faites-vous partie d'une équipe? Quel est votre cadre de travail? Travaillez-vous dans un bureau? À l'extérieur? À la maison? Qu'appréciez-vous de votre travail? De quoi êtes-vous fier?</i></p> <p><i>Votre journée de travail est terminée. Quels sont vos loisirs? Êtes-vous seul ou avec d'autres personnes? Si vous êtes avec d'autres personnes, qui sont-elles? Qu'aimez-vous le plus?</i></p> <p><i>Vous êtes sur le point d'aller vous coucher, vous regardez dans le miroir et réfléchissez à la personne que vous êtes devenue. Comment les personnes vous perçoivent-elles dans votre collectivité, à votre travail et dans votre famille? Comment les personnes vous décrivent-elles? Comment vous percevez-vous?</i></p> <p><i>En réfléchissant à votre journée, qu'est-ce qui ressort le plus par rapport à votre vie actuelle? Saisissez ces éléments qui ressortent, que vous aimez le plus, qui vous donnent le plus de satisfaction et absorbez-les. Regardez une dernière fois autour de vous et regroupez toutes ces choses importantes dans votre aperçu.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Invitez-les à revenir en 2008 et accordez-leur un moment de silence (30 secondes). Demandez aux personnes qui ont fermé leurs yeux de les rouvrir maintenant. 	


Jour	Durée	Déroulement	Matériel requis
	(15)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Inscrivez sur un tableau-papier les catégories majeures de la visualisation de la façon suivante : <ul style="list-style-type: none"> ○ Endroit – Qu'est-ce qui ressort? ○ Qui – Quelles sont les relations? Qui sont les personnes importantes? ○ Travail – Qu'aimez-vous? Qu'est-ce qui est important? ○ Loisirs – Qu'aimez-vous? Qu'est-ce qui est important? ○ Moi en tant que personne – Quelles sont les qualités? ○ Mon grand portrait – Ce que j'aime le plus. ▪ Invitez les participants à tourner à la page 8 de leur cahier du participant et à prendre quelques minutes pour écrire des mots, insérer des images ou des éléments les plus importants dans ces catégories. Cette activité est personnelle, mais il est important de mettre ses idées sur papier alors qu'elles sont toujours fraîches à l'esprit. Demandez à tous les participants de faire cette activité de façon réfléchie et individuelle pendant 2 minutes. ▪ Une fois l'activité terminée, expliquez qu'ils auront maintenant la possibilité d'approfondir leur vision sur papier à l'écrit ou à l'aide d'images, selon leurs préférences. ▪ Dites aux participants de consulter les pages 9 à 11 de leur cahier pour obtenir une série de questions qui reflètent celles utilisées dans l'activité de visualisation. Dites aux participants de se reporter à l'espace vide à la page 12. Demandez-leur d'écrire leurs réponses dans cette espace ou d'utiliser la page vide pour saisir leurs idées visuellement à l'aide d'images, de symboles, etc. Le but est de choisir un moyen qui leur laissera un dossier personnel significatif de leur avenir souhaité tel qu'il le voit maintenant. ▪ Note à l'animateur : (Une autre solution est d'ajouter des images ou de découpures de magazines qui représentent des éléments de l'avenir souhaité de chacun des participants. Présentez un collage de votre propre avenir souhaité à l'aide d'articles ou d'images de magazines. Vous n'avez pas à expliquer le collage, mais utilisez-le plutôt à titre 	<p data-bbox="1801 732 1955 764"><i>PW page 8</i></p> <p data-bbox="1801 1036 1976 1101"><i>PW pages 9-12</i></p>

Jour	Durée	Déroulement	Matériel requis
	(20)	<p>d'exemple. Cette méthode peut les encourager à utiliser cette option avec leurs clients.) Il est à noter que cette option prend davantage de temps et qu'il n'est pas réaliste de l'effectuer au cours de la présente séance.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Dites aux participants qu'ils auront dix minutes pour mettre sur papier leur vision. Il est possible qu'ils manquent de temps, mais ils ne doivent pas s'en faire pour autant. Il s'agit d'un travail qui suit son cours et ils peuvent continuer à ajouter des éléments et à le définir avec le temps. ▪ Soulignez que vous serez à la disposition des participants s'ils ont besoin de vous. <p>Récapitulation</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Invitez les commentaires des participants sur l'exécution de cet exercice. Est-ce que ce fut une tâche difficile ou facile? Ont-ils retenu des éléments précieux ou sont-ils d'avis qu'ils nécessiteront davantage de temps et de pratique? Assurez-vous de renforcer qu'il ne s'agit pas d'un exercice facile au début, mais qu'il est important de continuer à le mettre en pratique. ▪ Menez une discussion sur la façon que les personnes obtiennent une vue claire de leur avenir souhaité. Comment ont-ils réussi à répondre aux questions pendant l'exercice de visualisation? Qu'est-ce qui les a aidés à créer une vision de leur propre avenir? ▪ À mesure que les participants partagent leurs idées, consignez leurs réponses sur un tableau-papier. S'ils ne fournissent pas de réponse, ajoutez ce qui suit : <ul style="list-style-type: none"> ○ Croire en soi ou avoir espoir pour l'avenir – si nous ne croyons pas en notre avenir, il est difficile de le visualiser. ○ Connaissance de soi - nous devons comprendre nos propres moteurs internes (nos intérêts, valeurs, compétences et traits personnels) pour élaborer un ensemble de notre avenir souhaité. ○ Sensibilisation à l'égard des possibilités – si nous ne connaissons pas les possibilités 	

Jour	Durée	Déroulement	Matériel requis
	(25)	<p>où nous vivons, où nous travaillons ou de notre domaine d'étude, notre vision de l'avenir peut être limitée.</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Avoir un plan pour l'avenir – vous devez avoir une certaine vision de votre avenir pour concevoir un plan. Mais, à mesure que vous planifiez vos mesures, c'est-à-dire déterminer les étapes qu'il vous faut pour arriver à votre avenir souhaité, la vision devient plus concrète, réelle et claire. ○ Compétences – à mesure que vous renforcerez des compétences liées à la vie, à l'apprentissage et au travail, vous rassemblerez plus d'expériences et de conseils et vous saurez plus clairement ce que vous voulez (ou non) dans votre avenir. <p>Diapo 3</p>  <ul style="list-style-type: none"> ▪ Faites le point qu'il nous faut tous ces éléments pour bâtir notre avenir souhaité. <ul style="list-style-type: none"> ○ Nous devons croire que notre avenir peut être positif. ○ Nous devons nous connaître suffisamment de sorte à pouvoir examiner les options et déterminer si elles correspondent à notre personnalité et à ce qui est important pour nous. ○ Nous devons savoir ce qui nous attend et si possible quelles sont les options viables pour apprendre et travailler. 	Diapo 3 : <i>Le grand portrait</i>

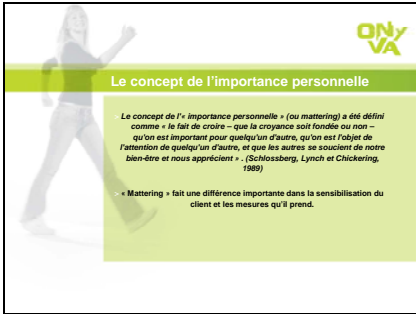
Jour	Durée	Déroulement	Matériel requis
		<ul style="list-style-type: none"> ○ Nous devons articuler notre vision, aussi précisément possible, et avoir un plan (aussi précis que possible) sur la façon pour y arriver. ○ Il nous faut des compétences pour mettre en œuvre notre plan. ○ S'approcher avec succès de notre avenir souhaité aide à renforcer notre confiance et nos croyances que nous pouvons réussir de nouveau. ○ En retour, ce processus rehausse notre connaissance de soi et nous devons plus conscients de nos forces, faiblesses, goûts, etc. ○ L'expérience renforce notre connaissance de la gamme de possibilités... Et ainsi de suite... ▪ Attirez l'attention des participants sur le fait que le modèle est circulaire. Faites le point que le modèle est dynamique et complémentaire où chaque élément a une incidence l'un sur l'autre. ▪ Demandez aux participants de réfléchir à la dernière fois où ils ont entrepris un apprentissage indépendant, c'est-à-dire l'apprentissage n'était pas requis par leur employeur, mais ils ont décidé de l'entreprendre pour des raisons personnelles. ▪ Invitez les participants à réfléchir à ce qui les a motivés. Pourquoi ils ont entrepris cet apprentissage. Accordez quelques minutes aux participants pour qu'ils puissent écrire leurs propres réflexions à la page 15 de leur cahier du participant. ▪ Demandez aux participants de mettre devant eux leur avenir souhaité (ou ce qu'ils ont consigné concernant leur avenir souhaité). Demandez-leur de considérer à quel point leur dernier projet d'apprentissage indépendant correspondait à leur avenir souhaité. Peuvent-ils faire des liens entre cet apprentissage et l'avenir qu'ils envisagent? ▪ Invitez les participants à discuter de leur perception avec un partenaire. ▪ Après quelques minutes, demandez des commentaires. Animez une discussion sur le lien entre notre avenir souhaité et l'apprentissage que nous entreprenons. Demandez : Dans un monde parfait, quels seraient les liens entre l'apprentissage que nous entreprenons et 	<p><i>PW page 15</i></p>


