

L'ENTRETIEN DE DEVELOPPEMENT DES INTERETS ET VALEURS DE L'ADULTE – DIVA – LIONEL BRABANT

Description du matériel de DIVA

DIVA se compose de :

- 200 cartes, réparties en deux paquets, sur lesquelles sont inscrits des noms de métiers. Et 40 cartes vierges.
- 2 livrets théorique et pratique exposant avec beaucoup de précisions le protocole de passation, les fondements théoriques et pratiques de DIVA.

La mallette contenant l'ensemble du matériel comprend trois jeux de cartes complets, pour pouvoir utiliser DIVA en entretien individuel, ou en semi-collectif avec 3 personnes (Mise en situation appelée Cristallo-métiers).

Objectifs de DIVA

DIVA est un entretien duel, au protocole très formalisé, qui se réalise à partir d'un jeu de cartes sur lesquelles sont inscrits des métiers. DIVA a pour objectifs l'aide à la construction des intérêts professionnels et personnels d'un consultant, la clarification de ses intérêts, et la clarification de ses valeurs.

DIVA est basé sur une situation d'entretien, dans laquelle le conseiller va essayer non pas d'analyser, mais d'aider le consultant à mieux définir comment est construit, articulé son monde subjectif. Le conseiller va accompagner le consultant dans un effort parfois lent et pénible, parfois joyeux, parfois douloureux, pour y voir plus clair dans sa vie. C'est dire toute l'importance de la relation entre le conseiller et le consultant. Confiance, empathie, respect ont ici tout leur sens.

DIVA est donc fondamentalement une mise en situation développementale, dans laquelle le conseiller essaie d'aider la personne à mieux se connaître, à mieux se comprendre, à donner plus de sens à sa vie.

Quels consultants pour DIVA

DIVA s'adresse essentiellement aux adultes, et aux grands adolescents (à partir de 18 ans). Il peut être utilisé avec des consultants plus jeunes, mais avec des résultats à la fois plus partiels, et moins stables. Cela est du en particulier à la maturation du système de valeurs.

DIVA s'adresse principalement à trois types de consultants :

- Les consultants qui sont dans le besoin d'élaborer leurs intérêts.

Les consultants qui ne parlent d'eux-mêmes qu'en termes de goûts, c'est-à-dire j'aime / j'aime pas telle chose dans telle circonstance, sans arriver à trouver des lignes directrices plus durables, plus générales dans leur vie, et que nous appellerons intérêts. Ces consultants sont dans l'incapacité de choisir une profession, une formation, un mode de vie, tant ils manquent de repères conscients sur eux-mêmes. Lorsqu'ils parlent de leur vie, ils semblent manquer de cohérence, les événements se suivent, plaisants ou déplaisants, sans constante. D'une certaine manière, ils ne savent pas ce qui les intéresse vraiment dans la vie. Ce qu'ils savent de leurs goûts ne les aide en rien à s'engager dans une action, dans un projet. Ils apparaissent sans motivation, sans engagement vers une action. Ils sont dans le besoin d'une élaboration cognitive et affective autour de leurs goûts, pour y trouver à la fois une cohérence, et un désir d'action.

En ADVP, ce sont les consultants dont le projet se situe en fin d'Exploration.

- Les consultants qui sont dans le besoin de clarifier leurs intérêts.

Les consultants qui ont déjà construit leurs intérêts, mais qui n'ont pas eu depuis longtemps un temps pour les exprimer, les expliciter de façon précise et détaillée. Ils savent d'eux, par exemple, qu'ils aiment plutôt travailler seul, ou ce qui est artistique, ou l'art de convaincre. Mais ils ne savent pas de façon précise et détaillée quel type de travail solitaire est important pour eux, ce que signifie artistique, jusqu'où ils veulent convaincre. Ils ignorent souvent aussi l'histoire de cet intérêt, ils n'identifient pas clairement l'importance qu'il a eue dans leur vie, ni tous les événements où cet intérêt a eu son importance.

En ADVP, ce sont des consultants dont le projet se situe en cours de Cristallisation.

- Les consultants qui sont dans le besoin de clarifier leurs valeurs.

Les consultants qui sont conscients de leurs intérêts, et de leurs valeurs. Mais qui ont besoin, dans le cadre de leur bilan, de faire un point précis sur ce qu'ils peuvent dire d'eux-mêmes et de leur vie, au point de vue des intérêts et des valeurs. Ce sont alors des consultants qui ne font pas de découvertes sur eux-mêmes, mais pour qui ce temps de clarification, d'expression approfondie est une façon de se reconnecter à ce qui est important pour eux. Cela les aide à choisir, et à s'engager dans l'action.

En ADVP, ce sont des consultants en début de Spécification.

Les résultats de DIVA

Selon les types de consultants brièvement décrits ci-dessus, les résultats de DIVA sont différents.

