

Conseiller d'orientation



Écrit par Administrator

Mercredi, 15 Avril 2009 10:32

par *Érick Beaulieu, c.o.*

Est-ce que le fait de conseiller quelqu'un dans sa démarche d'orientation l'oriente?

Nécessairement. Pourquoi ne pas s'appeler orienteur à ce moment là? Parce que la nuance fait toute la différence pour attaquer le préjugé qui se perpétue sur la place publique (ex.: <http://www.iforum.umontreal.ca/Forum/article3110.htm>). Commençons par contextualiser l'orientation.

Jusqu'à tout récemment, l'éducation a toujours été une question de transmission de connaissances, à sens unique. Du gobe-régurgite impliquant une dynamique d'apprentissage assez directive. L'éducation prend maintenant le virage de la réforme scolaire, mettant l'emphase sur l'importance d'apprendre *_à_* apprendre, au lieu d'apprendre *_pour_* apprendre. L'étudiant décroche devant une telle tautologie d'apprentissage, vue comme irrecevable, puisque ne trouvant pas de sens à son parcours scolaire, sauf s'il est déjà orienté/motivé par un objectif significatif. Le besoin de conscientiser la personne à son processus d'orientation devient donc crucial. L'approche orientante maintenant en place vient répondre à ce besoin. Responsabiliser l'étudiant face à sa capacité d'apprendre et ses défis inhérents équivaut à l'outiller pour faire face à un monde du travail qui lui demandera souvent de s'adapter, d'apprendre de nouvelles stratégies pour survivre, autant dans son lieu de travail immédiat que dans le monde du travail en général. L'emphase éducative mise maintenant davantage sur la conscientisation du savoir-être pour mieux composer avec les fluctuations des savoirs ou savoir-faire auxquels il devra faire face.

L'orienteur a jadis eu un rôle directif, analogue à celui des enseignants d'une époque maintenant révolue. À défaut d'enseigner un contenu particulier, l'orienteur tentait d'orienter la personnalité de l'étudiant en le guidant vers une fonction congruente à son profil sur le marché du travail. Même si cette équation ne change pas tant que ça de nos jours, la différence cruciale repose dans la façon de s'y prendre pour opérationnaliser cette même finalité. Avant nous étions l'expert qui allait leur dire *_où_* s'orienter. C'est d'ailleurs comme ça qu'on souhaite encore trop souvent nous percevoir. Aujourd'hui, nous devons de plus en plus miser sur une approche éducative, conscientisant les questions relatives à *_comment_* s'orienter. Rendre nos clients autonomes dans leur démarche d'orientation, au lieu d'être dépendant d'un expert, tel est l'enjeu. Un acte fondamentalement responsabilisant contraste ici avec la nature beaucoup plus directive et informative de jadis. D'où l'appellation de conseiller d'orientation qui rend mieux justice à ce que notre profession est devenue; outillant la personne pour faire face à un marché du travail beaucoup plus dynamique, changeant, qu'à l'époque des orienteurs où l'opulence socio-économique était assez statique et prévisible. La personne aujourd'hui doit d'abord se fier à elle-même, justement parce que le marché du travail n'est plus aussi fiable qu'auparavant. On doit développer la capacité des personnes à réfléchir sur le marché du travail pour qu'il soit à leur service et non l'inverse. Cet enjeu est central pour développer la capacité à encaisser les aléas du marché du travail. L'acte orientant doit emprunter la voix du conseiller qui rend son client expert de lui-même pour l'amener à mieux se connaître pour mieux se diriger par lui-même. Cela implique d'éveiller la capacité de nos clients à se responsabiliser face à leur processus de prise de décision, avec toutes les conscientisations (autant intrinsèques qu'extrinsèques) qui en découlent. Nous devons jouer un rôle d'accompagnateur, de guide pour encadrer leurs questionnements, trop souvent assujettis aux panneaux-réclames ou aux guides des emplois d'avenir! Toute cette info est indicative et ne devrait jamais déterminer le choix envisagé. L'exemple du secteur touristique avant le 11 septembre 2001 et après est fort éloquent pour amener nos clients à positionner leur engagement au-delà des statistiques, sans les négliger pour autant.

Simplement dit, le conseiller d'orientation apprend à la personne comment s'écouter à une époque où se perdre de vue est si facile... On veut tellement être déjà rendu qu'on en a perdu le sens du processus, du chemin pour se rendre. Avidé de *_R_* résultats, notre société (de technologies facilitantes) a perdu de vue le processus (ardu; comme la vie l'a toujours été depuis des millions d'années) qui mène au résultat tant escompté. C'est souvent ça qu'on démystifie avec nos clients. L'orienteur répondait plus directement au besoin de résultat, alors que le conseiller d'orientation éduque la personne à s'approprier les maillons de la chaîne du processus de décision qui mène ultimement à un résultat significatif.

Érick Beaulieu est c.o. au service de counseling d'orientation individuel de l'Université de Montréal. Il intervient auprès de clientèles étudiante et externe. Il fait également de la pratique privée. Il est co-fondateur, gestionnaire et modérateur du groupe de discussion Cointernet. Toujours comme c.o., il a déjà travaillé en employabilité, en pratique privée, comme agent de recherche et co-auteur pour différents projets de publication, comme consultant Internet sur différents comités aviseurs et webmestre de différents sites Web.