Jour	Durée	Déroulement	Matériel requis
		<p data-bbox="606 331 898 355">notre avenir souhaité?</p> <p data-bbox="560 428 667 453">Diapo 4</p> <div data-bbox="953 475 1383 800" style="border: 1px solid black; padding: 10px; text-align: center;">  </div> <ul data-bbox="560 870 1745 1365" style="list-style-type: none"> ▪ Notez que notre avenir souhaité est la « raison d'être » dans la plupart de nos actions, y compris l'apprentissage que nous entreprenons. Sur un tableau-papier, dessinez un nuage et écrivez dedans les mots « Avenir souhaité ». Dessinez un sentier sinueux menant jusqu'au nuage et utilisez ce visuel pour renforcer comment chaque chose que nous accomplissons peut être perçue comme une étape pour nous rapprocher ou nous éloigner de notre avenir souhaité. ▪ Faites le point que si les clients peuvent comprendre que l'apprentissage leur permet de s'approcher de leur avenir souhaité, un avenir significatif et attrayant pour eux, ils seront vraisemblablement plus motivés à entreprendre et à continuer un apprentissage. ▪ Renforcez le fait que l'EPS, pour la plupart des apprenants, représente une première occasion où l'apprentissage n'est pas obligatoire, c'est-à-dire qu'ils peuvent choisir de poursuivre leurs études et quel type d'apprentissage ils veulent entreprendre. Par conséquent, ce lien entre leur apprentissage et leur avenir souhaité peut être pour la première fois si important. 	<p data-bbox="1801 464 1959 558">Diapo 4 `Avenir souhaité (2)</p>

Jour	Durée	Déroulement	Matériel requis
		<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ayez une brève discussion sur l'importance d'intégrer sa « raison d'être », de trouver les raisons de son apprentissage et de s'assurer que le lien vers son avenir souhaité est suffisamment solide pour être motivé et poursuivre son apprentissage. <p>Objectifs d'apprentissage</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Faites un lien que la présente séance de formation vise à les aider à travailler avec leurs clients de l'ACCÈS à ce sujet afin d'aider leurs clients à : <ul style="list-style-type: none"> ○ croire en eux et que leur avenir souhaité est possible; ○ se connaître suffisamment (champs d'intérêt, valeurs, capacités et personnalité) et les options possibles pour articuler un avenir souhaité congruent, significatif et motivant; ○ connaître davantage la gamme d'options et choisir une option d'apprentissage qui correspond à leurs attentes et se rapprocher de cet avenir souhaité; ○ concevoir un plan d'action clair et réaliste; ○ perfectionner les compétences nécessaires pour réussir dans le cadre de leur apprentissage et, par conséquent, se rapprocher de leur avenir souhaité. <p>Diapo 5</p> <div data-bbox="949 1008 1386 1338" style="border: 1px solid black; padding: 5px;">  <p>Objectifs de la séance</p> <ul style="list-style-type: none"> > 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 : <ul style="list-style-type: none"> • 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. </div>	<p>Diapo 5 : <i>Objectifs</i></p>

Jour	Durée	Déroulement	Matériel requis
		<ul style="list-style-type: none"> ▪ Passez en revue les objectifs de la séance. ▪ Notez que dans le cadre de la séance, nous travaillerons avec chacun de ces éléments essentiels (donner espoir, connaissance de soi, sensibilisation à l'égard des possibilités, vision pour l'avenir, plan d'action et acquisition des compétences). Dans chaque cas, ils auront la possibilité de vivre une stratégie ou de mettre à l'essai un outil visant à régler un problème, ils auront la chance de discuter de son application dans le cadre du travail avec les clients, puis ils apprendront d'autres stratégies ou outils pouvant servir avec les clients une fois de retour au travail. ▪ Demandez s'il y a des commentaires ou des questions et discutez. 	
1	14 h 30 – 14 h 45	PAUSE	
1	14 h 45 – 15 h 30	<p>Faits peu connus</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Un ou deux « Faits peu connus » supplémentaires. <p>Base de la croyance : Mattering (sentiment d'appartenance par rapport aux autres)</p> <p><i>Objectif :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>Renforcer l'importance de la croyance en ses capacités pour articuler l'avenir souhaité et progresser vers cet avenir souhaité.</i> ▪ <i>Reconnaître la complexité de la croyance dans nos vies.</i> ▪ <i>Introduire des stratégies qui peuvent aider les clients à être optimistes et à croire en leur avenir.</i> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Retournez à la discussion de compte rendu qui s'est déroulée après l'activité de visualisation « Avenir souhaité ». Rappelez que l'une des conditions identifiées pour être 	

Jour	Durée	Déroulement	Matériel requis
		<p>en mesure d'articuler un avenir souhaité est de croire en soi ou avoir espoir pour l'avenir – si nous ne croyons pas en notre avenir, il est difficile de le visualiser. D'un autre côté, si nous n'avons aucune vision de notre avenir, il est difficile de croire en notre avenir. Notre avenir souhaité et notre croyance quant à l'avenir sont indissociables.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Renforcez le fait qu'il n'existe aucune solution miracle lorsqu'il y a un manque de croyance. Il est impossible de donner de l'espoir au cours d'une intervention unique. Animez une discussion sur les facteurs perçus par les participants comme une contribution à leur propre espoir et à celui de leurs clients. ▪ Consignez les facteurs principaux identifiés. Ajoutez les facteurs suivants s'ils n'ont pas été nommés : <ul style="list-style-type: none"> ○ Être traité avec respect. ○ Être valorisé. ○ Avoir une personne dans sa vie qui croit en nous et en nos capacités pour réussir. ○ Avoir une vision précise de son avenir souhaité. ○ Connaître le succès (même les petits succès). <p><i>Note à l'animateur : Au besoin, faites des liens entre les éléments susmentionnés et les 40 actifs de développement des adolescents.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Soulignez qu'en tant que professionnel, il est possible d'influencer le sentiment de croyance de ses clients en les traitant avec respect, en les valorisant et en croyant en leur capacité à réussir. ▪ Présentez le concept de « Mattering » (sentiment d'importance face aux autres). 	

Jour	Durée	Déroulement	Matériel requis
		<p data-bbox="562 331 667 358">Diapo 6</p> <div data-bbox="953 375 1365 686" style="border: 1px solid black; padding: 10px; margin: 10px auto; width: fit-content;">  <p data-bbox="1058 444 1318 461">Le concept de l'importance personnelle</p> <p data-bbox="1058 483 1335 548">Le concept de l'« importance personnelle » (ou matterring) 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)</p> <p data-bbox="1058 558 1335 584">« Matterring » fait une différence importante dans la sensibilisation du client et les mesures qu'il prend.</p> </div> <ul style="list-style-type: none"> <li data-bbox="562 708 1759 906">▪ Notez que le concept de l'importance personnelle <matterring> a été défini par Schlossberg, Lynch et Chickering (1989) 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 ». C'est le sentiment d'être voulu, que quelqu'un a besoin de nous, qu'on lui manque, qu'on dépend de nous ou qu'on se préoccupe de nous. <li data-bbox="562 927 1696 1125">▪ Faites le point sur le fait que, bien que cela puisse paraître simpliste, la recherche indique que le sentiment de l'importance personnelle influence considérablement l'engagement et l'action du client. Lorsque les clients ne se sentent pas importants comme bénéficiaires d'un service, ils se retirent habituellement du processus et la relation cesse. Par contre, s'ils ont l'impression qu'ils importent pour l'intervenant, ils auront tendance à vouloir collaborer avec lui et à obtenir des résultats positifs. <li data-bbox="562 1146 1759 1344">▪ Demandez aux participants de penser à un moment où ils ont reçu un service. Renforcez qu'il peut s'agir d'un service quelconque – un moment où il était un patient dans un bureau de médecins, un client dans un magasin, un participant à une séance de formation ou un client recevant des services de planification financière. Demandez aux participants de déterminer un moment où ils ont été particulièrement bien servi (ils ont été extrêmement satisfaits du service). 	<p data-bbox="1801 363 1969 428">Diapo 6 : <Mattering></p>

Jour	Durée	Déroulement	Matériel requis
		<ul style="list-style-type: none"> ▪ Demandez pourquoi la prestation de ce service était-elle si positive? Consignez une variété de réponses sur le tableau-papier. ▪ Demandez maintenant aux participants de penser à un moment où ils ont reçu un service de piètre qualité (ils ont été très insatisfaits). Consignez encore une fois les facteurs qui ont contribué à ce mauvais service. ▪ Regardez les deux tableaux-papier et comparez les expériences positives et négatives. Quelle tendance ressort et propose ce qui peut faire qu'un client se sent « important »? <p>Diapo 7</p> <div data-bbox="947 711 1373 1032" style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin: 10px auto; width: fit-content;">  <p style="text-align: center;">Les niveaux de <mattering></p> <ul style="list-style-type: none"> - Visibilité - Valeur - Contribution - Relation personnelle et professionnelle </div> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Ayez recours aux notes suivantes pour examiner les quatre niveaux de sentiment d'appartenance par rapport aux autres. Au besoin, faites des liens entre ces niveaux et les expériences positives et négatives des participants. <ul style="list-style-type: none"> ○ Premier niveau – Visibilité Schlossberg, Lasalle et Golec (1988) ont suggéré que le sentiment d'importance personnelle se manifeste à de multiples niveaux. À son niveau le plus élémentaire, il s'exprime par un besoin de visibilité. Les gens ont besoin de sentir que leur 	<p>Diapo 7 : <i>Niveaux de <Mattering></i></p>

