

UNIVERSITÉ DE MONTRÉAL

**L'intervention formatrice des professionnels (IFP)
en gestion du poids-santé**

Par François Farès
Département de didactique
Faculté des Sciences de l'éducation

Thèse présentée à la faculté des études supérieures
en vue de l'obtention du Philosophiae Doctor

Mai 2002

Copyright ©, François Farès, 2002



LB
5
U57
2002
v. 018



Université de Montréal
Faculté des études supérieures

Cette thèse intitulée :

**L'intervention formatrice des professionnels (IFP)
en gestion du poids-santé**

présentée par :

François Farès

a été évalué par un jury composé des personnes suivantes :

[REDACTED]

président-rapporteur

[REDACTED]

directeur de recherche

[REDACTED]

codirecteur

[REDACTED]

membre du jury

[REDACTED]

examineur externe

[REDACTED]

Représentant du doyen de la FES

Thèse acceptée le 18 juin 2002

RÉSUMÉ

Cette recherche évaluative a pour but d'élaborer et de participer à la validation empirique d'un modèle *d'intervention formatrice professionnelle* (IFP), en particulier à l'intention de ceux qui oeuvrent dans le domaine de la santé. Nous avons préparé cette étude dans le cadre de la gestion du poids.

Lors de la planification nous avons mis l'accent sur l'importance de la structuration de l'intervention des professionnels de la santé qui veulent aider les personnes clientes à apprendre de nouvelles habiletés ou compétences. Nous pouvons appliquer ce modèle d'intervention à plusieurs domaines tels que l'asthme, le diabète et l'excès de poids. Des centaines d'intervenants traitent l'excès pondéral au Québec : médecins, naturopathes, psychologues, infirmières, techniciens de la santé de toutes sortes travaillant dans le régime de santé publique ou alternative.

Habituellement, les intervenants en gestion de poids s'adressent à une, deux et, rarement, à trois fonctions. Ils vont s'adresser surtout à la fonction physique. Suite à notre revue de littérature et à notre expertise professionnelle, nous avons élaboré un modèle (IFP) dans le cadre de la pédagogie du succès, en mettant en évidence une compétence à gérer son poids. Cette compétence est définie par cinq habiletés intégrées, engendrées par cinq fonctions de la personne : imaginative, affective, physique, cognitive et sociale. Ce modèle a donc une visée holistique et synergique en mettant en valeur plusieurs aspects interreliés de la personne. IFP propose l'utilisation de plusieurs modèles de formation de manière à s'adresser correctement aux cinq habiletés lors des entrevues avec la personne cliente.

Nous avons bâti un prototype d'intervention formatrice autour d'un tableau présentant les cinq étapes de la formation : la planification et l'analyse des besoins de la personne cliente, la présentation de la compétence à acquérir sous forme d'objectifs, l'engagement de la personne, la communication lors des entrevues, l'action de la

personne et l'évaluation formative. Ces cinq étapes sont accomplies de manière différente selon les besoins fonctionnels de la personne, certains étant plus imaginatifs ou affectifs alors que d'autres sont plutôt physiques, cognitifs ou sociaux.

À partir de leurs besoins fonctionnels, de mesures de leur poids et de leurs attentes, nous avons, dans notre clinique, fait l'expérience de IFP auprès de 15 personnes clientes désirant apprendre la compétence à gérer leur poids. Ces interventions se sont déroulées durant une année. Nous avons utilisé deux instruments de mesure pour mieux connaître nos personnes clientes et par le fait même partir du bon pied. Nous avons adapté les attitudes et les actions formatrices en fonctions du type de fonctionnement de la personne.

Les résultats sont intéressants. IFP a eu de l'effet. Les personnes clientes et le formateur professionnel se sont montrés très satisfaits de leur expérience, à chacune des étapes prévues. En particulier, les personnes clientes ont perdu près de 8% du poids, surtout du gras et n'ont pas repris le poids perdu. Mais ce sont les autres effets qui sont les plus remarquables : leur image s'est améliorée, l'organisation autour de la gestion du poids s'est intensifiée, leurs connaissances du problème se sont accrues et elles se disent mieux acceptées dans leur milieu.

MOTS CLÉS

Compétence – Intervention formatrice professionnelle – Personnes clientes – Formateur professionnel - Gestion de poids – Planification – Prototype – Instruments de mesure - Indice de masse corporelle – Obésité - Embonpoint – Habileté intégrée – Besoins fonctionnels – Fonctions : imaginative, affective, cognitive, physique et sociale.

SUMMARY

The purpose of this evaluative research is to elaborate and to take part in the empirical validation of a Professional Formative Intervention (PFI) paradigm, which particularly concerns health professionals. We prepared this study within the framework of managing the relationship between weight and health, referred to in this study by the term “weight-health”.

During the planning phase, we emphasized the importance of structural intervention by health professionals, whose aim is to help their clients/patients to learn new skills or competencies. We are able to apply this model of intervention into several areas, such as for example, asthma, diabetes and excess weight. Hundreds of intervening professionals treat excess weight in Quebec: doctors, naturopaths, psychologists, nurses and dieticians, and work in all kinds of public or alternative health fields.

Usually, managing-weight professionals target one or two functions, but seldom three. Moreover, they particularly focus on the physical function only. Following our review of literature and with our professional expertise, we developed a model (PFI) within the framework of a successful pedagogy, by highlighting a certain competence in people for them to manage their own weight-health. This ability is defined by five integrated skills, generated by five different types of functions in people: imaginative, emotional, physical, cognitive and social. Thus, the PFI has a holistic and synergic purpose that emphasizes the interrelated aspects of an individual. Therefore, the PFI model accurately proposes the use of several skills during meetings and interviews with the client/patient.

We devised a prototype table of formative intervention, which presents five stages of development as follows: the planning and analysis of the client’s needs, the competence to be acquired in the form of objectives, self-involvement, means of communicating at the time of interviews, self-action and formative evaluation. These five steps are

accomplished in different ways and according to the functional needs of each person. Some of these means are more imaginative or emotional, whereas others are rather physical, cognitive or social.

According to the functional needs of the individuals in question, of their weight and expectations, we conducted an experiment in our private clinic, using the five stages of interventions. We chose 15 subjects to work with and whose needs were to acquire a certain competence in managing their weight-health. These interventions took place during one full year. We used two excellent measuring instruments, first, to learn more about subjects and, second, to meet adequately their needs. We therefore, adapted the attitudes and the formative actions to the types of functions that characterize each of these subjects.

The results of the PFI model are interesting and effective. The subjects, composed of clients/patients and professionals, appeared to be very satisfied with the experiment and with each of the expected stages. Specifically, the subjects in the experiment lost nearly 8% of their weight, particularly, in the amount of fat loss, which has not been regained afterward. Furthermore and quite remarkable are the other effects that they experienced. Their self-image improved, their self-organization and weight-health management intensified, their knowledge of the problem increased and moreover, they feel better accepted by others.

KEY WORDS

Competence – Professional Formative Intervention – Clients – Professional educator-
Management of healthy body weight – Planification – Prototype – Body mass index -
Obesity – Mild obesity – Integrated ability – Functional needs – Functions :
imaginative, affective, cognitive, physical and social.

TABLE DES MATIÈRES

REMARQUES ET ABRÉVIATIONS	XII
DÉDICACE	XIII
REMERCIEMENTS	XIV
INTRODUCTION	1
CHAPITRE 1 – LA PLANIFICATION DE LA RECHERCHE	3
1.1 Orientation pédagogique et recherche	3
1.2 L'ampleur du problème de l'obésité	7
1.2.1 Préoccupation au niveau de la population	9
1.2.2 La perception des personnes obèses et de celles qui font de l'embonpoint	9
1.2.3 Les causes de l'obésité	9
1.2.4 Coûts liés à l'obésité	13
1.3 Les objectifs de la recherche	13
CHAPITRE 2 – LE MODÈLE DE FORMATION	16
2.1 La gestion du poids	16
2.2 Le poids	23
2.3 L'apprentissage	26
2.4 L'intervention formatrice professionnelle	28
2.4.1 La planification et l'analyse des besoins	30
2.4.2 La présentation de la compétence à gérer son poids	31
2.4.3 L'engagement	39
2.4.4 La communication et l'action	39
2.4.5 L'évaluation	48
2.5 Synthèse du modèle	49
2.6 Les étapes de l'intervention formatrice professionnelle (IFP) auprès de la personne cliente	50
CHAPITRE 3 – LE PROTOTYPE	52
3.1 Les éléments	52
3.1.1 L'élaboration des objectifs	52
3.1.2 La structure des rencontres	56
3.1.3 Les instruments de mesure	60
3.2 Organisation physique des lieux	63
3.3 Le prototype (IFP) mis à la disposition du professionnel de la santé	64
CHAPITRE 4 – LA MISE À L'ESSAI	66
4.1 La stratégie expérimentale	66
4.2 L'échantillon	67

4.3 Le déroulement et la mise en action	67
CHAPITRE 5 – LA RÉVISION DU MODÈLE	73
5.1 Le rappel des objectifs de la recherche	73
5.2 Les critères de l'évaluation	73
5.3 Le rappel des instruments de mesure	74
5.4 Les données	75
5.5 Les résultats, l'analyse et l'interprétation	76
Conclusion	93
Bibliographie	95
Appendice 1	
Le déroulement des rencontres (pages 1 à 75)	
Appendice 2	
Les données de l'analyse de la composition du corps – L'évaluation du fonctionnement personnel – Questionnaire de la première rencontre (pages 1 à 105)	
Appendice 3	
L'évaluation des étapes (IFP) par le professionnel formateur et par la personne cliente (pages 1 à 35)	
Annexe 1	
Entente entre la personne cliente et le professionnel formateur (page 1)	
Annexe 2	
L'analyseur physiologique (page 1 à 2)	
Annexe 3	
Système d'évaluation du fonctionnement personnel (Synergimax) (pages 3 à 13)	
Annexe 4	
Questionnaire pour vérifier les antécédents cognitifs de la personne cliente (page 1 à 2)	
Annexe 5 (Pages 1 à 3)	
Tableau 13 Synthèse de l'évaluation des étapes d'intervention et des compétences acquises(formateur)	
Tableau 14 Synthèse de l'évaluation des étapes d'intervention et des compétences acquises(p. clientes)	

Tableau 15- Évaluation pondérée des habilités reliées aux 5 fonctions de la compétence par le formateur professionnel tenant compte du prétest et du post-test

Tableau 16- Évaluation pondérée des habilités reliées aux 5 fonctions de la compétence par la personne cliente tenant compte du prétest et du post-test

Annexe 6

Dépliant du prototype mis à la disposition des professionnels de la santé (Pages 1 à 2)

Annexe 7

Questionnaire utilisé pour évaluer les quatre fonctions autres que physique (Page 1 à 2)

Table des hors-texte

1.	Les étapes de l'intervention formatrice professionnelle (IFP)	51
2.	Le prétest de l'analyseur physiologique	69
3.	Modèle d'enseignement utilisé	71
4.	Diminution ou augmentation du poids des personnes clientes	78
5.	Diminution ou augmentation du poids en tenant compte du taux de gras	81
6.	Évaluation des étapes de l'IFP par le professionnel formateur	83
7.	Évaluation des étapes de l'IFP par la personne cliente	83
8.	Évaluation des habilités reliées aux 5 fonctions de la compétence par le formateur professionnel	85
9.	Évaluation des habilités reliées aux 5 fonctions de la compétence par la personne cliente	86
10.	La pondération des cinq habilités reliées aux 5 fonctions	87
11.	Synthèse de l'évaluation pondérée des habilités reliées aux 5 fonctions par le professionnel formateur	88
12.	Synthèse de l'évaluation pondérée des habilités reliées aux 5 fonctions par la personne cliente	88
13.	Synthèse de l'évaluation des étapes de l'IFP et des compétences par le formateur professionnel – Annexe 5	1
14.	Synthèse de l'évaluation des étapes de l'IFP et des compétences par la personne cliente – Annexe 5	2
15.	Évaluation pondérée des habiletés reliées aux cinq fonctions et de la compétence par le formateur professionnel - Annexe 5	2

- | | | |
|-----|---|---|
| 16. | Évaluation pondérée des habiletés reliées aux cinq fonctions et de la compétence par la personne cliente - Annexe 5 | 3 |
| 17. | Dépliant : IFP mis à la disposition des professionnels de la santé
Annexe 6 | 1 |

REMARQUES ET ABBRÉVIATIONS

Dans la présente recherche la forme masculine est employée pour désigner à la fois le masculin et le féminin.

Les principales abréviations utilisées dans cette étude sont :

- IFP : intervention formatrice professionnelle
- IMC : indice de masse corporelle
- Kcal : kilogramme, calorie
- MCV : maladie cardio-vasculaire
- NHE : National Health Examination
- OCDE : Organisation de coopération et de développement économique
- OMS : Organisation mondiale de la santé

DÉDICACE

Je dédie cet ouvrage à mes parents,
Marie et Élie
pour l'affection qu'ils m'ont témoigné durant toute leur vie

à mes deux enfants,
Marc et Eric,
pour leur encouragement
durant tout le temps consacré à cette Thèse

à mes sœurs et à mon frère
Lucie, Raymonde et Roland
pour cette amitié qui nous lie

REMERCIEMENTS

J'aimerais remercier particulièrement et chaleureusement,

Monsieur Serge Racine, mon directeur de thèse, spécialiste de la mesure et de l'évaluation de l'apprentissage et de l'enseignement et professeur au département d'études en éducation et d'administration de l'éducation de l'Université de Montréal, pour ses précieux conseils et pour son encouragement durant toute la période de ma recherche

Monsieur Réal Larose, spécialiste de la biologie et professeur au département de didactique de l'Université de Montréal pour ses excellents cours qui m'ont motivé à poursuivre cette recherche

Madame Diane Clément, pour la dactylographie et la mise en page de cette thèse et pour sa patience durant ces années de travail

Madame Lise Parenteau, pour la lecture de cet ouvrage

Mon amie, Liliane Jabbour pour la traduction du résumé en Anglais

Et nos quinze personnes clientes qui ont bien voulu se prêter à cette recherche.

INTRODUCTION

Le but de cette recherche est d'élaborer et de valider un modèle d'intervention formatrice. À cette fin, nous effectuons cette validation auprès des professionnels de la santé.

Dans le premier chapitre et dans le cadre d'une **recherche évaluative** (Larose, 1975), nous analysons la situation actuelle de l'intervention des professionnels de la santé auprès de leur client, nous tentons de saisir l'ampleur de ce problème et de démontrer son importance dans notre société. Pour ce, nous faisons des choix de recherches et adoptons des objectifs. Pour délimiter correctement notre problématique et la compétence de l'intervenant, nous avons choisi d'étudier l'intervention professionnelle avec des personnes clientes aux prises avec un problème de poids.

Le modèle d'intervention devra permettre au professionnel de la santé de créer un environnement permettant à la personne cliente d'évoluer d'une manière harmonieuse et où les aspects imaginatifs, affectifs, cognitifs, physiques et sociaux seront pris en considération. Dans ce deuxième chapitre, nous présentons des composantes théoriques, méthodologiques et pratiques du modèle d'intervention. Dans ce modèle, les composantes pédagogiques et didactiques auront une place prépondérante. Pour que les objectifs soient atteints et que les résultats soient significatifs et durables, il nous apparaît important que les professionnels de la santé tiennent compte de tous les aspects de la personne cliente, dans le but de l'aider à s'approprier sa santé, à l'orienter vers des objectifs opérationnels, à la faire participer pleinement et à lui donner du feed-back pour qu'elle se sente valorisée, récompensée et encouragée à persévérer. Également, il serait essentiel que les professionnels de la santé ne portent pas de jugement négatif envers les personnes qui souffrent d'obésité afin de les aider à acquérir l'estime de soi.

Au chapitre trois, nous élaborons un prototype qui embrasse les éléments particuliers dans une vue d'ensemble au niveau de l'organisation. D'une part, nous avons une vision de développement et nous analysons les éléments particuliers qui répondent aux objectifs déjà retenus et, d'autre part, nous présentons **les éléments de l'intervention** : les objectifs, le matériel pédagogique, les instruments d'évaluation et les étapes de formation.

Dans le chapitre quatre, nous effectuons **la mise à l'essai** de ce prototype de formation à la gestion de poids auprès de 15 personnes pour vérifier la valeur du modèle. Cette mise à l'essai met en valeur les paramètres d'échantillonnage et de stratégie de recherche et nous aide à consolider notre argumentation en faveur ou non de notre approche formatrice et de la généralisation de notre modèle à d'autres types de professionnels.

Dans le cinquième chapitre de **révision**, nous rappellerons nos objectifs de recherche sur lesquels s'appuient les critères d'évaluation. Où sommes-nous situés par rapport à notre objectif ? Sommes-nous satisfaits du résultat ? Les critères pour analyser les instruments de mesure choisis et les données fournies tout au long de la recherche ont-ils été bien établis ? Les personnes clientes ont-elles eu la formation adéquate et ont-elles obtenu les résultats désirés ? Après six mois ? Un an ? Somme toute, quelle est la valeur du modèle?

Nous insistons pour poser cette thèse dans sa portée éducative. Elle ne prétend donc pas faire le tour exhaustif du savoir sur les théories reliées à la santé, à la gestion du poids ou à la nutrition.

CHAPITRE 1

LA PLANIFICATION DE LA RECHERCHE

Dans ce chapitre, nous analysons, d'une part, la situation actuelle de la formation des professionnels quant à leur intervention auprès de leurs personnes clientes prises avec un problème de poids et d'autre part, l'ampleur du problème de l'obésité face à la société et à la clientèle elle-même touchée par ce déséquilibre.

1.1 Orientation pédagogique et recherche

Notre orientation est pédagogique. Notre recherche s'intéresse surtout à la communication formatrice, en particulier et pour les fins de la validation, au domaine de la santé. Nous réfléchissons aussi sur un programme efficace de gestion de poids. Nous ouvrons des pistes d'investigation en explorant, en analysant, en comprenant, en constatant, en facilitant, pour créer un environnement propice amenant à une perturbation, une symbiose entre nous et la personne cliente. C'est ce que nous appelons **l'intervention formatrice**.

Plusieurs professionnels oeuvrant dans le domaine de la santé, médecins, psychologues, diététiciens, nutritionnistes, naturopathes, ostéopathes, homéopathes, chiropraticiens et plusieurs autres faisant partie de ce groupe, s'intéressent à la gestion du poids.

Le médecin s'occupe de la personne cliente surtout au point de vue médical. Certains médecins (Marineau, 2001) suivent leurs patients en appliquant des régimes basés, par exemple, sur les protéines ou bien les 500 kilocalories tout en effectuant un bilan de santé périodique. Les recherches qui ont été effectuées par des médecins étudient le phénomène sur un maximum de deux ou trois aspects de la personne à la fois. Peu de recherches, sinon aucune, étudient le phénomène sur l'ensemble de la personne.

Nous avons constaté, en passant en revue les cours dispensés aux étudiants en médecine, l'absence de programmes qui traitent des relations médecin-client. L'approche pédagogique, holistique et synergique est presque absente. Larocque (1991), qui traite l'obésité, a innové en tenant compte de l'aspect mental de la personne. Sa méthode touche la fonction affective et une partie de la fonction physique. Ce modèle n'est toutefois pas validé dans le sens qu'on ne connaît pas les effets escomptés. Nous allons pouvoir détailler ces propos dans le chapitre deux qui traite du modèle de formation.

Boisvert (2001), nous dit que la stratégie utilisée pour induire une perte de poids comprend de façon indépendante ou combinée une réduction de la densité énergétique de l'alimentation souvent trop riche en produits raffinés gras et sucrés, l'activité physique en endurance, la pharmacothérapie et la chirurgie bariatrique. Il va de soi que l'alimentation saine et la pratique régulière de l'activité physique constituent la pierre angulaire de la prise en charge d'un traitement visant à réduire le poids. L'ajout d'agents pharmacologiques disponibles sous prescription, tels que le «xénical» et le «meridia», amplifie la perte de poids au-delà de celle obtenue suite au régime alimentaire seul. La chirurgie bariatrique est réservée généralement aux patients ayant une obésité sévère (IMC 40). Il nous dit aussi que le tour de taille doit être considéré comme un «signe vital» et devrait se retrouver dans le dossier médical de tous les patients.

Quoique Boisvert nous dit que la quantité de graisse viscérale doit constituer un objectif thérapeutique de première importance dans la prise en charge du patient obèse à risque, il traite encore seulement l'aspect physique de la question. Les aspects à la fois cognitif, imaginatif et social, que nous trouvons importants, sont absents dans sa recherche.

Certains psychologues traitant l'obésité utilisent une approche qui touche la fonction imaginative et affective. Ils s'aventurent timidement dans les fonctions sociales et physiques. La formation psychologique reçue leur permet de percevoir plus aisément les problèmes reliés aux fonctions imaginative, affective et sociale. Cette approche empathique auprès de leurs personnes clientes cibles est des plus intéressantes. La

perception des problèmes autres que physiques, surtout au niveau affectif, est aussi intéressante, mais elle n'est pas à elle seule suffisante pour régler efficacement ce déséquilibre qu'est l'obésité ou l'anorexie.

Durant leur deuxième année d'université, les infirmières et les infirmiers en suivant le cours intitulé *Vivre la relation d'aide* (Lazure, 1987) reçoivent une formation approfondie quant à l'approche client. C'est une approche théorique et pratique d'un critère de compétence de leur profession. Ils expérimentent les relations d'aide.

Dans la partie théorique de leur formation, les infirmières et les infirmiers vont pouvoir définir, dans un premier temps :

- la relation d'aide et le développement des diverses dimensions de cette relation,
- l'habileté d'écoute, du miroir et du feed-back,
- l'habileté d'aider le patient à clarifier son vécu,
- l'habileté d'être congruents et empathiques envers leurs personnes clientes.

Dans un deuxième temps, ils vont mettre en pratique cet enseignement, seul ou en équipe. Ils vont même utiliser les jeux de rôles pour analyser et améliorer leurs interventions. Nous trouvons louables ces efforts pour mieux comprendre et aider les patients. Cependant, nous remarquons que cette approche ne vise pas la personne au complet dans ses cinq fonctions et n'est pas une approche formatrice.

Plusieurs autres professionnels de la médecine alternative, (Douglas, 1988), (D'Adamo 1999), s'intéressent à la gestion du poids. C'est une approche différente, quant au traitement lui-même. Ils vont insister sur l'hygiène, la bonne respiration, les exercices physiques adaptés. Ils vont suggérer la bonne alimentation naturelle et parfois biologique. Ces professionnels améliorent la qualité de l'intervention, mais ne touchent pas la personne cliente dans son ensemble.

Toutes ces approches offrent des solutions limitées avec peu de qualité formatrice. C'est pourquoi nous proposons une approche globale qui touche la personne au complet dans ses fonctions imaginative, affective, cognitive, physique et sociale. La personne pourra alors développer des habiletés et atteindre son objectif de manière durable. Elle deviendra responsable de son poids.

Nous nous apercevons aussi que la formation pédagogique de ces professionnels est insuffisante. Sachant que toute planification ou intervention doit partir de la personne cliente elle-même, il est capital de faire en sorte que celle-ci s'approprie sa santé et acquiert l'estime de soi et pour ce faire, il est important de bien la connaître pour intervenir d'une manière efficiente.

Dans la présente recherche, nous avons sélectionné trois auteurs qui personnalisent trois courants principaux d'études sur la gestion du poids.

D'abord, Bailey (*Fit or Fat*, 1991) étudie les bienfaits des exercices physiques pour éliminer, entre autres, du gras corporel. Ensuite, Larocque (*Le poids mental*, 1991), pour sa part, met l'accent sur les parties psychologiques et psychiques de la personne. Enfin, les Diamond (*Fit For Life II*, 1987) traitent de l'hygiène et des combinaisons alimentaires. Ces trois courants font porter leur étude sur certaines fonctions intéressantes de la personne et oublient d'autres aspects importants. Des auteurs, comme Palardy (1997) et Montignac (1997), abordent la question de la gestion de poids en traitant surtout la fonction physique de la personne, en l'occurrence l'aspect alimentaire. Ces approches ne sont pas validées.

Par souci d'efficacité, nous utiliserons une **stratégie qui développe la compétence à gérer son poids**. Cette stratégie ne peut être réalisée que par l'atteinte d'habiletés intégrées, comme être motivé, avoir une image de soi positive, de bonnes habitudes alimentaires et sportives et des connaissances adéquates du phénomène. Un problème ne peut être résolu par une seule action. **Nous verrons aussi la personne cliente dans son**

environnement et dans un contexte collectif. Notre modèle devra s'adapter avec flexibilité à la personne cliente, la personne cliente est définie comme une personne en changement. L'apprentissage est donc ce phénomène de changement **dans les fonctions de la personne (imaginative, affective, physique, cognitive et sociale)** (Racine, 1996).

1.2 L'ampleur du problème de l'obésité

L'organisation mondiale de la santé (OMS) dans son rapport issu des travaux de l'International Obesity Task Force (1998) confirme que l'obésité est devenue un problème de santé publique majeur, encore plus important que la malnutrition et les maladies infectieuses. Elle estime qu'entre 5 % et 10 % de la population mondiale adulte souffre d'obésité, soit environ 250 millions de personnes.

Selon les données recueillies par l'Organisation de coopération et de développement économique en 1997 (OCDE), le taux d'obésité aux Etats-Unis était de 20 %, en Angleterre de 16 %, au Canada de 12 %, en Australie de 9 %, en France de 8 % et aux Pays-Bas de 7 %.

Les auteurs du National Health Examination (NHE) qui font des enquêtes périodiques pour dresser le bilan de santé de la population arrivent à la conclusion suivante : «Toutes les données que nous avons recueillies nous obligent à constater que l'obésité est maintenant un problème de santé majeur au Canada ».

L'obésité est un déséquilibre chronique du métabolisme développé sous l'effet de facteurs multiples et interreliés, qui se manifeste entre autres, par un excès de masse grasse entraînant des inconvénients pour la santé (Kuss, 1996; Winick, 1996; Basdevant *et al.*, 1998).

L'excès de masse grasse peut être emmagasiné dans la région supérieure (abdominale) du corps, dans la cavité intra-abdominale ou dans la région inférieure du corps

(glutéofémorale). En présence d'une masse grasse excessive, c'est sa distribution plutôt que sa quantité qui constitue le risque le plus grave pour la santé (Wardle, 1995; Kuss, 1996).

Selon les statistiques de 1997 du gouvernement fédéral américain :

- 54,3 % des adultes font de l'embonpoint et **20 % sont obèses**;
- 62,3 % des hommes et 46,6 % des femmes font de l'embonpoint;
- 18,8% des hommes et 19,3 % des femmes sont obèses;
- L'embonpoint augmente avec l'âge atteignant un sommet entre 45 et 64 ans.

Selon Santé Canada, en 1996-1997,

- le poids de presque la moitié (48 %) des Canadiens de 20 à 64 ans se situait dans la fourchette appropriée;
- 34 % faisaient de l'embonpoint ;
- 12 % des Canadiens, soit environ 2,1 millions de personnes, étaient obèses (environ une personne sur huit).

Le Québec affiche, lui aussi, un taux d'obésité d'environ 12 %.

Selon Boisvert (2001), à partir d'une recherche de Després et al. (2001), 13 % de la population au Québec est obèse, alors que 43 % présente un surplus de poids. Au Canada, la proportion des personnes obèses atteint 23 % alors que celle des personnes avec un surplus de poids excède 50 %.

L'insuffisance pondérale où les personnes affichent un poids au-dessous de la normale est assez peu courante. Seulement **2 %** des Canadiens adultes, soit environ 400 000 personnes, entrent dans cette catégorie.

1.2.1 Préoccupation au niveau de la population

90 % des Américains croient qu'ils sont trop gras et 45 % veulent perdre au moins 15 livres. Larocque (1991), président de l'Association des médecins qui traitent les personnes obèses, estime, quant à lui, que, dans la seule région de Montréal, de 15 000 à 20 000 personnes consultent régulièrement un médecin parce qu'elles souffrent d'obésité.

1.2.2 La perception des personnes obèses et de celles qui font de l'embonpoint

Aux Canada, les obèses pourraient juger leur état de santé médiocre, même si elles ne sont pas vraiment en mauvaise santé. Cependant, les Canadiens qui font de l'embonpoint jugent leur état de santé assez bon. L'auto-évaluation négative pourrait témoigner d'une sensibilisation à la façon dont la société juge les personnes obèses. La cote exprimant le risque de faire du diabète, de l'incontinence urinaire, de l'hypertension, des troubles intestinaux est environ deux fois plus élevée pour les obèses que pour les personnes faisant de l'embonpoint (Ferraro et al., 1995).

1.2.3 Les causes de l'obésité

L'Organisation mondiale de la santé affirme que **les causes fondamentales de l'obésité sont sociales**, provenant d'un **environnement toxique** qui fait la promotion d'un mode de vie **sédentaire** et de la consommation d'une **alimentation riche en graisses et en sucre**. Le monde médical admet que l'obésité est une maladie. Cette dernière est difficile à traiter. Il est préférable donc de ne pas accumuler un excès de poids plutôt que de chercher à en perdre.

Un excès de nourriture est souvent à l'origine de l'obésité. En effet, il est fréquent que les personnes obèses mangent trop. La quantité de nourriture absorbée par les personnes obèses dépasse trop souvent les besoins de leur corps et celui-ci n'a peut-être pas toutes les cartes en mains pour procéder à la gestion de l'absorption. Mais ce n'est pas toujours

le cas et certaines d'entre elles mangent relativement peu. Inversement, on voit des personnes maigres qui ingèrent quotidiennement des rations caloriques très élevées. Cependant, l'équation de l'équilibre énergétique est valide dans toutes les conditions. Ainsi, nous observons un gain de poids si l'apport énergétique est supérieur à la dépense énergétique et une perte de poids lorsque la dépense énergétique est supérieure à l'apport énergétique.

Selon l'enquête nationale sur la santé de la population en 1996-1997 (Guilmore, 1999), d'autres facteurs favorisent la prise de poids : l'arrêt du tabac, l'arrêt d'une pratique sportive, l'état anxieux, le stress, le surmenage, la sédentarité, les antécédents familiaux (perte d'un parent, troubles affectifs, personnes ayant subies des abus sexuels, etc.).

Nous pouvons, en partie, **incriminer des différences dans l'activité physique**, mais cela ne suffit pas à expliquer toutes les disparités. Certains médecins ont tenté d'expliquer cette inégalité en faisant intervenir des facteurs génétiques. Le trouble pourrait se situer au niveau de la digestion. D'autres pourraient le situer au niveau du système hormonal. Selon Rebuffé-Scrive (1996), la variation de la production des hormones sexuelles influence la distribution de la masse grasse. En effet, la diminution de la production d'hormones sexuelles est positivement associée à un volume plus important de graisse abdominale. Toutefois, bien que la production d'hormones sexuelles reste constante chez l'homme, la production de testostérone diminue avec l'âge. Plus le niveau de testostérone diminue chez les hommes, plus le volume de la masse grasse augmente, ce qui entraîne son accumulation dans la région abdominale. Les femmes préménopausées tendent à brûler les graisses de la région abdominale, ce qui devient plus difficile après la ménopause lorsqu'elles cessent de produire des hormones sexuelles. Cependant, il est important de préciser que, dans la plupart des cas, le système hormonal fonctionne parfaitement bien et qu'il serait non seulement inutile, mais dangereux, de traiter l'obésité par un traitement hormonal, Mayer (1996).

Certains spécialistes illustrent l'aspect chronique de l'obésité. Selon Thomas (2002), les recherches ont prouvé que la lipoprotéine lipase, une enzyme produite dans certains tissus notamment dans le tissu graisseux et qui sert à fabriquer la graisse, jouait un rôle déterminant au niveau de l'obésité. Fricker (1995) démontre que l'activité de cette enzyme est élevée de façon permanente chez les personnes obèses alors qu'elle ne s'élève que lors d'un repas chez les personnes minces. De plus, cette activité incessante de la lipoprotéine lipase ne diminue pas après l'amaigrissement, tout comme la production d'insuline, d'où leur caractère chronique.

Bray, Bouchard, James (1998) constatent que le nombre des cellules graisseuses pouvaient se multiplier chez l'individu adulte. Ce phénomène est probablement dû, en grande partie du moins, à l'influence constante du surplus d'insuline occasionné par une alimentation trop forte en sucre. Ces auteurs affirment que malheureusement, ce phénomène s'avère irréversible : «Une fois les cellules apparues, elles peuvent grossir ou rapetisser, mais elles ne peuvent plus disparaître».

Une recherche menée à Framingham, près de Boston, et qui s'échelonnait sur une période de 14 ans, sur les facteurs de risques de décès dus à des problèmes de santé directement reliés à l'obésité, a démontré qu'un **accroissement de seulement 10 % du poids entraîne un risque accru de décès de 30 %**. Si l'excès de poids est de 35 à 50 %, le risque de mortalité s'accroît de 54 %. Et enfin, si le surplus de poids est de 50 à 75 %, le risque de mortalité augmente alors de 130 à 180 % (Birmingham, et al., 1999).

La même recherche faisait observer que si l'on pouvait éliminer l'obésité d'un seul coup, on prolongerait l'espérance de vie de la population de sept ans et **qu'une diminution de seulement 10 % du poids des obèses pourrait aider à sauver plus de 140 000 vies par année**.

La recherche de Guilmore (2001), révèle que lorsqu'on tient compte des effets de l'âge et du sexe, la cote exprimant le risque de souffrir d'asthme, d'arthrite, de maux de dos,

d'hypertension, de diabète, de troubles thyroïdiens, d'une limitation des activités ou d'une blessure due à des mouvements répétitifs est nettement plus élevée pour les personnes qui font de l'embonpoint que pour celles dont le poids est normal.

Les risques liés aux maladies décrites précédemment sont encore plus élevés pour les personnes obèses. En outre, la cote exprimant le risque qu'elles soient atteintes d'une maladie cardiaque ou qu'elles fassent de l'incontinence urinaire est considérablement plus élevée que pour les personnes de poids normal.

Selon Després, Lemieux et Prud'homme (2001), l'obésité provoque ou aggrave plusieurs pathologies telles que les maladies cardiovasculaires (MCV), le diabète de type 2, l'hypertension artérielle, certaines formes de cancer (colon et sein), l'apnée du sommeil et l'ostéoarthrite. Dans ces études épidémiologiques, les auteurs confirment l'hypothèse qu'une accumulation importante de tissus adipeux entourant les viscères à l'intérieur de la cavité abdominale «**obésité viscérale de type masculin**» constitue un facteur de risque majeur associé aux complications de l'obésité et à la mortalité. **On estime qu'environ 18 % des hommes québécois sont caractérisés par des complications résultant d'obésité viscérale. Bien que cette prévalence soit plus faible chez la femme (5 %), elle augmenterait de façon appréciable à la ménopause.**

Les anomalies métaboliques associées à l'obésité abdominale incluent entre autres des composantes du métabolisme des lipoprotéines (transport sanguin du cholestérol et des triglycérides), du métabolisme du glucose dépendant de l'insuline, de la pression artérielle et des facteurs impliqués dans l'inflammation. Les patients présentant de l'obésité abdominale peuvent être sujets à une augmentation spectaculaire du risque de la MCV et à un risque majeur de développer le diabète de type 2.

Selon Robinson (1997), parmi les facteurs favorisant le développement de l'obésité se trouve une culture faisant la promotion d'un mode de vie sédentaire, de la restauration rapide, de la consommation de gras, etc. Parallèlement, cette même culture exerce des

pressions importantes pour que les individus se conforment à des critères corporels irréalistes. Or, l'évolution du rôle des femmes dans la société a une incidence importante sur l'imposition du modèle de la minceur. Cette idéalisation de la minceur reflète d'une part, leur identification à une image plus masculine, liée au pouvoir et au statut social, et d'autre part, leur rejet des symboles traditionnels de la féminité. L'analyse féministe des éléments ayant contribué à l'imposition du modèle dominant de la minceur, de même que les constats d'échec concernant l'efficacité des méthodes habituelles destinées à l'amaigrissement et leurs effets négatifs sur la santé physique et mentale des individus ont donné lieu à une nouvelle façon d'aborder la problématique de la gestion du poids, mieux connu sous le vocable de nouveau paradigme.

1.2.4 Coûts liés à l'obésité

L'obésité comporte des coûts de société significatifs en terme d'augmentation du risque de maladies graves et de mortalité, de coûts de soins de santé associés à des comorbidités médicales, psychologiques et psychiatriques, de réduction du statut social et d'accessibilité à l'emploi. Selon l'étude menée par Birmingham, et al.. (1999), **les coûts de santé directement reliés au traitement de l'obésité en 1997, ont été estimés à plus de 1,8 milliard de dollars, correspondant à 2,4 % des dépenses totales de santé.** Le coût estimatif direct de l'hypertension causée par l'obésité (Indice de masse corporelle ≥ 27) était de l'ordre de 657 millions de dollars. Pour les cas de diabète de type 2 liés à l'obésité, le coût se chiffrait à 432 millions de dollars et la maladie cardiovasculaire athérosclérotique à 346 millions de dollars.

1.3 Les objectifs de la recherche

L'objectif principal de cette recherche est la création et l'évaluation d'un modèle d'intervention formatrice qui pourrait aider d'une part le professionnel de la santé à mieux intervenir auprès de ses personnes clientes et d'autre part, aider ces dernières à

acquérir la compétence à gérer leur poids. Nous proposons ce modèle comme une solution durable au problème d'obésité.

Ce modèle de formation sera une solution que nous proposons d'évaluer, il s'appuiera sur une réponse aux besoins diversifiés des personnes et offrira une intervention différenciée congruente à leur type de fonctionnement.