- Pour les personnes qui n'arrivent pas à déterminer ce qui les intéresse vraiment dans la vie, DIVA favorise la construction par la personne d'intérêts stables et plus généraux, à partir des simples goûts. A la suite de DIVA, la personne arrive beaucoup plus facilement à parler d'elle à partir de constantes, de traits de caractères stables mieux identifiés. Elle a ainsi accès à une cohérence, plus ou moins complète, plus ou moins articulée, qui décrit sa vie passée. Elle s'appuie de façon plus modérée sur les circonstances, sur l'extérieur, pour expliquer sa trajectoire personnelle.
- Pour les personnes qui connaissaient déjà leurs intérêts, DIVA leur permet de les clarifier, c'est-à-dire de les exprimer avec une grande précision, y compris lorsqu'ils étaient un peu flous. A la suite de DIVA, ces consultants ont une vision claire de leurs intérêts. Ils y trouvent leur cohérence, qui peut être complexe, avec des contradictions internes. Mais le sentiment de cohérence prédomine. Ces personnes ont aussi accès, pour partie, à l'histoire de leurs intérêts. Ils savent trouver les sources de leurs intérêts dans leur histoire personnelle. Cette cohérence de la personnalité reliée à son histoire est la base qui permet de façon optimale de penser à sa vie future sous forme de projet.
- Pour les personnes à qui DIVA permet une clarification de leurs valeurs, on constate deux grands types de résultats. D'une part, les consultants qui, dans cette vision clarifiée de ce qui est important pour eux, retrouvent une énergie de changement importante. D'autre part, les consultants qui prennent conscience qu'une part de leur problème d'orientation vient d'un conflit de valeurs (c'est-à-dire avoir deux valeurs incompatibles dans une circonstance donnée).

DIVA a aussi d'autres résultats plus secondaires, mais parfois importants dans une relation de bilan ou d'orientation.

- DIVA favorise l'expression de certains consultants peu loquaces. Cette expression une fois déclenchée peut se poursuivre durant le reste du bilan.
- DIVA peut être le moment où certains consultants prennent réellement conscience que leur orientation professionnelle, leur insertion sociale, ne peuvent se faire sans qu'ils s'impliquent personnellement dans le bilan, dans le parcours d'orientation. Sans doute parce que cet entretien est à la fois très intensément centré sur eux, et qu'il utilise le support spécifique de métiers.
- Parfois, certains consultants font des insights importants par rapport à ce qui a guidé leur vie jusqu'à présent. Il y a comme un processus instantané de prise de conscience d'une valeur, ou d'un trait de caractère dont la personne n'avait pas compris toute l'importance que cela avait eu dans sa vie.

La place de DIVA dans un bilan d'orientation.

DIVA se situe, dans un bilan, entre l'exploration et le choix.

Il ne suffit pas, en effet, d'avoir pu explorer ses goûts, ses savoir-faire, ses expériences professionnelles, les possibilités de l'environnement en termes de formation et d'emploi, pour pouvoir choisir. Doit s'intercaler là une étape, où le consultant, à partir de tous les éléments qu'il a listés, de sa connaissance de soi, de son environnement, arrive à en clarifier les lignes directrices, les éléments importants pour lui. Ce travail de clarification va l'aider à mieux comprendre ce qu'il a déjà vécu, professionnellement et personnellement. Et ainsi l'aider de façon primordiale à anticiper sur sa vie future, et à construire un projet. C'est-à-dire, d'abord faire des choix, avant de préparer son passage à l'action.

Ces lignes directrices, ces éléments importants, ce sont les intérêts et les valeurs, que DIVA permet d'élaborer, de clarifier, de rendre conscients.

Pour utiliser DIVA.

Pour utiliser DIVA de façon optimale, il est recommandé de suivre une formation. Cette formation fait découvrir les étapes du projet selon l'ADVP, et permet l'apprentissage pratique précis de tous les temps de la passation de DIVA. Elle comprend un temps d'expérimentation sur le terrain, suivi d'une journée d'analyse de pratiques. (Voir le site : aletheia-formation.com).

Sources de DIVA.

DIVA est une technique créée par Lionel BRABANT, ALÈTHÉIA Formation. Elle est issue du Vocational Card Sort, de Leona.E. TYLER, dont le protocole a été diffusé en France par la version qu'en a faite Michel GARAND, sous le nom d'Entretien Cartes-Métiers. Mais elle a été adaptée au public adulte, et son matériel et son protocole ont été profondément modifiés.

DIVA est fondé sur les étapes du projet définies par l'ADVP, et sur les conceptions de Carl ROGERS pour la relation d'aide en entretien.

Pour commander DIVA.

La mallette DIVA coûte 80€, plus les frais de port. (Voir bulletin de commande sur le site : aletheia-formation.com)