Jour	Durée	Déroulement	Matériel requis
		<p>présence est reconnue et qu'ils sont toujours les bienvenus. Demande : Quel effet cela a-t-il sur vos sentiments quand vous constatez que vous n'êtes qu'un numéro et qu'on ne se préoccupe pas du tout de vous? De simples gestes font toute la différence : par exemple, regarder la personne dans les yeux, l'accueillir par son nom en souriant, lui offrir une boisson chaude ou froide pendant qu'elle attend, s'excuser pour un retard. Demandez d'autres exemples. Les gestes que nous considérons souvent comme allant de soi peuvent créer ou détruire la volonté d'engagement du client dans son processus.</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Deuxième niveau -- Valeur <p>Le deuxième niveau de l'importance personnelle dépasse la simple reconnaissance; vous exprimez le fait que vous accordez de la valeur à l'autre personne. Vous pouvez démontrer à votre client qu'il est important en l'écoutant raconter ses préoccupations et vous communiquer ses sentiments. Lancez des idées sur la façon qu'ils peuvent démontrer à leurs clients qu'ils sont importants pour eux. Notez que pour ce faire, Amundson (1998) nous suggère:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ de faire directement face au client; ➤ d'adopter une posture ouverte; ➤ de s'avancer (quelque peu) vers le client; ➤ de maintenir un contact visuel; ➤ d'être détendu. ○ Troisième niveau -- Contribution <p>Le troisième niveau de l'importance personnelle se produit lorsqu'un client ressent non seulement qu'on l'aide, mais aussi qu'il a quelque chose à offrir. Le sens de contribution (de fierté ressentie à l'idée qu'on a la capacité de contribuer à quelque chose d'utile) peut accroître considérablement la confiance en soi. Les ateliers de groupe et l'entraide par les pairs permettent aux participants de tirer profit de l'expérience et de la sagesse des personnes qui ont fait face ou ont eu à faire face à des défis semblables. De surcroît, ces activités peuvent s'avérer très bénéfiques si</p> 	

Jour	Durée	Déroulement	Matériel requis
		<p>les participants arrivent, tout en se rendant compte qu'ils aident les autres, à intégrer ce sens de contribution à l'image qu'ils ont d'eux-mêmes.</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Quatrième niveau – Relation personnelle et professionnelle Enfin, le quatrième niveau de l'importance personnelle se manifeste lorsqu'une relation personnelle et professionnelle est établie dans le cadre de la prestation de services. Cela ne signifie pas qu'une relation d'amitié personnelle se développe entre le client et l'intervenant. Cela signifie plutôt qu'un lien s'est formé et qu'il est fondé sur des sentiments réels et une préoccupation authentique pour le bien-être du client. Le suivi démontre l'intérêt que l'intervenant porte à ce qui se passe dans la vie de son client et permet de renforcer ce quatrième et dernier niveau de l'importance personnelle. ▪ Soulignez que l'importance personnelle peut paraître simple, mais ce sentiment constitue une base essentielle à tout ce que vous faites avec les jeunes. Très peu de choses que vous ferez avec les jeunes se révéleront efficaces si ceux-ci ne sentent pas qu'ils importent pour vous. L'« importance personnelle » devient doublement précieuse pour les jeunes qui ne semblent pas compter pour personne d'autre. Il se peut fort bien que vous soyez la seule personne qui puisse véritablement leur dire qu'ils sont vraiment importants aux yeux de quelqu'un. ▪ Renforcez le fait que la recherche sur la résilience, la capacité de rebondir après un échec et de continuer à travailler pour bâtir son avenir souhaité, laisse voir que le plus important facteur en appui à la résilience est d'avoir une personne qui nous valorise et croit en nos capacités de réussir. ▪ Invitez les commentaires et les réflexions sur ce rôle pour appuyer le client à avoir confiance. 	
1	15 h 30 – 16 h	Présentation de Compagnon de circuit et stratégies supplémentaires à l'égard de	

Jour	Durée	Déroulement	Matériel requis
		<p>l'avenir souhaité et le fait de donner l'espoir</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Notez qu'il est possible de faire de nombreuses choses (petites et grandes) qui peuvent contribuer à l'orientation des clients quant à leur avenir et à leur croyance à l'égard de cet avenir. L'activité de visualisation de l'avenir souhaité et le sentiment d'appartenance par rapport aux autres sont deux choses qu'il est possible d'accomplir. ▪ Présentez Compagnon de circuit, une ressource en ligne gratuite qui offre une vaste gamme de stratégies et d'outils pour aider les clients à bâtir leur future carrière. Notez que le site Web comprend des stratégies pour bâtir : <ul style="list-style-type: none"> ○ la vision et la croyance; ○ la confiance en soi; ○ la sensibilisation à l'égard des possibilités; ○ la vision future; ○ les plans d'action; ○ les compétences et les appuis. ▪ Faites le point que dans le cadre de la présente séance, nous leur donnerons la possibilité d'explorer au moins une intervention pratique axée sur chacun de ces domaines. Pour bâtir la croyance, nous nous concentrons sur le sentiment d'appartenance par rapport aux autres. Dans chaque domaine, après avoir exploré l'intervention en détail, nous nous concentrerons sur les autres interventions que l'on peut accéder et utiliser, et ce, gratuitement à partir de Compagnon de circuit. Ainsi, en travaillant avec les clients, ils commenceront à utiliser une trousse d'outils réelle de stratégies et de ressources pour aborder une vaste gamme de problèmes avec le client. ▪ À l'aide d'un ordinateur portable et d'un projecteur ACL, démontrez la méthode d'accès à Compagnon de circuit et passez en revue les notions de base de la navigation dans le 	

Jour	Durée	Déroulement	Matériel requis
		<p>site Web.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Consultez les pages 74 et 78 dans le cahier du participant pour obtenir des résumés du module et des conseils en matière de navigation. ▪ Accédez au module B et indiquez aux participants où ils trouveront de plus amples renseignements sur l'avenir souhaité et le sentiment d'appartenance par rapport aux autres. Mettez en évidence les outils connexes. ▪ Examinez brièvement les autres outils et stratégies offerts dans le module B pouvant aider les clients à bâtir leur vision et croyance à l'égard de l'avenir. ▪ Répondez aux questions et indiquez aux participants que nous consulterons de nouveau Compagnon de circuit pendant la séance alors ils seront plus à l'aise avec la navigation afin de trouver rapidement ce qu'ils veulent. 	<i>PW pages 74 à 78</i>
1	16 h – 16 h 30	<p>Examen</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Retournez aux objectifs de la séance et examinez le modèle de planification de l'éducation (diapositive 3). ▪ Donnez un aperçu de la deuxième journée et faites des liens entre le programme de demain, les objectifs et le modèle. <p>Questions</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Accordez du temps aux participants pour poser des questions ou formuler des commentaires ou des préoccupations. <p>Faits connus</p>	

Jour	Durée	Déroulement	Matériel requis
		<ul style="list-style-type: none"> ▪ Terminez la journée avec quelques « Faits peu connus ». ▪ Assurez-vous que les participants comprennent l'importance de l'horaire et de la logistique de la séance de demain. <p>Fin de la journée</p>	

Notes à l'intention de l'animateur : Détails du déroulement des activités Jour 2

Jour	Durée	Déroulement	Matériel requis
2	9 h 30 – 9 h 45	<p>Bienvenue</p> <p>Inscription – Examen</p> <p>Faits connus</p>	
2	9 h 45 – 10 h 45	<p>Connaissance de soi</p> <p><i>Objectif</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Renforcer l'importance de la connaissance de soi globalement dans le perfectionnement professionnel et, plus précisément, dans la sélection des options en matière d'éducation. ▪ Offrir divers outils et stratégies pour aider les clients à rehausser leur connaissance de soi. ▪ Encadrer les participants pour aider les clients à évaluer les « liens » entre les options éducatives éventuelles et les « moteurs internes ». <p>La roue</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Soulignez que la recherche sur les décrocheurs du postsecondaire indique que la principale raison pour abandonner les études postsecondaires ou pour changer de programme est l'impression qu'il n'y a pas d'« affinité » entre le programme d'études actuel et soi-même (Statistique Canada, 2006. Enquête auprès des jeunes en transition : mise à jour sur les cheminements liés aux études et au travail des jeunes 	

Jour	Durée	Déroulement	Matériel requis
		<p>adultes. http://www.statscan.ca/Daily/Francais/060705/q060705a.htm).</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Notez qu'il est très probable que les résultats auraient été les mêmes avec des adultes qui ont décroché ou qui n'ont pas terminé leurs programmes de formation. ▪ Nous voulons parler maintenant de la « façon dont il est possible de vérifier l'affinité ». Notez que l'un des organisateurs les plus utiles pour répondre à cette question est la roue de carrières que Dr Norm Amundson et Gray Poehnell ont mise au point au départ pour les chômeurs adultes. <p>Diapo 8</p> <div data-bbox="957 776 1381 1094" data-label="Diagram"> </div> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Demandez aux participants de se reporter à la page 23 dans le Cahier du participant. Examinez brièvement la roue de connaissance de soi et expliquez chacune des catégories. ▪ Demandez aussi aux participants de se reporter aux pages 24 à 27 dans le Cahier du participant pour trouver les listes des intérêts; des valeurs; des traits de personnalité/style 	<p>Diapo 8: <i>Roue de connaissance de soi</i></p> <p><i>PW pages 24 à 27</i></p>