Nous devons voir ce **modèle de formation** comme une **façon de réaliser des intentions diverses**. Puisque **aucune stratégie de formation ne peut réaliser chaque intention**, il est important que l'intervenant formateur prudent maîtrise un répertoire suffisant de stratégies pour faire face aux nombreux problèmes qu'il va rencontrer. Les modèles d'enseignement servent à **créer des environnements riches** et fournissent les spécifications nécessaires aux situations d'apprentissage (Joyce et Weil, 1996). Il est capital que les **critères qualitatifs liés au modèle** tiennent compte

- du changement significatif pour la personne cliente et son entourage,
- de l'énergie additionnelle quotidienne dont la personne cliente bénéficie et
- de l'utilité et de la durée des habiletés acquises.

Au niveau de la gestion du poids, la personne cliente est adulte. **Elle veut gérer son poids et elle a cette compétence à acquérir**. Elle est sensibilisée à l'approche globale où elle devient l'actrice principale, ce qui lui permet de **se prendre en main** et de voir l'ensemble du processus. Nous l'accompagnons à titre d'observateur, de guide et de conseiller. Il est important que **les critères quantitatifs liés à l'intervention** atteignent un pourcentage satisfaisant au niveau physique. Nous visons une diminution de 5 % du surplus de poids initial qui est nécessairement associé à une amélioration significative de plusieurs paramètres métaboliques qui auront des effets bénéfiques pour la santé.

Le chapitre qui suit porte sur le modèle de formation. **Du point de vue de la didactique, nous analysons la situation et nous définissons le problème à partir du besoin de la personne cliente**. Nous déterminons ensuite les habiletés qu'il faut acquérir pour

résoudre le problème, l'obésité par exemple. Enfin nous proposons une formation adaptée aux habiletés requises.

CHAPITRE 2

LE MODÈLE DE FORMATION

Dans ce chapitre, il s'agit de présenter le modèle d'intervention formatrice professionnelle dont l'objectif est de faciliter aux personnes, l'acquisition de leur compétence à gérer leur poids. Le modèle comprend des composantes d'ordres théorique, méthodologique et pratique.

La définition adéquate du concept de gestion du poids est abordée en premier lieu. Nous clarifierons ensuite les concepts d'habileté et de compétence, d'apprentissage, de formation et d'évaluation qui aideront à constituer le modèle d'intervention formatrice professionnelle que nous proposons.

2.1 La gestion du poids

L'organisation mondiale de la santé et le National Institute of Health du Canada approuvent les catégories de l'Indice de masse corporelle (IMC) décrites ci-dessous :

- 18,5 et moins = *poids insuffisant*
- 18,6 à 24,9 = *poids normal*
- 25,0 à 29,9 = *embonpoint*
- 30,0 et plus = *obésité*

Pour calculer l'Indice de masse corporelle (IMC), nous divisons le poids de la personne exprimé en kilogrammes par le carré de sa grandeur de taille exprimée en mètres. Par exemple, l'IMC d'une personne qui mesure 1,727 mètres (5pieds et 8 pouces) et qui pèse 81,72 kg (180 livres), sera $81,72 \div (1,727)^2 = 27,42$. Cette personne fait donc de l'embonpoint.

Cette classification diffère de la classification canadienne type où le poids insuffisant affiche un indice de 20 et moins. Le poids normal se situe entre 20,0 et 24,9. Le poids avec un léger embonpoint se situe entre 25,0 à 27,0. Le poids excessif (l'obésité) est plus de 27,0. Cette classification respecte les normes internationales. Le Canada a privilégié ces normes pour qu'il puisse comparer les résultats obtenus à ceux observés par d'autres pays. Le calcul de l'IMC élaboré par Santé Canada concerne les personnes de 20 à 64 ans (à l'exception des femmes enceintes).

La valeur de l'IMC est certes liée à l'adiposité, mais il ne s'agit toutefois pas d'une mesure parfaite. Par exemple, les personnes dont l'IMC est égale à 31, sont généralement considérées comme obèses. Cette affirmation ne s'applique pas à tout un chacun, car nous pouvons trouver des personnes avec un IMC supérieur à 30, dont le poids est composé essentiellement de muscles, ce qui est le cas par exemple, des athlètes qui font des poids et altères. Ces personnes ne manifestent pas les problèmes de santé qui affligent les obèses. Même si l'on tient compte des imperfections de la méthode, le nombre estimatif de personnes dont le poids n'est pas approprié à la taille demeure considérable.

Au Canada, l'IMC varie selon le genre, l'âge, le niveau éducationnel, l'activité physique, le revenu, et les habitudes reliées au tabac et à l'alcool de la personne.

Les femmes sont nettement plus susceptibles que les hommes d'avoir un poids normal ou insuffisant, tandis que la prévalence de l'embonpoint et de l'obésité est beaucoup plus forte chez les hommes. Comme l'IMC augmente avec l'âge, les jeunes (hommes et femmes de 20 à 24 ans) ont les taux d'embonpoint et d'obésité les plus faibles.

À mesure que le niveau de scolarité augmente, la proportion de personnes dont l'IMC est acceptable, tend à augmenter, tandis que la proportion de personnes faisant de l'embonpoint ou de l'obésité semble diminuer. Ces résultats s'expliquent, du moins en partie, probablement par le fait que les personnes plus instruites connaissent mieux les saines habitudes alimentaires, les bienfaits de l'exercice et les risques que l'obésité pose

pour la santé. Les 60 % de femmes ayant un embonpoint n'avaient pas terminé leurs études secondaires. Ce pourcentage diminue au fur et à mesure que ces femmes poursuivent leurs études. Quant aux hommes, ce phénomène ne se fait pas remarquer, exception faite de ceux qui fréquentent l'université où l'on remarque une baisse substantielle d'embonpoint.

Naturellement, il existe un lien entre l'obésité et l'activité physique. **Le taux d'obésité est de 13 % chez les personnes physiquement inactives durant leurs loisirs, de 11 % chez celles qui sont moyennement actives et de 9 % chez les personnes actives.** Ce lien est moins marqué chez les personnes qui font de l'embonpoint.

Le revenu du ménage et l'IMC sont également liés, quoique ce lien soit moins marqué. En effet, alors que l'obésité semble surtout toucher les membres des ménages à faible revenu, **la prévalence de l'embonpoint a tendance à augmenter parallèlement au revenu.**

La consommation de l'alcool et l'usage du tabac ne sont pas non plus étrangers à ce problème, puisque plus du tiers des personnes consommant de l'alcool font de l'embonpoint comparativement au quart à peine de celles n'ayant jamais bu. Toutefois, la prévalence de l'obésité est plus forte chez les anciens buveurs que chez les personnes consommant de l'alcool couramment. La prévalence la plus forte de l'embonpoint et de l'obésité s'observe également chez les anciens fumeurs. Chez les fumeurs courants, la cote exprimant le risque de souffrir de migraines, d'un cancer, d'ulcères ou de troubles intestinaux ou de présenter une limitation des activités est nettement plus élevée pour les personnes de poids insuffisant qu'elle ne l'est pour les personnes de poids normal.

Les auteurs se partagent en trois catégories dont voici trois auteurs types. Larocque insiste sur le poids mental, Bailey priorise l'exercice physique tandis que les Diamond mettent l'accent sur la bonne alimentation et l'équilibre alimentaire.

Nous allons décrire brièvement d'abord la conception du poids de chacun de ces trois auteurs et ensuite la nôtre.

L'exercice

Bailey (1991) affirme que pour remédier à l'obésité, l'exercice est le seul moyen d'augmenter la masse musculaire ainsi que la quantité d'enzymes qui font la combustion des graisses et des hydrates de carbone.

Les régimes nous font perdre non seulement de la graisse mais aussi des muscles. Aussitôt que les personnes cessent d'être au régime, elles reprennent facilement le poids perdu. L'exercice change le métabolisme et la chimie interne du corps, améliore la qualité du sang et du sommeil et augmente la densité des os. A travers ces changements, certains problèmes psychologiques peuvent être solutionnés.

Les personnes corpulentes emmagasinent la graisse plus que les personnes minces et l'éliminent moins qu'elles. Leur corps travaille donc davantage afin d'emmagasiner le gras. C'est pourquoi, il n'est pas vrai que la prise de poids dépend uniquement de la nourriture et de l'exercice. Nous commençons à prendre du poids quand nous mangeons trop et que nous ne faisons pas assez d'exercices. Les muscles ne peuvent plus retenir la graisse à l'intérieur et celle-ci commence à se déposer à l'extérieur des muscles, sous la peau.

Pour calculer le poids idéal, l'auteur nous dit qu'il faut calculer d'abord la masse du corps excluant la graisse, ajoutant le nombre de livres de graisse : environ 22% pour une femme et environ 15% pour un homme.

Faire de l'exercice augmente donc la masse musculaire, permet de tonifier les muscles, de changer la chimie interne et d'augmenter le métabolisme de sorte que le corps puisse brûler davantage de calories même au repos. L'auteur nous donne aussi

des exemples d'exercices aérobiques et anaérobiques et nous donne des conseils pour profiter au maximum de ces exercices, compte tenu de l'âge ou de notre condition physique. Il recommande de changer notre façon de s'alimenter, tout en y allant d'une façon progressive.

Bailey explique bien le rôle des exercices physiques pour être en forme et pour perdre surtout du gras et augmenter la masse musculaire. Il affirme que c'est le seul moyen d'y arriver. Cependant, il met peu d'emphasis sur l'alimentation équilibrée, sur les aspects affectifs, imaginatifs, cognitifs et sociaux.

Nous savons pertinemment que 70 % des personnes qui commencent des exercices physiques soutenus, abandonnent avant un an (Guilmore, 2001). Il faut donc trouver une méthode qui encourage les personnes à persévérer dans leur programme d'exercices physiques. Ainsi, les personnes obèses se retrouvent, entre autres, avec deux problèmes : faire leurs exercices physiques et gérer leur poids.

Le poids mental

Larocque (1991), a conçu deux logiciels, *Victor et Éloïse* : le premier, *Victor*, sert à estimer le poids-mental, et le second, *Éloïse*, sert à découvrir les différents blocages responsables du problème de poids. Pour débiter, la personne cliente répond à plusieurs questions ayant trait à ses habitudes, à ses émotions, à ses pratiques des exercices physiques, à ses problèmes de santé, à sa motivation, à sa perception de son image mentale et à ses buts. Le logiciel *Victor* établit ensuite son poids-mental, trace son profil psychologique et la guide dans le choix des habitudes à changer. Enfin, il suggère les outils nécessaires pour y arriver.

L'image mentale est le résultat de l'évaluation qu'une personne se fait d'elle-même en tant qu'être humain et c'est un des déterminants les plus importants du maintien du poids.

Ce que nous pensons détermine ce que nous sommes, ou ce que nous serons, nous dit Larocque. Notre poids mental doit être plus ou moins égal à notre poids idéal physique.

Le rapport d'*Éloïse* comporte trois volets :

- **l'identification des blocages psychologiques responsables des problèmes du poids** : la peur de l'échec ou du succès, le rejet, la culpabilité, la sexualité, le manque d'affirmation, le choc émotif, la peur de la maladie, le bonheur dans la nourriture, l'éducation, le travail, le stress, la perte de contact avec le corps et l'insécurité financière.
- **L'identification des causes de ces blocages** : l'éducation reçue par les parents, l'attitude des parents dès les premières heures de la vie, la perte de confiance en soi, l'alcoolisme, la maladie et le manque d'affection.
- **Les suggestions thérapeutiques : des livres** : *Le poids mental*, *Maigrir par la motivation*, *Maigrir par le contrôle des émotions*, *Maigrir par le subconscient*, *Maigrir au jour le jour*, ainsi que plusieurs cassettes mises à la disposition du patient pour l'aider à se prendre en main.

Larocque suggère de commencer par travailler sur une ou deux habitudes faciles à changer. Comme le succès amène le succès, la confiance de la personne cliente augmentera et lui permettra d'affronter les habitudes plus difficiles à changer. Le succès est une succession de petits pas.

Le questionnaire informatisé utilisé par Larocque ne mesure pas la réalité mais la perception de la réalité et doit être considéré seulement comme un guide pour diriger la personne cliente dans sa recherche personnelle. Nous ne pouvons pas changer ce que nous ne connaissons pas.

Nous trouvons que cette conception est originale et nouvelle. Elle essaie de résoudre des problèmes enfouis dans notre mental et qui peuvent jouer un rôle déterminant dans

l'excès de poids. La confidentialité des réponses aux questions qui se trouvent dans les deux logiciels est respectée et cela met les patients en confiance. Les résultats obtenus par cette nouvelle approche semblent être satisfaisants. Cependant, nous avons remarqué qu'il n'y a pas assez d'emphase sur l'alimentation équilibrée, sur les exercices physiques, et sur tout ce qui touche les aspects imaginatifs, cognitifs et sociaux. Cette approche est aussi très complexe.

Nous pouvons douter des méthodes de déprogrammation utilisées car il n'est pas facile de désapprendre. Cependant cela n'empêche pas le client d'acquérir d'autres habiletés qui lui permettent d'atteindre ses objectifs.

L'alimentation

L'approche à la gestion de poids de **Harvey et Marilyn Diamond (1987)** est fondée sur le principe que la santé n'est pas l'absence de maladie, mais plutôt la forme optimale qui permet à l'organisme de bien fonctionner. Et c'est l'hygiène naturelle qui permet d'atteindre cette forme optimale.

Dans «Fit for life II» (Diamond, 1987), il est question de refaire le plein d'énergie et de perdre du poids, mais l'objectif premier du traitement est de purifier l'organisme de toutes ses toxines. Cette purification se fait, entre autre, en mangeant des aliments à teneur élevée en eau : l'eau des fruits et des légumes véhicule les éléments nutritifs (les vitamines, les minéraux et les autres éléments essentiels) vers les intestins et fait sortir avec elle les résidus de l'organisme.

Harvey et Marilyn Diamond insistent sur les combinaisons alimentaires. D'après ces auteurs, les protéines et les féculents ne peuvent être bien digérés au même moment. Les aliments séjournent dans l'estomac pour être digérés ; toutefois, à cause du mélange de l'acide et de l'alcali, les sucres digestifs sont neutralisés et ne peuvent agir. Si les aliments ne sont pas digérés, ils restent là et surissent et augmentent le taux de toxines.

Les fruits contiennent tous les éléments nutritifs essentiels à la vie de l'organisme : le glucose des hydrates de carbone, les vitamines, les minéraux, les acides gras et les acides aminés. Ils contiennent leurs propres enzymes digestifs et s'ils sont mûrs, ils sont quasiment prédigérés. Au lieu de séjourner environ trois heures dans l'estomac comme le reste des aliments, ils séjournent environ 30 minutes dans l'estomac avant de passer dans l'intestin.

Selon ces mêmes auteurs, **le respect des lois de la nature renforce notre santé**. «Il n'est pas difficile de respirer ou d'inspirer l'air frais, il est cependant plus difficile de retenir sa respiration ou d'inspirer de l'air vicié». Il est nécessaire de respecter les éléments qui nous revitalisent et alimentent la vie : l'air, l'eau, la nourriture, le soleil, l'exercice physique, le repos, le sommeil, la propreté, l'environnement agréable et l'amour.

La pollution de l'air, de l'eau et des aliments, l'irradiation des aliments, les produits chimiques qui se trouvent dans ces mêmes aliments, l'excès dans nos habitudes de vie (trop de soleil ou pas assez, trop manger ou pas assez, fumer, etc.) ne feront sans doute qu'aggraver notre état de santé. Le stress occasionné par le mode de vie accéléré, la course à l'argent, les régimes politiques qui nous gèrent, les compressions budgétaires, l'éclatement de la famille et l'iniquité de la répartition des richesses ont des répercussions évidentes sur notre santé. Il s'agit de gérer son stress, d'être à la hauteur des situations et de pratiquer des exercices adéquats qui renforcent notre esprit mental.

Nous trouvons que cette approche hygiénique et alimentaire est très intéressante cependant, ces auteurs ne touchent pas non plus l'individu dans toutes ses fonctions, spécialement dans ses fonctions imaginative, cognitive et sociale.

2.2 Le poids

En réalité, le poids proprement dit de la personne n'indique pas si celle-ci est en bonne ou en mauvaise santé. Certaines personnes ont un excédent de poids mais n'ont pas

nécessairement un excédent de graisse. Nous pouvons être mince et malade ou avoir un excédent de poids et être en santé. Le contraire est aussi vrai.

La définition de la santé qui figure dans le préambule de la constitution de l'Organisation mondiale de la santé (OMS) se rapproche assez de notre conception. Elle se lit comme suit : *La santé est un état de complet bien-être physique, psychique et social et pas seulement l'absence de maladie et d'infirmité.* Être en santé, c'est aussi se sentir énergisé, c'est aussi la capacité de s'adapter harmonieusement à des situations de changements. La santé, l'harmonie et l'adaptation supposent aussi une nutrition équilibrée, des exercices physiques adéquats, une excellente respiration et un but motivant. Notre conception de la gestion de poids est, entre autres, influencée par les écrits de trois auteurs :

- Larocque (1991), qui parle de poids-mental et qui offre une stratégie à long terme ponctuée d'évaluations,
- Bailey (1991), où les exercices physiques ont une place prépondérante et
- Diamond (1987), où les combinaisons alimentaires ont une place de choix.

Plusieurs auteurs se sont penchés sur le sujet en question. Schaefer, Mongeau et collaborateurs (2000), dans leur document «L'obésité et la préoccupation excessive à l'égard du poids», nous présentent d'une façon intéressante l'émergence d'un nouveau paradigme (Parham 1996) concernant la gestion du poids. Les principales idées qui ont retenu notre attention et qui s'inscrivent harmonieusement dans notre recherche sont les suivantes :

- Les personnes qui gèrent leur poids sont invitées à prendre en considération leurs valeurs et leurs priorités.
- La décision de se préoccuper de leur poids leur appartient.
- Le succès d'une intervention est défini par les buts fixés par la personne concernée.

- Les objectifs relatifs à l'estime de soi, au style de vie, à l'amélioration de l'état de santé sont aussi importants que ceux définis en terme de perte de poids.
- L'estime de soi permet de changer ce qui peut être changé et d'accepter ce qui ne peut être changé.

L'approche d'Omichinski (1993) est axée sur la promotion de la santé plutôt que sur la perte de poids. Cette approche vise :

- L'augmentation de la confiance des personnes clientes et leurs habiletés à faire des choix qui favorisent la santé.
- L'adoption d'un mode de vie actif, physique, amusant et énergique.
- La notion que la nourriture est une amie qu'on doit savourer avec plaisir.
- La liberté de décider ce que l'on mange.
- La reconnaissance des signaux physiologiques de la faim.
- La non utilisation de la nourriture à des fins de gestion de stress.

Nous ne pouvons qu'être en accord avec cette approche. Nous ajouterons à cela une approche formatrice efficace qui part du client, et qui fait en sorte que celui-ci soit responsable de son propre cheminement. La santé n'est pas uniquement la responsabilité d'un groupe de spécialistes, mais c'est avant tout la responsabilité du principal intéressé.

Nous proposons une philosophie holistique et régénératrice utilisant une approche pédagogique efficace et une didactique qui vise la cohérence de toutes les étapes et de toutes les démarches. Nous voulons développer une méthode qui tient compte de la philosophie constructiviste de la personne (Racine, 1996). La compétence visée par le modèle comporte des habiletés qui relèvent des cinq fonctions de la personne. Les habiletés engendrent les fonctions de la personne. Voici les habiletés à acquérir pour bien gérer le poids :

- **construire une image de soi positive**, *habileté reliée à la fonction imaginative,*
- **s'organiser pour gérer son poids**, *habileté reliée à la fonction affective,*

- **pratiquer des exercices physiques et bien se nourrir**, *habiletés reliées à la fonction physique*,
- **appliquer les principes de la gestion du poids et suivre les règles qui s’y rattachent**, *habiletés reliées à la fonction cognitive*,
- **se faire accepter**, *habileté reliée à la fonction sociale*.

Chaque personne étant différente au niveau de sa structure interne à cause de son histoire, notre modèle et la méthode qui en découle doivent répondre à son besoin fonctionnel. L’harmonie des cinq fonctions est donc essentielle pour la personne qui désire gérer son poids. Cette personne devra acquérir des habiletés dans les diverses fonctions (imaginative, cognitive, affective, physique et sociale) pour améliorer ses chances d’atteindre plus rapidement et plus efficacement sa compétence de poids. Cette compétence est définie comme l’effet synergique de plusieurs habiletés intégrées.

2.3 L’apprentissage

«L’apprentissage est un changement dans les fonctions de la personne tel que présenté par les objectifs, amplifié par l’enseignement et constaté par l’évaluation »

(Racine, 1996).

Pour que l’apprentissage soit efficient, il est important que l’intervenant formateur précise les objectifs de manière motivante. L’objet de la formation est la personne cliente elle-même : ses compétences et ses habiletés. Il s’agit de comprendre la personne qui veut gérer son poids. Notre vision est transdisciplinaire, dynamique et holistique. Nous ne pouvons prétendre aider à changer une partie d’une personne sans que cela n’affecte ses autres parties.

Il est donc nécessaire de partir de la personne cliente et d'analyser la situation avec elle puisqu'il s'agit d'envisager un changement chez elle. Sans son appui, sa motivation, sa volonté, ses efforts, l'opération est vaine.

Comment la personne cliente se sent-elle ? Comment est-elle affectée par les préjugés des autres et par le concept «minceur» projeté par notre société d'aujourd'hui ? Est-elle satisfaite de son état de santé ? Quel est le degré de motivation à vouloir changer les choses ? Notons que nous voulons aborder la personne d'une façon globale, donc il est nécessaire de prendre en considération le développement des fonctions fondamentales de l'être humain, ses fonctions : imaginative, affective, physique, cognitive et sociale.

Nous tenons à préciser que la personne cliente va gérer elle-même son poids. La planification est un dosage de contenu et d'activités. Les objectifs ont pour objet de décrire en compréhension le résultat anticipé à un changement chez la personne. Ils servent aussi à projeter dans l'avenir une image du résultat. **Le changement projeté, pour être attractif, doit être perçu comme un besoin, un manque, un vide ou une nécessité. Le consentement de la personne cliente constitue l'arrimage du désir - son choix – avec l'attrait de l'objectif.** Comme on ne peut pas tout enseigner aujourd'hui, il est important de choisir des expériences graduées qui l'incitent à avancer vers le but fixé.

L'attitude, l'intérêt et l'organisation de la personne cliente autour d'un choix qu'elle aura fait nous permettra de vérifier ses chances de réussir à atteindre ses objectifs.

Notre rôle comme intervenant professionnel est aussi de vérifier les **antécédents affectifs, sociaux et imaginatifs** de la personne cliente. Qu'elle aborde cette tâche d'apprentissage avec enthousiasme et intérêt, l'apprentissage sera beaucoup plus facile et elle apprendra plus vite et mieux. Les résultats probants augmenteront sa motivation à persévérer et à maintenir par la suite son poids

L'affect de la personne cliente peut être en partie déterminé par sa perception de la relation entre la tâche et un ensemble plus vaste de buts ou d'objectifs ultérieurs présents dans son esprit, dessinés par la fonction **imaginative**. Qu'elle considère que la tâche va la rapprocher de ses buts, sa réaction affective sera probablement davantage positive et vice versa. Par-dessus tout, chaque personne a un besoin plus fondamental qui nous permettra de planifier une intervention professionnelle formatrice plus adéquate. C'est pourquoi, nous vérifierons son besoin fonctionnel.

2.4 L'intervention formatrice professionnelle (IFP)

Passons en revue les modèles qui nous servent à bâtir notre approche d'**intervention formatrice professionnelle (IFP)**. D'abord, les modèles axés sur la personne et sur l'interaction sociale servent à créer des environnements et à fournir les spécifications nécessaires aux situations d'apprentissage. Puis les modèles axés sur la modification du comportement mettent l'accent sur le changement du comportement visible de la personne cliente plutôt que sur la structure psychologique sous-jacente et le comportement non observable. Fondés sur les principes du contrôle de stimuli et du renforcement, les modèles comportementaux sont efficaces dans des conditions interactives et médiatisées. Une caractéristique de ces modèles est qu'ils découpent les tâches d'apprentissage en une suite de comportements encourageants.

Joyce et Weil (1996), affirment que les modèles d'enseignement doivent être flexibles pour obtenir un meilleur résultat. Chaque personne cliente a son style unique d'apprentissage qui lui permet de croître et d'évoluer. **Enseigner demande donc une adaptation continuelle**. Un problème ne peut être résolu par une action individuelle. Il est important de voir la personne cliente dans son environnement et dans un contexte collectif.

Pour accélérer le développement personnel, Rogers (1968) propose certaines attitudes : la confiance de la personne envers le thérapeute, le sentiment qu'elle soit comprise par lui et l'encouragement reçu pour assumer elle-même ses choix. Il affirme de plus que les attitudes et les sentiments du thérapeute importent bien plus que son orientation théorique. Ses processus et ses techniques sont moins importants que ses attitudes. **L'empathie, la permissivité et la congruence du formateur dans sa relation avec la personne cliente aura une place de choix dans la formation, en plus du respect du besoin relié aux types de relation «thérapeute-client».**

Nous devons organiser notre formation et travailler à la réussite de la personne cliente. Bloom (1979), dans sa « **pédagogie du succès** », affirme que trois facteurs déterminent l'apprentissage. **Ce que sait la personne cliente avant d'entreprendre un objectif détermine 50 % de son rendement ; comment elle se sent, d'un point de vue affectif, explique un autre 25 % et la qualité de l'enseignement explique l'autre 25 %.** On comprend pourquoi l'apprentissage de la compétence à gérer son poids est si difficile à acquérir.

Pour rendre efficace l'organisation de la formation, il est nécessaire de vérifier les préalables physiques ou cognitifs. Les caractéristiques antérieures de la personne cliente influencent fortement la façon dont elle apprendra plus tard et le temps ou l'aide dont elle aura besoin pour surmonter une difficulté nouvelle.

Il est capital aussi de vérifier les antécédents affectifs, sociaux et imaginatifs. Une personne tend à aimer les activités dans lesquelles elle croit pouvoir réussir ou a déjà réussi (fonctions sociales). Si elle considère que l'activité va la rapprocher de ses buts, sa réaction affective sera colorée de positivisme. Le contraire est aussi vrai.

L'intervention formatrice professionnelle se caractérise d'abord par une relation d'aide d'une personne intervenante professionnelle auprès d'une personne cliente. Il s'agit d'un type de formation individuelle et personnalisée. L'intervenant et la personne

cliente se basent sur la connaissance même de cette dernière pour orienter l'intervention d'aide. **Le but de cette intervention est le changement dans les fonctions de la personne tel que défini par les objectifs, amplifié par l'intervention et constaté par l'évaluation.** Pour bien connaître la personne cliente, l'intervenant formateur lui administre SYNERGIMAX (Racine, 1999), l'instrument d'évaluation du fonctionnement personnel. Voici les phases de l'intervention.

2.4.1 La planification et l'analyse des besoins fonctionnels

À cette étape, l'intervenant prend connaissance des résultats SYNERGIMAX et analyse les besoins fonctionnels de la personne cliente selon l'instrument d'évaluation et l'accord de la personne avec l'interprétation faite. Les besoins fonctionnels varient d'une personne à une autre selon son type de fonctionnement :

- un besoin de défi (type imaginatif),
- un besoin de sincérité et de sécurité (type affectif),
- un besoin de performance (type physique),
- un besoin d'information (type cognitif),
- un besoin d'acceptation (type social).

Il est important de connaître ses besoins fonctionnels pour bien orienter l'intervention formatrice professionnelle. Par besoins fonctionnels, nous entendons dans cette thèse la fonction dominante de la personne engendrée par des habiletés spécialisées qui créent une habitude (Racine, 2001). Connaître les besoins d'une personne sert à connaître ses habitudes, ses habiletés dominantes et son mode de fonctionnement.

Pour assurer une formation de qualité, il est capital de **présenter les objectifs de formation de manière motivante.** Le succès aux activités préalables aux objectifs est la meilleure préparation aux objectifs. Pour la motiver, nous proposons des objectifs sous

forme de tâches à accomplir et de problèmes à résoudre. L'intervenant formateur montre à la personne cliente qu'elle est importante et les efforts qu'elle fera le sont tout autant.

Par dessus tout, il est important de s'assurer de la **participation active** de la personne en formation.

Le feed-back nécessite que l'on doive être spécifique et direct. Il varie bien sûr d'une personne cliente à une autre. Dans tous les cas il s'agit de mettre l'accent sur le déblocage du potentiel de chacun par un diagnostic et une perception adéquate. Durant le choix et la discussion de la tâche l'accent est mis sur la prise de décisions, les choix à maintenir, l'engagement, la responsabilité. Il est important de considérer aussi les émotions et les feed-back mutuels.

Un point crucial : reconnaître le succès. L'évaluation sommative constate l'accomplissement de l'apprentissage. Il est important que le succès fasse l'objet d'une reconnaissance sociale. Ce plaisir final est nécessaire pour bien sentir que l'objectif est atteint. Quand un ou des échecs sont constatés, nous cherchons à déterminer les causes, à accepter les échecs, à les voir comme des étapes nécessaires et à établir un programme de redressement avec l'assentiment de la personne cliente.

2.4.2 La présentation de la compétence à gérer son poids

À cette seconde étape, l'intervenant présente l'objectif à la personne cliente pour fin de discussion et d'approbation. Par exemple, l'image positive de soi, la bonne organisation dans la gestion du poids, la pratique des exercices physiques adéquats, la saine alimentation et la bonne respiration vont aider sans aucun doute la personne à atteindre son objectif. La présentation varie aussi en fonction du type de fonctionnement de chaque personne.

Voici cinq habiletés qui construisent la compétence à gérer son poids accompagnées de certaines conditions :

➤ **Avoir une image positive de soi**, habileté de la fonction imaginative

L'image de soi positive favorise le changement désiré, en l'occurrence elle permet d'atteindre l'équilibre au niveau du poids (Larocque, 1991). En exerçant son imagination et sa créativité, la personne augmente sa capacité d'imaginer, de créer et de résoudre ses problèmes. Le pouvoir de l'imagination est important. Les personnes imaginatives font les choses avec aisance, originalité et diversité. Une bonne image de soi stimule l'enthousiasme. On se dit que cela vaut la peine de gérer son poids. Le résultat devient l'objectif. L'intérêt et la motivation sont présents au quotidien.

Il est important d'abord que la personne qui veut changer se voit positivement, le plus tôt possible. Elle est la personne la plus importante de sa vie et n'a pas à en faire la démonstration, ni à elle-même, ni aux autres. Elle ne peut pas donner non plus ce qu'elle n'a pas. Il est nécessaire pour elle de rechercher ses qualités physiques, intellectuelles et morales, de les écrire, de les relire et les dire à haute voix. Il s'agit de se voir positivement, d'apprendre de ses défauts, de ses faiblesses et de puiser dans ses forces pour qu'elles deviennent des alliées.

➤ **S'organiser pour gérer son poids**, habileté de la fonction affective

L'aspect affectif détient une place importante car la personne motivée et enthousiaste a plus de chances d'atteindre son objectif. Mieux se connaître, s'accepter, vouloir un changement et surtout, passer à l'action. Ces notions utilisées sont des atouts pour approfondir l'aspect affectif. **Pour réussir, l'enthousiasme est essentiel.** Pour ce faire, elle peut prendre l'habitude de rencontrer des gens enthousiastes, positifs et avec lesquels elle se sent à l'aise, de lire des passages de livres positifs, d'écouter de la musique qu'elle aime et de pratiquer un sport préféré. Nous invitons la personne cliente qui veut gérer son

poids à acquérir des habiletés de nature affective, par exemple, faire des choix libres par rapport aux aliments et aux exercices physiques et passer à l'action avec enthousiasme et persévérance.

L'affectivité a pour fonction de choisir les images proposées par l'imagination, en l'occurrence, une image de soi agréable (Krathwohl, 1964). Le choix se fait à deux niveaux, au niveau de l'intensité de la conscience et au niveau de la fréquence du choix. Le premier processus est une ouverture consciente. Puis la personne répond. Elle valorise ensuite son choix et s'engage plus à fond vers cette valeur. De plus en plus, la personne organise sa vie autour de cette valeur qu'elle érige en système. Enfin, la personne devient tout à fait caractérisée par son choix. C'est le niveau d'intériorisation le plus complet d'une valeur.

La personne cliente se sensibilise à l'existence de certains phénomènes et stimuli. Elle accepte de recevoir et d'y prêter attention. À un moment donné, elle prend conscience d'une réalité, se rend compte d'une situation, d'un phénomène, d'un objet ou d'une séquence de faits. Elle se dispose à accepter un stimulus donné, «Elle veut recevoir». Par exemple, la personne cliente prend conscience des «mythes» qui l'empêchent de progresser dans la saine alimentation, désire s'en défaire et choisit des croyances favorisant sa prise en charge.

L'affectivité produit le désir, la curiosité et l'enthousiasme à l'égard d'un objet donné. Par ailleurs, l'affectivité produit la peur et des émotions excessives. **Notre rôle comme intervenant sera alors d'aider la personne cliente à développer sa capacité de choisir en fonction d'un certain équilibre de sa santé physique, mentale et affective.**

La personne perd cette capacité de choisir quand elle laisse les autres le faire à sa place. Il est important qu'elle réalise que les pouvoirs de décision, de choix et d'action lui appartiennent.

➤ **Pratiquer des exercices physiques, habileté de la fonction physique**

L'exercice physique est un autre élément capital dans la gestion du poids. Des exercices physiques adaptés, aérobiques ou anaérobiques, choisis et voulus, motivés par le plaisir et le bien-être, amènent sûrement la personne à être en forme. Il ne s'agit pas de perdre du poids, il s'agit de gérer son poids pour que la personne atteigne un certain équilibre. Pour un homme, la moyenne est d'environ 85 % de masse maigre et d'environ 15 % de gras corporel. Pour une femme, la moyenne est d'environ 75 % de masse maigre et d'environ 25 % de gras corporel. La quantité d'eau corporelle se situe en moyenne près de 70 %. Ces pourcentages peuvent varier légèrement en fonction de l'âge, de la culture et de la condition physique de la personne. Nous utilisons le terme la gestion de poids et non la perte de poids, parce que la personne peut aussi bien avoir besoin d'augmenter ou de diminuer son poids pour atteindre son poids équilibré.

La santé et non l'absence de maladie, est l'état d'équilibre du corps. Cet équilibre est recherché et une fois atteint, il s'agit de le maintenir avec un travail assidu. C'est souvent plus difficile de le maintenir. Le système immunitaire doit tout le temps combattre les microbes qui envahissent le corps. Les systèmes d'élimination doivent éliminer les déchets, sans relâche. Le système respiratoire oxygène le corps. Le système digestif transforme les éléments nutritifs. Ainsi en est-il de l'utilité des différents systèmes de notre corps. Chaque système apporte sa contribution et travaille en collaboration avec les autres systèmes pour engendrer un certain équilibre et l'harmonie nécessaire à la santé, sinon, c'est la maladie, c'est la dégénérescence.

Nous invitons la personne qui désire gérer son poids à acquérir ou améliorer des habiletés de nature physique, par exemple apprendre à manger lentement et à mastiquer davantage. **Le corps transforme les aliments en énergie et supporte physiquement les autres fonctions** (Harrow, 1975) : les aliments sont des facteurs déterminants de la fonction physique. Selon (Désiré, 1994), **l'organisme doit obtenir, grâce à l'alimentation, les nutriments indispensables apportés dans les rations alimentaires en proportions**

adéquates. L'auteur cite **trois besoins physiques** essentiels : les **besoins énergétiques**, les **besoins constructifs** et les **besoins fonctionnels**.

L'énergie est nécessaire pour produire la chaleur dans le corps et favoriser le travail musculaire. La chaleur du corps humain se maintient à 37° C. La dépense énergétique en chaleur est fonction de la température extérieure.

La dépense énergétique sous forme de travail varie beaucoup selon l'activité. Le besoin énergétique minimal est estimé à 1 600 kilocalories nécessaires au métabolisme de base. Les besoins énergétiques varient en fonction de l'environnement et de l'activité de la personne. Ils varient aussi en fonction de l'âge et du sexe. Les enfants requièrent de 1 200 à 1 500 kilocalories, les adolescents de 2 000 à 2 600 kilocalories, les adultes sédentaires environ 2 000 kilocalories. Mais cela peut dépasser 3 000 kilocalories pour les individus très actifs. Ces chiffres nous donnent un ordre de grandeur sachant que la dépense énergétique au repos est très variable et est influencée par différents facteurs, par exemple le profil génétique, la composition corporelle, le niveau d'activité physique, etc.

L'organisme utilise divers nutriments pour produire son énergie. Ce sont les glucides, les lipides et les protides. Un gramme de glucides ou de protides produit 4 kilocalories, tandis qu'un gramme de lipides en produit 9. L'eau entre pour une bonne part dans la constitution de notre corps, environ (70 %). Nous conseillons un apport moyen d'un litre d'eau par jour pour une personne convenablement détoxifiée, la nourriture apportant le complément hydrique nécessaire. Les sels minéraux sont nécessaires pour la construction des tissus organiques et particulièrement pour celle des os et des dents. Ils participent aussi à l'équilibre acido-basique du sang.

L'OMS propose un apport journalier de 0,5g de protéines par kilogramme de poids. Si l'intoxication est élevée, il y a souvent une demande compensatrice en protéines. L'organisme ne fait pas de réserve de protéines. Il est donc inutile et même dangereux de consommer des protéines en excès par rapport aux besoins réels.

Les glucides et les lipides sont aussi nécessaires, à dose modérée, pour les besoins constructifs de l'organisme. Ils interviennent majoritairement dans la production de chaleur et d'énergie.

