

Cartes de valeurs personnelles

1. Placez les 3 énoncés suivants : Très important, Important, Pas important devant le client.
2. Gardez pour le moment, les cartes blanches de côté, remettre les cartes de valeurs au client.
3. Dites au client de mettre les cartes sous une des trois énoncés : *« J'ai mis trois énoncés devant vous : Très important, Important, Pas important. Je vais vous remettre une pile de cartes. Chaque carte décrit quelque chose qui peut représenter pour vous, une valeur personnelle. J'aimerais que vous regardiez chaque carte et les placiez en dessous d'une des énoncés. Il y a aussi deux cartes blanches. S'il y a une valeur que vous aimeriez ajouter, vous pouvez utiliser la carte et la classer dans la pile appropriée. J'aimerais que vous mettiez chaque carte sous une des énoncés (l'ajout de cartes blanches est facultatif). Quand vous aurez terminé cette partie de l'exercice, je vais vous demander de faire deux autres petites activités. Avez-vous des questions? »*
4. Quand le client indique qu'il a terminé de placer ses cartes de valeurs, regardez la pile Très important. S'il y a plus de 10 cartes dans la pile, demandez au client : *« Pour la deuxième activité, je vous demande de réduire ce nombre de cartes à pas plus de 10»*
5. Dites au client : *« Pour l'activité finale, pourriez-vous mettre les cartes de la pile « très important », par ordre d'importance. La première étant la plus importante et la dernière étant la moins importante de ces valeurs. Avez-vous des questions? »*
6. Lorsque le client indique avoir terminé le classement de la pile la plus importante, assurez-vous de comprendre comment les cartes ont été triés (ascendant ou descendant). *« Je veux juste m'assurer de disposer vos cartes dans le bon ordre, est-ce cette valeur la plus importante?»*
7. Par la suite, pour chacune des valeurs, explorez avec votre client la relation entre ses objectifs de vie, ses comportements (comportement cible) et ses valeurs. *Ses objectifs en lien avec ses valeurs correspondent-ils à ce qu'il veut, souhaite ? Si oui comment ? Si non, quel serait le premier pas à faire pour se rapprocher de ses valeurs ?*
8. Écrivez les valeurs sur une feuille pour votre client. Vous pourriez vouloir conserver une copie de cette feuille pour vos notes aussi.
9. Il pourrait être intéressant de refaire cette activité à la fin du traitement.