Jour	Durée	Déroulement	Matériel requis
		<p>personnel; des compétences et des habiletés.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Expliquez que l'exercice sera divisé en quatre parties, à savoir : <ul style="list-style-type: none"> ○ La partie A sera une activité individuelle où ils devront faire un « inventaire professionnel » pour eux-mêmes; ○ La partie B sera une prochaine étape assistée dans l'activité individuelle qu'ils feront avec le grand groupe; ○ La partie C sera une activité par paires où les participants parleront des composantes de leur inventaire professionnel et de la façon dont elles cadrent avec leurs projets d'apprentissage actuels; ○ La partie D sera une activité par groupe de quatre où les participants discuteront des applications de cet outil avec les clients. ▪ Indiquez aux participants que vous expliquerez chaque partie lorsqu'ils passeront d'une partie de l'exercice à la partie suivante. ▪ Demandez aux participants de se reporter à nouveau à la roue de carrières pour passer rapidement en revue chacune de ses catégories. ▪ Partie A : (10 minutes) <ul style="list-style-type: none"> ○ Invitez les participants à remplir individuellement les quatre inventaires – champs d'intérêt, valeurs, traits de personnalité/style personnel, et compétences et habiletés (pages 24 à 27 dans le Cahier du participant) – et à encercler le plus d'éléments possible, dans chaque inventaire, qui se rattachent à eux. ○ Lorsqu'ils auront tous terminé, ils devront sélectionner leurs principaux choix (de trois à cinq) dans chaque catégorie et les placer dans le segment approprié de leur roue de carrières à la page 30 du Cahier du participant. ○ Demandez aux participants de se reporter à la série de questions portant sur les actifs personnels et le soutien et de consigner des mots clés dans leur roue de connaissance de soi. ▪ Partie B : (10 minutes) <ul style="list-style-type: none"> ○ Démontrez cette étape en dessinant sur une feuille de tableau-papier une roue 	

Jour	Durée	Déroulement	Matériel requis
		<p>qui comprend les cinq catégories :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ les intérêts; ▪ les valeurs; ▪ les traits de personnalité/style personnel; ▪ les compétences et les habiletés; ▪ les biens/ressources personnels; ▪ le soutien. <ul style="list-style-type: none"> ○ Demandez-leur de considérer leur projet d'apprentissage actuel qui vise à les préparer pour leur nouveau rôle avec le Y (y compris la présente séance de formation). ○ Soulignez que l'objectif à cette étape est de personnaliser leurs propres roues en fonction des facteurs auxquels ils accordent le plus d'importance et pour déterminer la portée des « liens » entre l'apprentissage qu'ils entreprennent et les « moteurs internes ». ○ Notez que les segments de leur roue ne seront pas tous de la même grosseur, car les participants accorderont probablement plus d'importance dans leur vie à certaines catégories plutôt qu'à d'autres. Par exemple, il pourrait être plus important d'être fidèle à son style personnel que d'appliquer ses compétences préférées. Faites une démonstration sur le tableau-papier en montrant une roue dont les segments sont inégaux en fonction des priorités personnelles. ○ Demandez : « Quelle est votre réaction immédiate? Est-ce une affinité parfaite? L'affinité n'est pas parfaite, mais est-elle assez bonne? Juste moyenne – l'affinité pourrait être plus grande? L'affinité n'est pas bonne? » Invitez-les également à indiquer un « désir pour l'avenir » dans le segment des possibilités de carrière, si cela leur convient. (Ils peuvent également regarder leur roue pour voir l'affinité avec leur emploi actuel dans l'ensemble.) <ul style="list-style-type: none"> ▪ Partie C : (20 minutes : 10 minutes chacun) <ul style="list-style-type: none"> ○ Mentionnez que c'est une occasion pour eux de discuter avec un collègue afin de déterminer où ils se situent dans leur apprentissage, où ils aimeraient se trouver et ce que l'exercice leur a révélé. 	

Jour	Durée	Déroulement	Matériel requis
		<ul style="list-style-type: none"> ○ Que faudrait-il faire pour obtenir une plus grande « affinité » entre la formation et leurs caractéristiques personnelles? Que pourraient-ils faire pour améliorer l'« affinité »? ○ Indiquez que c'est également une occasion de comparer les roues. Soulignez que les personnes ayant des priorités personnelles différentes pourraient quand même être attirées par le même domaine. Par ailleurs, les participants pourraient découvrir de nombreuses similarités entre leur roue et celle de leur partenaire. ○ Soulignez que, pendant qu'ils réfléchissent à leur roue et à l'affinité avec leur emploi, leur projet et leurs priorités d'apprentissage, s'ils découvrent une bonne affinité, cela peut se révéler une validation de leur propre situation professionnelle; que, s'ils ont découvert une affinité moins grande qu'ils ne l'auraient souhaité, cela peut les amener à réfléchir à leur propre cheminement de carrière préféré d'une manière plus délibérée. <ul style="list-style-type: none"> ▪ Partie D : (15 minutes) <ul style="list-style-type: none"> ○ Invitez les paires à former des groupes de quatre pour discuter comment ils utiliseraient ou pourraient utiliser cette activité ou des variantes de celle-ci pour aider les clients à évaluer l'affinité avec leur objectif professionnel à long terme ET à court terme, le programme ou la formation avant d'entreprendre la formation même. ○ Invitez les groupes à faire montre de créativité. Demandez-leur d'être précis et de répondre aux questions suivantes : <ul style="list-style-type: none"> ▪ Comment présenteriez-vous le concept à un client? ▪ Quelle partie du travail feriez-vous dans la séance de counseling d'emploi avec le client? Quelle part du travail, s'il y a lieu, demanderiez-vous au client de faire lui-même? Comment lui diriez-vous de faire le travail lui-même? ▪ À l'aide de quelles preuves feriez-vous un suivi pour déterminer si la stratégie ayant trait à la roue de carrières aide votre client à progresser vers son objectif? 	

Jour	Durée	Déroulement	Matériel requis
		<ul style="list-style-type: none"> ▪ Quels « accessoires » ou aides amèneriez-vous le client à utiliser (c.-à-d., un document d'information, un tableau-papier)? ○ Demandez à chaque groupe de choisir un porte-parole afin de présenter les idées à l'ensemble du groupe. ▪ Reprise et récapitulation : <ul style="list-style-type: none"> ○ Reprenez le contenu en deux parties, en vous concentrant d'abord sur l'expérience personnelle des participants puis sur la façon dont ils l'appliqueraient avec les clients. ○ <u>Partie A</u> : Expérience personnelle : <ul style="list-style-type: none"> ▪ Lors de la discussion de leur expérience personnelle avec un collègue, demandez-lui de partager sa roue. Se reconnaît-il dans sa roue? Ayez une discussion sur la façon que la connaissance de soi peut mener à une meilleure prise de décisions quant aux options en matière d'éducation et de travail. ○ <u>Partie B</u> : Applications avec les clients : <ul style="list-style-type: none"> ▪ Indiquez sur une feuille de tableau-papier les idées d'application avec les clients. Invitez-les à noter les idées intéressantes et créatives dans leur cahier pour consultation future (page 32). ▪ Ayez une discussion sur la façon d'utiliser cet outil avec les clients pour appuyer une meilleure prise de décision concernant l'éducation et d'autres enjeux de la vie (tels que les options de travail, l'hébergement, etc.). ▪ Précisez que la roue de connaissance de soi est une stratégie pour aider les clients à mettre sur papier les éléments les plus importants portant sur eux dont ils veulent tenir compte en prenant des décisions sur leur avenir, que ce soit une décision sur le type de travail qu'ils veulent faire ou l'éducation qui les aidera à faire ce travail. 	<i>PW page 32</i>
2	10 h 45 – 11 h	PAUSE	

Jour	Durée	Déroulement	Matériel requis
2	11 h – 11 h 15	<p>Compagnon de circuit – Stratégies/outils supplémentaires pour aider à bâtir la connaissance de soi du client</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ À l'aide de l'ordinateur portable et d'un projecteur ALC, accédez à Compagnon de circuit. ▪ Consultez les pages 74 et 78 dans le cahier du participant pour obtenir des résumés du module et des conseils en matière de navigation. ▪ Accédez au module C et indiquez aux participants où ils trouveront de plus amples renseignements sur la connaissance en soi. Mettez en évidence les outils à appliquer soi-même ou pour le client. Renforcez l'importance d'appliquer personnellement les interventions avant de les essayer avec les clients. ▪ Examinez brièvement les autres outils et stratégies offerts dans Compagnon de circuit pouvant aider les clients à bâtir leur connaissance de soi. ▪ Invitez d'autres idées, des stratégies déjà utilisées, dont les participants croient qu'elles pourraient être utiles dans le cadre du travail avec les clients. ▪ Répondez aux questions. 	<p><i>PW pages 74 à 78</i></p>
2	11 h 15 – 12 h 15	<p>Sensibilisation à l'égard des possibilités</p> <p><i>Objectif</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>Renforcez l'importance de la sensibilisation à l'égard des possibilités, c'est-à-dire élargir les horizons des clients et s'assurer qu'une vaste gamme d'options sont explorées.</i> ▪ <i>Déterminez diverses sources d'information ou de stratégies que les clients peuvent explorer, y compris les impressions, les personnes et la participation.</i> <p>Diapositive 9</p>	