Les vitamines sont des éléments de soutien fonctionnel de l'organisme. Les besoins vitaminiques sont augmentés par l'existence de certains états comme la croissance, le travail musculaire, la grossesse, l'allaitement etc. Les oligo-éléments comme les sels de cuivre, de cobalt, de nickel de tungstène, etc. agissent comme des catalyseurs en favorisant de nombreuses réactions chimiques au sein de l'organisme. Nous les retrouvons principalement dans les fruits et les légumes. Une quantité de fruits et de légumes frais et variés est nécessaire quotidiennement. Nous devons être vigilants au niveau du choix de nos aliments car plusieurs aliments industrialisés sont pauvres en oligo-éléments.

Les fibres alimentaires sont des molécules qui existent dans les parois des cellules végétales. Absentes du bilan calorique, elles ont la propriété d'absorber l'eau abondamment. Elles sont donc fort utiles pour favoriser le tractus intestinal.

Mérien (1994), décrit les caractéristiques de rations alimentaires satisfaisantes. Les aliments ingérés doivent être porteurs de vitalité. Pour cela, il est nécessaire qu'ils soient produits par une agriculture de qualité. Les aliments doivent être choisis en fonction de leur correspondance aux normes anatomiques de l'homme qui est un primate se rapprochant plus du régime fruito-végétarien.

Les associations des aliments doivent répondre aux normes physiologiques de la digestion. Ils seront rassemblés dans un même repas en tenant compte de leur compatibilité. Les apports alimentaires doivent tenir compte des équilibres acido-basique, énergétique, constructif et fonctionnel de l'organisme. Les rations alimentaires doivent être modulées en fonction des critères particuliers : les activités physiques et/ou

intellectuelles, la température extérieure, l'âge de la personne et les situations particulières comme une grossesse.

Dans nos recommandations nutritionnelles, nous avons suivi le Guide alimentaire canadien qui nous invite à manger sainement en puisant quotidiennement dans les quatre groupes alimentaires suivants :

- les produits céréaliers,
- les légumes et les fruits,
- les produits laitiers,
- les viandes et les substituts.

Pour les personnes végétariennes, nous suivons le Guide alimentaire végétarien qui recommande de manger quotidiennement les cinq groupes d'aliments suivants :

- les céréales entières,
- les légumes et les fruits,
- les produits laitiers,
- les légumineuses.
- les noix, les graines et les huiles.

Pour améliorer notre santé et par le fait même pour mieux gérer notre poids, nous recommandons aux personnes clientes les aliments qui contiennent **moins de gras**, des **produits à grains entiers**, des **légumes vert foncé ou orange** et des **fruits frais**, de manger des aliments à haute teneur en **fibres** et de boire de la **bonne eau**.

Les quantités que nous devons choisir dans les quatre groupes alimentaires et parmi les autres aliments varient selon l'âge, la taille, le sexe et le niveau d'activité ; elle augmente durant la grossesse et l'allaitement.

Notre rôle de professionnel formateur de la santé est d'amener les personnes clientes à acquérir des habitudes alimentaires saines et d'avoir l'habileté de choisir les aliments qui leur conviennent par exemple, en choisissant les sucres lents, les aliments avec moins de gras et contenant plus de fibres. Les personnes clientes pourraient consulter des nutritionnistes pour avoir des conseils plus approfondis.

- **Saisir les principes de la gestion et les règles à suivre, habileté de la fonction cognitive**

La personne qui veut gérer son poids gagne à acquérir des habiletés de nature cognitive. Elle saura alors traiter l'information et porter un jugement réaliste et cohérent sur la question de poids. **La fonction cognitive a pour objectif de traiter l'information pour produire des connaissances.** Pour spécifier les résultats obtenus de la fonction cognitive selon la typologie D'Hainaut (1988), on retrouve les activités suivantes : **la reproduction des connaissances, la conceptualisation, l'application, l'exploration et la mobilisation du répertoire cognitif.** La présente habileté visée est du type conceptualisé.

- **Se faire accepter, habileté de la fonction sociale**

La base du processus de la fonction sociale est l'argument de négociation et la contribution à un groupe. Il est important d'établir des relations avec les autres afin d'obtenir avec succès ce que nous avons besoin : amour, soins, informations, travail, etc. Apprendre à négocier avec les autres est tout simplement nécessaire. Il est capital d'apprendre à obtenir efficacement ce que nous voulons tout en permettant aux autres d'obtenir ce qu'ils veulent.

La formation à la dynamique de groupe nous apprend que chacun a un pouvoir d'influence sur le groupe et que nous pouvons y améliorer nos relations. Les jeux de société, la simulation et l'enquête juridique sont des méthodes spécifiques à

l'apprentissage de règles de relations en groupe officiel. Les enquêtes politiques, les enquêtes sociales et la recherche en groupe sont des méthodes utilisées pour favoriser l'apprentissage de nouvelles règles supérieures à caractère social.

2.4.3 L'engagement

Après discussion et réflexion, la personne adhère à l'idée d'atteindre un objectif de formation concernant son propre changement. Lors de l'engagement, l'intervenant utilisera un modèle d'enseignement adapté selon le type de fonctionnement et selon le besoin fonctionnel de la personne cliente.

Il est essentiel de s'assurer de la participation active de la personne en formation. Sans effort, l'apprentissage est la plupart du temps superficielle. Il est donc important de songer à un dépassement continu de soi-même.

2.4.4 La communication et l'action

À cette étape, les rencontres et les activités de la personne cliente qui façonnent son changement prennent l'allure des modèles de formation choisis selon l'objectif et selon le type de fonctionnement de la personne cliente, en partant de son besoin fonctionnel.

Dans le modèle de formation à élaborer, nous voulons essentiellement faire acquérir des habiletés à la personne qui désire apprendre à gérer son poids dans les fonctions imaginative, affective, cognitive, physique et sociale.

Nous voulons la faire participer à tout le processus, depuis l'élaboration des objectifs jusqu'à l'évaluation. Comme c'est une **formation personnalisée, notre méthode comprendra nécessairement plusieurs aspects des modèles d'enseignement**. Les modèles axés sur la personne et sur la modification du comportement seront privilégiés.

➤ **La synectique pour créer une image de soi positive (fonction imaginative)**

Pour faciliter le développement de la créativité de la personne cliente (I), nous nous inspirons de **la synectique de Gordon (1972)**. Celui-ci pense que **les composantes affectives sont plus importantes que les composantes intellectuelles** et que l'inconscient est plus important que le rationnel. La résolution de problèmes contient beaucoup de rationnel et de cognitif mais quand on ajoute l'irrationnel, on augmente la probabilité d'engendrer de nouvelles idées. C'est à travers **l'activité métaphorique** de la synectique que la créativité devient un processus conscient.

Gordon emploie deux stratégies, la création de quelque chose de nouveau et la familiarisation avec l'étrange. Ce modèle est assez structuré. Le formateur encourage l'expression ouverte, non rationnelle et créative. Nous donnons l'exemple, si nécessaire. Nous acceptons toutes les réponses de la personne cliente et nous choisissons des analogies qui l'aident à renforcer sa pensée : «vous vous faites penser à quoi, à qui ? »

Ce qui bloque une solution c'est de se concentrer trop étroitement et avec obstination sur une seule matrice ou cadre de référence. C'est lorsque nous sommes détendus, décontractés et que l'égo est au repos qu'apparaissent de nouveaux cadres de références, comme des bulles, à la surface de la conscience.

➤ **La communication non directive pour aider la personne à s'organiser (fonction affective)**

Pour faciliter la croissance personnelle de la personne cliente, Rogers (1968) croit que les relations humaines positives sont essentielles. **La formation devrait être basée sur les concepts de relations humaines plutôt que sur les contenus.** Notre rôle d'intervenant formateur serait alors d'un facilitateur d'apprentissage, de guide et de conseiller. Nous l'encourageons à exprimer ses émotions à l'égard d'elle-même et des autres.

Quand la personne cliente sent qu'elle est acceptée d'une façon inconditionnelle et sans jugement, son développement affectif évolue et sa confiance en elle-même augmente. Le «counselling» rogerien démontre avec insistance que ce qui mène tout droit à la frustration, c'est la supposition que nous pouvons changer ou diriger quelqu'un de l'extérieur de son propre champ de perception, par des évaluations ancrées exclusivement dans notre propre perception. Réussir simplement à accepter le monde qu'elle voit, les barrières que nous voulons imposer entre elle et le monde s'écrouleraient d'elles-mêmes. Nous pourrions ainsi favoriser la naissance de la congruence et ajouter de la maturité à sa personnalité.

Rogers (1968) insiste en particulier sur les attitudes que les intervenants formateurs devront adopter envers les personnes clientes. **Les formateurs congruents qui utilisent des attitudes empathiques, favorisent l'apprentissage d'habiletés affectives chez leur clientèle.** Est-ce que le professionnel de la santé est capable de respecter adéquatement ses propres sentiments, ses propres besoins ainsi que ceux de la personne cliente ?

Est-ce que le professionnel de la santé favorise l'indépendance de la personne cliente, lui permet d'être ce qu'elle est, sincère ou hypocrite, infantile ou adulte, désespérée ou présomptueuse ? Est-ce que le professionnel de la santé peut la considérer comme une personne en devenir ?

Selon Rogers, lorsque l'attitude de l'intervenant formateur est conditionnelle, il freine le changement de la personne cliente et ralentit le développement de certains aspects de sa personnalité. L'intervenant formateur efficace encourage la personne cliente à se libérer le plus possible de toutes menaces extérieures, alors elle pourra commencer à éprouver et affronter les conflits internes qui lui apparaissent menaçants.

La fréquence et l'intensité avec lesquelles la personne qui désire gérer son poids, nous indique son engagement envers cette option. Qu'elle le choisisse avec peu d'enthousiasme démontre peu d'affectivité à son égard.

L'intervention non directive favorise, de manière générale, une démarche de valorisation, d'organisation et de caractérisation, c'est-à-dire plus engagée autour d'une valeur (Rogers 1969). **En étant congruent et en ayant une attitude permissive, l'intervenant formateur permet à la personne cliente de s'engager plus à fond dans sa démarche.**

Rogers (1969) nous dit que les relations humaines positives facilitent la croissance personnelle des gens et que la formation devrait être basée sur les concepts plutôt que sur le contenu, les processus ou les autres sources intellectuelles.

Notre rôle comme intervenant serait alors celui :

- d'un **facilitateur** pour que l'apprentissage de la personne cliente soit facile et efficace,
- d'un **assistant** pour qu'elle atteigne une plus grande intégration personnelle et se réalise,
- d'un **guide** pour l'aider à comprendre ses propres besoins et à se responsabiliser pour les combler.

Il est nécessaire de respecter l'habileté de la personne cliente à identifier ses propres problèmes et à formuler des solutions. Une entrevue se fait dans une atmosphère d'**empathie** afin de raffermir et de développer son autonomie. Qu'elle éprouve des difficultés, nous l'encouragerons à exprimer **librement** ses émotions et ses sentiments à l'égard d'elle-même et des autres. L'atmosphère est celui de la **permissivité, d'ouverture et d'accueil de son vécu.**

L'intervenant formateur accepte la personne cliente d'une façon inconditionnelle. Il est congruent, permissif et empathique. La personne cliente qui prend conscience de ce climat, où elle est accueillie, comprise et acceptée telle qu'elle est, pourra alors plus

facilement, exprimer ses émotions, développer une intuition, passer à l'action, se discipliner et intégrer le tout pour la mener à une nouvelle intégration.

➤ **La formation à la prise de conscience** éveille une personne à un objet particulier (Schultz, 1967). *La réunion* favorise l'apprentissage des réponses émotives acceptables par un groupe (Glasser, 1965).

La méthode de Glasser comporte six phases :

- un climat engageant : un climat de confiance sans blâme ni évaluation,
- une discussion autour d'un problème donné : une description détaillée identifiant les conséquences et la norme sociale,
- un jugement de valeur personnel : une identification des valeurs reliées à des comportements et à la norme sociale,
- un choix d'une possibilité : parmi les comportements identifiés, la personne cliente accepte d'en choisir au moins un,
- un engagement public : un engagement devant les autres encourage l'individu à persévérer à l'atteinte de son objectif,
- un suivi du comportement : ce qui permet de mesurer l'efficacité de l'engagement et des nouveaux comportements.

Étant donné que notre modèle d'enseignement est personnalisé, cette approche de Glasser ne peut être utilisée dans son ensemble. Néanmoins plusieurs éléments de cette thérapie concernant plus particulièrement la fonction affective nous semble intéressante.

D'autres méthodes sont utilisées pour aider la personne cliente à prendre conscience de son potentiel.

Schultz (1967) croit qu'il y a quatre types de développements nécessaires à la réalisation complète du potentiel d'une personne :

- le fonctionnement du corps,
- le fonctionnement personnel, comprenant l'acquisition de connaissances et l'expérience,
- le développement de la pensée logique et de la créativité et l'intégration du développement intellectuel,
- le développement interpersonnel et les relations individuelles avec les institutions sociales, les organisations et la culture.

C'est sur le troisième type, la conscience personnelle des besoins interpersonnels que se concentre le modèle de formation à la prise de conscience. L'un des principaux obstacles aux relations interpersonnelles satisfaisantes est le manque de conscience de ses propres besoins et émotions. Schultz soutient que l'idée qu'une personne se fait d'elle-même vient de ses relations avec les autres. L'affection personnelle désigne le lien affectif entre deux personnes, surtout le degré d'amour et de haine. Chacun de nous a un puissant besoin de sentir l'affection des autres, de l'exprimer et de la recevoir.

Les méthodes de Schultz pour former à la rencontre et à la conscience aident les individus à reconnaître leurs émotions et leurs modes de comportement par rapport à l'inclusion, le contrôle et l'affection. Elles les aident aussi à faire face à leur propre état de développement et de participation dans les groupes en rapport avec ces trois besoins, et tout particulièrement à accroître la conscience à dire la vérité et à comprendre ce qu'est l'autonomie et le choix. Cette méthode est centrée sur la formation des habiletés affectives. Le climat de confiance est primordial. Nous veillerons à éviter les réactions trop intenses. La personne cliente devra acquérir l'intuition de son propre comportement, de voir ses propres possibilités de développement, d'accroître sa conscience de l'univers et des possibilités qui s'offrent à elle à travers les relations avec les autres.

Le but de cette thérapie est d'effectuer un changement de comportement et par-là satisfaire les besoins affectifs de confiance en soi, d'amour et d'image de soi positive.

Pour atteindre ce but un engagement affectif doit être pris, un engagement basé sur l'amour (fonction affective) et la discipline (fonction cognitive) complémentaires. Il est donc important de s'engager d'une manière personnelle et intense, à faire face à la réalité, à rejeter les comportements irresponsables et à développer de meilleures façons de se comporter.

➤ **L'entraînement dans l'acquisition d'habitudes alimentaires (fonction physique)**

Nous utiliserons l'entraînement (Skinner, 1968), pour former la personne cliente aux habiletés de base et pour développer certains comportements sociaux et éliminer les peurs qu'elle entretient. Le modèle d'entraînement comprend une analyse de la tâche à effectuer, une observation, une pratique et une rétroaction. La personne cliente apprend à travers l'observation et la pratique.

Nous allons nous intéresser, comme les behavioristes et les formateurs de l'entraînement (le coaching), à l'analyse, à la séquence et à la formation des comportements, au renforcement et à la rétroaction. Ce feed-back lui sera transmis non seulement en terme de résultats mais en terme d'habiletés acquises.

Ce modèle d'entraînement s'applique bien à l'apprentissage d'habiletés psychomotrices et sociales. En plus de s'entraîner à acquérir de bonnes habitudes alimentaires en mangeant par exemple plus de fruits et de légumes en utilisant une bonne huile dans sa nourriture, la personne cliente peut s'entraîner à améliorer sa façon de respirer pendant la pratique des exercices physiques.

➤ **L'organisation des concepts (fonction cognitive)**

Nous utiliserons le modèle D'Ausubel (1960), quand nous voulons renforcer les structures cognitives de la personne cliente. Ce modèle sert à planifier les contenus, les structures de contenu, les séquences d'apprentissage et les relations entre les divers

contenus. Il vise l'assimilation significative d'information et d'idées et leur reproduction. Il éveille l'intérêt à la recherche et facilite les habitudes de la pensée précise.

Pour que le traitement de l'information soit significatif, nous devons relier et intégrer ce que la personne cliente sait déjà avec ce qu'elle est en train d'apprendre. Nous allons, entre autres, utiliser les concepts, les termes et les propositions qui lui sont déjà familiers : la clarification, la bonne réception et l'intégration de l'information et les exercices pour développer l'esprit critique vont sans aucun doute renforcer l'organisation cognitive.

➤ **La synergie d'équipe (fonction sociale)**

Le mot «synergie» vient du grec synergia (**coopération**) et il décrit la capacité qu'ont plusieurs forces, personnes ou structures d'information à s'optimiser et s'améliorer mutuellement.

Fuller (1979) définit la synergie comme le **comportement d'un système entier, imprévisible par le comportement de ses composantes**. Il s'agit d'un principe scientifique général, tiré des nombreux cas dans lesquels le tout est plus grand que la somme des parties en force, cohésion, signification ou complexité.

La synergie d'équipe, nous la voyons dans la relation harmonieuse qui existe entre la personne cliente et les autres personnes, en particulier celles qui ont de l'importance dans sa vie. Nous voyons aussi la synergie entre la personne cliente et son formateur. Elle correspond à une meilleure communication entre eux.

Le jeu de rôles (Shaftel, 1982), permet aux personnes clientes d'explorer les relations humaines en actant les situations de problèmes et en discutant des rôles joués. Ce jeu de rôles se fait à travers l'action. En se mettant à la place de l'autre, en essayant d'interagir avec les autres acteurs et en constatant l'empathie, la sympathie, la colère et l'affection

engendrées durant l'interaction, la personne peut acquérir des intuitions sur les attitudes, les valeurs et les perceptions démontrées. Celles-ci lui permettent de développer des habiletés à résoudre des problèmes et des attitudes pour explorer des situations de différentes manières. Nous pourrions inviter la personne cliente à jouer notre rôle comme professionnel formateur en lui demandant son opinion ou comment elle réagirait face à différentes situations.

Les familles de ces modèles ne sont absolument pas opposées ou mutuellement exclusives bien que chacune présente une approche distincte de la formation. La personne cliente a besoin de se développer dans tous les domaines.

Peu importe la méthode choisie, cependant, la formation consiste toujours à formuler ce qu'il y a à apprendre, à inviter la personne cliente à passer à l'action, à vérifier et à s'assurer qu'elle est sur le chemin du succès et à reconnaître son succès. Il y a toujours une méthode qui conduit plus rapidement au succès avec moins de dépenses d'énergie et d'efforts.

La personne négocie avec les autres en connaissant ses besoins fonctionnels et ceux de ses interlocuteurs, chacun ayant des besoins spécifiques liés à sa personnalité et à son type de fonctionnement propre. Par exemple, une personnalité imaginative a un besoin de défi alors qu'une personnalité affective a besoin de sincérité. Une personnalité physique a besoin d'être vue et entendue tandis qu'une personnalité cognitive a besoin d'information. Enfin, une personnalité sociale a besoin d'être acceptée.

Fort de la connaissance de ses besoins, la personne peut entreprendre une relation plus efficace avec les autres. Selon Racine (2001), on retrouve trois types de relations : la relation identique, la relation consécutive et la relation complémentaire. La relation identique (i) s'installe quand les deux personnes qui se lient ont le même type de fonctionnement. Cette relation est la plus facile. La relation consécutive (c) signifie que, ce que fait une personne implique ce que fait l'autre. Par exemple, une personne de type imaginaire engendre un projet qui sème l'enthousiasme d'une personne dont le type de

fonctionnement est affectif. La relation complémentaire (o) est la plus complexe. Il s'agit d'une relation entre deux personnes aux types de fonctionnement apparemment opposés comme une personne au type de fonctionnement imaginatif avec une personne de type de fonctionnement cognitif.

Dans le présent travail, nous informons la personne qui veut gérer son poids de ces types de relation et nous l'aiderons dans ses relations avec les autres : intervenant formateur, parents, amis, relations professionnelles.

Une personne qui désire gérer son poids doit être bien informée de tout le processus : les exigences, les réussites et les échecs éventuels. Elle fixe librement les objectifs qu'elle veut bien atteindre et choisit les moyens et les actions qui lui conviennent. La responsabilité lui incombe. Notre rôle est d'écouter, de clarifier, d'échanger, de faciliter et de conseiller, mais surtout de créer un climat centré sur les besoins fondamentaux de la personne.

2.4.5 L'évaluation

L'évaluation est une activité structurée dont le premier but est d'informer la personne cliente sur son apprentissage. C'est l'évaluation formative. L'évaluation nous aide à reconnaître le succès ou à constater l'échec du client. Pour être crédible, l'évaluation doit être effectuée de manière compétente, dynamique et digne de confiance. L'évaluateur doit avoir les qualifications, les connaissances, les habiletés et l'expérience suffisantes pour évaluer. Le processus d'évaluation de l'apprentissage suit les trois étapes suivantes : dans la planification, nous définissons les objectifs et les rendons opérationnels (critères sur lesquels se base l'évaluation). Nous construisons et administrons des instruments de mesure critériés qui permettent de recueillir des indices congruents avec les objectifs établis. Nous communiquons ensuite notre jugement à l'égard de l'apprentissage.

Les résultats des changements obtenus sont comparés à ceux désirés par la personne cliente et une discussion et des interventions sont menées selon les besoins de chacun des types de fonctionnement. Le succès doit être mis en évidence, quand la personne cliente ne réussit pas, c'est que nous l'avons perdu en chemin. Alors, nous nous devons de revenir à la case de départ et lui offrir des activités de manière à retrouver le fil conducteur du succès.

2.5 Synthèse du modèle

Comme nous l'avons précisé dans ce chapitre, notre modèle repose sur une ***intervention formatrice professionnelle (IFP)*** qui doit permettre à la personne cliente d'acquérir une compétence pour bien gérer son poids santé. Cette intervention qui se veut efficace touche la personne dans sa totalité. Elle doit faciliter l'acquisition des habiletés qui relèvent des cinq fonctions de la personne, les fonctions : imaginative, affective, cognitive, physiques et sociale.

Le modèle emprunte ***une voie pédagogique et didactique***. Bien entendu, nous partons du besoin fonctionnel et du niveau de la personne cliente, car ce qu'elle sait avant d'entreprendre un objectif détermine 50 % de son rendement (Bloom, 1979). ***Elle participe à tout le processus depuis la planification jusqu'à l'évaluation***. De plus, il est important d'utiliser des approches différentes selon le besoin et le type de personnalité de chaque individu.

La compétence de l'intervenant formateur et les instruments de qualité d'analyse et d'évaluation utilisés sont des facteurs qui nous aident. Dans ce cas en particulier, l'intervenant formateur a déjà enseigné durant 20 ans et a étudié la médecine douce durant sept ans. Il utilise deux instruments fiables, ***l'analyseur physiologique*** qui mesure surtout le gras corporel et le ***Synergimax***, qui est un système d'évaluation du fonctionnement personnel pour mieux se comprendre et pour mieux comprendre les autres.

2.6 Les étapes de l'intervention formatrice professionnelle (IFP) auprès de la personne cliente

Dans notre intervention professionnelle formatrice, nous suivons cinq étapes : la planification et l'analyse des besoins fonctionnels, la présentation de la compétence à gérer son poids, l'engagement, la communication et l'action ainsi que l'évaluation.

Nous trouvons les étapes de cette intervention dans le tableau à la page suivante.

Tableau 1 - Les étapes de l'intervention formatrice professionnelle (IFP)

Fonctions : <i>Processus :</i>	Imaginative	Affective	Physique	Cognitive	Sociale
1. Planification et analyse des besoins	Partir du besoin : défi image claire de ce qu'elle désire objectif atteignable rapidement	Partir du besoin : sincérité sécurité	Partir du besoin : visibilité performance matériel visuel	Partir du besoin : information responsabilité expertise du formateur	Partir du besoin : acceptation par les autres
2. Présentation	Courte et précise Aller directement vers sa demande	Prudente Accent sur la sécurité	Accent sur la performance Constatation physique	Détaillée Opinion et valorisation du client	Amicale et motivante Prendre l'avis du client
3. Engagement	Mise en évidence de ses principaux choix. Décision qui lui revient.	Prise de décision sécuritaire. Signature de l'entente.	Présentation du contrat. Appel à la solidarité.	Décision découlant des informations sérieuses. Réponse aux objectifs.	Argumentation relationnelle. Conclusion de l'entente.
4. Communication Action	Synecrétique (paradoxe-analogie). Axée sur le résultat.	Attitude non-directive Empathie. Contact décontracté. Sincérité.	Entraînement à l'action. Démonstration du produit.	Organisateur de concept. Traitement de l'information. Concentration sur le travail.	Synergie d'équipe. Négociation ferme et enthousiaste.
5. Évaluation Rétroaction	Attente des résultats escomptés. Échelle d'appréciation. Assurance des résultats désirés. Preuve des résultats obtenus sur la visualisation (image de soi). Originalité des réponses.	Assurance du haut niveau de stabilité. Échelle d'appréciation sur les émotions, les choix personnels. Intensité des réponses.	Liste de vérification. Observations. Évaluation formative et sommative sur les habitudes alimentaires et les exercices physiques. Performance dans les résultats.	Test à choix multiples. Habileté visée atteinte? Connaissances et concepts acquis.	Observation des comportements sociaux (maîtrise des relations).

CHAPITRE 3

LE PROTOTYPE

Dans ce chapitre, nous présentons une **intervention professionnelle formatrice**, ses éléments et sa démarche.

3.1 Les éléments

Il s'agit d'élaborer les objectifs opérationnels et de structurer les rencontres que nous aurons avec la personne cliente. En connaissant ses antécédents cognitifs et affectifs, ses besoins fonctionnels, ses désirs, ses peurs, son style de travail, ce qui la motive, nous pouvons mieux communiquer avec elle et, par la suite, mieux la conseiller dans les démarches qu'elle entreprend.

3.1.1 L'élaboration des objectifs

L'objectif s'adresse à l'imagination. La personne cliente se voit telle qu'elle sera quand elle aura changé. Quand une personne ressent une carence au niveau affectif, et qu'on lui propose un changement dans sa fonction physique par exemple, on comprend qu'il n'y ait pas d'enthousiasme de sa part.

L'objectif sera significatif pour que la personne cliente soit motivée. Une fois qu'un objectif est accepté, la personne cliente désire sa réalisation. Nous vérifierons à éliminer les peurs face à l'objectif, autrement, il lui sera plus difficile de travailler à son atteinte.

L'objectif représentera pour elle un apprentissage essentiel : ce qui est absolument pertinent d'apprendre et ce qui permet à chacun de nous de se développer

harmonieusement avec nous-mêmes et aussi avec les autres. L'objet sur lequel la personne cliente aura à travailler, le processus requis, le produit attendu, le seuil de performance, la méthode d'enseignement choisie et le mode d'évaluation seront cohérents.

Dans l'élaboration des objectifs, **il est primordial d'observer une congruence entre l'objectif de la formation**, qui est la compétence projetée et désirée que l'on cherche à apprendre, **l'intervention** qui permet d'amplifier l'atteinte de l'objectif et **l'évaluation** qui permet de constater et de mesurer l'atteinte de l'objectif.

Objectif général : Gérer son poids pour améliorer sa santé

Préalable : La personne cliente désire des changements, a exprimé la volonté de gérer son poids et a rédigé un contrat avec le professionnel formateur. Le taux de gras est plus élevé que 25 % pour la femme et 15 % pour l'homme.

Besoin fonctionnel :

- Personne dont le type de fonctionnement est imaginatif : besoin de mission difficile et de réponse directe.
- Personne dont le type de fonctionnement est affectif : besoin de sincérité et de sécurité.
- Personne dont le type de fonctionnement est physique : besoin d'être vu et entendu, de performer.
- Personne dont le type de fonctionnement est cognitif : besoin de responsabilité bien définie.
- Personne dont le type de fonctionnement est social : besoin d'être acceptée par les autres.

Compétence :

Objet : À partir de ce besoin fonctionnel relié à la gestion du poids, exprimé et mesuré par « l'analyseur physiologique » à l'occasion d'une entrevue non directive et un bilan de santé « sur l'excès de graisse » et après avoir passé le test « *Synergimax* » pour mieux se connaître

Processus : la personne passe par les étapes qui suivent :

- I2 se voit de manière positive,
- A4 agit de manière autonome et enthousiaste (engagement),
- C2 saisit les concepts reliés à la gestion du poids,
- P3 pratique les exercices sportifs et s'alimente correctement,
- S2 se fait accepter efficacement dans ses relations avec les autres.

N.B. : Les lettres correspondent à la fonction visée : (Imaginative, Affective, Physique, Cognitive et Sociale) ; le chiffre correspond au niveau de l'habileté : du niveau le plus simple 1, au niveau le plus complexe 5. (Racine, 1996).

Produit (effet observable escompté) :

- I l'image qu'elle se fait d'elle-même s'est améliorée,
- A elle se sent mieux et elle est plus satisfaite,
- P elle a atteint son poids à l'intérieur de la période prévue,
- C elle a une meilleure conception de la gestion du poids,
- S elle a respecté son contrat avec équité.

Formation : L'intervention professionnelle formatrice suit les cinq étapes suivantes :

- la planification et l'analyse des besoins,
- la présentation,
- l'engagement,

- la communication / action,
- l'évaluation et la rétroaction.

Des approches différentes seront utilisées dans notre intervention professionnelle formatrice pour répondre à des besoins de types différents.

Pour la personne cliente du type :

- **imaginatif** : nous utiliserons surtout une approche axée sur la créativité : *La Synectique* (Gordon, 1972),
- **affectif** : nous utiliserons des attitudes de *la pédagogie non directive* (Rogers, 1968) et Schultz (1967),
- **physique** : nous utiliserons une approche d'*entraînement* (Skinner, 1968),
- **cognitif** : nous utiliserons une approche d'organisation de concepts sur le *renforcement des structures cognitives* du client (Ausubel 1960),
- **social** nous utiliserons une approche axée sur la liaison efficace avec les autres *le jeu de rôle* (Shaftel, 1982).

Évaluation:

Seuil : Critères quantitatifs reliés à l'intervention :

- La personne a au moins 2 sur une échelle de 0 à 3 aux niveaux imaginatif, affectif, cognitif et social,
- la personne cliente a diminué son taux de gras et son poids au moins de 5 % (niveau physique).

Les autres critères :

- Imaginatif • Originalité, diversité et multiplicité de l'image de soi créée
- Affectif • Fréquence et intensité des choix personnels

- Physique • Performance au EZ : analyseur physiologique et l'indice de masse corporelle (IMC)
- Cognitif • Test de connaissance 80 %
- Social • Sur les relations : contribution importante

Critères qualitatifs reliés au modèle :

- E l'étendue du changement est significatif pour la personne et son entourage,
- T le transfert : la personne dispose de deux heures de plus d'énergie par jour,
- U les habiletés acquises sont utiles,
- D ses habiletés sont durables pour au moins un an,
- E efficience et synergie entre les habiletés.

3.1.2 La structure des rencontres

Il est primordial de partir de la personne cliente. Pour ce faire, nous vérifierons ses besoins fonctionnels affectifs, imaginatifs, cognitifs et sociaux. Dans sa pédagogie du succès, Bloom (1979) nous dit ce que sait la personne en formation, avant d'entreprendre un objectif, détermine 50 % de son rendement. Comment elle se sent du point de vue affectif, explique un autre 25 % et la qualité de la formation explique l'autre 25 %.

PHASE 1 - Préparation de la rencontre

Étape 1 En planifiant la rencontre avec la personne cliente, nous avons pensé et réfléchi :

- à la durée de la rencontre: environ une heure,
- au lieu physique : une salle accueillante pour la première rencontre et une deuxième pour passer le test physiologique,

- au matériel : analyseur physiologique, indice de masse corporelle, évaluation Synergimax, protocole à signer et documents à donner,
- à l'approche que nous allons utiliser: celle-ci variera selon le besoin fonctionnel de la personne cliente,
- à la confidentialité : la personne cliente sera assurée de la confidentialité des informations dévoilées.

PHASE 2 - Présentation

Étape 2 Nous rencontrons chaque personne de l'équipe qui veut gérer son poids pour analyser la situation et vérifier son degré de motivation. Pourquoi veut-elle perdre ou prendre du poids ? Quel est le degré de son engagement ? Un questionnaire a été préparé en ce sens (annexe 4). Nous expliquons notre approche formatrice et nous précisons ce que nous attendons d'elle. Nous lui présentons la compétence à acquérir. Si un consentement se dégage de cette rencontre, nous l'invitons à prendre connaissance d'un protocole d'entente.

Étape 3 La personne cliente répond à un questionnaire « Synergimax » qui lui permet de se connaître d'avantage et nous permet de la connaître aussi. C'est un système d'évaluation du fonctionnement personnel. (annexe 3).

Étape 4 Il s'agit de calculer en premier lieu, l'IMC de la personne cliente et de lui passer en deuxième lieu un test physiologique. Pour ce faire, nous utilisons un analyseur physiologique pour mesurer :

- le pourcentage et le poids de la masse musculaire maigre,
- le pourcentage et le poids du gras corporel,
- la quantité d'eau corporelle,
- le métabolisme de base,
- le poids idéal,

Cet appareil, *le EZ comp 1500*, donne des mesures physiologiques rapides et précises. Il est approuvé par plusieurs associations spécialisées dans ce domaine (annexe 2).

Étape 5 Le formateur présente et interprète les résultats obtenus avec la personne cliente.

Étape 6 C’est une rencontre d’échanges, de questionnements, de réponses à des questions et de conseils sur les cinq aspects essentiels : l’imaginatif (son image), l’affectif (la personne est motivée, enthousiaste), le physique (l’alimentation et les exercices physiques sont adéquats), le cognitif (elle comprend et suit les règles) et le social (elle négocie sa place auprès des autres).

PHASE 3 – Engagement

Étape 7 La personne cliente et l’intervenant signent un protocole d’entente (annexe 1).

PHASE 4 – Communication / Action

Étape 8 Nous échangeons à propos de la formation et du modèle d’enseignement et nous vérifions une deuxième fois si la personne cliente veut bien continuer le processus de la gestion du poids.

Étape 9 Il s’agit d’élaborer des solutions. Tout d’abord, l’intervenant et la personne cliente échangent sur la notion de l’objectif et de ses caractéristiques. Des objectifs sont fixés par la personne cliente. L’intervenant guide et conseille. Ces objectifs sont-ils réalistes, fixés dans le temps et mesurables ? Les deux

Ces objectifs sont-ils réalistes, fixés dans le temps et mesurables ? Les deux parties échangent sur les différentes solutions et discutent de la pertinence de ces actions par rapport aux objectifs.

La personne cliente choisit alors les actions qu'elle veut et qu'elle peut entreprendre. Celle-ci peut choisir un ou deux objectifs à réaliser. Par exemple, « *pour améliorer ma santé et perdre du poids, je porte une attention particulière à la qualité des aliments et je mange trois repas par jour. Je remplace le dessert par un fruit et je veille à la qualité de l'eau que je bois* ». Il s'agit d'adopter de nouveaux comportements faciles à réaliser. Des comportements qui deviendront, par la répétition, des habitudes. Le succès attire le succès. La motivation est maintenue ou augmentée. Un autre moyen fixé par le client pourrait se résumer ainsi : « *Pour augmenter la masse musculaire de mon corps et pour perdre du gras, je fais des exercices aérobiques en l'occurrence la marche rapide 30 minutes, trois fois par semaine, le lundi, le mercredi de 17 h à 17 h30 et le samedi de 11 h à 11 h 30, au parc Maisonneuve* ». C'est donc, un engagement concret, précis avec elle-même.

Étape 10 Elle consiste à mettre en application les objectifs fixés. La personne qui gère son poids passe à l'action et rédige chaque jour son journal de bord.

PHASE 5 – Évaluation / Rétroaction

Étape 11 Elle consiste à mesurer de nouveau le poids et le gras à l'aide de l'analyseur physiologique (post-test). Cette étape comprend l'analyse et l'évaluation du résultat.

Étape 12 L'intervenant formateur donne un feed-back et vérifie si la personne cliente veut bien continuer le processus de la gestion du poids.

Étape 13 L'intervenant formateur valide les objectifs établis et y apporte les modifications quand cela est nécessaire. À ce stade, la personne cliente qui le désire, peut ajouter d'autres objectifs.

3.1.3 Les instruments de mesure

L'**indice de masse corporelle (IMC)** est utilisé par l'Organisation mondiale de la santé et par Santé Canada pour mesurer l'excès pondéral. Selon les résultats obtenus, les personnes sont classées dans quatre catégories : obésité, embonpoint, poids normal et insuffisance pondérale. Le poids en kilogrammes et la taille en mètre sont utilisés pour déterminer cet indice. Tel que nous l'avons expliqué à la page 16 de cette recherche.

Il existe plusieurs types de mesure pour déterminer l'importance de l'adiposité d'une personne : le poids, l'IMC, la mesure du pli adipeux, la circonférence abdominale, le ratio entre la circonférence abdominale et la circonférence des hanches, la pesée hydrostatique et la bio-impédance. Nous avons choisi pour notre recherche l'IMC et la bio-impédance (analyseur physiologique EZ COMP 1500).

La bio-impédance semble offrir de nombreux avantages. Notons que le terme impédance bio-électrique signifie une résistance à un courant alternatif appliqué à un être humain. Cette méthode se perfectionne constamment afin de mieux répondre à nos besoins. Elle a été de plus en plus utilisée dans la dernière décennie compte tenu des nombreuses difficultés que présentaient certains types de mesure décrits ci-dessus.

L'**analyseur physiologique EZ COMP 1500** est un instrument qui sert à mesurer le pourcentage de gras corporel, le pourcentage de la masse musculaire maigre, le poids de gras corporel et celui de la masse musculaire maigre, la quantité d'eau corporelle, le taux du métabolisme de base, le poids idéal et le pourcentage idéal de gras corporel. Cette méthode de mesure par bio-impédance donne des résultats précis et constants.