Jour	Durée	Déroulement	Matériel requis
		<div data-bbox="951 329 1388 654" data-label="Diagram"> <p>Rowan</p> <p>Interêts - être sur le terrain - être impliquée - être dans les situations d'urgence - aimer entamer des projets (sans intérêt pour les projets à long terme)</p> <p>Valeurs - rendre des services - aider les autres - aventure, risque - changement / variété</p> <p>Soutien - parents, frères/sœurs plus âgés, famille élargie - dans - fait partie de plusieurs équipes sportives</p> <p>Objectif de Carrière - médecin</p> <p>Objectifs d'apprentissage - apprendre à travailler en équipe - apprendre à gérer le stress - apprendre à gérer le temps</p> <p>Trails de personnalité - Style d'apprentissage - aime faire partie d'une équipe - aime la variété de la répétition de l'activité - aime pas non aller à l'école</p> <p>Compétences et aptitudes - aucune réponse - déterminée - capable sous la pression - effectuer plusieurs tâches - faire plusieurs choses à la fois - aime l'école et l'école de l'ordre de projet</p> <p>Statut Personnel - excellentes notes - habite chez ses parents - a quelques sœurs</p> </div> <ul style="list-style-type: none"> Présentez l'étude de cas n° 1 (Rowan). Présentez Rowan qui termine ses études secondaires. La première fois qu'elle est venue nous voir, ses parents l'ont accompagnée. Ils ont indiqué que son objectif est d'étudier en médecine afin de devenir un médecin. Même si Rowan obtient de très bonnes notes à l'école, il était évident qu'elle ne voulait pas devenir médecin. En séance plénière, explorez la roue de connaissance de soi de Rowan. Dites qu'elle a confirmé qu'elle veut travailler dans le domaine des soins de la santé, mais qu'elle ne veut pas travailler ans un hôpital ou bureau de médecins. Soulignez que Rowan aime les déplacements et le travail d'équipe. Notez qu'elle aime « entamer les choses » et qu'elle n'aime pas particulièrement travailler sur les projets à long terme. Lancez des idées sur les professions dans le domaine des soins de la santé qui peuvent représenter des possibilités pour Rowan. Soulignez qu'une fois des professions prometteuses déterminées, il est important de faire de la recherche. La recherche permet aux clients d'obtenir d'autres détails sur les possibilités, de la demande jusqu'au salaire en passant par l'environnement de travail et les valeurs dominantes, afin d'éliminer certaines professions et d'en explorer d'autres davantage. Divisez les participants dans des groupes de 3 ou 4. Invitez chaque groupe à choisir dans 	

Jour	Durée	Déroulement	Matériel requis
		<p>la liste des possibilités lancées une profession qu'il croit prometteuse et exige une analyse plus approfondie. Insistez que la vie réelle, les choix seraient ceux du client, mais aux fins du présent exercice, nous présumons que Rowan a exprimé un réel intérêt à en savoir davantage à propos de l'option choisie par chaque groupe. Soulignez qu'il n'est pas important si tous les groupes choisissent la même option ou différentes options. Le but ici est de simuler une recherche que le client doit entreprendre.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Demandez aux groupes : À la place de Rowan, quelles sources de renseignements iriez-vous chercher dans votre collectivité afin d'en apprendre plus à propos de cette possibilité (p. ex. ambulancière paramédicale)? ▪ Donnez aux groupes de cinq à sept minutes pour générer une liste de sources d'information possibles. Assurez-vous que chaque groupe a nommé une personne pour consigner les réponses. ▪ Après ces cinq à sept minutes, demandez aux groupes de partager leurs sources. Invitez le premier groupe à partager deux ou trois sources, puis passez au prochain groupe. Passez d'un groupe à l'autre en leur demandant d'indiquer des sources qui n'ont pas encore été proposées par les autres groupes. ▪ Faites trois colonnes sur un tableau-papier. À mesure que les groupes font des suggestions, consignez-les sur le tableau-papier dans la catégorie des papiers (copie papier ou média électronique), des personnes ou de participation (ne nommez pas ces colonnes immédiatement). ▪ Ensuite, présentez les trois P en nommant chaque colonne. Consacrez du temps à l'analyse des sources sur « papier » en soulignant que cette catégorie comprend les ressources sur papier (bottin téléphonique, la CNP, les emplois d'avenir, les brochures, etc.) et les médias électroniques (sites Internet). ▪ Dites qu'il existe une quantité illimitée de renseignements dans Internet, mais que nous devons être des consommateurs intelligents de ces renseignements. Explorez avec les participants certains des avantages des renseignements en ligne, p. ex. ils sont immédiatement accessibles, il existe de multiples sources de tout type de renseignements 	

Jour	Durée	Déroulement	Matériel requis
		<p>recherchés. Consacrez du temps pour explorer certaines des lacunes. Soulignez que ces renseignements sont souvent nationaux (ou américains au lieu de canadiens) et qu'il est important de vérifier la fiabilité des sources (s'agit-il d'une source reconnue et fiable?).</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Notez qu'Internet peut fournir des renseignements très utiles. Il existe une trousse de sources proposées par les employeurs qui comprend d'excellents sites, notamment Croisières en emploi, les emplois d'avenir, la CNP, Ciblétudes et le Centre d'information canadien sur les diplômes internationaux (CICDI). Soulignez que même s'il s'agit de sources essentielles qui fournissent des renseignements importants, il faut consulter d'autres sources. La plupart des personnes doivent également avoir recours aux sources directes accessibles et locales de renseignements. ▪ Explorez ensemble les sources de renseignements sous « Personnes ». Si la liste n'est pas longue, ajoutez des réponses. Mettez l'accent sur la valeur des sources humaines de renseignements en soulignant la valeur de l'entrevue d'information. Demandez si un participant a déjà mené des entrevues d'information ou a déjà été interrogé de cette façon. Assurez-vous que tous les participants comprennent le concept de l'entrevue d'information. Notez que certains clients peuvent croire qu'ils n'ont aucun accès aux personnes qu'ils peuvent devoir interroger et, dans ce cas, le rôle des participants peut être davantage axé sur l'aide offerte aux clients pour déterminer et approcher les personnes-ressources possibles. ▪ Comparez le type de renseignements disponibles en ligne aux éléments pouvant être découverts au cours d'une interaction personnelle avec une personne qui effectue le métier d'ambulancier paramédical. Lancez des questions dont Rowan pourrait demander au cours d'une entrevue d'information. ▪ Passez à la colonne « Participation » et, encore une fois, ajoutez des sources si la liste est trop courte. Explorez ensemble la valeur de la recherche expérientielle, c'est-à-dire voir les réalités de la vie en tant qu'ambulancier paramédical. Quels types de renseignements importants Rowan peut-elle trouver par l'entremise de la participation? ▪ Discutez avec le groupe des effets de prendre le temps de faire ce type de recherche avant de participer à un programme d'EPS? Rappelez le fait que 70 % des personnes 	

Jour	Durée	Déroulement	Matériel requis
		<p>quittent l'EPS en raison d'un manque de « lien ». Dites que la seule façon d'assurer un « lien » est de vraiment savoir dans quoi l'on s'embarque. Ce type de travail cadre-t-il bien avec moi? Si vous avez fait vos recherches, vous pouvez aller de l'avant avec enthousiasme, car vous savez que ce domaine est pour vous. Sinon, c'est un peu comme chercher à l'aveuglette. Vous ne savez pas vraiment dans quoi vous vous embarquez.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Notez qu'un client ne va vraisemblablement pas utiliser toutes les sources énumérées, mais qu'il faut un mélange de Papier, de Personnes et de Participation étant donné que chaque catégorie donne une différente perception des renseignements. Donnez un exemple des étapes de recherche que peut entreprendre Rowan pour confirmer sa décision. Voici un exemple possible : <ul style="list-style-type: none"> ○ Elle interroge un ambulancier paramédical pour obtenir des renseignements réels sur ce métier. Même si elle n'est pas en mesure de visiter les lieux du travail pour des raisons de sécurité, elle a pu lui demander quelles sont les réalités quotidiennes, les hauts et les bas associés à l'emploi et obtenir un bon aperçu si cette profession est vraiment ce qu'elle croyait. ○ Elle a également discuté avec l'organisme local qui emploie des ambulanciers paramédicaux et a découvert quelles sont les réalités d'un emploi au sein de cet organisme, y compris les heures, le salaire, les conditions et les avantages. ○ Finalement, elle a été en mesure de chercher les prévisions d'emploi en ligne et de découvrir que la demande d'ambulanciers paramédicaux est à la hausse et que cette tendance devrait se maintenir au cours des prochaines années. ▪ Soulignez que cette phase de recherche n'a pas à être longue ou approfondie, mais qu'il s'agit d'un investissement par le client pour lui et son avenir. ▪ Indiquez qu'une fois la recherche terminée, Rowan est maintenant certaine qu'elle veut être une ambulancière paramédicale. Elle a obtenu suffisamment de détails; de l'information sur le meilleur et le pire de la profession, et elle est certaine que c'est ce qu'elle veut faire. Même s'il a été difficile d'obtenir l'appui de ses parents, ils ont vu ses recherches et constaté le « lien ». Maintenant, elle est vraiment enthousiasme quant à sa 	

Jour	Durée	Déroulement	Matériel requis
		<p>décision et recherche des options en matière d'éducation pour poursuivre son rêve de devenir ambulancière paramédicale.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Dites aux participants qu'à cette étape, lorsque le client passe à l'exploration des possibilités liées à l'EPS, l'ensemble du processus se répète, mais en version écourtée. À cette étape, le client veut s'assurer de rechercher ce qui est offert en matière de programmes d'EPS et de vérifier les possibilités prometteuses par rapport à ce qui est important pour lui afin de déterminer le « lien ». Il est important de s'assurer que le client découvre la gamme de programmes possibles et regroupe suffisamment de renseignements (consulter les 3 P) pour être certain que le programme choisi est le bon pour lui. Il peut également reprendre sa roue de connaissance de soi et inclure plus de renseignements sous le style d'apprentissage pour s'assurer que le programme choisi s'avère la meilleure option pour lui. <i>Note à l'animateur : Si le temps le permet, il peut s'agir du moment pertinent pour présenter le journal de bord d'apprentissage, qui est un document de cours facultatif.</i> ▪ Soulignez qu'il y a des étapes essentielles pendant la recherche des quatre structures d'EPS. Donnez l'exemple que si un client a besoin d'un prêt étudiant, il doit d'abord vérifier que l'établissement envisagé figure dans la « liste des établissements reconnus ». Ces renseignements sont disponibles dans le site Web de RHDSC en suivant les liens vers les subventions et prêts canadiens d'études et en cliquant sur les « Établissements d'enseignement agréés ». <p style="text-align: right;">Adresse URL : (http://www.rhdsc.gc.ca/fr/pip/pcpe/Liensimportants/02_li_Etablissementsagreesindex.shtml).</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Consultez les pages 37 et 38 pour obtenir un échantillon d'un plan de recherche. Passez en revue les étapes proposées et faites des liens avec les 3 P. ▪ Soulignez que certains clients vont savoir exactement ce qu'ils veulent (ils connaîtront leur objectif professionnel et le programme d'étude exact qui leur permettra d'atteindre cet objectif). Même dans ces cas il est important de confirmer qu'ils ont fait leur recherche. Ont-ils fait une exploration expérientielle de l'emploi choisi? Ont-ils discuté avec une 	<p style="text-align: right;">PW pages 37 - 38</p>

Jour	Durée	Déroulement	Matériel requis
		<p>personne qui a déjà suivi le programme d'EPS? Ont-ils suffisamment fait de recherches pour s'assurer que l'emploi cadre bien avec eux?</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Demandez s'il y a des commentaires ou des questions. Insistez sur le fait que les compétences de recherche des clients renforcées en faisant cet exercice leur seront extrêmement utiles dans le cadre de leur travail ou la gestion des transitions dans leur vie à l'avenir. 	
2	12 h 15 – 12 h 30	<p>Compagnon de circuit – Stratégies/outils supplémentaires pour appuyer la sensibilisation à l'égard des possibilités du client</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ À l'aide de l'ordinateur portable et d'un projecteur ALC, accédez à Compagnon de circuit. ▪ Consultez les pages 74 et 78 dans le cahier du participant pour obtenir des résumés du module et des conseils en matière de navigation. ▪ Accédez au module B pour mettre en évidence certaines des ressources et stratégies dans Compagnon de circuit qui peuvent appuyer la sensibilisation à l'égard des possibilités du client. 	<p><i>PW pages 74 – 78</i></p>
2	12 h 30 – 13 h	DINER	
2	13 h 30 – 14 h 15	<p>Réunir les éléments – Planifier les mesures</p> <p><i>Objectif</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>Offrir aux participants un cadre pour établir un objectif efficace.</i> ▪ <i>Fournir des échantillons, des modèles et des exercices pratiques afin que les participants soient munis d'outils pour aider leurs clients à passer à l'action.</i> 	

Jour	Durée	Déroulement	Matériel requis
	(20)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Souhaitez de nouveau la bienvenue aux participants après le dîner. Notez qu'il ne reste que quelques heures à passer ensemble. <p>Diapo 11</p> <div data-bbox="947 542 1388 875" data-label="Diagram"> <p>The diagram, titled 'Le Grand Portrait', illustrates a five-stage circular process. On the left, a person stands holding a banner with the letters 'ON X'. Five green circles are arranged in a circle, connected by yellow arrows indicating a clockwise flow. The stages are: 1. 'Articuler et énoncer son objectif' (top-left), 2. 'Confiance et espoir' (top), 3. 'Connaissance de soi' (top-right), 4. 'Comprendre les divers possibilités' (bottom-right), and 5. 'Vision de l'avenir et plan d'action à court terme' (bottom-left).</p> </div> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Retournez au grand portrait et expliquez brièvement ce que nous avons vu. Notez que nous avons travaillé autour du cercle et que nous sommes maintenant à l'étape où le client a une vision claire de son avenir et peut articuler son objectif avec confiance en sachant qu'il a examiné de façon approfondie toutes les options et a trouvé une option potentielle qui cadre bien avec ce qui est le plus important pour lui. ▪ Notez que la première étape du plan d'action est de s'assurer que l'objectif est bien articulé. Demandez : quels sont les éléments d'un solide énoncé de l'objectif? Les réponses peuvent inclure : <ul style="list-style-type: none"> ○ L'objectif est précis, mesurable, réalisable, réaliste et opportun. (modèle SMART) – Vous pouvez donner un exemple d'un objectif SMART, tel que : <i>Réussir le programme d'apprentissage d'électricien en construction et en entretien offert par le collègue Sheridan (niveau 1) avant juin 2010.</i> 	Diapo 11 : <i>Le grand portrait</i>

Jour	Durée	Déroulement	Matériel requis
	(10)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ La connaissance de la plupart des participants, il s'agit sans aucun doute un examen. ▪ Soulignez le fait que le processus de restreindre et de fixer l'objectif peut s'avérer stressant pour les clients. En choisissant une option, ils peuvent sentir qu'ils mettent à l'écart les autres et se sentent coincés. Renforcez le fait qu'aucune décision sur le plan de la carrière n'est fatale ou irréversible. Les objectifs fixés donnent une orientation et une structure, mais le but n'est pas de nous retenir. Les objectifs peuvent être adaptés, modifiés ou changés à mesure que nous changeons... et il est très utile d'avoir à l'œil les objectifs de « remplacement » alors si les événements ne se passent pas comme prévu, un plan d'urgence est déjà en place. ▪ Notez que les participants auront maintenant la possibilité de travailler avec les clients de Rowan en les aidant à articuler leurs objectifs et à concevoir des plans d'action adaptés. ▪ Passez en revue le matériel suivant dans le cahier du participant : <ul style="list-style-type: none"> ○ Études de cas (pages 40 à 43). ○ Exemple de plan d'action (pages 44 à 45) ○ Plan d'action vide (pages 46 à 47) ▪ Notez que les participants travailleront en petits groupes. Chaque groupe travaillera avec une étude de cas. La première tâche sera d'articuler un objectif SMART. Quelles modifications faut-il apporter aux objectifs actuels pour s'assurer qu'il respecte le modèle SMART? ▪ Une fois l'objectif clair, le prochain défi sera de concevoir un plan d'action précisant certaines des étapes initiales qui serviront davantage à rapprocher le client de leur objectif. Prenez le temps d'examiner l'exemple du plan d'action et assurez-vous que tous les participants comprennent l'activité. ▪ Notez qu'ils auront environ dix minutes pour travailler avec l'énoncé de leur objectif et entamer leur plan d'action. Demandez à chaque groupe de nommer une personne pour consigner les réponses et de concevoir un plan pour présenter l'objectif et le plan d'action 	<p><i>PW pages 40 à 47</i></p>

Jour	Durée	Déroulement	Matériel requis
	(15)	<p>à tous les participants après l'activité.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Divisez les participants en petits groupes (de trois à cinq participants par groupe) et attribuez un cas d'étude à chaque groupe. Promenez-vous et aidez les groupes, au besoin. ▪ Après dix minutes, invitez chaque groupe à présenter brièvement son étude de cas, l'énoncé de son objectif et de passer en revue le plan d'action élaboré. Demandez s'il y a des commentaires ou des questions après chaque présentation. ▪ Demandez aux participants leurs commentaires par rapport à l'activité. Était-elle facile ou difficile? Pourront-ils l'exécuter avec les clients? Quels sont les avantages de l'exécuter? Quels peuvent être les défis? ▪ Renforcez qu'un défi peut être que les plans peuvent ne pas être ceux souhaités. Accédez maintenant à Compagnon de circuit pour démontrer le scénario de plan d'action (module C) et insistez sur l'importance d'un plan d'urgence ou de remplacement. ▪ Faites le lien qu'après la pause, nous passerons aux « Compétences et soutien pour Vivre, apprendre et gagner ». Notez que nous nous concentrerons sur la façon d'aider les clients à rebondir s'ils rencontrent des obstacles dans leur parcours. 	
2	14 h 15 – 14 h 30	PAUSE	
2	14 h 30 – 15 h 35	<p>Faits peu connus</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Un ou deux « Faits peu connus » supplémentaires. <p>Compétences et soutien pour Vivre, apprendre et gagner :</p> <p><i>Objectif :</i></p>	