Le corps étant en partie constitué d'électrolytes qui se retrouvent dans la masse maigre, au moment où on envoie un courant électrique, l'appareil calcule le temps que le courant prend pour parcourir la distance entre le poignet et la cheville de l'individu. Naturellement, nous corrigeons les données selon la taille de l'individu et ceci nous donne une idée du volume maigre de l'individu et, par soustraction, nous pouvons obtenir le volume gras.

Les récents appareils envoient du courant à plusieurs fréquences ce qui permet au courant de passer à la fois dans les espaces intra-cellulaires et extra-cellulaires et de compenser pour les degrés de déshydratation anormaux de l'individu pour arriver à des évaluations plus justes du pourcentage de graisse. Par ailleurs, pour nous assurer une mesure la plus juste possible, il est important de s'assurer que la personne cliente est en condition d'hydratation normale. Pour ce faire, il est nécessaire de respecter certaines conditions pour obtenir des lectures justes.

- Exercice : attendre au moins 12 heures après une séance d'exercice (ceci diminue la quantité d'eau dans le corps).
- Repas : attendre au moins cinq heures après un repas.
- Hydratation : ne pas consommer une grande quantité d'eau juste avant le test.
- Café : ne pas prendre de café 4 heures avant le test. Le café est un diurétique et affecte le niveau d'hydratation de notre corps.
- Alcool : ne pas en prendre pendant les 24 heures précédant le test. L'alcool modifie les propriétés électriques du corps en plus d'être un diurétique.

- Le poids : le poids du jour est nécessaire. Prendre le poids juste avant le test sur une balance fiable.

Juste avant le test : nous nettoyons la peau avec de l'eau et du savon ou avec un badigeon d'alcool. Ceci enlève les peaux mortes, la transpiration et l'huile qui pourraient nuire au bon contact des électrodes. Nous nous assurons de placer les électrodes aux bons endroits sur la main et sur le pied. Nous enregistrons dans l'appareil le poids de la personne, sa grandeur de taille, son âge et le sexe et en l'espace de quelques minutes, nous obtenons les informations désirées.

Les instruments d'évaluation de l'apprentissage

Imaginatif : cinq questions sur l'image de soi projetée dans le journal de bord

Affectif : observation par le professionnel formateur de la fréquence d'action et de l'intérêt de la personne cliente, inscrite dans le journal de bord

Physique : test de performance : la personne cliente a diminué son taux de gras et son poids au moins de 5 %

Cognitif : cinq questions ayant trait à la fonction cognitive inscrites dans le journal de bord

Social : cinq questions ayant trait à la fonction sociale inscrites dans le journal de bord

Synergimax (Racine, 2001)

Cet instrument sert à évaluer le fonctionnement personnel, en particulier le besoin fonctionnel de la personne. C'est une méthode pour mieux se comprendre et mieux comprendre les autres dans leurs vies personnelle et professionnelle. Les fonctions de la

personne identifiée dans ce système d'évaluation sont les fonctions imaginative, affective, cognitive, physique et sociale. Après avoir répondu à plusieurs questions et reporté les réponses sur un graphique, la personne cliente peut identifier les fonctions qui sont les plus marquées et les plus négligées (voir annexe 3, page 3). Elle pourra ainsi travailler à acquérir certaines habiletés pour arriver à un certain équilibre entre les différentes fonctions de sa personne.

Ce système d'évaluation permet aussi au formateur de connaître les besoins fonctionnels de la personne cliente et d'utiliser les moyens appropriés pour que la communication soit efficace et que les objectifs soient plus facilement atteints. Par exemple, si la personne cliente est plutôt de type socio-affectif, le formateur saura que celle-ci a besoin de plus de sécurité, de temps d'adaptation et d'être acceptée par les autres. Elle aura aussi peur de perdre sa sécurité, d'un changement soudain, des reproches, de la solitude ou de perdre l'approbation des autres. Le formateur est accrédité par la compagnie Synergimax et a reçu une formation appropriée pour utiliser le test.

Une personne qui désire gérer son poids doit être bien informée de tout le processus : les exigences, les réussites et les échecs éventuels. Elle fixe librement les objectifs qu'elle veut bien atteindre et choisit les moyens et les actions qui lui conviennent. La responsabilité lui incombe. Notre rôle est d'écouter, de clarifier, d'échanger, de faciliter et de conseiller. Ces étapes sont répétées jusqu'à l'atteinte de l'objectif, la compétence à gérer son poids. Il va sans dire qu'une fois l'objectif atteint, il est de sa responsabilité de maintenir son poids en continuant à mettre en pratique tout ce qu'elle-même a accompli. Durant toutes ces étapes, nous l'accompagnerons dans la poursuite de ses objectifs, nous la féliciterons dans ses succès et nous l'encouragerons dans le cas contraire.

3.2 Organisation physique des lieux

La clinique de l'intervenant formateur est composée essentiellement de deux grandes pièces. La première est une pièce éclairée, garnie de belles plantes et de deux affiches

portant sur les exercices physiques. Une table ovale est au centre; c'est autour de celle-ci que la première rencontre a lieu avec la personne cliente.

Dans ce cadre professionnel, il s'agit de l'accueillir de sorte qu'elle se sente à l'aise de parler, d'échanger et d'écrire. C'est dans cette pièce qu'elle répondra aux différentes questions et passera le test de Synergimax, signera le protocole d'entente, fixera ses objectifs et choisira ses actions.

Dans la seconde salle, se trouve l'appareil EZ pour mesurer le taux de gras. À gauche du bureau, nous remarquons une balance médicale et à droite un fauteuil inclinable où la personne cliente pourra s'asseoir pour passer son test de gras. Cette salle est aussi éclairée et garnie de belles plantes. Après avoir passé le test physiologique de gras, nous retournons dans la première pièce pour évaluer les résultats et continuer les échanges.

3.3 Le prototype (IFP) mis à la disposition du professionnel de la santé

Un résumé du prototype de l'intervention formatrice professionnelle (annexe 6) présente d'une façon succincte les démarches que les professionnels de la santé peuvent entreprendre pour utiliser cette méthode. En voici les étapes essentielles qui assureront le succès et l'atteinte des objectifs : préparer les rencontres, présenter les objectifs, faire participer les personnes clientes, utiliser les bons instruments de mesure, bien communiquer, passer à l'action, encourager, rétroagir et évaluer.

Ce prototype serait un outil pédagogique intéressant mis à la disposition des médecins, des infirmiers, des naturopathes et des spécialistes de la santé. Pour que l'approche réussisse, il est essentiel de prendre le temps de connaître les personnes clientes, de partir d'où elles sont situées et de faire en sorte qu'elles se prennent en main.

Durant la rencontre avec la personne cliente, le professionnel de la santé note sur ce dépliant les remarques qu'il juge pertinentes et s'assure que toutes les étapes du (IFP) ont été suivies.

CHAPITRE 4

LA MISE À L'ESSAI

Nous avons réalisé cette recherche auprès de 15 personnes durant environ un an, ce qui nous a permis d'apporter les corrections nécessaires au fur et à mesure que la situation l'indiquait. Ce prototype mis à l'essai a permis de vérifier la valeur du modèle. Ces personnes adultes sont d'âge, de culture et de sexe différents.

4.1 La stratégie expérimentale

En premier lieu, il fallait sécuriser les personnes clientes quant à la **confidentialité** des informations. Nous avons ensuite **écouté** les personnes clientes pour définir leurs besoins. Nous avons expliqué notre **approche**, et nous avons posé une série de questions pour vérifier leurs **antécédents** affectifs, cognitifs et physiques. Enfin, nous avons signé une **entente** avec les personnes clientes qui sera essentiellement un engagement moral pour persévérer et effectuer les efforts nécessaires pour atteindre l'objectif désiré. Nous avons fixé les lieux, la fréquence et la durée de ces séances. Nous avons évalué que la première rencontre pourra durer une heure et les autres environ 45 minutes. Nous avons appliqué le **prototype** en plusieurs étapes qui tiennent compte de l'**aspect mental**, de l'**aspect alimentaire** et des **exercices physiques**.

Le **libre choix**, la **motivation**, le **respect de chaque cheminement** ont eu une place prépondérante durant ces rencontres. Nous avons **observé** et **orienté** les personnes clientes vers la maîtrise de la compétence et des habiletés sous jacentes :

- L'identification et la sensibilisation aux tâches, à écouter son corps,
- Le passage rapide à l'action,
- L'évaluation formative (écoute, diagnostic, sensibilisation, motivation, proposition de correction, rétroaction).

- L’évaluation formative (écoute, diagnostic, sensibilisation, motivation, proposition de correction, rétroaction).

La tâche de celui ou de celle qui gère son poids consiste à s’engager envers les objectifs proposés, à évaluer sa performance et à passer à l’action décidée, après discussion avec l’intervenant formateur.

Un **prétest**, au début des rencontres, a permis de situer la personne cliente par rapport à ses différents niveaux d’apprentissage et un **post-test** vers la fin des rencontres a permis de constater le progrès réalisé et si les objectifs ont été atteints.

4.2 L’échantillon

Nous avons suivi **15 personnes**. Un an pour 12 personnes et six mois pour les trois autres. Ces personnes ont entre 22 et 60 ans. Treize personnes sont de sexe féminin et deux du sexe masculin. Elles ont signé une entente d’une durée d’un an pour gérer leur poids. Nous nous rencontrons une fois par mois d’une façon individuelle, suivant le **modèle (IFP)**, pour échanger et passer différents tests. Quatorze d’entre elles venaient nous voir une fois par mois tandis qu’une autre nous rencontrait à tous les deux mois. Treize personnes clientes voulaient perdre du poids, par contre deux voulaient en prendre. **Quatorze avaient un surplus de gras assez substantiel**. Une seule personne dont la fonction dominante est la fonction physique affichait un taux de gras équilibré.

Ces personnes avaient la possibilité aussi de nous téléphoner pour nous parler des actions qu’elles entreprennent et pour avoir des conseils, si elles le désiraient.

4.3 Le déroulement et la mise en action

En premier lieu, nous avons fait passer le **prétest physiologique** aux personnes qui font partie de l’échantillon et nous avons mesuré leur indice de masse corporelle.

Nous avons ensuite expliqué les résultats du test. Plusieurs idées ont été clarifiées. L'idée principale étant que le poids n'est pas seulement une question de poids, mais surtout un rapport harmonieux entre le taux de gras et la masse musculaire d'une part et la santé personnelle d'une autre part. Des objectifs portant sur les habitudes alimentaires et les exercices physiques ont été fixés en collaboration avec la personne cliente. Chaque personne cliente voulait atteindre son poids. Chacune a été informée que **le processus pouvait être lent** à atteindre car il y a une compétence à acquérir, celle de gérer son poids.

Pour que l'objectif atteint dure plus longtemps et ne subisse pas le phénomène *yo-yo*, la perte de poids, la reprise du poids perdu, etc., **nous avons invité la personne cliente à se prendre en main** pour qu'elle puisse gérer efficacement son poids.

En deuxième lieu, les personnes clientes ont passé le **test d'évaluation du fonctionnement personnel Synergimax**. Le résultat obtenu révèle que nous sommes en présence de **six personnes de type affectif, quatre personnes de type cognitif, trois personnes de type social et deux personnes de type physique**. Cette évaluation nous a aidé à utiliser une approche différente pour chaque type de personnalité, car chaque type a un besoin fonctionnel différent.

Nous trouvons les données obtenues du prétest dans le tableau 2, à la page suivante.

Tableau 2 : Le prétest de l'analyseur physiologique

	Prénom fictif	Âge	Poids (lbs)	Taille (po.)	Taux de gras %	Taux de gras idéal projeté %	Indice de masse corporelle (IMC)	Type de fonctionnement
1.	Grâce	44	258	64	56,5	25	43,99	SA
2.	Fleurette	39	146	62	45	24	26,83	CA
3.	Valérie	24	105	59	28,6	20	21,14	C
4.	Linda	52	340	66	68,1	26	54,57	SA
5.	Dominique	56	198	64,5	58,7	26	33,76	A
6.	Joëlle	39	146	64	37,4	24	24,89	C
7.	Lisa	60	127	63	32,6	26	22,47	A
8.	Thi	43	121	59,5	34	25	25,71	CA
9.	Mathilde	36	152	59	36	24	22,48	A
10.	Eliane	43	189	60	52,8	25	37,06	AS
11.	Mélissa	22	144	63,7	40,3	23	25,16	A
12.	Angelo	50	162	65	33,3	19	26,96	P
13.	Micheline	58	183	60,25	59,4	26	35,88	SA
14.	Huguette	56	167	63	40,8	26	29,55	A
15.	Samson	24	168	69,25	16,7	15	24,57	P

I = Imaginatif, A = Affectif, P = Physique, C = Cognitif et S = Social ou une combinaison de ces cinq fonctions.

Dans un troisième temps, nous avons posé plusieurs questions à la personne cliente pour mieux connaître ses antécédents affectifs et physiques qui portent sur :

- les habitudes alimentaires,
- les sports qu'elle pratique,
- le degré de satisfaction dans son milieu de travail,
- la qualité de son sommeil,
- les malaises physiques qu'elle ressent,
- les loisirs qu'elle exerce.

Nous avons noté les changements qui s'effectuent à tous les niveaux (affectif, imaginatif, cognitif, physique et social). En guise d'exemple, nous avons noté l'évolution dans le taux de gras ou le poids corporel. Nous avons noté aussi les habiletés acquises, par exemple, la reconnaissance des bons aliments et leur intégration

dans leurs habitudes alimentaires. **Les post-tests** que nous avons passé à la fin de la période convenue, **nous ont permis alors de constater les habiletés acquises**, les changements effectués et vérifier si les objectifs désirés ont été atteints.

Nous avons tenu une rencontre avec la majorité des personnes clientes dans un restaurant où de la bonne nourriture est préparée soigneusement en utilisant de bons ingrédients. Nous avons aussi visité un magasin d'aliments naturels où nous avons lu les ingrédients de plusieurs aliments et donner les explications nécessaires. Enfin, nous avons acheté certains aliments de qualité dépourvus de produits chimiques. Cette visite a été appréciée par les personnes clientes qui étaient ravies d'apprendre l'existence de ces aliments.

Notons que notre approche concernant la gestion du poids santé n'est pas de se priver de manger mais de remplacer certains aliments par d'autres de meilleures qualités. Le traitement de l'information auprès de nos personnes clientes a servi à leur faire acquérir des habiletés de type cognitif.

Lors des rencontres suivantes, nous avons utilisé des modèles de formation différents. Ce choix se faisait selon les besoins et le type de personnalité des personnes clientes. Étant donné que chaque personne cliente a son style unique d'apprentissage qui lui permet de croître et d'évoluer, nous avons utilisé parfois plus qu'une méthode d'enseignement pour une même personne. Nous savons que l'enseignement demande une adaptation continue; c'est pourquoi notre modèle d'intervention se voulait flexible.

Dans le tableau qui suit, nous indiquons la fonction dominante, le type ainsi que la méthode d'enseignement utilisée pour chaque personne cliente.

Tableau 3 : Modèles d'enseignement utilisé

Prénom fictif	Âge	Fonction dominante	Type de fonctionnement	Méthode d'enseignement utilisée
1. Grâce	44	SA	Représentant Ambassadeur	Le jeu de rôle (Shaftel) et la pédagogie non-directive (Rodgers)
2. Fleurette	39	CA	Perfectionniste	L'organisateur de concepts (Ausubel) et la pédagogie non-directive (Rodgers)
3. Valérie	24	C	Connaisseur	La formation à la prise de conscience (Schultz)
4. Linda	52	SA	Représentant Ambassadeur	Le jeu de rôle (Shaftel) et pédagogie non-directive (Rodgers)
5. Dominique	56	A	Spécialiste	La pédagogie non-directive (Rodgers) et le jeu de rôles (Shaftel)
6. Joëlle	39	C	Connaisseur	L'organisateur de concepts (Ausubel) et pédagogie non-directive (Rodgers)
7. Lisa	60	A	Spécialiste	La pédagogie non-directive (Rodgers)
8. Thi	43	CA	Perfectionniste	La formation à la prise de conscience (Schultz)
9. Mathilde	36	A	Spécialiste	La pédagogie non-directive (Rodgers)
10. Eliane	43	AS	Représentant Ambassadeur	La pédagogie non-directive (Rodgers) et le jeu de rôle (Shaftel)
11. Mélissa	22	A	Spécialiste	La pédagogie non-directive (Rodgers)
12. Angelo	50	P	Acteur	L'entraînement (Skinner)
13. Micheline	58	SA	Représentant Ambassadeur	Le jeu de rôle (Shaftel) et pédagogie non-directive (Rodgers)
14. Huguette	56	A	Spécialiste	La pédagogie non-directive (Rodgers)
15. Samson	24	P	Sportif ou Acteur	L'entraînement (Skinner)

I = Imaginatif, A = Affectif, P = Physique, C = Cognitif et S = Social ou une combinaison de ceux-ci.

Le modèle de formation *non directif de Rogers* a été utilisé surtout avec les **six personnes clientes de type affectif**. Ces personnes se sentent plus à l’aise si elles choisissent par elles-mêmes et si elles perçoivent de la sincérité auprès du formateur professionnel.

Les modèles de la formation, *la prise de conscience de Schultz* et *l’organisateur de concepts d’Ausubel*, ont été utilisés pour les **quatre personnes clientes de type cognitif**. Ces personnes ont besoin d’une information valide, d’une attention personnelle et de responsabilités bien définies.

Le modèle de formation, *le jeu de rôle de Shaftel*, a été utilisé pour **nos trois personnes clientes de type social**. Ces personnes ont besoin d’être acceptées des autres et apprécient qu’on leur donne la parole. Enfin *l’entraînement de Skinner* a été utilisé pour **nos deux personnes clientes de type physique**. Ces personnes ont besoin d’être vues et entendues. Les rêves et les jeux les motivent. Elles cherchent à performer et à se dépasser.

Pour les personnes clientes qui ont plus d’une fonction qui dominant, par exemple (socio-affectif) ou bien (affectif-cognitif), nous avons utilisé plus d’un modèle. Dans notre groupe-témoin, la majorité des personnes clientes qui veulent perdre du poids sont de type affectif ou social. Cependant, nous remarquons l’absence de personnes clientes de type imaginaire.

Notre connaissance des modèles d’enseignement, notre expérience pédagogique et notre familiarisation avec le nouveau système d’évaluation du fonctionnement personnel (Synergimax), nous permet de communiquer d’une façon efficace avec les personnes clientes. Nous constatons un sentiment de respect et de gratitude de leur part. Ce sentiment d’être utile aux autres, nous valorise et nous encourage à être encore plus à l’écoute et à donner le meilleur de nous-même. Nous trouverons, **en appendice 1**, tous les détails des rencontres que nous avons effectués avec les 15 personnes clientes.

CHAPITRE 5

LA RÉVISION DU MODÈLE

5.1 Le rappel des objectifs de la recherche

Dans ce chapitre, nous rappelons dans un premier temps les objectifs de la recherche, les critères d'évaluation et les instruments de mesure. Dans un deuxième temps et à partir des données enregistrées des prétests et des post-tests, nous interprétons les résultats. L'objectif principal de cette recherche est la création et l'évaluation d'un modèle d'intervention formatrice pour les professionnels, en particulier pour aider les personnes à acquérir la compétence à gérer leur poids.

5.2 Les critères de l'évaluation

Nous vérifions l'adéquation entre le système conceptuel et la réalité. Nos critères d'évaluation sont les suivants :

Critères quantitatifs reliés à l'intervention :

- La personne a au moins 2 sur une échelle de 0 à 3 au niveau imaginatif, affectif, cognitif et social;
- la personne cliente a diminué son taux de gras et son surplus de poids au moins de 5 % (niveau physique).

Les autres critères :

- Imaginatif • Originalité, diversité et multiplicité de l'image de soi créée
- Affectif • Fréquence et intensité des choix personnels
- Physique • Performance au EZ : analyseur physiologique et indice de masse corporelle (IMC)

- Cognitif • Réponses adéquates à 4 questions sur 5
- Social • Sur les relations : contribution importante

Critères qualitatifs reliés au modèle :

L'étendue du changement est significatif pour la personne cliente et son entourage. Le transfert de la compétence acquise fait qu'elle dispose de deux heures de plus d'énergie par jour et les habiletés qu'elle a acquises sont utiles et durent au moins un an.

Le critère idéal serait de faire mieux avec moins d'effort en faisant travailler en harmonie les différentes fonctions de la personne. C'est le propre de la synergie. Un critère réel se résume en la satisfaction de la clientèle. Celle-ci a atteint son objectif de poids. Le maintien du poids durant plusieurs années consécutives témoignera de l'efficacité du modèle.

Au moins une fois par année, nous remettons en question la méthode, le questionnaire, l'approche client, le prototype, etc. Nous apportons les modifications nécessaires en tenant compte de tous les changements venus des différentes conceptions, de l'environnement, des découvertes récentes mais surtout de l'expérience des personnes qui gèrent leur poids.

L'analyse de la situation et l'évaluation se sont faites tout au long du processus, ce qui a diminué les corrections majeures à apporter lors de l'évaluation finale.

5.3 Le rappel des instruments de mesure

Nous avons utilisé plusieurs instruments de mesure pour constater l'atteinte des résultats. L'*analyseur physiologique* sert à mesurer le taux de gras corporel. L'*échelle d'appréciation* sert à évaluer les activités mentales et les étapes de résolution ainsi que les activités et notions mathématiques préalables à la résolution de problème.

L'*observation et la liste de vérification* avec échelle d'appréciation servent à évaluer la fonction physique. *Le journal de bord* de la personne cliente et le cahier de notes du formateur professionnel ont permis de noter et de constater les changements qui se sont produits.

5.4 Les données

Les informations obtenues lors des premières rencontres, des deux questionnaires qui se trouvent à l'appendice 2 et à l'annexe 4, nous ont servi de **prétest** pour les fonctions autres que physique. Durant toute notre recherche nous avons observé et enregistré dans notre cahier de notes les changements et l'amélioration des personnes clientes. À partir de ces observations et des informations obtenues d'un autre questionnaire, qui se trouve à l'annexe 7, nous avons évalué les habiletés acquises par les personnes clientes : l'amélioration au niveau de l'estime de soi (I), l'autonomie et la capacité de choisir (A), le traitement de l'information (C) et le comportement social (S). L'explication de cette évaluation se trouve à l'appendice 3. Comme cette évaluation présente une certaine difficulté, nous nous sommes fiés aux réponses des personnes clientes quant aux améliorations apportées au niveau de leur image et l'appréciation qu'elles reçoivent de leur milieu.

En ce qui concerne la fonction physique, nous avons au début de la recherche passé le prétest pour connaître le poids, le taux de gras et le pourcentage de gras idéal. Il était essentiel de partir de la situation actuelle de nos personnes clientes.

Nous avons passé ensuite le test de *Synergimax* afin que les personnes clientes se comprennent mieux et que nous puissions à notre tour mieux les comprendre. Ce test nous a permis de connaître aussi les fonctions qui dominent chez chacune d'entre elles, leur type de personnalité et leurs besoins fonctionnels. Enfin, à l'aide d'un questionnaire, nous avons voulu connaître les antécédents affectifs, cognitifs et sociaux.

.Le post-test de l'analyseur physiologique nous a permis de constater le changement survenu pour chaque personne cliente.

Nous retrouvons à l'**appendice 2** de la présente recherche, **les données concernant le test physiologique du gras, le test de Synergimax et les réponses au questionnaire** pour connaître les **antécédents affectifs, cognitifs et sociaux**.

5.5 Les résultats - L'analyse et l'interprétation

Nous avons effectué plusieurs traitements statistiques pour analyser et interpréter les résultats.

Le tableau 4 représente la diminution ou l'augmentation du poids de nos 15 personnes clientes. Le poids a été calculé en kilogrammes pour tenir compte des normes de l'indice de la masse corporelle. Pour chaque personne cliente, nous avons pris le poids au moins à deux reprises : durant le prétest et le post-test. Nous avons ensuite calculé la perte de poids en kg et en pourcentage. Nous avons aussi calculé l'indice de la masse corporelle (IMC) selon la formule utilisée par l'Organisation mondiale de la santé et par Santé Canada; soit le poids de la personne cliente en kilogramme divisé par le carré de sa grandeur de taille, mesurée en mètre. Nous avons ensuite classé chaque personne cliente dans la catégorie qui lui est propre : le poids normal, l'embonpoint et l'obésité. Nous avons enfin pu calculer l'amélioration effectuée par chacune d'entre elle par rapport à son poids initial.

Nous remarquons que 12 personnes clientes sur 15 ont perdu du poids, en moyenne 4,83kg (10,66 lbs). L'amélioration s'étend de 1,56 % à 20,71 %. Toutes ces personnes clientes ont maintenu cette perte de poids, même si plusieurs d'entre elles sont demeurées dans la même catégorie. Selon l'IMC (l'indice de masse corporelle), quatre personnes clientes ont changé de catégorie, passant de l'embonpoint au poids normal et de l'obésité à l'embonpoint. Deux autres se sont approchées du poids idéal. Une

de l'obésité à l'embonpoint. Deux autres se sont approchées du poids idéal. Une personne cliente, Micheline, a pris du poids. Un problème d'ordre psychologique occupe sa pensée. Elle a intégré le groupe il y a environ six mois. Nous devons être tolérant et travailler conjointement en respectant son cheminement. (Voir le déroulement des rencontres à l'appendice 1, page 63).

Deux personnes, Valérie et Samson, voulaient prendre du poids et elles y sont parvenues.

À partir des données du tableau 2, nous avons vérifié **la corrélation** entre les **résultats** normalisés au **prétest** issus de l'analyseur physiologique exprimés en **taux de gras** et les **résultats** aussi normalisés de l'indice de **masse corporelle (IMC)**. **La corrélation** obtenue entre ces mesures est **de 0,843, significative au delà de 0,055**.

Tableau 4 : Diminution ou augmentation du poids des personnes clientes

Personne cliente	Prétest (kg)	Post test (kg)	Perte de poids (kg)	Poids idéal (kg)	Taille metre	Prétest IMC	Qualifications Prétest	Post test IMC	Qualification post-test	Amélioration en %
1. Grâce	116.87	111.44	5.43	96.6	1,63	43,99	Obèse	41,99	Obèse	4.65
2. Fleurette	66.14	61.61	4.53	53	1,57	26,83	Embonpoint	24,99	Normal	6.85
3. Valérie *	47.57	48.47	0.9	49	1,5	21,14	Normal	21,54	**Idéal	1.89
4. Linda	154.02	129.11	24.91	92	1,68	54,57	Obèse	45,74	Obèse	16.17
5. Dominique	89.69	71.12	18.57	64,4	1,63	33,76	Obèse	26,77	Embonpoint	20.71
6. Joëlle	66.14	60.25	5.89	54,4	1,63	24,89	Normal	22,68	Normal	8.91
7. Lisa	57.53	56.63	0.9	52,7	1,6	22,47	Normal	22,12	Normal	1.56
8. Thi	54.81	52.55	2.26	52,6	1,46	25,71	Embonpoint	24,65	Normal	4.12
9. Mathilde	68.86	63.42	5.44	57.10	1,75	22,48	Normal	20,71	Normal	7.90
10.Éliane	85.62	81.54	4.08	51.20	1,52	37,06	Obèse	35,89	Obèse	4.77
11. Mélissa	65.23	63.42	1.81	57.50	1,61	25,16	Embonpoint	24,47	Normal	2.77
12. Angelo	73.39	71.57	1.82	60.3	1,65	26,96	Embonpoint	26,29	Embonpoint	2.48
13. Micheline	82.9	83.8	-0.9	65.8	1,52	35,88	Obèse	36,27	Obèse	-1.09
14. Huguette	75.65	73.39	2.26	68	1,60	29,55	Embonpoint	28,67	Embonpoint	2.99
15. Samson*	76.1	79.73	3.63	80	1,76	24,57	Normal	25,74	**Idéal	4.77
Total	1181	1108	72.47	954.70	24.15	452.95		425.89		89.45
Moyenne	78.70	73.87	4.83	63.65	1.61	30.20		28.39		5.96
Écart-type	26,65	21,74	7,00	14,84	0,09	9,07		7,45		5,75

* Ces deux personnes clientes veulent augmenter leur poids

** Le poids idéal est le poids mentionné par l'analyseur physiologique.

Normes de l'IMC : 18,5 et moins : poids insuffisant

18,6 à 24,9 : poids normal

25 à 29,9 : embonpoint

30 et plus : obésité

Le tableau 5 représente la diminution ou l'augmentation du taux de gras de nos quinze personnes clientes. Étant donné que l'analyseur physiologique est programmé en livres, nous avons donc utilisé cette mesure dans nos calculs.

La deuxième colonne représente le taux de gras idéal de chaque personne cliente qui a été calculé à l'aide de l'analyseur physiologique. Durant le prétest, nous avons établi le poids de la personne en livres et le gras en livres et en pourcentage. La sixième colonne indique le pourcentage du gras à diminuer pour atteindre le taux idéal. Au post-test, nous avons mesuré à nouveau le poids et le gras que nous trouvons à la septième, huitième et neuvième colonnes. La douzième colonne nous indique la perte réelle de gras en pourcentage. La treizième colonne détermine le pourcentage de gras à diminuer pour atteindre le taux idéal. Enfin, nous avons calculé l'effort fourni par chaque personne cliente par rapport à l'effort maximal et nous l'avons réparti sur une échelle de 0 à 3, 0 étant insatisfaisant et 3 très satisfaisant.

Nous remarquons que 14 personnes clientes, incluant Micheline, ont amélioré leur taux de gras. Chaque personne cliente a perdu en moyenne 20,17 livres de gras, ce qui correspond à 7,7 % de leur masse grasse initiale. L'effort fourni par chaque personne cliente est satisfaisant. La moyenne de la satisfaction se situe à 2,40 sur 3. Nous pensons que ces résultats sont significatifs car :

- 10 personnes clientes ont obtenu un résultat très satisfaisant,
- 3 personnes clientes ont obtenu un résultat satisfaisant,
- 2 personnes clientes ont obtenu un résultat insatisfaisant.

Donc, 66,66 % des personnes clientes ont fourni un effort très satisfaisant et sont très satisfaites de leurs résultats. Elles ont perdu du poids et surtout du gras et elles se sentent bien. 20 % ont fourni un effort satisfaisant et sont satisfaites de leurs résultats. 13,34 % des personnes clientes ont fourni un effort insatisfaisant et sont relativement satisfaites. Cependant, elles veulent continuer à gérer leur poids.

Le résultat insatisfaisant d'Éliane s'explique par le fait qu'elle s'est absentee durant huit mois puis elle a repris de nouveau contact avec nous. Durant cette période, elle n'avait fait aucun effort pour améliorer sa situation. Cependant, depuis un certain temps elle s'est reprise en main. Nous l'encourageons à poursuivre ses efforts pour atteindre son objectif. Un compte rendu du déroulement de nos rencontres avec elle se trouve à la page 47, de l'appendice 1.

Le résultat de notre personne cliente, Samson, s'explique aussi par le fait que le prétest affichait un taux de gras se rapprochant de son taux de gras idéal, 16,5 % par rapport à 15 %. Son objectif était de prendre du poids. Elle a pris du poids et elle est satisfaite. Cette personne avait avoué qu'elle avait mal mangé durant ces derniers temps. Nous remarquons que son taux de gras a légèrement augmenté. Comme c'est une nouvelle personne cliente, nous allons avec le temps, tout en respectant son cheminement l'aider à acquérir du poids tout en maintenant son taux de gras à un niveau acceptable. Sa fonction dominante est la fonction physique. Elle a commencé à s'entraîner régulièrement en faisant des poids et altères. Nous pensons que ces exercices accompagnés d'une saine alimentation et son vouloir de s'améliorer, l'aideront à atteindre son objectif.

Tableau 5 : Diminution ou augmentation du poids en tenant compte du taux de gras

Personne cliente	Gras idéal %	Prétest		Gras à diminuer %	Post-test		Dim/Augm		Dim/Augm %	Gras à diminuer %	Effort fourni	Objectif atteint		
		Poids Lbs	Gras Lbs		Gras %	Poids Lbs	Gras Lbs							
1. Grâce	25	258	146	56,5	31,5	246	87	35,2	12	59	21,30	10,2	0,68	3
2. Fleurette	24	146	66	45	21	136	47	35,4	10	19	9,60	11,4	0,46	3
3. Valérie	23	105	30	28,6	5,6	107	28	25,9	2	2	2,70	2,9	0,48	3
4. Linda	26	340	231,5	68,1	42,1	285	160	51,8	55	71,5	16,30	25,8	0,39	3
5. Dominique	26	198	116	58,7	32,7	157	56	36	41	60	22,70	10	0,69	3
6. Joëlle	24	146	55	37,4	13,4	133	43	32,3	13	12	5,10	8,3	0,38	3
7. Lisa	26	127	41	32,6	6,6	125	39	31,2	2	2	1,40	5,2	0,21	2
8. Thi	25	121	42	34	9	116	29	25,3	5	13	8,70	0,3	0,97	3
9. Mathilde	24	152	55	36	12	140	44	31,6	12	11	4,40	7,6	0,37	3
10. Éliane	25	189	100	52,8	27,8	180	94	52,4	9	6	0,40	27,4	0,01	0
11. Mélissa	23	144	58	40,3	17,3	140	42	30	4	16	10,30	7	0,60	3
12. Angelo	19	162	54	33,3	14,3	158	47	29,9	4	7	3,40	10,9	0,24	2
13. Micheline	26	183	109	59,4	33,4	185	97	52,4	-2	12	7,00	26,4	0,21	2
14. Huguette	26	167	68	40,8	14,8	162	51	31,5	5	17	9,30	5,5	0,63	3
15. Samson	15	168	28	16,7	1,7	176	33	18,6	8	-5	-1,90	3,6	-1,12	0
TOTAL		2606	1200	640	283	2446	897	520	160	302,5	120,70	162,5	5,19	36
MOYENNE		173,7	80	42,7	19	163	60	35	10,67	20,17	8,05	10,83	0,35	2,40
ÉCART-TYPE		59	54	14	12	48	36	10	15	23	7	9		

0 % à 5 %	= NON	= 0
6 % à 15 %	= PEU	= 1
16 % à 35 %	= SUFFISSAMMENT	= 2
36 % et plus	= TOUT À FAIT	= 3

Le tableau 6 fait état de l'évaluation des étapes de l'intervention formatrice par le professionnel formateur. Nous avons évalué les cinq étapes, soit la présentation, la planification et l'analyse des besoins, l'engagement, la communication et l'action, l'évaluation et la rétroaction selon une échelle de 0 à 3 (non satisfaisant à tout à fait satisfaisant). Nous avons aussi calculé la moyenne et l'écart-type de cette évaluation.

Nous remarquons que l'évaluation de ces étapes est très satisfaisante. La moyenne est de 2,52 sur 3, avec un écart type de 0,27. Nous remarquons aussi que la présentation, la planification et l'analyse des besoins ont obtenu une moyenne de satisfaction plus élevée que les autres étapes. Nous attribuons ceci entre autre à l'approche pédagogique et aux instruments de mesures efficaces utilisés; soit «**l'analyseur physiologique**» pour mesurer le taux de gras et le «**Synergimax**» pour évaluer le fonctionnement personnel.

Le tableau 7 fait état de l'évaluation des étapes de l'intervention formatrice par la personne cliente. Nous avons évalué les cinq étapes accomplies selon la même échelle et nous avons aussi calculé la moyenne et l'écart-type de cette évaluation.

L'évaluation de ces étapes est aussi très satisfaisante. La moyenne est de 2,55 sur 3 et l'écart type est de 0,30. Nous remarquons que la planification et l'analyse des besoins obtiennent une moyenne de satisfaction élevée avec 2,87 sur 3.

Dans l'ensemble, l'évaluation du professionnel formateur et des personnes clientes est presque semblable sauf pour Éliane (no. 10) dont nous avons déjà mentionné le peu d'engagement.

Tableau 6 Évaluation des étapes de l'intervention formatrice par le professionnel formateur

Étapes/Pers. Cliente	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	Moy.	E-T
1. Présentation	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	2,87	0,35
2. Planification et analyse des besoins	2	3	3	3	3	3	3	3	2	2	3	3	3	3	2	2,73	0,46
3. Engagement	2	2	2	3	3	2	3	2	3	1	3	2	2	2	2	2,27	0,59
4. Communication-Action	3	2	2	2	2	3	3	2	2	2	3	2	2	2	2	2,27	0,46
5. Évaluation-Rétroaction	2	3	2	3	3	2	3	2	3	2	3	3	2	2	2	2,47	0,52
MOYENNE :	2,40	2,60	2,20	2,80	2,80	2,60	3,00	2,40	2,60	2,00	2,80	2,60	2,40	2,40	2,20	2,52	0,48
ÉCART-TYPE :	0,55	0,55	0,45	0,45	0,45	0,55	0,00	0,55	0,55	0,71	0,45	0,55	0,55	0,55	0,45	0,27	0,09

Tableau 7 Évaluation des étapes de l'intervention formatrice par la personne cliente

Étapes/Pers. Cliente	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	Moy.	E-T
1. Présentation	3	2	2	3	2	2	3	2	3	3	2	3	3	3	3	2,60	0,51
2. Planification et analyse des besoins	3	2	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	2,87	0,35
3. Engagement	2	2	1	2	2	3	3	2	2	1	3	2	2	2	2	2,07	0,59
4. Communication-Action	3	2	3	2	3	3	3	3	3	1	3	3	3	3	2	2,67	0,62
5. Évaluation-Rétroaction	2	2	2	3	2	2	3	3	3	2	3	3	3	3	2	2,53	0,52
MOYENNE :	2,60	2,00	2,20	2,60	2,40	2,60	2,80	2,60	2,80	2,00	2,80	2,80	2,80	2,80	2,40	2,55	0,52
ÉCART-TYPE :	0,55	0,00	0,84	0,55	0,55	0,55	0,45	0,55	0,45	1,00	0,45	0,45	0,45	0,45	0,55	0,30	0,10

ET = Écart type

Échelle de satisfaction :

Non satisfaisant = 0

Peu satisfaisant = 1

Suffisamment = 2

Tout à fait = 3

Le **tableau 8** présente l'évaluation des cinq habiletés de la compétence reliée aux cinq fonctions, imaginative, affective, cognitive, physique et sociale par le formateur professionnel. Le **tableau 9** présente l'évaluation de celles-ci par la personne cliente.