Jour	Durée	Déroulement	Matériel requis
	(20)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>Reconnaître que les clients nécessitent une gamme de ressources personnelles pour appuyer la réussite pour vivre, apprendre et gagner.</i> ▪ <i>Offrir aux participants des outils pour aider les clients à combler les écarts en matière de compétences scolaires précises.</i> ▪ <i>Offrir une méthode pour former un « cercle d'appuis » pour réussir, tant pour les clients que pour eux.</i> <p>Résilience</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Demandez aux participants de former un grand cercle. Prenez une balle de caoutchouc et faites-la bondir quelques fois. Démontrez comment elle bondit au-delà d'un obstacle. Passez-la à un autre participant et invitez les participants à la lancer à un autre participant pour démontrer ce que peut faire d'autre la balle de caoutchouc (p. ex., rouler sur le plancher, éviter un obstacle, bondir plus haut). Dites aux participants de continuer à démontrer différentes choses que la balle pour faire. Après quelques minutes, demandez aux participants de se rasseoir. À l'aide d'une assiette en verre remplie d'eau, laissez tomber la balle de caoutchouc. Elle sera immédiatement submergée d'eau, mais remontera à la surface. Laissez tomber différents objets sur la balle (même des objets lourds) et la balle remontera toujours à la surface. ▪ Demander aux participants de nommer des qualités qu'ils remarquent par rapport à la balle. Voici quelques exemples de réponses : <ul style="list-style-type: none"> ○ Elle rebondit. ○ Elle est capable de rebondir par-dessus les obstacles. ○ Elle est capable de rouler sur de longues distances. ○ Elle maintient son élan. ○ Elle va où bon lui semble. ○ Elle ne coule pas. ▪ Expliquer qu'il s'agit de qualités que nous cherchons tous à avoir dans la vie. Aux prises avec des situations stressantes ou exigeantes, certains continuent de progresser alors que d'autres se découragent et abandonnent. Il existe des compétences et des stratégies 	<p><i>Balle de caoutchouc, bol rempli d'eau</i></p>

Jour	Durée	Déroulement	Matériel requis
		<p>qui nous aident à rebondir, mais aussi certaines attitudes ou certains comportements qui nous retiennent et qui nous font couler. Notez qu'au cours de la prochaine heure, nous explorerons brièvement ce que la recherche nous indique à propos de la résilience et nous étudierons certains outils pour appuyer la résilience pendant l'apprentissage.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Notez qu'il existe une grande quantité de recherches sur la résilience, principalement des domaines de la santé et des services sociaux, remontant jusqu'aux années 1940. Soulignez que la résilience se trouve dans chacun de nous. Les chercheurs se sont concentrés sur la compréhension pourquoi certaines personnes sont plus résilientes que d'autres et ils ont trouvé un certain nombre de « facteurs de protection », des facteurs qui semblent les contrer et qui leur permettent de surmonter un défi sans sortir de leur chemin choisi. <p>Diapo 12</p> <div data-bbox="947 776 1388 1110" data-label="Image"> </div> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Passez brièvement en revue les facteurs protecteurs suivants repérés dans la recherche (page 50 dans le cahier du participant). <p>FACTEURS INTERNES FACTEURS EXTERNES</p>	<p>Diapo 12 : <i>Résilience</i></p>

Jour	Durée	Déroulement		Matériel requis
		Facteurs intrapersonnels	Soutien interpersonnel	<i>PW page 50</i>
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Auto-efficacité (sentiment de valeur, estime de soi, croyance en soi, sentiment de maîtrise, locus de contrôle interne, confiance en soi, identité bien définie) ▪ Autonomie ▪ Sentiment d'avoir une raison d'être ▪ Accomplissement/primauté des objectifs ▪ Attentes élevées quant à la réussite, optimisme, espoir ▪ Responsabilité envers soi, valorise l'activisme ▪ Foi, moralité ▪ Humour ▪ Humeur positive ▪ Confiance en les autres ▪ Altruisme ▪ Créativité ▪ Persévérance, détermination, volonté, motivation ▪ Flexibilité ▪ Esprit critique ▪ Capacité de distanciation 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Parents/famille (supervision parentale en dehors des heures de classe, style parental, implication des parents à l'école, attentes élevées quant à la réussite, relations chaleureuses/cohérence/stabilité dans la famille, temps passé en famille, communication positive et affirmation au sein de la famille, attitude proactive et résolution de problème en famille, structure familiale qui respecte l'individu, règles de vie et sanctions cohérentes, autonomie encouragée par les parents) ▪ Enseignants et autres adultes (attentes élevées quant à la réussite, relations de confiance, soutien affectif, modèles positifs, réseau de personnes qui croient en l'élève) ▪ Pairs (réseau de pairs qui tendent à l'accomplissement) ▪ Réseau social (relations informelles) 			
Habiletés sociales, faculté d'adaptation et débrouillardise	Soutien institutionnel			

Jour	Durée	Déroulement		Matériel requis
		<ul style="list-style-type: none"> ▪ Attitude proactive (résolution de problèmes, sens de la planification, travail en équipe, bonne communication, expression des émotions, discours intérieur positif, contrôle des impulsions) ▪ Grande habileté à tisser des liens, ouverture aux autres, empathie et sens de la responsabilité envers autrui ▪ Capacités cognitives, vision des conséquences ▪ Valorisation de la diversité culturelle, sensibilité ▪ Perception réaliste de son milieu, capacité de donner un sens positif aux événements, attitude saine face à l'adversité ▪ Pensée critique et réflexion ▪ Accepte de demander de l'aide ▪ Habileté de se distancer de son foyer, de plonger dans le monde extérieur puis de revenir vers ses racines ▪ Absence de réaction contre-productive (inquiétude, pensée magique, réduction de tension, négation, autoreproche et isolement) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Occasions données au jeune de s'impliquer dans sa communauté ▪ Liens étroits entre la famille, l'école et la communauté ▪ Accès à des programmes alternatifs et à des activités périscolaires (après les heures de classe ou durant l'été) ▪ Des contenus pédagogiques stimulants ▪ Milieu scolaire stable, soutenant et respectueux ▪ Vaste gamme de ressources dans la communauté (culture, spiritualité, santé, éducation, bien-être et sécurité) ▪ La communauté et l'école voient les jeunes comme des ressources et récompensent la compétence. ▪ Expression cohérente des valeurs et des normes de la communauté quant au comportement « adéquat » ▪ Soutien social formel grâce à l'école ou aux affiliations religieuses 	
		<ul style="list-style-type: none"> ▪ Demandez s'il y a des commentaires. Ayez une brève discussion concernant comment ces facteurs s'appliquent au travail avec les clients. Notez que certains facteurs sont plus 		

Jour	Durée	Déroulement	Matériel requis
	(15)	<p>disposés à changer pendant les interventions comparativement à d'autres. Hier, nous avons discuté de la croyance et que même si des éléments peuvent promouvoir la croyance et la confiance, il n'existe aucune solution rapide. De la même manière, il est plus facile d'aider les clients à élaborer des compétences et un réseau de soutien interpersonnel que de changer les établissements d'apprentissage fréquentés.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Notez que la dernière heure sera vouée aux outils pour appuyer le perfectionnement des compétences ciblées et assurer les clients (et participants) qu'ils ont le soutien nécessaire pour réussir. <p>Techniques d'étude</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Rappelez la roue de connaissance de soi (page 23 dans le cahier du participant). Notez que la moitié de la roue est axée sur les ressources personnelles soulevées par les clients dans l'énoncé de leur objectif – les actifs personnels, les compétences/capacités et le soutien. Prenez quelques minutes pour passer en revue chacun de ces domaines. ▪ Notez que de nombreux clients peuvent se situer dans plus d'une structure de l'EPS pour la première fois. Rappelez la discussion qui a eu lieu le premier jour concernant le fait que l'EPS représente souvent la première fois où les clients « choisissent » de poursuivre leurs études et leur domaine d'étude. ▪ De même, il peut s'agir de la première fois dans leur vie où ils sont « indépendants », que ce soit pour faire des devoirs, se lever à l'heure, étudier des examens ou gérer leur argent. Il peut s'agir de la première fois également où ils se retrouvent dans un environnement socioculturel/physique. Cela dit, les clients peuvent avoir besoin de nouvelles compétences ou du nouveau soutien. ▪ Faites le point que les clients auront déjà des ressources, c.-à-d. les trois segments de leur connaissance de soi ne seront pas vides à leur première rencontre avec vous. Une partie de leur travail, toutefois, est d'aider les clients à combler tout écart en matière de compétences et à s'entourer de personnes qui peuvent les appuyer adéquatement pour réussir. 	<p><i>PW page 23</i></p>