Les résultats obtenus au post-test révèlent que les habiletés reliées aux fonctions imaginative, affective et cognitive sont passées du stade «peu satisfaisant» au stade «satisfaisant» et ce, pour les évaluations faites par le formateur professionnel et la personne cliente. L'évaluation de l'habileté reliée à la fonction physique faite par le formateur professionnel passe de «peu satisfaisante» à «satisfaisante» tandis que celle faite par la personne cliente passe de «non satisfaisante» à «satisfaisante».

Nous constatons que l'évaluation faite par les personnes clientes est plus sévère que celle faite par le formateur professionnel au prétest. Cela peut s'expliquer par la non acceptation de leur condition physique au début. Quant à l'habileté reliée à la fonction sociale, les deux parties se rejoignent car l'évaluation au prétest était «satisfaisante» (2,27 sur 3) et au post-test, «un peu plus satisfaisante» (2,60 sur 3). Cela s'explique par le fait que la majorité des personnes clientes étaient bien vues et acceptées par les autres.

Nous constatons que la moyenne générale est «satisfaisante», 2,39 sur 3 pour le formateur professionnel et 2,41 sur 3 pour la personne cliente.

Nous aimerions mettre en évidence les effets secondaires et la synergie (tableau 8) reliés à la compétence acquise et qui ont rejailli sur la majorité des personnes clientes se traduisant par :

- un sentiment de bien-être,
- une acceptation et une image de soi améliorée,
- un enthousiasme qui leur permet de persévérer dans l'action et de cultiver cette curiosité du savoir et de la connaissance,
- une amélioration de la santé en général.

Tableau 8 – Évaluation des habiletés reliées aux cinq fonctions et de la compétence par le formateur professionnel

Pers. cliente	1		2		3		4		5		6		7		8		9		10		
	Prétest	Post T	Prétes	Post T																	
Fonctions																					
Imaginative	0	2	1	2	1	3	1	2	1	3	1	2	2	3	2	2	1	2	1	2	2
Affective	1	2	1	2	1	2	1	2	2	3	1	2	2	3	2	3	0	3	0	2	2
Physique	0	2	1	2	1	2	0	3	1	2	1	1	2	3	1	3	1	2	0	1	1
Cognitive	1	2	1	2	1	2	1	2	2	3	1	3	1	2	1	2	1	2	1	2	2
Sociale	1	3	2	3	1	2	2	2	3	3	2	2	3	3	2	3	2	2	3	3	3
Synergie	2			2				3		2				3							2
Moyenne	0.60	2.20	1.20	2.20	1.00	2.00	1.20	2.40	1.80	2.80	1.20	2.00	2.00	2.80	1.60	2.60	1.00	2.20	1.20	2.00	2.00
Écart-type	0.86	0.45	0.45	0.45	0.00	0.00	0.84	0.55	0.84	0.45	0.45	0.71	0.71	0.45	0.55	0.55	0.71	0.45	1.30	0.63	0.63

Pers. cliente	11		12		13		14		15		Moyenne			
	Prétes	Post T	Prétes	Post T	E-T	E-T								
Fonctions														
Imaginative	1	3	1	2	0	2	3	3	2	3	1.27	0.80	2.40	0.72
Affective	1	3	1	2	1	2	2	3	1	3	1.13	0.64	2.47	0.89
Physique	1	2	2	3	1	2	1	2	2	3	1.00	0.65	2.20	0.86
Cognitive	1	3	1	2	1	2	2	3	1	2	1.20	0.41	2.27	0.69
Sociale	2	2	3	3	2	2	3	3	3	3	2.27	0.70	2.60	0.57
Synergie	3			3		2		2		2			2.33	
Moyenne	1.20	2.60	1.60	2.40	1.00	2.00	2.20	2.80	1.80	2.80	1.37	0.44	2.39	0.75
Écart-type	0.45	0.55	0.89	0.55	0.71	0.00	0.84	0.45	0.84	0.45				

Échelle de satisfaction :
 Non satisfaisant = 0
 Peu satisfaisant = 1
 Suffisamment = 2
 Tout à fait = 3

Tableau 9 – Évaluation des habiletés reliées aux cinq fonctions et de la compétence par la personne cliente

Pers. cliente	1		2		3		4		5		6		7		8		9		10		
	Prêtes	Post T																			
Fonctions																					
Imaginative	0	3	1	2	1	2	2	2	1	3	1	2	2	3	2	2	1	2	1	1	1
Affective	1	2	2	2	1	2	1	2	2	2	1	2	2	3	2	3	0	3	1	3	3
Physique	0	1	1	2	0	3	0	2	1	2	0	1	2	3	1	3	1	2	0	1	1
Cognitive	1	3	1	2	1	2	1	2	2	3	1	3	1	2	1	2	1	3	2	3	3
Sociale	1	3	3	3	1	2	2	2	3	3	2	2	3	3	2	3	2	2	3	3	3
Synergie		3		3		2		3		3		2		3		3		2		2	2
Moyenne	0.60	2.40	1.60	2.20	0.80	2.20	1.20	2.00	1.80	2.60	1.00	2.00	2.00	2.80	1.60	2.60	1.00	2.40	1.40	2.20	2.20
Écart-type	0.55	0.89	0.89	0.45	0.45	0.45	0.84	0.00	0.84	0.55	0.71	0.71	0.71	0.45	0.55	0.55	0.71	0.55	1.14	1.10	1.10

Pers. cliente	11		12		13		14		15		Moyenne	
	Prêtes	Post T	Pré T	E-T								
Fonctions												
Imaginative	1	3	2	2	0	2	3	3	2	3	1.33	0.82
Affective	1	3	1	2	1	2	2	3	1	3	1.27	0.59
Physique	1	2	1	3	0	2	1	2	2	3	0.73	0.70
Cognitive	1	3	1	2	1	3	2	3	1	2	1.20	0.41
Sociale	2	2	3	3	1	2	3	3	3	3	2.27	0.80
Synergie		3		3		2		3		2		2.60
Moyenne	1.20	2.60	1.60	2.40	0.60	2.20	2.20	2.80	1.80	2.80	1.36	0.50
Écart-type	0.45	0.55	0.89	0.55	0.55	0.45	0.84	0.45	0.84	0.45		0.45

Échelle de satisfaction :
 Non satisfaisant = 0
 Peu satisfaisant = 1
 Suffisamment = 2
 Tout à fait = 3

Pour clarifier l'interprétation des données et des résultats et pour avoir une mesure plus précise de la compétence, vue comme l'intégration des habiletés, nous avons pondéré la notation enregistrée dans les tableaux 8 et 9 que nous avons placés à l'annexe 5 (Voir tableaux 15 et 16)

Tableau 10 – La pondération des cinq habiletés reliées aux cinq fonctions

Habilitéé reliée à la fonction	Pondération
Imaginative	15 %
Affective	30 %
Physique	40 %
Cognitive	10 %
Sociale	5 %
Compétence	100 %

Nous avons choisi un taux de 40 % pour l'habileté reliée à la fonction physique étant donné que les personnes clientes voulaient surtout modifier leur poids. L'habileté reliée à la fonction affective a été pondérée à 30 %, car nous pensons que cette fonction a toute son importance au niveau des choix que les personnes avaient à faire: choix des activités à entreprendre et choix des moyens utilisés (exercices physiques, alimentation...). L'habileté reliée à la fonction imaginative vient en troisième lieu avec 15 %. Les personnes clientes pourront alors créer et remplacer les moyens pour atteindre leur objectif en traitant adéquatement l'information (habileté reliée à la fonction cognitive 10 %) et en sachant négocier avec les autres (habileté reliée à la fonction sociale 5 %).

Les **tableaux 11 et 12** présentent la synthèse de l'évaluation pondérée des habiletés de la compétence reliées aux cinq fonctions par le formateur professionnel et par la personne cliente.

Nous avons utilisé le test t de Student pour interpréter les données de ces deux tableaux. Le test t de Student est une méthode qui permet de décider si la différence observée entre les moyennes de deux échantillons est attribuable à une cause systématique ou si elle peut être considérée comme l'effet des fluctuations dues au hasard. En d'autres termes, le test t permet d'éprouver l'hypothèse nulle d'une différence entre moyennes ou encore de déterminer si les deux échantillons ont été extraits de la même population. La formule du test t de Student est la suivante :

$$t = \frac{M_2 - M_1}{\sqrt{\frac{s_2^2}{N_2} + \frac{s_1^2}{N_1}}}$$

M_2 égale la moyenne du post-test et M_1 égale la moyenne du prétest.
 S_2 égale l'écart type du post test et S_1 l'écart type du pré-test.
 N_1 et N_2 représentent le nombre des personnes clientes (l'échantillon).

Tableau 11 :
Synthèse de l'évaluation pondérée des habiletés de la compétence reliées aux cinq fonctions par le professionnel formateur

Fonctions	Moyenne pondérée prétest	Écart-type prétest	Moyenne pondérée post-test	Écart-type post test	Test t	Signification	Amélioration %
Imaginative	6,33	3,99	12,00	2,54	4,64	0,0005	37,80%
Affective	11,33	6,40	24,67	5,15	6,28	0,0006	44,47%
Physique	13,13	8,76	29,33	9,02	4,99	0,0005	40,50%
cognitive	4,00	1,38	7,56	1,98	5,71	0,0006	35,60%
Social	3,78	1,17	4,11	0,86	0,89	0,0001	6,60%
Compétence	38,57	21,71	77,67	19,56	5,18	0,0005	39,10%

Tableau 12 :
Synthèse de l'évaluation pondérée des habiletés de la compétence reliées aux cinq fonctions par la personne cliente

Fonctions	Moyenne pondérée prétest	Écart-type prétest	Moyenne pondérée post-test	Écart-type post test	Test t	Signification	Amélioration %
Imaginative	6,67	4,08	11,33	2,97	3,58	0,0004	31,06%
Affective	12,67	5,94	25,00	5,19	6,06	0,0006	41,0%
Physique	9,78	9,38	28,45	9,91	5,30	0,0005	46,68%
Cognitive	4,00	1,38	8,45	1,72	7,81	0,0008	44,50%
Social	3,78	1,33	4,22	0,86	1,08	0,0001	8,80%
Compétence	36,89	22,12	77,45	20,65	5,19	0,0005	40,56%

L'évaluation de la compétence engendrée lors de la mise à l'essai du prototype selon le test de signification t de Student pour les deux tableaux 11 et 12, entre la moyenne au prétest et au post-test pour les cinq habiletés, nous donne les résultats suivants :

- pour l'habileté imaginative (formateur professionnel), le test t de Student nous donne un résultat de 4,64 une signification de 0,0005. Pour la personne cliente, il nous donne un résultat de 3,58 une signification de 0,0004,
- pour l'habileté affective (formateur professionnel), le test t de Student nous donne un résultat de 6,28 une signification de 0,0006. Pour la personne cliente, il nous donne un résultat de 6,06 une signification de 0,0006,
- pour l'habileté physique (formateur professionnel), le test t de Student nous donne un résultat de 4,99 une signification de 0,0005. Pour la personne cliente, il nous donne un résultat de 5,30 une signification de 0,0005.
- pour l'habileté cognitive (formateur professionnel), le test t de Student nous donne un résultat de 5,71 une signification de 0,0006. Pour la personne cliente, il nous donne un résultat de 7,81 une signification de 0,0008.
- pour l'habileté sociale (formateur professionnel), le test t de Student nous donne un résultat de 0,89 une signification de 0,0001. Pour la personne cliente, il nous donne un résultat de 1,08 une signification de 0,0001.
- **pour la compétence**, les cinq habiletés reliées aux cinq fonctions intégrées, (formateur professionnel), le test t de Student nous donne un résultat de **5,18** une signification de **0,0005**. Pour la personne cliente affiche un résultat de **5,19** une signification de **0,0005**.

Le test t de Student nous révèle que la compétence engendrée lors de la mise à l'essai du prototype n'est pas due au hasard mais bien à la méthode employée de l'intervention formatrice professionnelle (IFP) ainsi qu'aux efforts fournis par les personnes clientes pour atteindre leur objectif.

Nous remarquons que pour l'habileté affective, l'habileté physique et pour la compétence, l'évaluation du formateur professionnel et des personnes clientes est presque semblable. Pour l'habileté sociale, la signification est plus faible que les autres habiletés car les personnes clientes étaient déjà bien acceptées dans leur milieu au début de nos rencontres. Nous pouvons remarquer cela dans la notation qui se trouve à l'appendice 2.

Nous remarquons que la moyenne pondérée de l'évaluation de l'habileté imaginative, du point de vue du formateur, est de 6,33 pour le prétest et de 12 pour le post-test. En pourcentage, ceci veut dire que l'amélioration de cette habileté est de 37,8 %. Du point de vue de la personne cliente, cette amélioration est de 31,06 %.

Pour l'habileté affective, du point de vue du formateur, l'amélioration est de 44,47 % tandis que du point de vue des personnes clientes, elle est de 41,10 %.

Pour l'habileté physique, du point de vue du formateur, l'amélioration est de 40,5 % et du point de vue des personnes clientes, elle est de 46,68 %.

Pour l'habileté cognitive, du point de vue du formateur, l'amélioration est de 35,60 % et du point de vue des personnes clientes, elle est de 44,50 %.

Enfin pour l'habileté sociale, du point de vue du formateur, l'amélioration est de 6,6 % et du point de vue des personnes clientes, elle est de 8,8 %.

Nous remarquons que du point de vue du formateur, il y a une amélioration générale de la compétence (les habiletés intégrées) de 39,10 % et du point de vue des personnes clientes, de 40,56 %.

C'est l'habileté affective des personnes clientes du point de vue du formateur qui s'est le plus améliorée suivie de l'habileté physique. Cela s'explique d'une part par

le choix judicieux que les personnes clientes peuvent faire présentement pour atteindre leur objectif et, d'autre part, par le poids qu'elles ont perdu.

Du point de vue des personnes clientes, c'est l'habileté physique qui s'est le plus améliorée suivie de l'habileté cognitive. Nous pouvons expliquer cela par le poids et surtout le gras qu'elles ont perdu sans subir le phénomène dit «yo-yo» et par leur capacité de traiter l'information et de choisir les moyens efficaces pour atteindre leur objectif.

Nous remarquons que l'habileté sociale s'est améliorée de 6,6 % et de 8,8 % selon les deux points de vue. Ceci s'explique par le fait même que durant les prétests cette habileté avait déjà un pourcentage élevé, les personnes clientes étant déjà bien vues et acceptées par les autres.

Les écarts-types dans les deux tableaux concordent. Ces écarts-types nous démontrent une certaine unanimité dans les résultats, et indiquent que les moyennes représentent bien les données obtenues.

Les tableaux 13 et 14 qui se trouvent à l'annexe 5 présentent la synthèse l'évaluation des étapes de l'intervention formatrice professionnelle et de la compétence acquise. La moyenne générale de l'évaluation faite par le formateur professionnel est de 2,45 sur 3 et celle des personnes cliente est de 2,48 sur 3.

Nous avons mis aussi à l'annexe 5 deux tableaux 15 et 16 qui présentent les détails de l'évaluation pondérée de la compétence acquise, par la personne cliente et par le formateur professionnel. Pour ce faire nous avons utilisé les résultats obtenus du prétest et du post- test.

Les résultats obtenus décrits dans ce chapitre nous révèle que 14 personnes clientes sur 15 ont amélioré leur compétence et s'approchent de leur objectif. Elles ont surtout amélioré leur santé en diminuant leur taux de gras. Ces personnes

clientes sont satisfaites du résultat surtout parce qu'elles n'ont pas repris le poids perdu.

De notre côté, nous sommes satisfaits du résultat car les personnes clientes se sont prises en main et ont participé aux différentes étapes de cette recherche. Le résultat obtenu du Test *t* de Student confirme que ces progrès ne sont pas dus au hasard. **Nous pouvons dire alors que les méthodes et les instruments employés ont porté fruit.**

CONCLUSION

Le modèle d'intervention formatrice (IFP) conçu à l'intention des professionnels, en particulier à ceux qui oeuvrent dans le domaine de la santé pourrait être un outil efficace dans l'accomplissement de leur travail. Le fait d'aider la personne cliente à acquérir diverses habiletés permettra à celle-ci d'atteindre plus facilement son objectif.

Le but de notre recherche était de mettre en évidence l'effet de l'IFP sur la compétence. Celle-ci est composée de cinq habiletés intégrées, reliées aux fonctions imaginative, affective, physique, cognitive et sociale de la personne. Pour expérimenter notre modèle, nous avons choisi de l'appliquer dans le cadre d'une compétence à gérer son poids.

Notre modèle est axé essentiellement sur l'apprentissage de la personne. Celle-ci est définie comme une personne en changement et l'apprentissage comme un phénomène de changement dans les cinq fonctions de la personne.

La conception de l'être humain se veut globale dynamique et synergique. Pour cela IFP s'est adressé aux cinq fonctions de la personne et a utilisé plusieurs modèles de formation de manière à répondre adéquatement à tout un chacun selon son besoin particulier.

En outre nous avons bâti notre prototype autour des cinq étapes de la formation : la planification et l'analyse des besoins de la personne cliente, la présentation de la compétence à acquérir sous forme d'objectifs, l'engagement de la personne, la communication lors des entrevues, l'action de la personne et l'évaluation formative.

Élaborée dans le cadre de la pédagogie du succès, notre intervention formatrice comprend des activités de communication non directive, d'entraînement, de traitement d'information et de communication relationnelle.

Les formateurs professionnels de la santé sont invités, à partir du niveau des personnes clientes, à les comprendre, à les accepter telles qu'elles sont et à adopter des attitudes objectives impartiales pour les aider à atteindre leurs objectifs.

Les personnes clientes ont été associées à tout le processus depuis l'établissement des objectifs à atteindre jusqu'à l'évaluation. Ainsi, en s'appropriant l'apprentissage, elles sont arrivées à des résultats durables et satisfaisants.

Dans notre expérience, les personnes clientes évaluées ont démontré une acquisition significative de la compétence à gérer leur poids, en particulier au niveau de leur habileté physique. En effet leur poids a diminué d'environ 5 kilogrammes et leur taux de gras a diminué de manière significative de 8 %. Nous avons constaté que ces personnes n'ont pas repris le poids perdu.

On sait qu'une diminution de graisse viscérale entre 5 et 10 % chez le patient avec obésité modérée exerce des effets bénéfiques sur la majorité des facteurs de risque de maladies cardiovasculaires et de diabète de type 2 et augmente par le fait même son espérance de vie, (Deprés, Lemieux et Prud'homme 2001).

Le suivi des personnes qui ont bien voulu participer à la gestion de leur poids nous a permis de valider notre modèle de formation et d'apporter les corrections jugées nécessaires tout au long de cette recherche. Celles-ci se sont prises en main et ont été satisfaites des résultats obtenus et des méthodes pédagogiques employées.

Même si nous avons effectué une approche nouvelle et utilisé de bonnes méthodes, nous devons toujours nous garder d'en faire une vérité absolue. Cette recherche est un point de départ qui nous encourage à continuer dans la même orientation. Pour cela, il est important de la poursuivre en développant des outils novateurs et en se dotant des plus récentes approches pédagogiques afin d'améliorer l'intervention formatrice professionnelle (IFP) dans la gestion du poids.

BIBLIOGRAPHIE

AUSUBEL, D.P. (1960). The use of Advance Organizers in the Learning and Retention of Meaningful Verbal Material; *Journal of Educational Psychology*.

BAILEY, C. (1991). *Fit or Fat*, Boston : Houghton Mifflin Company.

BASDEVANT, A. (1998). *Recommandations pour le diagnostic, la prévention et le traitement des obésités en France*. Cahiers de nutrition et de diététique.33-SI : 5-48.

BIRMINGHAM CL, et al. (1999). The cost of obesity in Canada. *Canadian Medical Association Journal*, 160 : 483-488.

BOISVERT, P. (2001). *Vivre dangereusement*, Montréal : La Presse.

BLOOM, B.S. (1979). *Caractéristiques individuelles et apprentissages scolaires*, Bruxelles : Labor-Nathan, Coll. 2000.

BRAY, BOUCHARD, JAMES (1998). *Development of White Adipose Tissue*. Handbook of Obesity. Éditions Marcel Bekker Inc.

D'ADAMO, P. J.(1999). *4 groupes sanguins 4 régimes - La solution personnalisée : pour être en bonne santé, vivre plus longtemps et atteindre votre poids idéal*, Montréal : Édition du Roseau.

D'HAINAUT, L.(1988). *Des fins aux objectifs de l'éducation*, Labor Nathan, Coll.2000.

FRICKER, J. (1995). *Obésité*. Paris, Masson, p. 17.

MÉRIEN, D. (1994). *Équilibrez votre poids - la voie des compatibilités alimentaires*, Genève, Suisse : Éditions Jouvence.

DESPRÉS J.P., LEMIEUX I, PRUD'HOMME D. (2001). Treatment of obesity : need to focus on high risk abdominally obese patients. *British Medical Journal*, 322 : 716-720.

DIAMOND, H. et M. (1987). *Fit for Life II*, New York : Warner Books.

DOUGLAS, H. Ben (1998). *Reset your appestat*. QRP Books, Brendon, Mississipi.

FERRARO, K. et YU, Y. (1995). Body weight and self-ratings of health, *Journal of Health and Social Behavior*, 36, p. 274-284.

FULLER, R.B. (1979). *Synergetics : Explorations in the Geometry of thinking*, Macmillan Publishing Co., Inc.

- GILMORE, J. (1999). *L'indice de masse corporelle et la santé*, Rapport sur la santé, Statistique Canada, été 1999, vol. 11, no. 1, 33-35.
- GLASSER, W. (1965). *Reality Therapy*, Harper and Row Publishers, Inc.
- GORDON, W.J.J. (1987). *The New Art of the Possible: The Basic Course in synectics*. Porpoise Books, Cambridge, Massachusetts.
- HARROW, A. (1972). *Taxonomy of the Psychomotor Domain*, McKay.
- JOYCE, B. et WEIL, M., (1996). *Models of teaching*, 5^{éd.}, Prentice Hall.
- KRATHWOHL, D. R. & al. (1964). *Taxonomy of Educational Objectives. Handbook II: Affective Domain*, McKay.
- KUSS, CL. (1996). *Absolving a deadly sin : A medical and legal argument for including obesity as a disability under the Americans with disabilities act*. Journal of Contemporary Health Law and Policy. 12 : 563-605.
- LAROSE, R. (1975). *Recherche évaluative sur l'élaboration de projets éducatifs*. Thèse de doctorat, Université de Montréal, Montréal.
- LAROCQUE, M. (1991). *Le poids mental*, Montréal : Les Éditions Québecor.
- LAROCQUE, M. (1991). *Maigrir par le contrôle des émotions*, Montréal : Les Éditions Québecor
- LAVOIE, M.-A., (1996). Émission sur l'obésité, Radio-Canada, Le Point.
- LAZURE, Hélène (1987). *Vivre la relation d'aide - Approche théorique et pratique d'un critère de compétence de l'infirmière*, Éditions Décarie.
- MARINEAU, J.-M. (1999). *Le jeûne protéiné*, Le Flambeau de l'est.
- MAYER, S., (1996) *Les causes de l'obésité*, Prat Multimédia, France pratique.
- MONTIGNAC, M. (1997). *Je mange donc je maigris!*, Paris : Les éditions J'ai lu.
- MONTIGNAC, M. (1997). *Mettez un turbo dans votre assiette*, Paris : Les éditions J'ai lu.
- OMICCHINSKI, L. (1993) *Paradigm shift from weight loss to healthy living*. Obesity and Health. 7:48-49

- ORGANISATION MONDIALE DE LA SANTÉ (1997). *Obesity : Preventing and Managing the Global Epidemic*. Report of a WHO Consultation on Obesity, Genève, Organisation mondiale de la santé.
- PARHAM, ES. (1996). *Is there a new weight paradigm ?* Nutrition today. 31 : 155-161.
- PALARDY, P. (1997). *Maigrir avec Pierre Pallardy*, Paris : Éditions Michel Lafon.
- RACINE, S. (1996). *La synergie en formation, des objectifs en évaluation des habiletés et des compétences*, Montréal : Gaétan Morin.
- RACINE, S. (1999). *Synergimax : évaluation du fonctionnement personnel*, Laval : Synergimax International.
- RACINE, S. (2001). *Etude de validation du test Synergimax*, Laval : Synergimax International.
- REBUFFÉ-SCRIVE, M. (1996). *The Origins of Abdominal Obesity : Genetic, Hormonal and Environmental Factors*. Canadian Journal of Obesity. 2 : 6-7.
- ROBINSON, J. (1997). *Weight management : Shifting the paradigm*. Journal of Health Education. 28 : 28-34.
- ROGERS, C. (1968). *Le développement de la personne*, Boston : Houghton Mifflin Company.
- ROGERS, C. (1969). *Freedom to learn*, Charles E. Merrill.
- SCHUTZ, W. (1967). *JOY: Expanding Human Awareness*, Grove Press.
- SHAFTTEL, F. & SHAFTTEL, G. (1982). *Role Playing in the Curriculum*, Prentice-Hall.
- SWAIN, L., CATLIN, G. ET BEAUDET, M.P. (1999). *Enquête nationale sur la santé de la population – une enquête longitudinale*. Rapport sur la santé, 10(4). 199, p. 73-89 (Statistique Canada, no. 82-003 au catalogue).
- THOMAS, Paul (2002). *L'obésité, une maladie qui s'attrape*. Les Éditions Quebecor.
- WARDLE, J. (1995). *The assessment of obesity : Theoretical background and practical advice*. Behavioral Research and Therapy. 33 : 107-117
- WINICK, M. (1996). *Editorial : Understanding and treating obesity*. American Journal of Public Health. 86 : 925-926.

Appendice 1

Le déroulement des rencontres (pages 1 à 75)

APPENDICE 1 – Le déroulement des rencontres

1. Rencontre avec la première personne cliente : Grâce

Présentation - Entente signée - Analyseur physiologique

Durant la première rencontre nous nous sommes présentés, nous avons expliqué notre méthode de travail axée sur la personne au complet et sur l'appropriation de la gestion du poids-santé par la personne cliente.

Nous avons signé une entente (annexe 1) et nous lui avons fait passer un test physiologique à l'aide d'un analyseur physiologique EZ 1500 (annexe 2).

Grâce est âgée 40 ans, pèse 258 lbs (116,87 kg) et mesure 64 pouces (1,63m).

Notre personne cliente passe le test de l'analyse de la composition du corps. Nous avons utilisé les données suivantes, pour procéder à cette analyse : le poids, la taille, l'âge et le genre de la personne.

Le résultat nous indique que Grâce a un taux de gras de 56,5 % et qu'il devrait normalement se situer à 25 %. Selon l'indice de masse corporel (IMC) Grâce est considérée obèse (30,0 et plus), car le poids de la personne cliente exprimé en kilogrammes (116,87kg) divisé par le carré de sa grandeur de taille (1,63) m. nous donne 43,99.

Nous expliquons à Grâce les résultats du test. Nous lui faisons surtout remarquer l'élément essentiel de ce test : le taux de gras dans le corps. Elle prend conscience du résultat.

Elle répond ensuite à un questionnaire (annexe 4) qui vise à vérifier les préalables physiques, cognitifs, affectifs. Notre cliente veut perdre du poids. Elle ne se sent pas

bien dans sa peau et elle est souvent essoufflée. Elle ne s'alimente pas bien, elle fume et ne pratique pas d'exercices physiques; elle a des varices qui lui font mal. Étudiante à temps plein, elle n'aime pas ce qu'elle étudie mais elle est prête à faire des efforts pour perdre du poids. Nous convenons enfin d'une date pour le prochain rendez-vous.

Deuxième rencontre : Synergimax (pour apprendre à se connaître)

Nous expliquons à Grâce l'objectif du test Synergimax, qui est une méthode scientifique pour mieux se comprendre et mieux comprendre les autres. Nous lui expliquons aussi comment répondre aux questions, en lui demandant de choisir un mot qui la représente le plus et un autre qui la représente le moins dans chaque case qui comprend quatre mots descriptifs. Le test dure 30 minutes environ. Nous avons découvert que Grâce est une personne plutôt *sociale-affective* (SA). Ses fonctions physique et cognitive sont les moins prononcées.

Nous lisons ensuite les caractéristiques de la fonction *sociale-affective (type Représentante)* que nous retrouverons à la page 10 de l'annexe 3. Notre personne cliente se retrouve totalement dans cette description.

Nous sommes donc partis de la personne cliente elle-même et de ses besoins. Elle est obèse et désire perdre du poids. Elle recherche la sécurité, la stabilité et la sincérité. Elle a besoin d'être acceptée par les autres. Nous connaissons aussi ses préalables cognitifs, physiques et sociaux. Nous avons donc pris en considération ses besoins et ses préalables pour orienter notre formation. Durant notre **présentation**, qui se voulait **amicale et motivante**, nous **avons pris l'avis** de Grâce. Notre présentation était aussi **prudente** et axée sur la **sécurité**.

Nous avons discuté du rôle du gras, du sucre, des fibres dans l'organisme. Nous avons passé en revue les bienfaits des exercices physiques. **Elle a choisi** de marcher deux fois par semaine durant 20 minutes et de diminuer sa consommation de sucre et de café et de manger plus de fruits et de légumes.

Nous l'avons **félicité** pour l'initiative et nous avons vérifié si elle pouvait faire ce qu'elle proposait. Nous lui avons proposé de se munir de bons souliers de marche. Qu'elle devait commencer par une marche lente suivi d'une marche accélérée pour ralentir ensuite, et que si elle sentait des maux de pieds à cause de ses varices, elle devait arrêter la marche.

Nous lui avons conseillé aussi de faire des exercices de respiration en même temps tout en lui expliquant une technique, celle du «8-4-8». Cette technique se pratique en libérant notre corps de l'air pour inspirer lentement durant environ 8 secondes, de garder l'air à l'intérieur durant environ quatre secondes pour ensuite expirer lentement durant environ 8 secondes.

Troisième rencontre : un premier succès – la reconnaissance du succès

Lors de cette rencontre, Grâce avait perdu 18 livres donc elle pesait 240 livres. Elle avait pratiqué ses exercices physiques, diminué le sucre, mangé plus de fruits mais elle n'a pas diminué sa consommation de café.

Nous l'avons félicité et nous avons continué à échanger. Nous n'avons pas passé le test physiologique pour connaître son taux de gras.

Nous avons échangé cette fois-ci à propos des exercices physiques et leur rôle dans la tonification des muscles et dans la consommation de l'énergie qui aidera à diminuer le gras .

Nous avons aussi abordé le sujet que nos organes sont en interaction. Le déséquilibre d'un d'entre eux pourrait en affecter un autre. Par exemple, la cigarette qui affecte le système respiratoire pourrait, à son tour, déséquilibrer le système circulatoire.

Grâce était enthousiaste durant cette rencontre elle avait goûté à un premier succès et elle a manifesté le désir de poursuivre ses efforts. Elle s'est engagée à continuer de

manger plus de fruits et de légumes et d'essayer de diminuer sa consommation de café en le remplaçant par des tisanes et de l'eau.

Quatrième rencontre : communication avec une attitude non-directive, de l'empathie et parfois directive- jeu de rôle

Grâce maintient sensiblement le même poids. Elle reprend trois livres. Elle maintient le même niveau d'actions. Durant cette rencontre, nous avons appris qu'un conflit majeur existait entre elle et son conjoint. Ce dernier l'obligeait à étudier à l'université et elle n'ose pas le contrarier. Durant tout le temps de la rencontre, nous avons écouté attentivement. Nous nous sommes permis de poser des questions sur les personnes qu'elle aimait dans la vie et nous l'avons invité à les mettre par ordre d'importance.

Grâce ne s'était pas mentionné. Elle a pris conscience qu'elle ne s'aimait pas et elle n'avait pas une image favorable de sa personne. Il fallait que nous travaillions à améliorer la fonction imaginative. Durant la discussion, nous avons relevé le point que lorsqu'on s'aime et qu'on est bien à l'intérieur de soi-même, notre relation avec les autres s'améliore.

Grâce avait peur des reproches, de la solitude et de perdre l'approbation des autres. Il fallait pour la **motiver qu'elle ait accès à la liberté de parole et qu'elle soit assistée dans ses démarches**. Grâce nous apprend qu'elle a arrêté de fumer... Nous l'avons félicité et nous l'avons invité à poursuivre les efforts déjà entrepris et nous convenons de la prochaine rencontre.

Nous avons utilisé le jeu de rôle de Shaftel en lui demandant de se mettre à la place de son mari, pour qu'elle puisse mieux le comprendre et saisir ses réactions. Elle pourra alors mieux se situer face à lui et mieux se défendre s'il le faut.

Cinquième rencontre : conflit conjugal – démotivation - essai de rapprochement

Grâce n'arrive pas à régler le conflit avec son conjoint et reprend du poids.

Elle avait repris sept livres. Son mari était revenu de voyage et les conflits entre eux s'étaient intensifiés. Durant cette période, elle a mangé plus d'aliments à forte teneur de sucre. Nous l'avons **écouté activement** et nous avons gardé une **attitude non directive**. Grâce nous a demandé par la suite comment peut-elle améliorer la communication avec son mari. Nous lui avons demandé de réfléchir à sa question et de trouver des moyens comme par exemple, ne pas lever le ton dans la discussion avec son mari ce qu'elle faisait souvent.

Nous nous sommes informés à propos de son mari pour essayer d'identifier son **type de personnalité**, afin **d'améliorer la communication entre eux**. D'après les spécifications données, nous pensons que son mari **est de type physique** étant donné qu'il pratique tous les jours des exercices physiques, qu'il est discipliné et que son style de travail est bien encadré.

Notre cliente avait besoin d'être acceptée par son mari pendant que celui-ci voulait être vu et entendu. Il l'attaquait souvent verbalement car il se sentait inférieur n'ayant pas son même niveau d'instruction. Après discussion, Grâce décide de changer sa façon de s'y prendre avec son mari et essaiera d'ignorer ses attaques verbales. Elle consacrera plus de temps à ses études.

Grâce avait un travail à remettre à l'université et elle avait besoin de certains conseils. Nous lui avons suggéré certaines méthodes de travail et nous l'avons aidé à bien gérer son temps. Nous lui avons donné de la documentation traitant des combinaisons alimentaires et nous lui avons prêté un livre intitulé *Maigrir par le contrôle des émotions*.

Sixième rencontre : - situation stagnante - invitation à la persévérance

Grâce avait repris trois autres livres. Elle pesait donc 248 livres. Les relations avec son conjoint ne s'étant pas améliorées, elle avait pris de la boisson alcoolisée et avait

augmenté sa consommation alimentaire et notamment, les aliments à forte teneur de sucre. Elle était découragée. Nous lui avons fait remarquer que par rapport à la première rencontre, elle avait perdu 10 livres, en plus du fait qu'elle avait cessé de fumer.

Nous avons repris les explications de la saine alimentation et nous avons relu avec elle, les besoins, les désirs, les peurs, le style de travail d'une personne de style physique.

Septième rencontre : approbation familiale et sentiment d'appréciation

Nous passons un test physiologique à Grâce. Elle pèse 246 livres, une perte de deux livres est enregistrée. Le test nous indique également qu'elle avait 35,2 % de taux de gras contre 56,5 % lors de notre première rencontre ; ce résultat est des plus intéressants. Nous l'avons félicité. En outre, Grâce avait obtenu de bons résultats à l'université. Elle commençait à prendre soin de sa personne et elle a été félicitée par son fils aîné. Elle ripostait moins à son mari.

Nous avons échangé à propos des actions qu'elle devait poser. Durant cette rencontre, Grâce a remarqué que nous travaillions pour son bien-être et nous avons senti un signe d'appréciation et d'affection de sa part. Nous avons aussi senti le besoin de clarifier ce sentiment-là afin de nous protéger et de la protéger en même temps.

Huitième rencontre : meilleure communication conjugale

Grâce a perdu deux autres livres. Pour la première fois, son mari dialogue avec elle et lui démontre de l'affection. Il apprécie l'effort que son épouse fait pour étudier à temps plein, s'occuper de la maison et de son enfant. Grâce est très heureuse et n'arrive pas à comprendre le changement d'attitude de son mari.

Neuvième rencontre

Nous rencontrons Grâce et nous parlons surtout de ses cours et de sa relation avec son mari qui s'améliore de jour en jour. Elle a trouvé un travail pour une durée d'un an. Elle réfléchit pour savoir si elle doit y renoncer ou poursuivre ses études.

Jusqu'à ce jour, nous pensons que Grâce s'est prise en main et s'accepte de plus en plus. Elle a amélioré son image; elle se nourrit mieux et a cessé de fumer. Sa relation avec son mari s'est beaucoup améliorée et a perdu depuis le début de notre rencontre, 14 livres, mais c'est surtout son taux de gras qui a diminué d'environ 20 % dans l'espace de huit mois.

Dixième rencontre : Évaluation et rétroaction

Nous avons demandé à Grâce de faire une évaluation de toutes nos démarches entreprises depuis le début de nos rencontres.

La présentation – l'analyse des besoins et la planification – l'engagement – la communication et l'action – l'évaluation générale et le feed-back - les effets sur la compétence dans les fonctions imaginative, affective, cognitive, physique et sociale – les effets secondaires sur la synergie personnelle.