Jour	Durée	Déroulement	Matériel requis
	(30)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Faites le point que nous avons tous eu des difficultés à l'école à un moment ou à un autre. Il est possible que nous soyons en retard dans des travaux ou que nous soyons sortis trop tard un soir avant un gros examen. Il est possible que nous trouvions un cours plus difficile que d'autres. Notez que certaines sources de difficulté sont externes, par exemple, un professeur déloyal. Dans le cadre de cette activité, mettez l'accent sur ce que les étudiants peuvent gérer. ▪ Invitez les participants à former des triades et à lancer des idées sur les types d'enjeux d'apprentissage (écarts en matière de compétences, mauvaises habitudes d'étude) qui peuvent nuire à une réussite scolaire. ▪ Après trois ou quatre minutes, demandez des réponses. Les réponses se regrouperont naturellement autour des techniques d'étude suivantes : <ul style="list-style-type: none"> ○ L'emploi du temps ○ L'écoute (aux directives) ○ La prise de notes ○ La mémoire et la concentration ○ La rédaction ○ La gestion de l'anxiété ○ La lecture ▪ Discutez brièvement chacune de ces techniques et leurs incidences sur les apprenants et leur réussite. Soulignez que ces compétences sont essentielles aux quatre structures d'EPS. ▪ Notez qu'il s'agit d'outils pratiques dans leur cahier du participant pour appuyer les clients à évaluer chacun de ces domaines et à perfectionner ces compétences. Examinez brièvement les outils figurant aux pages 52 à 67 dans le cahier du participant. Renforcez qu'ils peuvent en choisir parmi les outils en fonction des besoins du client. ▪ Faites une conclusion en discutant sur la façon dont ces outils peuvent être intégrés à leur travail avec les clients et quelles incidences ils peuvent avoir sur la réussite d'un client. <p>Soutien pour la réussite</p>	<p><i>PW pages 52 à 67</i></p>

Jour	Durée	Déroulement	Matériel requis
		<ul style="list-style-type: none"> ▪ Soulignez que, même si tous les facteurs entrent en jeu dans la résilience (présentés sur page 50 de leur Cahier du participant), de nombreux théoriciens ou chercheurs s'entendent pour dire que la résilience se résume à trois facteurs clés : <ol style="list-style-type: none"> 1. Des relations avec des personnes bienveillantes et qui donnent du soutien; 2. Des occasions pour l'apprenant de participer à la vie scolaire et communautaire; 3. Des attentes élevées de la part des parents, des enseignants et des adultes significatifs quant au rendement de l'élève et à sa réussite future. ▪ Renforcez l'importance d'avoir des personnes dans notre vie qui peuvent nous appuyer pour atteindre nos objectifs. Notez qu'il est possible que la façon la plus importante pour renforcer la résilience des apprenants est d'aider les clients à avoir un réseau de soutien pour les aider pendant leur parcours. ▪ Parlez de nouveau de la balle de caoutchouc. Notez que dans le cadre de cette activité, nous allons préparer un cercle pour nous aider à rebondir (ou à être résilient) et nous donner de l'aide pratique si nous rencontrons des défis. Ce cercle sera formé de personnes qui peuvent nous aider, nous encourager et qui croient en nous. ▪ <i>Indiquer que beaucoup d'organismes ont un conseil d'administration. Habituellement, ces conseils sont formés de gens sélectionnés de façon stratégique afin d'appuyer un volet précis de l'organisme qu'ils dirigent (p. ex. avocats, conseillers financiers, experts en matière de contenu, etc.). Les conseils efficaces comptent également des membres qui ont une attitude positive et qui croient en la valeur de l'organisme.</i> ▪ Faites le point que les personnes peuvent grandement tirer profit d'avoir leur propre conseil d'administration (ou cercle de soutien). Donnez en exemple votre propre cercle de soutien ou un cercle de soutien d'un client fictif. <p>Diapo 13</p>	

Jour	Durée	Déroulement	Matériel requis
		<div data-bbox="947 326 1388 659" data-label="Diagram"> </div> <ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>Note that different people will have different categories that are important to them at different times in their lives. For a student entering one of the four streams of PSE, they might need specific supports.</i> ▪ <i>Faire le tour du cercle, en expliquant pourquoi il est essentiel d'inclure chaque membre en fournissant des exemples. Les membres comprennent :</i> <ul style="list-style-type: none"> ○ <i>Une personne qui peut fournir des conseils sur la façon de gérer son argent et d'équilibrer son budget.</i> ○ <i>Une personne qui peut fournir de l'aide sur le plan académique.</i> ○ <i>Une personne qui possède de bonnes capacités de résolution de problèmes et qui peut aider à trouver une solution à des situations embrouillées.</i> ○ <i>Une personne qui peut être une source d'encouragement et de motivation.</i> ○ <i>Une personne qui croit en vos capacités et qui a de grands espoirs pour vous.</i> ○ <i>D'autres personnes que vous désirez inclure dans votre cercle d'alliés – Peut inclure : Quelqu'un que vous pouvez appeler à deux heures du matin quand vous avez des problèmes ou remettez vos choix en question; quelqu'un que vous pouvez appeler lorsque vous réalisez que vous ne réussirez pas votre cours.</i> ▪ <i>Notez qu'un allié est souvent une personne que nous connaissons bien. Toutefois, il arrive que ce soit un étranger, une personne qui a les renseignements ou l'expertise qu'il nous faut.</i> 	<p>Diapo 13 : Cercle de soutien</p>

Jour	Durée	Déroulement	Matériel requis
		<p>la facilité ou de la difficulté de discuter avec ces personnes à cet égard. Renforcez le fait que certaines personnes sont honorées qu'on leur demande de l'aide.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Dites également que notre cercle de soutien change à mesure que nos besoins changent. Encouragez les participants à consulter leur cercle de soutien ici et là. ▪ Renforcez le fait que la salle est remplie de sources potentielles d'aide - des collègues, des gestionnaires, vous en tant que formateur... Bon nombre d'entre vous avez sûrement inclus des personnes présentent aujourd'hui dans votre cercle de soutien. ▪ Ayez une discussion sur les types de soutien qu'ils espèrent recevoir de chacune des personnes et ce qu'ils peuvent faire pour s'assurer que cette aide est en place pour eux. ▪ Encouragez les participants à maintenir le réseau qu'ils peuvent avoir formé ici et à l'utiliser pour les aider dans le cadre de leur travail. ▪ Faites référence brièvement aux autres ressources offertes dans Compagnon de circuit axées sur le perfectionnement des compétences ou du soutien. 	
2	15 h 35 – 16 h	<p>Activité de fermeture</p> <p><i>Objectif :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>Fournir une image solide et durable pour renforcer le fait qu'ils ont un lien en tant que collègues qui partagent une mission commune.</i> ▪ <i>Renforcer le fait qu'ils représentent une aide essentielle les uns pour les autres à mesure qu'ils progressent dans leur nouveau rôle.</i> <p>Balle de corde</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Notez que cette activité représente la conclusion de cette séance et renforce le fait que nous sommes entourés d'alliés ET qu'ils sont aussi les alliés d'autres personnes. ▪ Demander aux participants de former un grand cercle (debout). En tenant une balle de 	Câble de nylon épais

Jour	Durée	Déroulement	Matériel requis
		<p>corde de nylon, indiquer que tous les participants pourront tirer avantage d'un grand cercle d'alliés et qu'ils contribueront également sans doute aux réseaux de soutien des autres. Inviter chaque participant à songer à ce qu'il peut offrir comme allié. Il peut s'agir de différentes qualités allant du sens de l'humour à la capacité de préparer un budget et des bonnes aptitudes de gestion du temps à une attitude positive.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Commencer en nommant un élément que vous avez à offrir à titre d'allié. Demander si quelqu'un (qui est placé en face de vous) est prêt à attraper la balle de corde et à nommer – à son tour – un élément qu'il peut offrir aux autres. Lorsque quelqu'un accepte de recevoir la balle, la lui lancer, mais tenir le bout de la corde afin de créer un lien avec le receveur. Cette personne indiquera ensuite quel est son élément et demandera qui veut être le prochain à recevoir la balle. Elle tiendra son bout de la corde et lancera la balle au prochain volontaire. L'activité se poursuit jusqu'à ce que tous les participants aient pu indiquer la façon dont ils peuvent contribuer à titre d'alliés. À ce moment, le groupe aura créé une toile de corde liant chaque personne du cercle. Indiquer qu'il s'agit d'un exemple physique du fait que nous sommes tous liés, que nous avons tous des alliés et que nous sommes tous les alliés d'autres personnes. ▪ Demander aux participants de poser avec soin la toile sur le sol. Demander à un volontaire de se coucher sur la toile afin de confirmer sa solidité. Lorsque le volontaire est en place, s'assurer que tous les bouts de la corde sont tenus par un participant (y compris celui que tenait le volontaire). À trois, demander au groupe de soulever la toile (et le volontaire). ▪ Inviter les participants à commenter l'expérience. Souligner la facilité avec laquelle on a soulevé le volontaire et la mesure dans laquelle la toile était solide malgré son apparence fragile. Indiquer qu'il en est de même pour les réseaux. Nous sous-estimons souvent la force de nos alliés et leur capacité de nous soutenir pendant des périodes difficiles. Demander aux participants de partager leurs commentaires et leurs réflexions. Renforcer le fait qu'avoir des alliés, qu'être un allié et que croire en la capacité d'aider des alliés sont tous des éléments essentiels de la réussite. 	

Jour	Durée	Déroulement	Matériel requis
		<ul style="list-style-type: none"> ▪ Retournez brièvement aux objectifs de la séance et examinez comment ils ont été atteints. ▪ Remerciez les participants de leur engagement actif pendant la séance, de leur contribution à l'apprentissage de chacun et de leur travail important qu'ils sont sur le point d'entreprendre avec les clients. <p>Évaluation</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Distribuez les formulaires d'évaluation de la séance et demandez aux participants de les remettre avant de partir. ▪ Allez à la porte pour dire au revoir à chacun des participants. 	<p><i>Formulaires d'évaluation</i></p>