En général, Grâce est satisfaite du déroulement. Sa moyenne de satisfaction est de 2,50 sur 3. Notre évaluation se situe à 2,30 sur 3.(voir tableaux 13 et 14)

Onzième rencontre : Évaluation des habiletés reliées aux 5 fonctions et de la compétence

Nous avons évalué conjointement les habiletés et la compétence acquises

I : Est-ce que notre personne cliente se voit d'une façon plus positive ?

- A : Est-ce que notre personne cliente fait des choix judicieux quant aux aliments qu'elle consomme ?
- P : Est-ce que notre personne cliente a obtenu le résultat désiré quant à la gestion du poids et le taux de gras idéal ?
- C : Est-ce que notre personne cliente sait quoi faire pour bien gérer son poids-santé ?
- S : Est-ce que notre personne cliente est bien perçue et aimée par son entourage ?

Nous allons trouver les résultats de cette évaluation au chapitre 5.

Les renseignements préalables obtenus des personnes clientes à la première rencontre et qui se trouvent à l'appendice 2 nous ont servi de **prétest**. Les observations pertinentes consignées dans le cahier de notes du professionnel formateur et les réponses aux questionnaires se trouvant à l'annexe 7, nous ont servi de **post-test** pour les fonctions autres que physique. Certaines observations et constatations se trouvent à l'appendice 3 : *Évaluation des étapes par le professionnel formateur et la personne cliente*.

La deuxième personne cliente (fleurette)**Première rencontre : présentation, entente signée, Analyseur physiologique.**

La présentation terminée et l'entente signée, nous avons fait passer à Fleurette le test du gras. Notre personne cliente pesait 146 livres (66,14 Kg) et mesurait 62 pouces (1,57m). L'Analyseur physiologique affichait un taux de gras de 45 %. Fleurette avait 21 % de gras en surplus, soit 31 livres de trop. Son IMC est de 26,83. Fleurette fait de l'embonpoint.

Nous expliquons à Fleurette les résultats du prétest et nous lui faisons remarquer le taux de gras élevé. Elle en prend connaissance.

Elle répond ensuite à un questionnaire qui vise à connaître les préalables affectifs, cognitifs et physiques. Cette personne cliente est âgée de 39 ans, ne fume pas, ne pratique aucun sport et ne fait aucun exercice physique. Elle mange de tout en général, mais pas assez de fruits. Elle se plaint de maux de tête, de perte de cheveux, de fatigue et parfois, mais rarement, de perte de mémoire. Elle veut perdre du poids pour améliorer sa santé et se sentir bien dans sa peau.

Elle est responsable d'une garderie en milieu familial. Elle est assez satisfaite de son travail et de sa relation avec son employeur. Elle est très satisfaite de sa relation avec ses parents et son fils en particulier.

Deuxième rencontre : Synergimax, pour mieux se connaître et la connaître.

Nous expliquons à Fleurette les objectifs du test Synergimax avant qu'elle ne le complète. Le résultat du test nous indique que la fonction cognitive domine et est suivie de la fonction affective (CA), tandis que la fonction physique se trouve en dernier lieu.

Nous lisons ensuite avec elle son type probable de fonctionnement en l'occurrence, le type *Perfectionniste* (page 9 de l'annexe 3).

Notre personne cliente se reconnaît dans la très grande majorité de la description. En la connaissant un peu plus, nous savons maintenant qu'elle aura besoin de responsabilités bien définies, qu'elle recherche un environnement sécuritaire et que pour la motiver, il va falloir lui porter une attention personnelle et lui prodiguer assurance et sécurité.

Fleurette décide de faire des exercices physiques, chez elle à la maison, deux fois par semaine et de diminuer les matières grasses et le café. Nous l'avons félicité et nous avons vérifié si elle pouvait réaliser cette décision en posant des questions concernant sa volonté de passer à l'action et le lieu où les exercices vont se faire.

Nous avons ensuite expliqué le bienfait des exercices physiques et comment les faire d'une manière efficace et sécuritaire dans un grand espace aéré. Nous y avons aussi intégré des exercices respiratoires.

Elle décide de diminuer sa consommation de café et de remplacer certains aliments riches en gras par d'autres moins riches et de manger plus de fruits.

Troisième rencontre : perte de poids et santé améliorée – première réussite et reconnaissance du succès

Lors de cette rencontre, Fleurette a perdu quatre livres. Ses maux de tête ont diminué. Au niveau alimentaire, elle a remplacé le lait par le lait de soya, mangé des céréales riches en fibres, mangé plus de fruits et bu plus de la bonne eau. Elle n'a pas fait ses exercices physiques. Nous l'avons félicité pour son premier succès et nous l'avons encouragé à poursuivre sa démarche.

Quatrième rencontre : communication en mettant l'accent sur l'organisation des concepts et le traitement de l'information et en adoptant une attitude non-directive.

Fleurette perd deux autres livres et pèse alors 140 livres. Elle est satisfaite des résultats surtout en ce qui concerne son taux de gras qui affiche 40 % par rapport à 45 % lors de la première rencontre.

Comme elle est de type cognitif, nous avons alors mis l'accent sur l'organisation des concepts et sur le traitement de l'information. Nous voulions renforcer les structures cognitives de notre personne cliente pour qu'elle soit active mentalement. Ce qui l'aidera à relier le nouveau matériel à sa connaissance actuelle, juger ou cataloguer le nouveau concept, en le regardant sous divers angles et points de vue pour le traduire ensuite dans son propre schème de référence et sa propre terminologie. C'est pour cela que nous lui avons présenté des idées générales en premier lieu sur les bienfaits de l'exercice physique en utilisant des termes simples et compréhensifs.

Puis graduellement, nous avons augmenté le détail et la spécification, pour que les idées nouvelles soient reliées de manière consciente au contenu appris antérieurement. Nous avons demandé à Fleurette ce qu'elle pensait de l'effet des exercices physiques sur le poids-santé. À partir de sa connaissance et de sa terminologie, nous avons ajouté alors de nouvelles connaissances. Par exemple : le corps s'ajuste mieux aux exercices légers et lents. Les muscles deviennent alors plus aptes à faire la combustion des graisses dans le corps. Les exercices physiques changent la chimie interne de notre corps afin de stimuler davantage la production d'enzymes qui font la combustion des graisses. Douze minutes d'exercices continus et légers est le temps requis pour que ceci se produise.

Durant toute cette rencontre nous l'avons écouté avec empathie et nous avons senti par son regard une certaine approbation. Fleurette a compris cette information et l'a acceptée.

Cinquième rencontre : le succès continue – reconnaissance du succès – acquisition de nouvelles connaissances

Fleurette perd quatre autres livres, elle pèse alors 136 livres et son taux de gras affiche 35,4 %. Elle a amélioré sa santé en continuant à bien boire et à bien manger. Elle a aussi commencé à pratiquer d'une façon sérieuse ses exercices physiques. Nous avons alors suggéré d'intégrer la bonne respiration aux exercices physiques. Nous avons expliqué les bienfaits d'une bonne respiration et nous avons montré à Fleurette deux techniques pour mieux respirer. La première nommée (8-4-8) et une autre empruntée au Tai-Chi qui consiste à inspirer lentement tout en soulevant les deux mains au-dessus de la tête et en se levant sur la pointe des pieds. Les poumons se trouvent plus ouverts. Nous gardons l'air quatre à six secondes dans nos poumons puis nous expirons lentement en baissant les bras et en revenant sur la plante des pieds.

Sixième rencontre : une légère reprise de poids

Fleurette reprend deux livres mais elle comprend la cause de cette augmentation de poids. Elle avait mangé plus de sucreries et fait moins d'exercices physiques.

Nous sommes intervenus en expliquant le phénomène du sucre qui se transforme en gras. Nous lui avons fait remarquer que par rapport à la première rencontre elle avait perdu quand même huit livres, mais surtout qu'elle avait perdu une bonne quantité de gras. Nous avons profité de l'occasion pour parler des combinaisons alimentaires et ses bienfaits sur le système digestif et sur les autres systèmes du corps.

Fleurette est consciente des effets d'une bonne alimentation sur la santé du corps et de l'esprit.

Septième rencontre :

Fleurette perd les deux livres qu'elle avait repris à la sixième rencontre. Nous la félicitons et nous l'encourageons à poursuivre. Elle mange plus lentement. Elle mange à des heures plus ou moins fixes et elle choisit de meilleurs aliments.

Ses maux de tête ont diminué, cependant elle a des crises d'angoisse. Elle a perdu depuis la première rencontre, 10 livres, mais elle a surtout perdu 19 livres de gras et elle a récupéré neuf livres de muscles. Dans l'ensemble, notre personne cliente a témoigné sa satisfaction.

Elle est consciente qu'elle doit pratiquer des exercices physiques d'une manière plus régulière. Nous avons prêté à Fleurette un livre écrit par le Dr Larocque, intitulé *La perte de poids par le contrôle des émotions* et nous avons fixé la date de la prochaine rencontre.

Huitième rencontre : Évaluation et rétroaction

Nous avons demandé à Fleurette de faire une évaluation de toutes nos démarches entreprises depuis le début de nos rencontres.

La présentation – l'analyse des besoins et la planification – l'engagement – la communication et l'action – l'évaluation générale et le feed-back - les effets sur la compétence dans les fonctions imaginative, affective, cognitive, physique et sociale – les effets secondaires sur la synergie personnelle.

En général, Fleurette est satisfaite du déroulement. Sa moyenne de satisfaction est de 2,10 sur 3. Notre évaluation se situe à 2,40 sur 3. (voir tableaux 13 et 14)

Neuvième rencontre : Évaluation des habiletés reliées aux 5 fonctions et de la compétence

Nous avons évalué conjointement les habiletés et la compétence acquises

- I : Est-ce que notre personne cliente se voit d'une façon plus positive ?
- A : Est-ce que notre personne cliente fait des choix judicieux quant aux aliments qu'elle consomme ?
- P : Est-ce que notre personne cliente a obtenu le résultat désiré quant à la gestion du poids et le taux de gras idéal ?
- C : Est-ce que notre personne cliente sait quoi faire pour bien gérer son poids-santé ?
- S : Est-ce que notre personne cliente est bien perçue et aimée par son entourage?

Nous allons trouver les résultats de cette évaluation au chapitre 5.

3. Rencontre avec la troisième personne cliente – Valérie

Première rencontre : Présentation - Entente signée - Analyseur physiologique

Durant la première rencontre, nous nous sommes présentés. Nous avons expliqué notre méthode qui englobe la personne au complet et qui invite la cliente à s'approprier sa santé.

Nous avons signé une entente et nous lui avons fait passer en premier lieu le test de Synergimax . Le résultat nous indique que la fonction cognitive domine chez Valérie. Elle a une bonne chance que son type de fonctionnement soit celui de *Connaisseur (C)*. Nous avons lu ensemble la description des caractéristiques de la fonction cognitive qui se trouve à la page 8 de l'annexe 3.

Valérie se reconnaît dans les caractéristiques qui sont reliées à cette fonction. Nous savons alors en partant que cette personne cliente a besoin de responsabilités bien définies, qu'elle désire un environnement sécuritaire, qu'elle a peur de faire des erreurs. Pour la motiver, elle a besoin d'une attention personnelle. Nous devons la sécuriser dans ses différentes démarches.

Valérie complète un questionnaire afin de vérifier ses antécédents affectifs et physiques. Elle a 24 ans, célibataire et elle travaille dans un centre pour enfants en difficulté d'apprentissage. Elle est bachelière en criminologie. Elle mange trois repas par jour, mais pas à des heures fixes. Elle consomme de la viande et des produits laitiers tous les jours de la semaine. Deux fois par semaine, elle consomme des légumes. Elle boit six verres d'eau par jour ainsi que des boissons gazeuses. Elle est inscrite au YMCA et à l'occasion elle fait de l'aérobic et des exercices physiques.

Contrairement aux autres personnes clientes, Valérie veut prendre du poids pour mieux paraître et être mieux dans sa peau. Elle pèse 95 livres. Elle serait plus à l'aise

si elle pesait 110 livres. Elle veut gérer son poids santé. Elle veut faire des efforts pour atteindre son objectif.

Deuxième rencontre - Test pour mesurer le gras

Nous avons fait passer le test pour mesurer son gras. Les données obtenues sont les suivantes :

Poids : 105 livres

Poids idéal : 94 livres

Gras : 30 livres, ce qui représente 28,6 % de son poids

Gras idéal : 20 %

Eau : 49,52 %

Nous avons expliqué à Valérie les résultats du test. Malgré son poids relativement léger, elle a un surplus de gras de l'ordre de 8,6 %, équivalent à environ 9 livres. Son (IMC) est de 21,14 ce qui équivaut à un poids normal selon les normes de l'Organisation mondiale de la santé. Cependant, Valérie est invitée à perdre du gras et prendre du muscle pour atteindre son poids santé. Par le fait même, elle pourra augmenter son poids comme elle le souhaite.

Son type représente plus, celui d'un type Connaisseur. Sa fonction dominante est la fonction cognitive. Nous lui avons alors suggéré des activités bien définies telles que les exercices de musculation et la bonne alimentation. En guise d'exemples, nous lui avons conseillé de remplacer les huiles hydrogénées par des huiles de première pression à froid.

Troisième rencontre – Acquisition de certaines compétences-Formation à la prise de conscience.

Valérie fréquente un ami intime. Ils s'aiment, cependant le doute et le manque de confiance envers les hommes la poursuivent. La communication devient parfois pénible entre eux.

Elle commence à faire des exercices de musculation. Elle a changé certaines habitudes alimentaires. Elle mange plus de fruits et de légumes et a diminué la consommation de la viande rouge.

Elle a invité son ami à une conférence que nous avons donnée sur le poids-santé. Elle nous a téléphoné deux fois avant la rencontre pour nous parler de ce doute qui la poursuit toujours. Nous avons utilisé la méthode de la formation à la prise de conscience de Shultz pour l'aider à prendre conscience des enjeux qui l'entourent. C'est un chemin long et pénible parfois. Nous lui avons recommandé de ne pas juger les autres à priori et d'améliorer la communication entre elle et son ami en lui parlant d'une façon franche sans lever le ton, ce qu'elle faisait souvent.

Quatrième rencontre

Valérie vient nous rencontrer accompagnée de son ami. Elle pèse alors 107 livres. Elle a gagné deux livres et elle est heureuse. Son ami est intéressé aussi à venir nous rencontrer. Nous avons profité de l'occasion pour lui faire passer le test de Synergimax. Sa fonction dominante est la fonction physique. Il a accepté de faire partie du groupe-témoin dans notre recherche. Nous étions heureux de l'avoir car il nous manquait justement ce profil pour rendre le groupe plus versatile. Nous leur avons suggéré de faire ensemble des activités qu'ils aiment, tel que la marche et les exercices physiques.

Suite à une conversation téléphonique, Valérie nous dit que le sentiment de doute qui l'habitait a beaucoup diminué. Elle fait des exercices physiques avec son ami et la communication entre eux s'est amélioré.

Cinquième rencontre : post- test pour mesurer le taux de gras;

Le deuxième test de gras nous indique que Valérie pèse 107lbs Elle a gagné deux livres.

Taux de gras : 25,9% perte de 2,7%

Eau : 50%

Valérie était contente de ce résultat. Nous l'avons félicité et nous avons fixé la date de la prochaine rencontre.

Sixième rencontre : Évaluation et rétroaction

Nous avons demandé à Valérie de faire une évaluation de toutes nos démarches entreprises depuis le début de nos rencontres.

La présentation – l'analyse des besoins et la planification – l'engagement – la communication et l'action – l'évaluation générale et le feed-back - les effets sur la compétence dans les fonctions imaginative, affective, cognitive, physique et sociale – les effets secondaires sur la synergie personnelle.

En général, Valérie est satisfaite du déroulement. Sa moyenne de satisfaction est de 2,20 sur 3. Notre évaluation se situe à 2,10 sur 3.(tableaux 13 et 14)

Septième rencontre : Évaluation des habiletés reliées aux 5 fonctions et de la compétence

Nous avons évalué conjointement les habiletés et la compétence acquises

I : Est-ce que notre personne cliente se voit d'une façon plus positive ?

A : Est-ce que notre personne cliente fait des choix judicieux quant aux aliments qu'elle consomme ?

- P : Est-ce que notre personne cliente a obtenu le résultat désiré quant à la gestion du poids et le taux de gras idéal ?
- C : Est-ce que notre personne cliente sait quoi faire pour bien gérer son poids-santé ?
- S : Est-ce que notre personne cliente est bien perçue et aimée par son entourage ?

Nous allons trouver les résultats de cette évaluation au chapitre 5.

4. Quatrième personne cliente : Linda

Première rencontre : Présentation, entente signée, Analyseur physiologique

Durant la première rencontre, nous nous sommes présentés et nous avons expliqué notre méthode de travail axée sur la personne au complet et sur l'appropriation de la gestion du poids-santé par la personne cliente.

Nous avons signé une entente et nous lui avons fait passer un test physiologique.

Linda pesait 340 livres (154,02 kilos) et mesurait 5 pieds 6 pouces (1,68m). Le résultat nous indique que Linda a un taux de gras de 68,1 % et qu'il devrait normalement se situer à 26 %. Son IMC est de 54,57 %. Linda se trouve dans la catégorie des obèses avancées.

Nous expliquons à Linda le résultat des tests et nous lui faisons surtout remarquer son haut pourcentage de gras. Elle en prend conscience. Elle répond ensuite à un questionnaire qui vise à vérifier les préalables physiques, cognitifs et affectifs.

Linda a 40 ans et elle pèse 340 livres. Elle veut perdre du poids pour améliorer sa santé. Elle prend trois repas par jour, à des heures fixes. Elle mange tous les jours de la viande et des produits laitiers. Elle consomme des légumes deux fois par semaine. Elle mange rarement les fruits mais elle boit deux verres d'eau par jour. Elle ne pratique aucun sport cependant elle marche durant 10 minutes tous les jours. Linda ne fume pas mais elle a déjà fumé durant 10 ans. Elle consomme des médicaments car elle souffre d'épilepsie. Elle a déjà suivi des régimes pour diminuer son poids, tels que : Weight Watchers, le régime des basses calories et la technique des injections. En général, elle n'était pas satisfaite de ces régimes car elle a repris tout le poids perdu. Elle veut faire des efforts quant aux habitudes alimentaires et les exercices physiques. Nous l'avons félicité et nous avons fixé la date de la prochaine rencontre.

Deuxième rencontre : Synergimax (pour mieux se connaître)

Nous expliquons à Linda l'objectif du test Synergimax et comment répondre aux questions. Les deux fonctions qui dominent chez Linda sont les fonctions sociale et affective (SA), ces fonctions reflètent probablement un type de fonctionnement attribué au *représentant*. Nous avons donc lu ensemble la description de ce type qui se trouve à la page 10, de l'annexe3. Elle s'est identifiée à la majorité des caractéristiques lus de cette fonction.

Nous savons donc au départ que le besoin de Linda est d'être acceptée des autres. Elle a peur des reproches, de la solitude, de perdre l'approbation des autres et de perdre la sécurité. Nous allons pouvoir la motiver en lui permettant de s'exprimer librement, en l'assistant dans ses démarches et en lui donnant des explications détaillées.

Nous avons discuté du rôle du gras, du sucre, des fibres dans l'organisme et nous avons passé en revue les bienfaits des exercices physiques. Elle a choisi d'améliorer ses habitudes alimentaires et de pratiquer certains exercices légers. Nous l'avons encouragé à le faire et nous lui avons fixé un rendez-vous pour la prochaine rencontre.

Troisième rencontre - La communication (modèle de Messias et Cox) –le jeu de rôle de Shaftel

Nous avons utilisé le modèle de l'enquête sociale et la recherche en groupe (Messias et Cox) pour communiquer avec notre quatrième personne-cliente. Nous avons clarifié le problème en ce qui concerne l'obésité, puis nous avons parlé du rôle du gras dans l'organisme et les effets négatifs du surplus du gras. L'enquête et les différentes hypothèses ont suivi. Nous avons formulé des hypothèses et nous avons vérifié leur validité apparente. En guise d'exemple, nous avons parlé et pris connaissance des recherches faites sur la consommation du lait et sur la surconsommation des viandes. Nous avons aussi formulé une solution générale et trouvé ensemble des moyens

d'actions pour parvenir à l'objectif désiré, celui de perdre du poids. Pendant cette rencontre nous avons aussi utilisé le jeu de rôle pour éveiller sa conscience sur les effets des actions et des inactions sur sa personne.

Nous avons convenu de diminuer les aliments à forte teneur de gras , d'augmenter les aliments contenant des fibres et de consommer plus de fruits et de légumes. Nous avons convenu aussi de boire plus souvent de la bonne eau.

Linda s'est engagée à effectuer ces changements.

Quatrième rencontre – Linda se prend en main. Elle est encouragée par ses réussites.

Linda nous fait part des modifications qu'elle a apporté à son alimentation. Elle a perdu 12 livres et elle est satisfaite du résultat obtenu. Elle a goûté à un premier succès, elle était enthousiaste et a manifesté le désir de poursuivre dans le même sens. Nous l'avons félicité et nous lui avons parlé des bienfaits des exercices physiques.

Comme elle avait de la difficulté à marcher à cause d'une blessure subie aux pieds, nous avons convenu de certains exercices adaptés à sa situation et qu'elle pouvait faire même étant assise. Durant cette rencontre, nous lui avons montré deux exercices de respiration. Comme sa fonction dominante est la fonction sociale, nous lui avons souvent permis de s'exprimer librement.

Cinquième rencontre – Un succès en attire un autre

Linda nous fait part de ses actions effectuées au niveau alimentaire et au niveau des exercices physiques. Nous lui avons passé une deuxième fois le test pour mesurer le gras. Elle avait perdu 20 livres et son taux de gras avait baissé de 16 %. Linda vient nous rencontrer, comme toutes les autres personnes clientes, une fois par mois. Elle nous a informé qu'elle s'était inscrite au gymnase à l'école où elle enseigne pour

pratiquer certains exercices physiques. Nous l'avons félicité et nous avons fixé la date de la prochaine rencontre.

Sixième rencontre – Modèle d'enseignement utilisé : la non-directivité

La santé de Linda s'améliore, elle est toute fière. Elle nous montre les habits qu'elle porte et qui sont devenus assez large sur elle. Elle continue à faire les exercices physiques et à améliorer ses habitudes alimentaires. Nous lui avons fait part des adresses de bons restaurants où la nourriture servie est relativement de meilleure qualité.

Elle a cherché par elle-même des adresses des boutiques d'aliments naturels. Nous l'avons écouté avec beaucoup d'attention et nous l'avons félicité pour sa persévérance. Durant cette rencontre nous avons parlé des combinaisons alimentaires en mettant en évidence la compatibilité entre certains aliments, par exemple, le calcium et le magnésium et entre le fer et la vitamine C. Nous lui avons enfin indiqué, les aliments qui contiennent ces vitamines et minéraux.

Septième rencontre – Linda peut cheminer par elle-même

Notre personne cliente continue de se prendre en main. Elle pèse alors 285 livres, perdant 23 livres. Son taux de gras a aussi diminué de 6,5 %, ce qui équivaut à 18,5 livres.

Nous pensons que notre cinquième personne cliente est sur la bonne voie pour se rapprocher de son objectif. Elle écoute son corps et fait des efforts pour maigrir en tenant compte de son état de santé.

Elle lit les ingrédients sur les étiquettes avant d'acheter les aliments et pose souvent des questions. Sa fonction cognitive, apparue en dernier lieu après le test de Synergimax, se développe de plus en plus.

Huitième rencontre : Évaluation et rétroaction

Nous avons demandé à Linda de faire une évaluation de toutes nos démarches entreprises depuis le début de nos rencontres.

La présentation – l'analyse des besoins et la planification – l'engagement – la communication et l'action – l'évaluation générale et le feed-back - les effets sur la compétence dans les fonctions imaginative, affective, cognitive, physique et sociale – les effets secondaires sur la synergie personnelle.

En général, Linda est très satisfaite du déroulement. Sa moyenne de satisfaction est de 2,30 sur 3. Notre évaluation se situe à 2,60 sur 3. (tableaux 13 et 14).

Neuvième rencontre : Évaluation des habiletés reliées aux 5 fonctions et de la compétence

Nous avons évalué conjointement les habiletés et la compétence acquises

- I : Est-ce que notre personne cliente se voit d'une façon plus positive ?
- A : Est-ce que notre personne cliente fait des choix judicieux quant aux aliments qu'elle consomme ?
- P : Est-ce que notre personne cliente a obtenu le résultat désiré quant à la gestion du poids et le taux de gras idéal ?
- C : Est-ce que notre personne cliente sait quoi faire pour bien gérer son poids-santé ?
- S : Est-ce que notre personne cliente est bien perçue et aimée par son entourage ?

Nous allons trouver les résultats de cette évaluation au chapitre 5.

5. Cinquième personne cliente Dominique

Première rencontre : Présentation, entente signée, Analyseur physiologique

Durant la première rencontre, nous nous sommes présentés et nous avons expliqué notre méthode de travail axée sur la personne au complet et sur l'appropriation de la gestion du poids-santé par la personne cliente.

Nous avons signé une entente et nous lui avons fait passer un test physiologique.

Dominique pèse 198 livres (89,69kilos) et mesure 5pieds 4 pouces (1,63m). Le résultat nous indique que Dominique a un taux de gras de 58,75 % et qu'il doit normalement se situer à 26 %. Son IMC est de 33,76. Dominique est considérée comme obèse.

Nous expliquons à Dominique le résultat des tests et nous lui faisons surtout remarquer son haut pourcentage de gras. Elle en prend conscience. Elle répond ensuite à un questionnaire qui vise à vérifier les préalables physiques, cognitifs et affectifs.

Dominique a 56 ans. Elle veut perdre du poids pour améliorer sa santé. Notre cinquième personne cliente prend trois repas par jour, mange à des heures fixes, consomme de la viande, des légumes, du yogourt tous les jours. Elle boit de l'eau seulement. Elle ne pratique pas de sport, mais elle fait de la marche tous les jours. Elle ne prend plus de boissons alcoolisées depuis 20 ans. Elle ne fume plus depuis 24 ans. elle a déjà fumé durant 10 ans. Elle a suivi le régime de *Minçavi*, mais elle n'a pas été satisfaite du résultat car ce régime était difficile à suivre. Elle se sent confortable avec un poids de 145 livres. Elle a démontré la volonté de changer certaines habitudes alimentaires et de pratiquer des exercices aérobiques. Enfin nous l'avons félicité et nous lui avons fixé un rendez-vous pour la prochaine rencontre.

Deuxième rencontre : Synergimax, pour mieux se connaître et la connaître.

Nous expliquons à Dominique les objectifs du test Synergimax avant qu'elle ne le complète. Le résultat du test nous indique que la fonction affective est la fonction principale, tandis que la fonction imaginative se trouve en dernier lieu. Nous lisons ensuite avec elle son type probable de fonctionnement en l'occurrence le type *spécialiste*.

Notre personne cliente se reconnaît dans la très grande majorité de la description. En la connaissant un peu plus, nous savons qu'elle a besoin de responsabilités bien définies et qu'elle cherche un environnement sécuritaire. Pour la motiver, il faudrait lui porter une attention personnelle et lui prodiguer assurance et sécurité. Nous avons ensuite expliqué le bienfait des exercices physiques et comment les faire d'une manière efficace et sécuritaire dans un grand espace aéré. Nous y avons aussi intégré deux techniques d'exercices respiratoires que Dominique a accepté de pratiquer.

Nous avons ensuite fixé la date de la prochaine rencontre.

Troisième rencontre – Modèle utilisé : Pédagogie non-directive- jeu de rôle

Dominique possède une bonne connaissance des combinaisons alimentaires et sait comment bien s'alimenter. Nous avons échangé plutôt sur les exercices physiques et les méthodes de relaxation. Le test passé lors de la deuxième rencontre révélait que sa fonction dominante est la fonction affective. Elle a besoin d'une présentation condensée et elle a besoin du temps pour s'adapter à de nouvelles façons de faire. Quand Dominique subit des chocs émotifs, elle se laisse aller et reprend facilement du poids. Il est important que nous la motivions en travaillant sur un territoire limité, en utilisant des procédures traditionnelles et en donnant des explications détaillées. Nous avons utilisé la méthode de Shaftel pour éveiller sa conscience sur les enjeux importants qui la touchent de près ou de loin.

Le modèle que nous avons utilisé est celui de la Pédagogie non-directive de Carl Rogers. Nous avons défini la situation d'aide et planifié les décisions.

Dominique a décidé de poursuivre ses études en naturopathie. Elle pourra se réaliser, augmenter sa confiance en elle-même et mieux aider les autres.

Quatrième rencontre

Dominique a amélioré la façon de s'alimenter. Ce n'était pas difficile pour elle. Elle a remarqué que sa santé s'est améliorée. Elle s'est inscrite à l'Institut de naturopathie de Montréal. Nous avons planifié une conférence conjointe sur le poids-santé au restaurant Le Commensal.

Cinquième rencontre : Post test pour mesurer le taux du gras

Nous passons le test de gras à Dominique. Elle a perdu 41 livres. Son taux de gras a diminué de 22,7 %. Son pourcentage d'eau a augmenté de 9,2 %. Elle continue à se prendre en main. Dominique devra encore diminuer son taux de gras de 10 % pour atteindre son taux de gras idéal. Sa santé s'est améliorée et elle compte mettre l'accent sur les exercices physiques et les randonnées pédestres .

Sixième rencontre : Évaluation et rétroaction

Nous avons demandé à Dominique de faire une évaluation de toutes nos démarches entreprises depuis le début de nos rencontres.

La présentation – l'analyse des besoins et la planification – l'engagement – la communication et l'action – l'évaluation générale et le feed-back - les effets sur la compétence dans les fonctions imaginative, affective, cognitive, physique et sociale – les effets secondaires sur la synergie personnelle.

En général, Dominique est satisfaite du déroulement. Sa moyenne de satisfaction est de 2,5 sur 3. Notre évaluation se situe à 2,8 sur 3.

(Voir tableaux 13 et 14 annexes 5).

Septième rencontre : Évaluation des habiletés reliées aux 5 fonctions et de la compétence

Nous avons évalué conjointement les habiletés et la compétence acquises

- I : Est-ce que notre personne cliente se voit d'une façon plus positive ?
- A : Est-ce que notre personne cliente fait des choix judicieux quant aux aliments qu'elle consomme ?
- P : Est-ce que notre personne cliente a obtenu le résultat désiré quant à la gestion du poids et le taux de gras idéal ?
- C : Est-ce que notre personne cliente sait quoi faire pour bien gérer son poids-santé ?
- S : Est-ce que notre personne cliente est bien perçue et aimée par son entourage ?

Nous allons trouver les résultats de cette évaluation au chapitre 5.

6. Rencontre avec la sixième personne cliente : Joëlle

Première rencontre : Présentation - Entente signée - Analyseur physiologique

Explication de notre approche pédagogique et didactique

Signature de l'entente

Le test psychologique nous révèle les données suivantes :

taux de gras : 37,4 % taux de gras idéal : 24 %.

Joëlle pèse 146 livres (66,14 kilos) et mesure 5 pieds 4 pouces (1,63 mètres). L'indice de masse corporelle (IMC) égale 24,89, ce qui la situe dans la catégorie dite poids normal.

Nous expliquons à notre personne cliente des résultats du test et nous fixons la date du prochain rendez-vous.

Deuxième rencontre : système d'évaluation du fonctionnement personnel

Nous expliquons à Joëlle l'objectif du test et comment répondre aux questions. Le test nous révèle que Joëlle se rapproche le plus du type *connaisseur*. Nous lisons conjointement les caractéristiques de ce type. Joëlle approuve à 95 % la description.

La fonction dominante de Joëlle est la fonction cognitive, tandis que sa fonction physique se place en dernier lieu.

Nous expliquons les caractéristiques des bons gras (végétales, insaturés, première pression à froid) et les caractéristiques de la bonne eau (sans produits artificiels et chimiques, comme par exemple, l'eau de source naturelle, l'eau distillée et l'eau filtrée par osmose inverse).

Troisième rencontre – Questionnaire pour connaître les antécédents cognitifs et physiques

D'après Bloom, l'histoire comportementale, les apprentissages acquis antérieurement au niveaux physique et cognitif déterminent en partant 50 % de la réussite pédagogique. Joëlle répond à un questionnaire pour déterminer ses antécédents physiques et cognitifs. Notre cliente est âgée de 38 ans, pratique des sports légers et ne fume plus. Elle souffre d'asthme et d'anxiété. Elle veut perdre du poids pour être mieux dans sa peau et plus à l'aise dans ses vêtements.

Son poids actuel est de 146 livres; elle pense être plus confortable avec 130 livres. Elle veut et elle peut faire des efforts pour atteindre son objectif. Elle promet d'y consacrer cinq heures par semaine. Ses relations avec ses directrices, collègues et autres employés de travail sont plutôt satisfaisants. Durant cette rencontre nous avons parlé des bienfaits des exercices physiques et de la marche. Joëlle s'engage à les mettre en pratique.

Quatrième rencontre – L'organisation des concepts (Ausubel)

Pour une personne qui est plutôt cognitive, nous utilisons une approche d'organisation de concepts.

La méthode clinique consiste à ce que nous confrontions Joëlle à une tâche qu'elle est habituée à faire. Nous utilisons la falsification pour déséquilibrer, exemple, l'eau polluée n'affecte pas notre santé. Nous avons par la suite fait des essais : nous avons apporté plusieurs sortes d'eau et nous en avons fait la dégustation les yeux fermés. Six sortes d'eau ont été dégustées, l'eau du robinet, l'eau distillée, l'eau filtrée par osmose inverse, l'eau embouteillée et l'eau minérale. Notons que l'eau distillée et l'eau minérale ont été facilement identifiées comme différente au goût. Nous avons profité de l'occasion pour échanger sur les bienfaits de la bonne eau.

Nous avons répondu aux questions de notre cliente et nous avons justifié nos réponses. Nous pensons que l'eau provenant d'une source naturelle non contaminée serait le meilleur choix. L'eau distillée ou filtrée par osmose inverse est aussi un choix judicieux. Enfin, nous avons effectué le transfert de cet apprentissage à d'autres situations, par exemple le pain, les huiles et d'autres produits alimentaires.

Nous avons prêté à Joëlle un livre intitulé *Maigrir par le contrôle des émotions* et nous avons fixé la date de la prochaine rencontre.

Cinquième rencontre

Nous avons discuté des idées principales contenues dans le livre prêté à notre cliente. Les exercices proposés pour augmenter la confiance en soi ont attiré l'attention de Joëlle. Celle-ci a diminué la consommation du sucre ainsi que sa consommation de café.

Nous faisons passer ensuite à Joëlle le test pour mesurer le gras. Notre cliente pèse 133 livres. Elle a perdu 13 livres, et 5,1 % de gras. Son pourcentage d'eau a augmenté d'environ 5 %. Elle est satisfaite de ces résultats. Elle s'est inscrite à un cours de Tai-Chi. Nous l'avons félicité. Elle compte poursuivre ses efforts.

Sixième rencontre : Évaluation et rétroaction

Nous avons demandé à Joëlle de faire une évaluation de toutes nos démarches entreprises depuis le début de nos rencontres.

La présentation – l'analyse des besoins et la planification – l'engagement – la communication et l'action – l'évaluation générale et le feed-back - les effets sur la compétence dans les fonctions imaginative, affective, cognitive, physique et sociale – les effets secondaires sur la synergie personnelle.

En général, Joëlle est satisfaite du déroulement. Sa moyenne de satisfaction est de 2,30 sur 3. Notre évaluation se situe aussi à 2,30 sur 3. (tableaux 13 et 14).

Septième rencontre : Évaluation des habiletés reliées aux 5 fonctions et de la compétence

Nous avons évalué conjointement les habiletés et la compétence acquises

- I : Est-ce que notre personne cliente se voit d'une façon plus positive ?
- A : Est-ce que notre personne cliente fait des choix judicieux quant aux aliments qu'elle consomme ?
- P : Est-ce que notre personne cliente a obtenu le résultat désiré quant à la gestion du poids et le taux de gras idéal ?
- C : Est-ce que notre personne cliente sait quoi faire pour bien gérer son poids-santé ?
- S : Est-ce que notre personne cliente est bien perçue et aimée par son entourage ?

Nous allons trouver les résultats de cette évaluation au chapitre 5.

7. Rencontre avec la septième personne cliente : Lisa

Première rencontre : Présentation - Entente signée - Analyseur physiologique

Le test physiologique du gras nous donne les résultats suivants :

Lisa pèse 127 livres (57,53 kg), mesure 5 pieds 3 pouces (1,60m).

Taux de gras 32,6 %

Taux de gras idéal 26 %

IMC 22,47

Lisa se situe dans le poids normal. Cependant elle a 6,6 % de gras de trop dans son organisme. Nous expliquons à Lisa le résultat des tests et nous lui faisons remarquer son pourcentage de gras. Elle en prend conscience. Elle répond ensuite à un questionnaire qui vise à vérifier les préalables physiques, cognitifs et affectifs. Elle veut perdre du poids pour améliorer sa santé.

Nous avons remarqué que Lisa a apprécié cette première rencontre.

Deuxième rencontre - Synergimax (pour mieux se connaître)

Le test nous démontre que Lisa se rapproche plus du type *spécialiste*. Nous lisons les caractéristiques de ce type de personne et notre septième personne cliente se retrouve dans ce qui est décrit.

Lisa avait assisté à une de nos conférences sur le poids-santé et elle était intéressée à en savoir plus sur la personne Synergique. Le test nous révèle aussi qu'elle est du type *affectif*.

Nous avons vu ensemble les besoins, les désirs et les peurs de ce type de personne . Nous savons aussi que pour la motiver, il est important d'utiliser des procédures

traditionnelles, de lui donner des explications détaillées et de lui proposer des moyens raisonnables pour atteindre son objectif. Il est important pour elle de sentir la sincérité dans nos faits et gestes. Nous devons cheminer avec elle d'une façon progressive. Nous avons parlé ensuite des aliments sains et des différentes techniques de respiration.

Troisième rencontre : Questionnaire pour connaître les antécédents physiques et cognitives

Lisa répond aux 42 questions posées. Elle est âgée de 60 ans. Elle est une personne ressource en communication et relations parents-enfants. Elle mange ses trois repas par jour, consomme les quatre catégories d'aliments qui se trouvent dans le *Guide alimentaire canadien*. Elle boit assez d'eau, de la tisane et deux tasses de café par jour mais aucune boisson gazeuse. Par contre, elle a fumé durant cinq ans.

Elle fait du jardinage, joue du piano, écrit des articles psychologiques et tous les jours elle marche durant trente minutes beau temps mauvais temps, elle s'habille en conséquence. Tous les jours elle fait ses exercices physiques (Technique Nadeau) et du Yoga. Elle pratique la méditation

Elle a suivi le régime Montignac durant six mois; elle n'était pas satisfaite. «Il y avait trop de fromage et de crème». Elle vivait le phénomène yo-yo.

Lisa veut perdre du poids et pouvoir maintenir son poids-santé. Tout ce qu'elle veut, c'est réussir et elle est prête à relever le défi. Elle entreprend de suivre les combinaisons alimentaires et ce, de façon rigoureuse.

Ce questionnaire nous a permis de connaître ses antécédents cognitifs et physiques. Nous avons suggéré des exercices physiques non violents en plus de ses exercices (la Technique Nadeau) pour toucher toutes les parties du corps.

Quatrième rencontre : La pédagogie non directive (Rogers)

Tout le long du processus, nous avons utilisé le modèle de la pédagogie non directive en mettant en évidence les concepts d'empathie, de congruence, de permissivité et d'autonomie. Nous étions réceptifs. Par elle-même, elle avait noté quasiment tous les jours ce qu'elle mangeait et comment elle se sentait. Effectivement, Lisa organise sa vie autour d'une valeur. La recherche du bonheur dans l'amour et le respect.

Nous l'avons félicité et nous avons valorisé ce qu'elle fait comme écrits et conférences. Nos rencontres se font à tous les deux mois. Elle a participé à une conférence avec nous et elle a parlé du poids-santé et de la fonction *Imaginative*.

Cinquième rencontre : Post test pour mesurer le taux de gras

Le second test pour mesurer le taux de gras nous révèle que Lisa a perdu deux livres, passant de 127 livres à 125 livres et elle a perdu deux livres de gras. Son pourcentage d'eau dans son organisme a aussi légèrement augmenté.

Elle est très satisfaite des résultats et surtout des gestes et des actions qu'elle a posé pour atteindre et surtout maintenir son poids-santé. Elle croit énormément à notre approche globale .

Pour elle, l'esprit sain, l'amour et la volonté et l'action sont des composantes nécessaires et irremplaçables pour réussir dans la vie. Elle lit plusieurs livres concernant la santé et les combinaisons alimentaires. Nous sommes très satisfaits de toutes nos rencontres avec elle. Nous pensons qu'elle pourra poursuivre avec succès ce qu'elle entreprend et qu'elle pourra maintenir facilement son poids-santé.

Sixième rencontre : Évaluation et rétroaction

Nous avons demandé à Lisa de faire une évaluation de toutes nos démarches entreprises depuis le début de nos rencontres.

La présentation – l’analyse des besoins et la planification – l’engagement – la communication et l’action – l’évaluation générale et le feed-back - les effets sur la compétence dans les fonctions imaginative, affective, cognitive, physique et sociale – les effets secondaires sur la synergie personnelle.

En général, Lisa est très satisfaite du déroulement. Sa moyenne de satisfaction est de 2,80 sur 3. Notre évaluation se situe à 2,90 sur 3.(tableaux 13 et 14)

Septième rencontre : Évaluation des habiletés reliées aux 5 fonctions compétence

Nous avons évalué conjointement les habiletés et la compétence acquises

- I : Est-ce que notre personne cliente se voit d’une façon plus positive ?
- A : Est-ce que notre personne cliente fait des choix judicieux quant aux aliments qu’elle consomme ?
- P : Est-ce que notre personne cliente a obtenu le résultat désiré quant à la gestion du poids et le taux de gras idéal ?
- C : Est-ce que notre personne cliente sait quoi faire pour bien gérer son poids-santé ?
- S : Est-ce que notre personne cliente est bien perçue et aimée par son entourage ?

Nous allons trouver les résultats de cette évaluation au chapitre 5.

8. Rencontre avec la huitième personne cliente : Thi

Première rencontre : Présentation - Entente signée - Analyseur physiologique

Explication de notre approche pédagogique

Signature de l'entente

Test physiologique pour mesurer le gras

Le test physiologique du gras nous donne les résultats suivants :

Thi pèse 121livres (54,81 kg), mesure 4 pieds 11.5 pouces (1,46m).

Taux de gras 34 %

Taux de gras idéal 25 %

Indice de masse corporelle (IMC) 25,71

Malgré son (IMC) qui se situe dans le poids normal, notre personne cliente possède 9% de gras en trop, ce qui représente 10,9 livres de gras en surplus.

Explication des résultats des tests

Deuxième rencontre : Test de Synergimax

Notre cliente passe le test de Synergimax

Fonction dominante : Cognitive-affective

Fonction à améliorer : Imaginative

Type de personne : Perfectionniste

Lecture des caractéristiques de ce type et notre cliente approuve timidement en hochant la tête la description lue.

Explication et échange à propos des aliments sains. Thi prend note et décide d'apporter des changements dans sa façon de se nourrir.

Troisième rencontre : Questionnaire général – Antécédents cognitifs et physiques

Thi est âgée de 43 ans, de culture orientale. Elle consomme de la viande et du lait tous les jours. Elle consomme des légumes et des fruits quatre fois par semaine. Elle boit quatre verres d'eau par jour et ne prend ni boissons gazeuses ni médicaments. Elle prend du calcium. Elle veut perdre du poids pour avoir une belle apparence et se sentir mieux dans sa peau. À la première rencontre elle pesait 121 livres. Elle se sentirait mieux si elle pesait 105 livres. Elle veut faire les efforts nécessaires pour atteindre son objectif, en s'y mettant d'une manière objective. Elle est satisfaite de son travail et très satisfaite de sa relation avec sa famille et ses amis.

Nous échangeons ensuite à propos des bienfaits des exercices physiques et de la manière de les pratiquer. Elle consent à faire de la marche accompagnée d'exercices de respiration.

Quatrième rencontre : - Formation à la prise de conscience de Shultz.

Thi a appliqué les recommandations à la lettre. Elle se sent un peu mieux. Elle parle rarement, ne pose pas beaucoup de questions et n'oppose aucune critique.

Pour commencer, nous avons utilisé un modèle d'enseignement directif pour ensuite utilisé la méthode de Shultz. pour qu'elle acquiert l'intuition de son propre comportement, de voir ses propres possibilités de développement. Avec le temps ses besoins affectifs seront satisfaits, sa confiance en elle augmentera et son image d'elle-même sera positive.

Par la suite, nous avons invité Thi à essayer de nouvelles approches, exemple, utiliser la bonne huile dans sa nourriture, manger plus de fruits le matin pour alléger son problème de constipation.

Ayant obtenu des résultats satisfaisants, notre personne cliente timide nous a posé plusieurs questions concernant la nourriture et également sur les malaises qu'elle ressentait. Nous avons répondu à ces interrogations et nous lui avons fait remarquer qu'elle peut effectuer le transfert de cet apprentissage et de cette compétence acquise à d'autres tâches et activités.

Thi nous a révélé qu'elle avait certains malaises au niveau du système circulatoire. Elle sent le froid au bout des doigts et des orteils.

Nous lui avons recommandé la bonne nourriture pour fortifier le système circulatoire. Nous avons parlé des combinaisons alimentaires. Nous lui avons enseigné une technique pour bien respirer, technique que nous avons apprise du «Tai Chi» et nous l'avons encouragé à continuer à bien s'alimenter et à faire les exercices physiques.

Cinquième rencontre : l'effort récompensé – feedback – et reconnaissance du succès

Nous avons passé le test du gras. Thi a perdu trois livres et 8,7 % de gras. Son pourcentage d'eau augmente un peu dans son organisme. Elle se sent mieux et elle nous montre des signes de satisfactions.

Nous lui donnons notre feed-back. Nous approfondissons les informations et les conseils concernant l'alimentation et les exercices physiques. Nous la félicitons pour son premier succès..

Sixième rencontre – Communication améliorée

Thi se confie un peu plus. Elle parle de ses relations avec ses deux filles, son nouveau travail et comment les patrons apprécient ce qu'elle fait. Le fait qu'elle se manifeste un peu plus, nous fait plaisir, car Thi avait certaines difficultés à exprimer ce qu'elle voulait.

Détectant cela durant la première rencontre, nous avons essayé le plus possible de lui fournir un environnement adéquat pour qu'elle se sente en confiance. Nous avons essayé de parler le plus simplement possible, à voix basse et en l'encourageant et en la félicitant chaque fois qu'elle émettait une idée ou une opinion. Thi continue de se prendre en main et elle est satisfaite des démarches entreprises.

Septième rencontre – Résultat presque atteint

Nous passons un troisième test pour mesurer le gras corporel. Thi a perdu deux autres livres. La sensation de froid et de fourmillement au bout de ses doigts et de ses orteils a beaucoup diminué. Nous pensons qu'elle a pris de bonnes habitudes et qu'elle a acquis une certaine compétence en alimentation et en exercices physiques. Elle est plus curieuse, elle lit les ingrédients inscrits sur les étiquettes avant d'acheter les aliments et continue à appliquer les compétences acquises.

Huitième rencontre : Évaluation et rétroaction

Nous avons demandé à Thi de faire une évaluation de toutes nos démarches entreprises depuis le début de nos rencontres.

La présentation – l'analyse des besoins et la planification – l'engagement – la communication et l'action – l'évaluation générale et le feed-back - les effets sur la compétence dans les fonctions imaginative, affective, cognitive, physique et sociale – les effets secondaires sur la synergie personnelle. En général, Thi est très satisfaite du

déroulement. Sa moyenne de satisfaction est de 2,60 sur 3. Notre évaluation se situe à 2,50 sur 3.(tableaux 13 et 14)

Neuvième rencontre : Évaluation des habiletés reliées aux 5 fonctions et de la compétence

Nous avons évalué conjointement les habiletés et la compétence acquises **évaluation**

- I : Est-ce que notre personne cliente se voit d'une façon plus positive ?
- A : Est-ce que notre personne cliente fait des choix judicieux quant aux aliments qu'elle consomme ?
- P : Est-ce que notre personne cliente a obtenu le résultat désiré quant à la gestion du poids et le taux de gras idéal ?
- C : Est-ce que notre personne cliente sait quoi faire pour bien gérer son poids-santé ?
- S : Est-ce que notre personne cliente est bien perçue et aimée par son entourage ?

Nous allons trouver les résultats de cette évaluation au chapitre 5.

9. Rencontre avec la neuvième personne cliente : Mathilde

Première rencontre : Présentation - Entente signée - Analyseur physiologique

Durant la première rencontre, nous nous sommes présentés et nous avons expliqué notre méthode de travail axée sur la personne au complet et sur l'appropriation de la gestion du poids-santé par la personne cliente. Nous avons signé une entente et nous lui avons fait passer un test physiologique pour mesurer son taux de gras.

Mathilde pèse 152 livres (68,86 kilos) et mesure 5 pieds 9 pouces (1,75 m). Le résultat nous indique que Mathilde a un taux de gras de 36 % et qu'il devrait normalement se situer à 24 %. Son IMC est de 22,48 ce qui équivaut à un poids normal. Nous expliquons à Mathilde le résultat du test. Elle en prend conscience qu'elle doit perdre 12 % de gras.

Deuxième rencontre : test Synergimax et questionnaire pour connaître les antécédents cognitifs et affectifs

Mathilde passe le test d'évaluation du fonctionnement personnel. Aucune parmi les cinq fonctions ne domine chez elle. La fonction affective suivie de la cognitive et de l'imaginative sont situées dans la zone 3 du graphique. Nous interprétons ceci comme une personne dont l'harmonie et le développement sont en formation. Elle se reconnaît quand même comme une personne affective et cognitive en même temps. Si c'est le cas, elle pourrait se rapprocher du type *perfectionniste*. Nous savons dès lors qu'elle cherche de la sécurité, des responsabilités bien définies et du temps pour s'adapter à de nouvelles approches ou situations. Pour la motiver, nous lui apportons une attention particulière et nous lui fournissons des explications détaillées.

Le second questionnaire nous révèle que Mathilde a 36 ans, elle mange de la viande sans exagération (une fois par semaine). Elle consomme assez de légumes. Elle boit du

café (trois fois par semaine) et des boissons gazeuses (cinq fois par semaine). Elle ne pratique aucun sport, et elle n'a jamais fumé. Elle ne prend pas de médicaments et elle n'a jamais suivi de régime pour gérer son poids-santé. Durant cette rencontre, elle pesait 152 livres. Elle nous dit qu'elle se sentirait à l'aise si elle pesait 145 livres. Elle est prête à consacrer une heure par jour pour gérer son poids et améliorer sa santé.

Troisième rencontre : modèle d'enseignement privilégié mixte

La formation à la prise de conscience (Schulz)

La pédagogie non directive (Rodgers)

La saisie des concepts (Bruner)

Comme aucune de ces cinq fonctions prédomine, nous avons pensé l'aider à mieux saisir des concepts en donnant des exemples et de non-exemples. Nous lui avons présenté l'exemple des athlètes qui en faisant des exercices répétés augmentaient leurs muscles et diminuaient leur gras dans leur corps.

Mathilde a saisi le concept que le mouvement intelligent aide le corps à éliminer le gras et à développer le muscle. Et comme je présume qu'elle pourrait être de tendance affective, nous avons fait en sorte qu'elle choisisse le type d'exercice physique qui lui convient, d'autant plus que Mathilde souffre d'une sclérose en plaques. Elle a décidé de marcher 30 minutes, trois fois par semaine. Durant cette rencontre, nous lui avons parlé des aliments qui ont une faible teneur en gras, comme les fruits et les légumes et les aliments non sucrés.

Quant à la formation de prise de conscience, nous avons envisagé de l'aider à devenir plus réceptive, plus curieuse des connaissances. Nous lui avons proposé d'assister à une réunion où nous avons parlé de gestion de poids. Mathilde a acquiescé à notre demande.

Pour que cette prise de conscience se développe, il fallait à tout prix passer par les émotions. Nous avons voulu donc démontrer qu'en mangeant mieux et qu'en faisant

des exercices physiques adéquats, nous améliorons notre santé. Par conséquent, nous nous sentons mieux, notre image devient plus positive, nous apprécions mieux les personnes qui nous entourent et celles-ci nous apprécient à leur tour.

Quatrième rencontre : prise de conscience plus accentuée

Nous expliquons à Mathilde :

Les combinaisons alimentaires

Les meilleures huiles pour la santé

La différence entre les différentes sortes de pain

La bonne eau

Mathilde décide d'améliorer sa façon de se nourrir et de choisir de meilleurs aliments. Durant cette rencontre, elle nous a informé qu'elle a fait ses exercices de marche mais d'une façon irrégulière.

Cinquième rencontre : Mathilde prend une initiative personnelle

Mathilde prend l'initiative d'organiser une conférence pour les personnes qui souffrent de la sclérose en plaque. Elle nous invite à leur parler de la bonne et saine alimentation. Effectivement, nous avons donné cette conférence auprès d'une vingtaine de personnes dans un CLSC à Montréal.

Durant cette cinquième rencontre, nous avons parlé du rôle de la respiration dans l'organisme et nous lui avons montré deux techniques de respiration : la première nommée «8-4-8» et la deuxième empruntée au Tai-Chi.

Sixième rencontre : le choix des bons aliments

Nous avons tenu notre rencontre bi-mensuelle dans un restaurant connu pour ses bons repas santé. Dans ce restaurant, nous nous servons nous-mêmes les aliments choisis. Nous avons profité de l'occasion pour expliquer à Mathilde les mets faits avec des ingrédients, tels que le soya, le gluten de blé, les différentes pâtes, etc. Après le repas, nous nous sommes dirigés vers une boutique d'aliments naturels où nous avons pu acheter une variété de produits.

Septième rencontre : succès et rétroaction

Mathilde passe le test physiologique pour mesurer son gras. Elle avait perdu 12 livres et 4,4 % de gras. Elle a augmenté le pourcentage d'eau d'environ 3 %, passant de 40,79 % à 43,57 %. Elle est satisfaite de ce résultat. Nous l'avons félicité et nous l'avons encouragé à poursuivre sa démarche.

Mathilde prend certaines herbes naturelles pour renforcer son système nerveux et son système immunitaire. Les symptômes de sclérose en plaques ont sensiblement diminués.

Huitième rencontre : Mathilde se trouve un emploi

Notre personne-cliente se maintient au même poids. Elle se sent plus en forme. Comme son jeune fils de 8 ans arrive à se débrouiller un peu plus seul et comme elle obtient de l'aide du CLSC, elle décide de travailler à temps partiel. Cependant, Mathilde connaît ses limites. Quand elle sent venir la fatigue, elle fait une petite sieste quand cela est possible.

Neuvième rencontre : Évaluation et rétroaction

Nous avons demandé à Mathilde de faire une évaluation de toutes nos démarches entreprises depuis le début de nos rencontres. La présentation – l’analyse des besoins et la planification – l’engagement – la communication et l’action – l’évaluation générale et le feed-back - les effets sur la compétence dans les fonctions imaginative, affective, cognitive, physique et sociale – les effets secondaires sur la synergie personnelle.

En général, Mathilde est satisfaite du déroulement. Sa moyenne de satisfaction est de 2,60 sur 3. Notre évaluation se situe à 2,40 sur 3 (tableaux 13 et 14)

Huitième rencontre : Évaluation des habiletés reliées aux 5 fonctions et de la compétence

Nous avons évalué conjointement les habiletés et la compétence acquises **évaluation**

- I : Est-ce que notre personne cliente se voit d’une façon plus positive ?
- A : Est-ce que notre personne cliente fait des choix judicieux quant aux aliments qu’elle consomme ?
- P : Est-ce que notre personne cliente a obtenu le résultat désiré quant à la gestion du poids et le taux de gras idéal ?
- C : Est-ce que notre personne cliente sait quoi faire pour bien gérer son poids-santé ?
- S : Est-ce que notre personne cliente est bien perçue et aimée par son entourage ?

Nous allons trouver les résultats de cette évaluation au chapitre 5.

10. Rencontre avec la dixième personne cliente : Éliane

Première rencontre : Présentation - Entente signée - Analyseur physiologique

Nous avons expliqué notre approche globale et nous avons fait passer le test pour mesurer le pourcentage de gras. Les résultats sont les suivants :

Éliane pèse 189 livres (85,62 kg), mesure 5 pieds (1,52m).

Son taux de gras est de 52,8 % pendant que son taux de gras idéal se situe à 25 %.

Son (IMC) est de 37,06. Éliane est considérée comme obèse.

Nous lui expliquons le résultat des tests et nous lui faisons surtout remarquer son haut pourcentage de gras. Elle prend conscience qu'elle a environ 19 % de gras à perdre ce qui équivaut à 36 livres .. Éliane accepte de faire les efforts nécessaires pour gérer son poids-santé. Elle signe l'entente.

Deuxième rencontre : test Synergimax et questionnaire pour connaître les antécédents cognitifs et affectifs

Éliane passe le test d'évaluation du fonctionnement personnel. Le résultat nous révèle qu'Éliane se rapproche plus du type de *représentant*. Ses deux fonctions dominantes, par ordre respectif, sont la fonction affective et la fonction sociale. Nous lisons ensuite la description du type de *représentant page 10* (annexe 3).

Notre dixième personne cliente se reconnaît dans ce type de personnalité. Elle a besoin d'être acceptée des autres, de sécurité et du temps pour s'adapter. Pour la motiver, nous pouvons utiliser des procédures traditionnelles, lui permettre de parler librement et de lui prêter assistance quand elle le demande.

Éliane répond à un deuxième questionnaire pour connaître ses antécédents affectifs et physiques. Ce questionnaire nous révèle qu'Éliane est âgée de 43 ans, prend ses trois repas par jour, consomme de la viande cinq fois par semaine, mange tous les jours des fruits et des légumes. Elle consomme des produits laitiers et elle boit de la tisane mais rarement de boissons gazeuses.

Elle ne pratique aucun sport mais elle a déjà fait des exercices physiques durant six mois. Elle a déjà fumé durant 10 ans et elle a suivi plusieurs régimes pour maigrir : Weight Watchers, Fit for life, Herbalife ainsi qu'une diète où elle a été suivie par une naturopathe.

Elle a apprécié les Weight Watchers et les recommandations de sa naturopathe. Durant ce temps, elle a perdu un certain poids qu'elle a repris ensuite. Éliane veut perdre du poids et le maintenir pour se sentir plus à l'aise et aussi pour mieux paraître. Elle est satisfaite de son travail comme éducatrice au préscolaire. Sa relation avec son conjoint et ses deux enfants ainsi que ses parents est assez satisfaisante, pendant que sa relation avec ses amis et son directeur immédiat est très satisfaisante.

Troisième rencontre : modèle d'enseignement privilégié mixte

La pédagogie non directive (Rodgers)

Le jeu de rôles (Shaftel)

Sachant qu'Éliane est de type affectif, social, nous avons utilisé d'une part des attitudes d'empathie, de congruence, de permissivité et d'autonomie et d'autre part, une approche axée sur la liaison efficace avec les autres, empruntée à Shaftel (1982). Éliane est attentive aux relations humaines. Elle sait écouter et est reconnue pour sa tolérance. Elle réagit bien aux témoignages d'affection. Nous avons profité de ses qualités pour faire passer nos messages.

Les nouvelles habitudes alimentaires suggérées et la saine alimentation, profiteront à sa personne mais aussi à son conjoint et à ses trois enfants. L'objectif du jeu de rôle que nous avons utilisé était de se lier efficacement avec les autres en relation un à un. Comme nous travaillons d'une manière individuelle avec les personnes clientes, le groupe dans ce cas-là était constitué de la personne cliente et de nous-mêmes. Nous avons donc identifié le problème; le taux de gras élevé, 52,8 %, au lieu de 25 %. **En réalité, nous nous sommes aperçus par la suite que ce taux de gras élevé et cette obésité ne sont que le symptôme d'un autre problème.** Éliane avait des problèmes familiaux non réglés et ceux-ci l'affectaient énormément.

Éliane grignote tout le temps, mange les aliments qui lui tombent sous la main, souvent riches en sucres et en gras. Elle mangeait ses émotions. Il était capital de l'aider à se lier et à communiquer efficacement avec les autres, en relation un à un. Le jeu de rôles nous a aidé à atteindre cet objectif. Nous lui avons suggéré d'écouter l'autre, de bien saisir sa pensée, de l'analyser sans nécessairement s'oublier, pour que la communication atteigne un résultat «gagnant-gagnant».

Elle a accepté d'essayer cette approche avec ses enfants et son mari.

Quatrième rencontre : échec – problème de communication – approche non directive et directive

Éliane a pris du poids. C'était les fêtes religieuses et elle se devait de manger tous les repas traditionnels chez les beaux-parents. Ces fêtes durent une semaine. Elle ne s'était pas exercée à communiquer efficacement avec les membres de la famille. Elle se donnait corps et âme à sa famille et négligeait sa personne. Elle perdait du temps quand elle se déplaçait d'un endroit à un autre pour accompagner ses enfants à deux écoles différentes. Elle était découragée.

Pour la motiver, nous lui avons apporté une attention bien spéciale. Nous l'avons écouté et nous l'avons encouragé à poursuivre ses engagements pris lors de notre

troisième rencontre. Nous avons aussi parlé de gestion de temps afin qu'elle puisse organiser son travail selon ses priorités.

Éliane nous a informé qu'elle s'était inscrite à un centre d'éducation physique mais elle a cessé d'y aller après deux semaines.

Cinquième rencontre :—Prise de poids et motivation non fondée

Éliane ne nous donna pas signe de vie durant huit mois. Puis, un jour, nous recevons un coup de téléphone de notre personne cliente. Elle avait augmenté énormément son poids et désire nous rencontrer. Durant cette rencontre, nous avons remarqué de sa part une grande détermination pour atteindre son objectif. Elle veut surtout perdre du poids pour faire plaisir à son mari. Nous avons échangé et nous lui avons fait remarquer qu'elle pouvait le faire aussi pour elle-même. Notre personne cliente a acheté une auto et a trouvé un emploi comme éducatrice remplaçante en préscolaire.

Éliane a décidé de mieux se nourrir et de faire des exercices physiques tous les jours. Nous lui avons expliqué les combinaisons alimentaires, les qualités d'une bonne eau et comment effectuer une marche efficace.

Sixième rencontre : problèmes familiaux – l'écoute active

Éliane fait des efforts au niveau alimentaire mais n'avait pas perdu du poids. Nous avons remarqué une certaine fatigue sur son visage. Elle n'avait pas bien dormi ces temps-ci. Son mari fait de longues heures au travail et retourne tard à la maison. Elle apprend par la sœur de son mari que celui-ci la trompe. Elle éclate en sanglots. Éliane pense que cette histoire n'est pas fondée, cependant le doute persiste. Nous l'avons écouté avec beaucoup de patience et d'attention.

Nous l'avons invité à communiquer avec son mari d'une façon franche, sans porter un jugement en premier lieu. Nous l'avons aussi invité à communiquer avec nous si elle désirait le faire. Une semaine plus tard, Éliane nous faisait part qu'elle avait pu

communiquer avec son mari .Celui-ci nie les accusations portées contre lui et affirme son attachement pour elle.

Septième rencontre : la reprise en main

Y a-t-il un lien entre les problèmes familiaux et la gestion du poids-santé ? Nous pensons qu'il y a un lien direct entre les problèmes familiaux et la gestion du poids. La fonction sociale d'Éliane qui n'est pas en harmonie affecte nécessairement sa fonction affective. Ne sachant pas bien communiquer avec l'autre, Éliane <<mange ses émotions>>. Elle compense ses frustrations en grignotant et en mangeant la nourriture qui se trouve devant elle.

Durant cette rencontre, notre personne cliente avait un visage un peu plus reposé. La communication, entamée avec son mari, l'a rassurée. Elle le croit et elle l'aime. Elle fait confiance en la vie.

Notre opinion était que lorsque l'amour persiste et que la communication est franche, même quand y a des erreurs humaines commises, notre capacité de pardonner est plus grande. Dans ce cas, il s'agirait de comprendre la situation sans nécessairement l'approuver.

Éliane avait fait des efforts en ne grignotant pas entre les repas et en mangeant plus de fruits et moins d'aliments sucrés. Durant cette rencontre, nous lui avons montré les deux techniques de respiration pour qu'elle puisse les intégrer durant sa marche quotidienne

Huitième rencontre : premier succès

Éliane a perdu neuf livres, dont six livres de gras. Cependant, son taux de gras demeure élevé à 52 %. Elle est déterminée plus que jamais à perdre du poids. Elle

nous a fait part qu'elle a tenu un conseil de famille et a parlé avec chacun de ses trois enfants pour améliorer la communication entre eux.

Durant cette rencontre, nous avons mangé ensemble dans un restaurant où nous trouvons des aliments de bonnes qualités. Par la suite, nous avons visité un magasin d'aliments naturels où nous avons vu et discuté de certains items. Nous avons acheté des aliments tels que le lait de soya, un pain de 7 grains, des confitures sans sucre et de l'huile végétale de première pression.

Neuvième rencontre : Évaluation et rétroaction

Nous avons demandé à Eliane de faire une évaluation de toutes nos démarches entreprises depuis le début de nos rencontres. La présentation – l'analyse des besoins et la planification – l'engagement – la communication et l'action – l'évaluation générale et le feed-back - les effets sur la compétence dans les fonctions imaginative, affective, cognitive, physique et sociale – les effets secondaires sur la synergie personnelle.

En général Eliane est très satisfaite du déroulement. Sa moyenne de satisfaction est de 2,10 sur 3. Notre évaluation se situe à 2,00 sur 3.(annexes 13 et 14)

Huitième rencontre : Évaluation des habiletés reliées aux 5 fonctions et de la compétence

Nous avons évalué conjointement les habiletés et la compétence acquises **évaluation**

- I : Est-ce que notre personne cliente se voit d'une façon plus positive ?
- A : Est-ce que notre personne cliente fait des choix judicieux quant aux aliments qu'elle consomme ?
- P : Est-ce que notre personne cliente a obtenu le résultat désiré quant à la gestion du poids et le taux de gras idéal ?

C : Est-ce que notre personne cliente sait quoi faire pour bien gérer son poids-santé ?

S : Est-ce que notre personne cliente est bien perçue et aimée par son entourage ?

Nous allons trouver les résultats de cette évaluation au chapitre 5.

11. Rencontre avec la onzième personne cliente : Mélissa

Première rencontre : Présentation - Entente signée - Analyseur physiologique

Nous avons expliqué à Mélissa notre approche globale et nous lui avons fait passer le test pour mesurer le pourcentage de gras. Les résultats sont les suivants :

Elle pèse 144 livres (65,23 kg), mesure 5 pieds 3.7(1,61m).

Son taux de gras est de 40.3 % pendant que son taux de gras idéal se situe à 23 %.

Son (IMC) est de 25,16.

Nous demandons à Mélissa pourquoi elle voulait perdre du poids. Sa réponse était «Pour me sentir mieux dans ma peau». Mélissa a signé l'entente et nous lui avons remis une feuille qui parle des aliments substitués.

Notre méthode consiste, non pas à priver la personne d'un aliment qu'elle aime, mais à le remplacer par un autre semblable et de meilleure qualité. En guise d'exemple, au lieu d'utiliser le sel blanc ordinaire, nous pouvons utiliser ou le sel de certains végétaux ou le sel marin.

Mélissa a décidé d'apporter certains changements dans ses habitudes alimentaires, par exemple :

Remplacer le lait de vache par du lait de soya

Remplacer les céréales contenant du sucre, par d'autres sans sucre

Remplacer l'eau du robinet par de l'eau de source

Deuxième rencontre : test Synergimax et questionnaire pour connaître les antécédents physiques et affectifs

Mélissa passe le test d'évaluation du fonctionnement personnel. Le résultat révèle qu'elle se rapproche plus du type de *spécialiste*. La fonction dominante, est la fonction affective. Nous lisons ensuite la description du type de *spécialiste*, page 7 (annexe 3).

Notre onzième personne cliente se reconnaît dans ce type de personnalité. Il est capital d'utiliser une approche sécuritaire et de lui accorder le temps de s'adapter aux changements. Pour la motiver, nous devons lui fournir beaucoup d'explications.

Mélissa répond à un deuxième questionnaire pour connaître ses antécédents affectifs et physiques. Ce questionnaire nous révèle qu'elle est âgée de 22 ans. Elle a terminé ses études collégiales et travaille comme intervenante auprès des étudiants au prise avec des difficultés d'apprentissage. Elle prend ses trois repas par jour. Elle mange la viande trois fois par semaine et les fruits et les légumes tous les jours de la semaine. Elle consomme des produits laitiers, deux fois par semaine et elle boit de l'eau tous les jours. Elle boit à l'occasion de la boisson alcoolisée. Depuis dix ans elle fume 25 cigarettes par semaine. Elle n'a jamais suivi de régime pour gérer son poids. Elle se sentirait mieux si elle pesait entre 125 et 130 livres.

Elle veut et elle peut, nous dit-elle, changer certaines habitudes alimentaires et faire plus d'exercices physiques. La relation avec son ami, ses ami(e)s et ses parents est satisfaisante.

Elle fait de l'escalade, du ski alpin ainsi que du Tai-Bo.

Troisième rencontre : premier petit succès

Mélissa perd deux livres. Elle est rendu à 142 livres. Elle est satisfaite de ce premier résultat. Nous l'avons félicité et nous l'avons encouragé à persévérer. Durant cette

rencontre, nous avons parlé des combinaisons alimentaires et de la compatibilité des aliments contenant du magnésium et du calcium et ceux contenant du fer et de la vitamine C.

Nous avons aussi échangé à propos des effets bénéfiques des exercices physiques aérobiques et nous avons expliqué la différence entre les exercices aérobiques et anaérobiques.

Quatrième rencontre : modèle d'enseignement : pédagogie non directive (Rodgers)

Mélissa a apporté beaucoup de changements dans ses habitudes alimentaires, en appliquant la majorité des recommandations faites durant la troisième rencontre.

Durant cette rencontre, nous avons beaucoup écouté Mélissa. Elle n'était pas heureuse à son travail. La communication avec son chef de groupe n'était pas harmonieuse. Après discussion, elle a parlé de deux moyens d'action. Le premier serait d'aller parler à son chef de groupe et d'essayer de se comprendre et de clarifier les situations ambiguës. Le second était de trouver un autre emploi. Mélissa privilégie le premier. Elle nous a confié que la relation avec son ami intime s'était beaucoup améliorée. Nous avons parlé de relaxation et nous avons montré à Mélissa deux techniques de respiration.

Cinquième rencontre : post-test – l'analyseur physiologique

Mélissa passe le test et perd deux livres et environ 10 % de gras. Elle pèse alors 140 livres. Son taux de gras n'est que de 30 %. Elle se rapproche de son taux de gras idéal (23 %). Mélissa a remplacé le café par une tisane naturelle qui aide à baisser son taux de gras. Cependant, elle continue à fumer. Elle devra nécessairement arrêter de fumer pour améliorer sa santé.

Sixième rencontre : Évaluation et rétroaction

Nous avons demandé à Mélissa de faire une évaluation de toutes nos démarches entreprises depuis le début de nos rencontres.

La présentation – l’analyse des besoins et la planification – l’engagement – la communication et l’action – l’évaluation générale et le feed-back - les effets sur la compétence dans les fonctions imaginative, affective, cognitive, physique et sociale – les effets secondaires sur la synergie personnelle.

En général, Mélissa est très satisfaite du déroulement. Sa moyenne de satisfaction est de 2,70 sur 3. Notre évaluation se situe aussi à 2,70 sur 3.(annexes 13 et 14)

Septième rencontre : Évaluation des habiletés reliées aux 5 fonctions et de la compétence

Nous avons évalué conjointement les habiletés et la compétence acquises

- I : Est-ce que notre personne cliente se voit d’une façon plus positive ?
- A : Est-ce que notre personne cliente fait des choix judicieux quant aux aliments qu’elle consomme ?
- P : Est-ce que notre personne cliente a obtenu le résultat désiré quant à la gestion du poids et le taux de gras idéal ?
- C : Est-ce que notre personne cliente sait quoi faire pour bien gérer son poids-santé ?
- S : Est-ce que notre personne cliente est bien perçue et aimée par son entourage ?

Nous allons trouver les résultats de cette évaluation au chapitre 5.

12. Rencontre avec la douzième personne cliente : Angelo

Première rencontre : Présentation - Entente signée - Analyseur physiologique

La présentation avec ce point de vue global a été bien accueillie. Angelo est venu accompagné de son épouse. Nous lui avons fait passer le test physiologique pour mesurer son taux de gras. Le résultat était le suivant :

Poids : 162 livres (73,39 kg), Taille : 5 pieds 5 pouces (1,65m).
Son taux de gras est de 33.3 % Taux de gras idéal se situe à 19 %.

Son (IMC) est de 26,96, ce qui le situe dans le poids normal, selon le barème de l'Organisation mondiale de la santé. Par contre, nous savons bien qu'il a un surplus de 14,3 % de gras, ce qui fait environ 23 livres de gras en trop.

Nous avons expliqué le résultat de ce test au couple et nous l'avons invité à choisir de bons aliments faibles en gras. Nous avons aussi profité de l'occasion pour montrer aux deux personnes comment identifier un bon gras. Angelo a signé l'entente et nous avons fixé la date de la prochaine rencontre.

Deuxième rencontre : test d'évaluation du fonctionnement personnel (Synergimax) et questionnaire pour connaître les antécédents physiques et affectifs

Angelo vient toujours accompagné de son épouse. Après avoir expliqué et répondu aux questions concernant le test d'évaluation du fonctionnement personnel notre douzième personne cliente a passé le test.

Aucune fonction ne domine. Nous avons remarqué un rapprochement entre les fonctions affective, physique, sociale et imaginative qui sont situées dans la zone 3 du graphique, page 3 (annexe3). La fonction cognitive vient en dernier lieu. Si la progression de ces fonctions garde la même relation actuelle, Angelo pourrait s'apparenter au type *acteur*.

Ses réponses au deuxième questionnaire nous révèlent qu'Angelo est âgé de 50 ans, prend trois repas par jour, consomme du fromage et boit sept cafés par jour. Il mange de la viande tous les jours, mais pas assez de fruits et de légumes. Il a déjà fumé la cigarette mais il a cessé de fumer depuis deux ans. Trois fois par année, il accompagne sa conjointe au bord d'un lac pour se reposer. Il fait du vélo et occasionnellement de l'exercice physique.

Du côté de la santé, il digère mal et il éprouve certaines difficultés pour dormir. Il veut perdre du poids pour améliorer sa santé. Il est prêt à faire des efforts pour atteindre son objectif. Il a signé l'entente. Nous trouvons intéressante cette complicité qui existe entre lui et son épouse.

Troisième rencontre : modèle mixte d'enseignement privilégié : l'entraînement (Skinner), la non-directivité (Rodgers), le jeu de rôle (Shaftel)

Nous avons discuté du temps qu'il allait allouer à faire ses exercices : l'entraînement pour développer les muscles et la marche pour le conditionnement cardio-vasculaire. Nous avons aussi discuté de la manière efficace d'effectuer ses exercices : mouvements continuels non violents avec une bonne respiration. *Un esprit sain dans un corps sain*, nous dit-on. Nous pouvons dire aussi *un corps sain dans un esprit sain*. Nous avons imaginé la sensation de satisfaction et de bien-être qu'un athlète peut sentir en pratiquant ses exercices régulièrement. Angelo nous fait part de son intention de faire du vélo plus activement.

Nous avons aussi constaté que le couple a apporté des changements appréciables dans leur choix alimentaire. Angelo a diminué la consommation du café et des produits laitiers. Il mange des céréales, sans trop de sucre. Nous les avons félicités et nous avons profité de l'occasion pour leur parler des combinaisons alimentaires. Nous avons convenu de tenir notre prochaine rencontre dans un restaurant où on peut trouver de la bonne nourriture.

Quatrième rencontre : nourriture saine et achats de bons aliments

Nous nous sommes rencontrés dans un restaurant qui offre des aliments santé. Nous voulions mettre en pratique les explications que nous avons données sur les combinaisons alimentaires, lors de la troisième rencontre. Nous avons par la suite visité un magasin de produits naturels où nous avons lu les ingrédients de plusieurs produits et acheté certains aliments.

Cinquième rencontre : Association alimentaire

Angelo nous rencontre toujours accompagné de son épouse. Il est fier de sa conjointe car elle a arrêté de fumer.

Ils choisissent mieux leurs aliments. Ils font des exercices ensemble en intégrant les exercices de respiration. Ils ont une connaissance plus approfondie de la santé en général.

Angelo a perdu deux livres. Il pesait 160 livres. Le couple voulait savoir quelle sorte de menu ils pourraient manger pour améliorer leur santé. Nous leur avons suggéré quelques-uns en tenant compte des associations alimentaires, par exemple, les aliments contenant du fer, comme les artichauts, se combinent bien avec les aliments contenant de la vitamine C (les oranges). Les aliments contenant du calcium (saumon) se combinent bien avec les aliments contenant du magnésium, comme les haricots verts. Nous leur avons suggéré aussi de consulter des ouvrages qui traitent du sujet.

Sixième rencontre : post-test – l'analyseur physiologique

Nous avons passé le test physiologique à Angelo. Son poids se situe à 158 livres. Depuis le début de nos rencontres, il a perdu quatre livres. Son taux de gras a aussi diminué de 3,3 %. Son pourcentage d'eau qui se situait dans la normale, a gardé le même pourcentage, soit 46,20 %. Son épouse a passé ce même test et son pourcentage de gras était assez élevé.

Ce qui nous enchante c'est que ce couple a une belle complicité. Leur désir de réussir et cette synergie qui se dégage les aidera certainement à atteindre leur objectif.

Septième rencontre : évaluation faite par la personne cliente

L'épouse d'Angelo a gardé son même poids malgré l'abandon de la cigarette. Nous l'avons félicité et nous l'avons encouragé à poursuivre ses efforts pour améliorer sa santé. Durant cette rencontre, nous avons demandé à Angelo de faire une évaluation de toutes nos démarches entreprises depuis le début de nos rencontres.

La présentation – l'analyse des besoins et la planification – l'engagement – la communication et l'action – l'évaluation générale et le feed-back - les effets sur la compétence dans les fonctions imaginative, affective, cognitive, physique et sociale – les effets secondaires sur la synergie personnelle.

En général, Angelo est satisfait du déroulement. Sa moyenne de satisfaction est de 2,60 sur 3. Notre évaluation se situe à 2,50 sur 3.(annexes 13 et 14)

**Huitième rencontre : Évaluation des habiletés reliées aux 5 fonctions
compétence**

Nous avons évalué conjointement les habiletés et la compétence acquises

- I : Est-ce que notre personne cliente se voit d'une façon plus positive ?
- A : Est-ce que notre personne cliente fait des choix judicieux quant aux aliments qu'elle consomme ?
- P : Est-ce que notre personne cliente a obtenu le résultat désiré quant à la gestion du poids et le taux de gras idéal ?
- C : Est-ce que notre personne cliente sait quoi faire pour bien gérer son poids-santé ?
- S : Est-ce que notre personne cliente est bien perçue et aimée par son entourage ?

Nous allons trouver les résultats de cette évaluation au chapitre 5.

13. Rencontre avec la treizième personne cliente : Micheline

Première rencontre : l'écoute - présentation - entente signée

La première rencontre s'est déroulée au complet en écoutant Micheline. Notre personne cliente veut perdre du poids mais nous avons décelé une peur effroyable qui l'envahissait. Son père est décédé à 43 ans d'une crise cardiaque. Sa mère, à l'âge de 63 ans, est également décédée d'une crise cardiaque. Son frère, à l'âge de 48 ans, est décédé de la même manière. Elle a perdu son mari et sa fille durant la même année. Micheline avait des malaises au dos et elle avait peur de mourir.

Nous l'avons écouté attentivement et nous lui avons recommandé de voir un médecin de famille pour qu'il la suive de près. Nous lui avons signifié qu'en cheminant ensemble, elle sera invitée à prendre sa santé en main et à gérer son poids-santé. Nous avons expliqué notre approche globale et elle a consenti à venir nous rencontrer une fois par mois. Elle a signé l'entente et nous avons fixé la date de notre prochaine rencontre.

Deuxième rencontre : Analyseur physiologique

Micheline se sentait plus rassurée. Nous lui avons fait passer le test physiologique pour mesurer son taux de gras. Le résultat était le suivant :

Poids : 183 livres (82,9 kg),	Taille : 5 pieds (1,52 m).
Son taux de gras est de 59,4 %	Taux de gras idéal se situe à 26 %.

Son (IMC) est de 35,88. Elle est considérée obèse.

Nous lui avons expliqué le résultat de ce test et nous l'avons invité à choisir de bons aliments dont la teneur en gras est faible. Nous avons aussi profité de l'occasion pour lui montrer comment identifier un bon gras.

Troisième rencontre : test d'évaluation du fonctionnement personnel (Synergimax)

Après avoir expliqué et répondu aux questions concernant le test d'évaluation du fonctionnement personnel, notre treizième personne cliente passe le test.

Micheline s'apparente avec le type *représentant*. Sa fonction dominante est la fonction sociale et la moins prononcée est la fonction physique. Dans notre planification et analyse des besoins, nous avons tenu compte de son besoin qui est d'être acceptée des autres. Une personne de type sociale a peur des reproches venant des autres, de la solitude. Elle a peur aussi de perdre l'approbation de ses semblables. Durant cette rencontre, nous avons parlé des bienfaits des exercices physiques. Suite à cette discussion, Micheline a décidé de faire de la marche deux fois par semaine.

Quatrième rencontre : les préalables physiques et affectifs

En répondant aux 42 questions, nous apprenons que Micheline est âgée de 58 ans; elle est travailleuse sociale à la Commission scolaire de Montréal. Elle est veuve et mère d'une fille de 33 ans. Elle a obtenu deux baccalauréats et une maîtrise. Elle prend ses trois repas par jour, à des heures plus ou moins fixes. Elle consomme de la viande et des produits laitiers deux fois par semaine. Elle consomme des légumes et elle boit du café tous les jours. Elle a cessé depuis deux mois de prendre de la boisson alcoolisée. Elle souffre d'hypertension et de problèmes circulatoires. Elle a déjà suivi un régime pour perdre du poids (Minçavi) durant un an. Elle a perdu 10 livres, mais elle les a reprises.

Elle pèse actuellement 183 livres. À 150 livres, elle se sentirait mieux nous dit-elle.. Elle voudrait perdre du poids pour être moins essoufflée. Elle veut faire des efforts pour gérer son poids-santé et elle y consacrer une heure additionnelle par semaine. Elle est très satisfaite du genre de travail qu'elle effectue, de sa relation avec son

directeur immédiat, de la relation avec ses parents et ses amis mais insatisfaite avec ses collègues de travail.

Nous avons passé en revue les aliments qu'elle consomme. Elle a fait un effort substantiel pour mieux s'alimenter. Nous lui avons appris deux techniques de respiration pour qu'elle puisse les faire en marchant.

Cinquième rencontre : le jeu de rôle (Shaftel)-approche non- directive (Rogers).

Notre objectif avoué serait que notre personne cliente se lie efficacement avec les autres en relation un à un.

La peur de la maladie, suite à ce qu'elle a vécu (le décès de sa fille et de son mari) , l'histoire familiale (le décès de ses parents relativement jeunes de problème cardiaque), fait qu'elle a perdu la confiance en elle-même et qu'elle ne s'accepte pas telle qu'elle est. Il était important de travailler à ce qu'elle s'accepte et qu'elle se voit d'une manière positive afin d'améliorer sa santé. Cette approche s'est faite avec empathie et congruence.

Sixième rencontre : Évaluation et rétroaction

Nous avons demandé à Micheline de faire une évaluation de toutes nos démarches entreprises depuis le début de nos rencontres.

La présentation – l'analyse des besoins et la planification – l'engagement – la communication et l'action – l'évaluation générale et le feed-back - les effets sur la compétence dans les fonctions imaginative, affective, cognitive, physique et sociale – les effets secondaires sur la synergie personnelle.

En général, Micheline est satisfaite du déroulement. Sa moyenne de satisfaction est de 2,50 sur 3. Notre évaluation se situe à 2,20 sur 3.(annexes 13 et 14))

Septième rencontre : Évaluation des habiletés reliées aux 5 fonctions et de la compétence

Nous avons évalué conjointement les habiletés et la compétence acquises

- I : Est-ce que notre personne cliente se voit d'une façon plus positive ?
- A : Est-ce que notre personne cliente fait des choix judicieux quant aux aliments qu'elle consomme ?
- P : Est-ce que notre personne cliente a obtenu le résultat désiré quant à la gestion du poids et le taux de gras idéal ?
- C : Est-ce que notre personne cliente sait quoi faire pour bien gérer son poids-santé ?
- S : Est-ce que notre personne cliente est bien perçue et aimée par son entourage ?

Nous allons trouver les résultats de cette évaluation au chapitre 5.

Quatorzième personne cliente : Huguette

Première rencontre : Présentation, entente signée, Analyseur physiologique

Durant la première rencontre, nous nous sommes présentés et nous avons expliqué notre méthode de travail axée sur la personne au complet et sur l'appropriation de la gestion du poids-santé par la personne cliente.

Nous avons signé une entente et nous lui avons fait passer un test physiologique.

Huguette pèse 167 livres (75,65 kilos) et mesure 5 pieds 3 pouces (1,60m). Le résultat nous indique que son taux de gras est de 40,8% et qu'il devrait normalement se situer à 26 %. Son IMC est de 29,55. Huguette est considérée comme faisant de l'embonpoint

Nous expliquons à Huguette le résultat des tests et nous lui faisons surtout remarquer son pourcentage de gras élevé. Elle en prend conscience. Nous avons échangé ensuite à propos des bons aliments et nous lui avons procuré une liste de ces dits aliments.

Deuxième rencontre : Synergimax, pour mieux se connaître.

Nous expliquons à Huguette les objectifs du test Synergimax avant qu'elle ne le complète. Le résultat du test nous indique que la fonction affective tient une place prépondérante, tandis que la fonction physique se trouve en dernier lieu. Huguette s'apparente plus avec le type *spécialiste*. Notre personne cliente se reconnaît dans la très grande majorité de la description.

Nous savons qu'elle a besoin de responsabilités bien définies, qu'elle cherche un environnement sécuritaire et que pour la motiver, il est nécessaire de lui porter une attention personnelle et lui prodiguer assurance et sécurité. Nous avons ensuite

expliqué le bienfait des exercices physiques et la manière efficace et sécuritaire de les faire dans un espace aéré.

Troisième rencontre : antécédents physiques et affectifs

Elle répond ensuite à un questionnaire qui vise à vérifier les préalables physiques et affectifs. Huguette a 56 ans. Elle veut perdre du poids pour améliorer sa santé. Elle est directrice d'une caisse populaire et elle est mère de deux grandes filles.

Huguette prend trois repas par jour, mange à des heures fixes, consomme de la viande trois fois par semaine, consomme assez de fruits et de légumes et boit quatre verres d'eau par jour. Elle ne pratique pas de sport, mais elle fait des exercices physiques tous les jours, chez elle à la maison. Elle fume 14 à 15 cigarettes par jour. Elle prend un médicament à cause d'une cicatrice découverte dans le cerveau. Elle n'a jamais suivi de régime pour perdre du poids. Elle pèse 167 livres. Elle se sentirait confortable avec un poids de 145 livres.

Elle a démontré de la volonté pour changer certaines habitudes alimentaires et pour pratiquer des exercices aérobiques. Nous l'avons félicité et nous avons fixé le prochain rendez-vous.

Quatrième rencontre Modèle utilisé : Pédagogie non-directive (Rodgers)

Huguette nous fait part qu'elle a diminué le nombre de cigarettes passant de 14 à 10 par jour. Nous l'avons félicité et nous avons profité de l'occasion pour lui parler des inter-relations qui existent entre les organes du corps. Comme par exemple, lorsque les poumons sont affectés, le cœur est affecté à son tour. Nous avons échangé ensuite sur les exercices physiques et les méthodes de relaxation.

Le test d'évaluation du fonctionnement personnel passé lors de la deuxième rencontre révélait que sa fonction dominante est la fonction affective. Elle avait besoin alors

d'une présentation condensée et de temps pour s'adapter à de nouvelles façons de faire.

Nous avons beaucoup écouté notre quatorzième personne cliente et nous lui avons posé la question suivante : «Quel moyen prendra t-elle pour arrêter de fumer , quand elle décidera de le faire ?»,.

Huguette nous a répondu qu'un des moyens serait de se limiter à un nombre de cigarettes déterminé à l'avance et que graduellement elle pourrait diminuer ce nombre, selon son vouloir et son pouvoir.

Huguette se posait la question : «En arrêtant de fumer, allait-elle prendre du poids ? ». Notre réponse était la suivante : «Effectivement, plusieurs personnes qui arrêtent de fumer prennent du poids car elles transfèrent cette habitude de fumer en compensant par la nourriture. Par contre, en prévoyant la réaction de notre organisme, en prenant des moyens pour la contrer, par exemple, nous rassasier en mangeant des aliments sans trop de valeur calorique et en faisant des exercices physiques, nous ne prendrons pas de poids. Nous pouvons transférer la force et la volonté utilisées pour arrêter de fumer, à d'autres situations.

Huguette a apporté certains changements dans ses habitudes alimentaires. Elle utilise de meilleures huiles, un meilleur sel. Elle a aussi diminué la consommation de la viande rouge. Avec son compagnon, elle a planifié de faire le tour du Canada en motorisé. En général, lorsqu'elle revient d'un voyage de plein air, Huguette perd de 5 à 10 livres. Elle revient aussi en meilleure forme.

Cinquième rencontre – Post test pour mesurer le gras - premier succès - reconnaissance du succès

Nous passons à notre quatorzième cliente le test pour mesurer le gras et nous obtenons les résultats suivants :

Poids : 162 livres	Perte : 5 livres
Taux de gras : 31,5 %	Perte : 9,3 %
Taux de gras idéal : 26 %	

L'eau dans son organisme a aussi augmenté de 3 %. Dans l'ensemble, le résultat est encourageant. Huguette est satisfaite de ce résultat. Nous l'avons félicité. Nous avons ensuite passé en revue sa façon de s'alimenter et de pratiquer ses exercices physiques. Nous avons échangé à propos des pulsations cardiaques à l'exercice. Durant cette rencontre, elle nous a confié des problèmes qu'elle rencontrait au travail. Nous avons alors saisi l'occasion pour parler de la gestion du stress. Parfois, certains arrêts, à des moments opportuns, nous permettent de mieux faire face à la situation. Souvent, en décortiquant le problème, nous arrivons à résoudre la situation. Enfin, nous pouvons trouver d'autres moyens pour atteindre notre objectif.

Sixième rencontre : Évaluation et rétroaction

Nous avons demandé à Huguette de faire une évaluation de toutes nos démarches entreprises depuis le début de nos rencontres. La présentation – l'analyse des besoins et la planification – l'engagement – la communication et l'action – l'évaluation générale et le feed-back - les effets sur la compétence dans les fonctions imaginative, affective, cognitive, physique et sociale – les effets secondaires sur la synergie personnelle.

En général, Huguette est très satisfaite du déroulement. Sa moyenne de satisfaction est de 2,80 sur 3. Notre évaluation se situe à 2,60 sur 3.(annexes 13 et 14)

Septième rencontre : Évaluation des habiletés reliées aux 5 fonctions et de la compétence

Nous avons évalué conjointement les habiletés et la compétence acquises

- I : Est-ce que notre personne cliente se voit d'une façon plus positive ?
- A : Est-ce que notre personne cliente fait des choix judicieux quant aux aliments qu'elle consomme ?
- P : Est-ce que notre personne cliente a obtenu le résultat désiré quant à la gestion du poids et le taux de gras idéal ?
- C : Est-ce que notre personne cliente sait quoi faire pour bien gérer son poids-santé ?
- S : Est-ce que notre personne cliente est bien perçue et aimée par son entourage ?

Nous allons trouver les résultats de cette évaluation au chapitre 5.

15. Rencontre avec la quinzième personne cliente : Samson

Première rencontre : Présentation, entente signée, test d'évaluation du fonctionnement personnel

Pour cette première rencontre, nous avons demandé à Samson de venir avec son amie Valérie. Il a voulu passer le test d'évaluation de la personne. Sa fonction dominante était la fonction *physique*. Il aura besoin d'être vu et entendu. Le jeu de rôle (Shaftel) fera partie du modèle d'apprentissage que nous allons utiliser. Nous lui avons demandé s'il voulait bien faire partie de notre groupe témoin dans cette présente étude. Il a accepté.

Samson veut prendre du poids. Nous lui avons parlé de notre approche globale. Il a signé l'entente pour une durée de six mois.

Deuxième rencontre : Analyseur physiologique pour analyser le taux de gras

Nous passons à notre quinzième personne cliente le test pour mesurer le gras et nous obtenons les résultats suivants :

Poids : 168 livres

Taux de gras : 16,7 %

Taux de gras idéal : 15 %

IMC : 24,57

Nous avons expliqué le résultat de ce test à Samson et nous l'avons invité à choisir de bons aliments. Nous avons discuté avec lui des exercices de respiration intégrés aux exercices physiques et nous avons fixé la date de la prochaine rencontre.

Troisième rencontre – Questionnaire pour connaître les antécédents affectifs et physiques-test de synergimax.

Samson a effectué des changements significatifs dans sa façon de se nourrir. Il choisit les aliments de bonne qualité.

Notre personne cliente a répondu aux 42 questions. Il est âgé de 24 ans, il a terminé ses études secondaires. Il s'est inscrit au Cegep en techniques policières. Il travaille comme agent de sécurité. Il prend trois repas par jour, mais il ne mange pas à des heures fixes. Il consomme de la viande cinq jours par semaine, tandis que sa consommation de légumes est de deux fois par jour. Il consomme des produits laitiers tous les jours et il boit cinq à six verres d'eau par jour.

Comme sport, il pratique le karaté depuis neuf mois. Il fait de la musculation, il joue au basketball et il fait du vélo. Samson ne boit pas d'alcool et ne fume pas.

Il est très satisfait du travail qu'il effectue présentement. Il est assez satisfait de sa relation avec son directeur immédiat. La relation avec son amie, ses trois frères et ses amis est assez satisfaisante tandis que sa relation avec ses parents n'est pas satisfaisante.

L'évaluation du fonctionnement personnel nous révèle que la fonction dominante de Samson est la fonction physique et il est de type sportif et acteur. Nous avons lu ensemble les caractéristiques de ce type de personnage. Il s'est reconnu en grande partie. Nous avons discuté des combinaisons alimentaires et de l'importance de la bonne respiration durant les exercices physiques qu'ils pratiquent..

**Quatrième rencontre modèle d'enseignement utilisé; l'entraînement de Skinner.
– Post-test pour mesurer le gras – un succès mitigé**

Nous passons à Samson le test pour mesurer le gras et nous obtenons les résultats suivants :

Poids : 176 livres	Gain : 8 livres
Taux de gras : 18,6 %	Gain : 1,9 %
Taux de gras idéal : 15 %	
IMC : 25,74	

Samson voulait prendre du poids et il en a pris. Cependant il a augmenté son taux de gras de 1,9 %. Son taux de gras demeure quand même à un niveau acceptable par rapport à son gras idéal. Il nous a avoué qu'il s'était laissé aller au niveau de l'alimentation et il n'avait pas pratiqué ses exercices physiques. Samson était assez occupé parce qu'il préparait son mariage avec son amie Valérie. Nous avons durant cette rencontre discuté de la manière efficace d'exercer les exercices physiques : mouvements aérobiques accompagnés de bons exercices de respirations. Nous avons discuté à nouveau des combinaisons alimentaires et de certains aliments riches en hydrates de carbones, car notre quinzième personne cliente veut augmenter surtout sa masse musculaire. Il a très bien compris qu'il ne s'agit pas seulement de prendre du poids mais qu'il fallait le faire de la bonne manière.. Augmenter ses muscles mais s'approcher le plus possible de son taux de gras idéal. Pour cela il fallait qu'il continue à faire ses exercices physiques avec persévérance. Et faire un effort pour mieux s'alimenter.

Cinquième rencontre : Évaluation et rétroaction

Nous avons demandé à Samson de faire une évaluation de toutes nos démarches entreprises depuis le début de nos rencontres. La présentation – l'analyse des besoins et la planification – l'engagement – la communication et l'action – l'évaluation

générale et le feed-back - les effets sur la compétence dans les fonctions imaginative, affective, cognitive, physique et sociale – les effets secondaires sur la synergie personnelle

En général, Samson est satisfait du déroulement. Sa moyenne de satisfaction est de 2 sur 60. Notre évaluation est aussi de 2 sur 50 voir(tableaux 13 et14)

.Vu que notre personne cliente n'a débuté avec nous que depuis environ cinq mois l'évaluation à été faite sur les étapes que nous avons pu franchir ensemble.

Évaluation des habiletés reliées aux 5 fonctions et de la compétence

Nous avons évalué conjointement les habiletés et la compétence acquises

- I : Est-ce que notre personne cliente se voit d'une façon plus positive ?
- A : Est-ce que notre personne cliente fait des choix judicieux quant aux aliments qu'elle consomme ?
- P : Est-ce que notre personne cliente a obtenu le résultat désiré quant à la gestion du poids et le taux de gras idéal ?
- C : Est-ce que notre personne cliente sait quoi faire pour bien gérer son poids-santé ?
- S : Est-ce que notre personne cliente est bien perçue et aimée par son entourage ?

Nous allons trouver les résultats de cette évaluation au chapitre 5 de notre recherche.

Appendice 2

Les données de l'analyse de la composition du corps

L'évaluation du fonctionnement personnel

Questionnaire de la première rencontre (pages 1 à 105)

ANALYSE DE LA COMPOSITION DU CORPS

Première personne cliente - Grâce

Taille : 5 pi 4 po (1,63m) Sexe : M F Âge : 40 ans

Indice de masse corporelle prétest 43,99 Poids initial : 258 lbs (116,87 kg)

	Pré-test	Post-test			
Poids (Lbs)	258	246			
Graisse %	56,5	35,2			
(Lbs)	146	87			
Maigre %	43,5	64,8			
(Lbs)	112	159			
Eau %	31,72	40,65			
(Lbs)	82	100			
Calories/jour	1 600	1 803			
Poids idéal	150	213			
% de graisse idéal	25	25			



REPLISSEZ LES TABLEAUX SUIVANTS

1. Composez le Tableau des PLUS(+) et des MOINS(-) ci-dessous, à partir de vos réponses des cases 1 à 20 de la page 2.
2. Au Tableau des PLUS(+) ci-dessous, inscrivez le chiffre indiqué à côté de la lettre de votre réponse de la page 2. Exemple: Si votre réponse à la colonne des PLUS de la case 1 est TÊMÉRAIRE, inscrivez le chiffre 5 vis-à-vis de la lettre I dans le Tableau des PLUS(+) ci-dessous.

Tableau des Plus (+)										Total		
I	5	3								8		
A	2	2	3	3	2					12		
P	2	5								5		
C	2									2		
S	5	3	3	1	2	5	1	3	5	5	2	35

Tableau des Moins (-)										Total	Différence	
I	3	2	2	5	3					15	I	-7
A										0	A	12
P	3	5	3	1	3	5	4	3		27	P	-22
C	4	3	5	3	1	5	4			25	C	-23
S										0	S	35

Vérifiez si vous avez inscrit 20 chiffres dans chacun des tableaux PLUS(+) et MOINS(-) ci-dessus.

COMPTEZ ET ENREGISTREZ

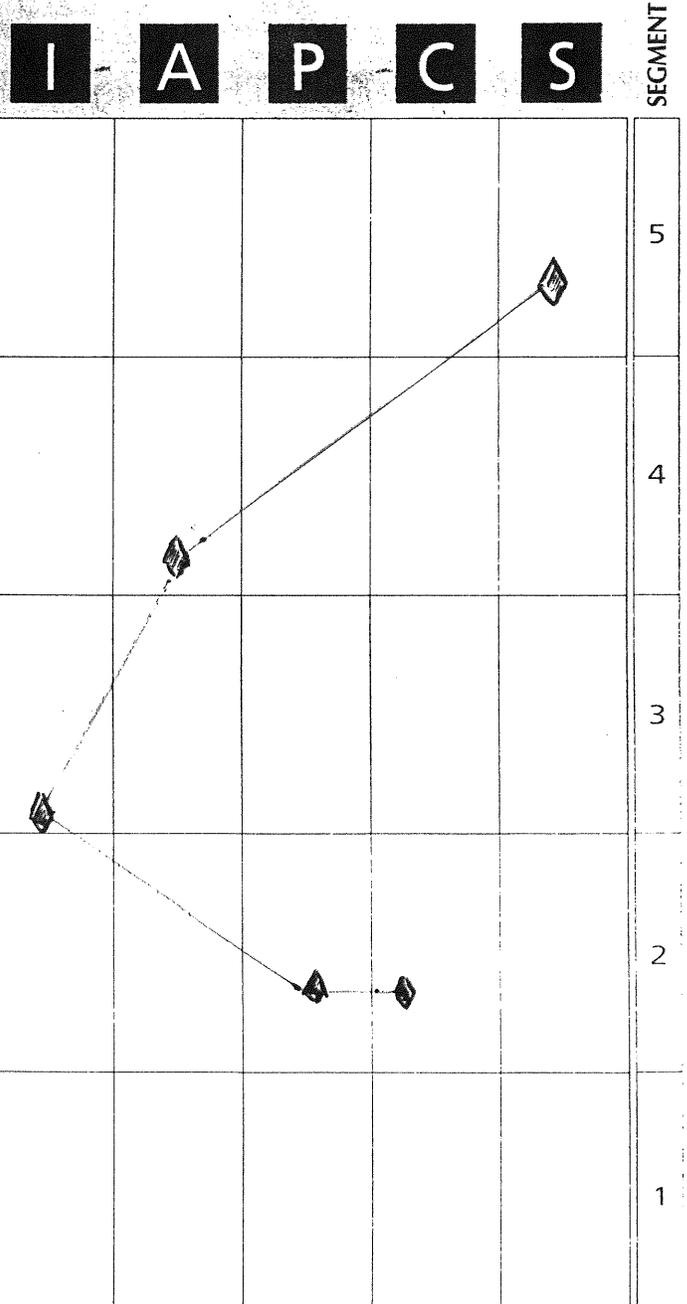
5. Faites la somme des chiffres de vos lignes I,A,P,C et S de votre Tableau des PLUS(+).
6. Inscrivez votre total dans la colonne Total du Tableau des PLUS(+).
7. Faites la somme des chiffres de vos lignes I,A,P,C et S de votre Tableau des MOINS(-).
8. Inscrivez votre total dans la colonne Total du Tableau des MOINS(-).
9. Sur chaque ligne I,A,P,C et S, ci-dessus, calculez la différence de votre total du Tableau des PLUS(+) et des MOINS(-), et inscrivez votre réponse dans la colonne Différence au bout de chaque ligne des deux tableaux PLUS ou MOINS.
10. Indiquez devant chacune de vos réponses dans la colonne Différence le signe (+), ou le signe (-) selon le cas.

TRACEZ

11. Sous chaque colonne identifiée par les lettres I,A,P,C et S de «VOTRE GRAPHIQUE», collez la pastille correspondante vis-à-vis du chiffre correspondant à votre réponse de la colonne Différence. Exemple: Si votre réponse dans la colonne Différence de la lettre I est +8 collez votre pastille I, vis-à-vis des chiffres 7 10 sous la lettre I de «VOTRE GRAPHIQUE».
12. Reliez d'un trait vos pastilles I,A,P,C et S.
13. Pour terminer, vérifiez dans la colonne SEGMENT de «VOTRE GRAPHIQUE», vis-à-vis quel chiffre de 1 à 5 vous avez collé chacune de vos pastilles et indiquez ce chiffre sous «VOTRE GRAPHIQUE» vis-à-vis des lettres correspondantes.

VOTRE GRAPHIQUE

47	50
43	46
39	42
35	38
31	34
27	30
23	26
19	22
15	18
11	14
7	10
3	6
-1	2
-5	-2
-9	-6
-13	-10
-17	-14
-21	-18
-25	-22
-29	-26
-33	-30
-37	-34
-41	-38
-45	-42
-50	-46



SEGMENT $\frac{-7}{I}$ $\frac{12}{A}$ $\frac{-22}{P}$ $\frac{-23}{C}$ $\frac{35}{S}$

COMMENT RÉPONDRE À CHAQUE GROUPE DE 4 QUALITÉS

- A. Étudiez les quatre mots dans chacune des vingt (20) cases ci-dessous, **en pensant à comment vous agissez et vous vous sentez** par rapport à chacun de ces mots.
- B. Choisissez un seul mot, celui qui vous représente **le plus** et inscrivez un X vis-à-vis ce mot dans la colonne PLUS (+).
- C. Choisissez ensuite celui qui vous représente **le moins bien** et inscrivez un X vis-à-vis ce mot dans la colonne MOINS (-).

- D. Faites de même pour les 20 groupes de mots descriptifs. Ne vous préoccupez pas de la dernière colonne pour le moment (voir exemple 1.)

Exemple 1:

		PLUS (+)	MOINS (-)	
1	Téméraire	X		I5
	Adroite			P2
	Enthousiaste			A4
	Analytique		X	C4

Dans cet exemple 1, selon ses choix, la personne qui a répondu tend à être le plus «Téméraire» et le moins «Analytique».

		PLUS (+)	MOINS (-)			PLUS (+)	MOINS (-)	
1	Téméraire	X		I5	11 Persévérante			C2
	Adroite			P2	Se spécialise			A5
	Enthousiaste			A4	A des objectifs	X	X	I2
	Analytique		X	C4	Aimable			S1
2	Sens civique	X		S5	12 Motivée	X		A2
	Sûre de soi		X	I3	Doute/Incertaine	X		C2
	Consciente			A2	Voit loin			I2
	Manuelle			P1	Bricoleuse		X	P1
3	Émotive	X		A2	13 Persuasive	X		S3
	Directe		X	I5	Impliquée			A3
	Bonne alimentation		X	P3	Systématique		X	C5
	Catégorise			C2	Rêveuse			I1
4	Responsable			A5	14 Disponible	X		A3
	Prudente		X	C3	Influente			S3
	Sociable	X		S3	Indépendante			C2
	Éloquente			P5	Pratique un sport exigeant		X	P3
5	Exige des faits			C5	15 Autoritaire		X	I5
	En bonne forme		X	P5	Toujours prête			A3
	Esprit aventureux			I4	Inspire confiance	X		S3
	Meneuse	X		S3	Aime bien paraître			P4
6	Pratique un sport léger		X	P3	16 Raisonnable			C3
	Suit les règles			C3	Empathique	X		S5
	Aime choisir			A3	Autonome			A5
	Rapide	X		I3	Excellente santé		X	P5
7	Bonne marcheuse/coureuse			P3	17 S'exprime bien	X		P5
	Confiante en soi		X	I2	Exigeante			I5
	Courtoise	X		S1	Passionnée			A5
	Connaisseuse			C1	Négociatrice		X	S4
8	Créatrice			I3	18 Volontaire	X	X	A2
	Démonstrative			S2	Voit grand			I1
	Précise		X	C5	Convaincante			S2
	Affectueuse	X		A2	Soigne son image		X	P4
9	Esprit critique		X	C3	19 Perfectionniste			C5
	Visualisatrice			I2	Grande sportive		X	P3
	Bonne équipière	X		S2	Prend des risques			I4
	Agile			P2	Civilisée	X		S5
10	Altruiste	X		S5	20 Attentive			A1
	Méfiant		X	C1	Esprit d'équipe	X		S2
	Joueuse			P2	Rigoureuse			C4
	Spontanée			A4	Compétitive		X	I3

Première rencontre avec la personne cliente qui veut gérer son poids-santé

Soyez assuré que les informations reçues seront strictement confidentielles.

I Information personnelle

Nom Grâce Prénom C.
 Âge 44 Statut civil Marie' Nombre d'enfants 3
 Emploi Etudiante T.P. Scolarité universitaire

- Vérification des préalables physiques, cognitifs, imaginatifs, affectifs et sociaux.

II Information portant sur la fonction physique

A. Alimentation

	Oui	Non
1. Prenez-vous trois repas par jour ?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Mangez-vous à des heures plus ou moins fixes ?	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
3. Consommez-vous de la viande ?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Si oui, fréquence : <u>4</u> / semaine		
5. Consommez-vous des légumes ?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Si oui, fréquence : <u>5</u> / semaine		
7. Consommez-vous du lait et des produits laitiers ?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. Si oui, fréquence : <u>7</u> / semaine		
9. Buvez-vous de l'eau ?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
10. Si oui, fréquence : <u>10/12</u> / semaine		
11. Buvez-vous du (café) et ou du thé ?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12. Si oui, fréquence : <u>5/8</u> / semaine		
13. Buvez-vous des boissons gazeuses ?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
14. Si oui, fréquence : <u>7</u> / semaine		
Commentaires :		

B. Exercices physiques

	Oui	Non
15. Pratiquez-vous un sport ?		<input checked="" type="checkbox"/>
16. Si oui, le(s)quel(s) :		
Fréquence : / semaine		
17. Faites-vous de l'exercice physique ?		<input checked="" type="checkbox"/>
Si oui, le lieu :		
Fréquence : /semaine		
Commentaires :		

C. Autres informations

	Oui	Non
18. Prenez-vous des boissons alcoolisées ?	<input checked="" type="checkbox"/>	
La(les)quelle(s) :		
Fréquence : / semaine	1	
19. Fumez-vous ?	<input checked="" type="checkbox"/>	
Si oui, fréquence	2.5 par jour /semaine	
20. Avez-vous déjà fumé ?		
Durée :	27 années	
21. Prenez-vous des médicaments		<input checked="" type="checkbox"/>
Si oui, pour quelles raisons :		
22. Question facultative :		
Prenez-vous de la drogue ?		<input checked="" type="checkbox"/>
Si oui, fréquence	/ semaine	
Commentaires :		

III Vérification de la motivation de la personne cliente pour la gestion de son poids-santé

	Oui	Non
23. Avez-vous déjà suivi un régime quelconque pour gérer votre poids-santé?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Si oui, lequel ?	A) protéiné	
	B) sans sel et sans sucre	
Durée :	A) 5-6 MOIS	
	B) 18 mois	
24. Êtes-vous satisfait du résultat ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Non à cause de la reprise du poids	
25. Sinon, pourquoi ne l'étiez-vous pas ?		
26. Quel est votre poids actuel ?	258 lb. (117,27kg)	
27. Pourquoi voulez-vous perdre du poids ?	Pour me sentir mieux dans ma peau	
28. Avec quel poids vous sentez-vous confortable?	150 lb.	
29. Est-ce que vous voulez faire un certain effort pour atteindre votre poids idéal, comme par exemple : changer certaines habitudes alimentaires, si c'est le cas : ou pratiquer certains exercices physiques ?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
30. Est-ce que vous pouvez le faire ?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
31. Si oui, quel temps pouvez-vous consacrer à cela. En terme d'heures : 20 min/eq de fréquence : semaine		
32. Voulez-vous passer un test pour connaître votre taux de gras, votre taux de gras idéal et votre poids santé ?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
33. Voulez-vous répondre à un questionnaire (Synergimax) qui vous permettra de mieux vous connaître et qui nous permettra de mieux communiquer ensemble ?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Commentaires :		

IV APPRENTISSAGE COGNITIF

34. Voulez-vous vous documenter sur le sujet (le poids-santé) ?	<input checked="" type="checkbox"/>	
35. Nous pensons qu'un des facteurs importants qui nous aidera à atteindre l'objectif est de travailler sur la personne au complet et non sur un seul aspect. Voulez-vous en savoir plus sur la personne synergique ?	<input checked="" type="checkbox"/>	
Commentaires :		

V RELATIONS SOCIALES

Êtes-vous satisfait de :	Pas satisfait	Assez satisfait	Très satisfait
36. Du genre de travail que vous effectuez ? <i>N/A</i>			
37. De la relation avec votre directeur immédiat ? <i>✓</i>			
38. De la relation avec votre conjoint (s'il y a lieu) ?	<input checked="" type="checkbox"/>		
39. De la relation avec vos enfants (s'il y a lieu) ?	<input checked="" type="checkbox"/>		
40. De la relation avec vos parents ?	<input checked="" type="checkbox"/>		
41. De la relation avec vos amis ?			<input checked="" type="checkbox"/>
Commentaires :			

VI ENGAGEMENT

	Oui	Non
42. Êtes-vous prêt à signer une entente qui nous engage à mener à terme ce que nous entreprenons ?	<input checked="" type="checkbox"/>	
Commentaires :		

ANALYSE DE LA COMPOSITION DU CORPS

Deuxième personne cliente - Fleurette

Taille : 5 pi 2 po (1,57m) Sexe : M F Âge : 39 ans

Indice de masse corporelle prétest 26,83 Poids initial : 146 lbs (66,14 kg)

	Pré-test	Post-test			
Poids (Lbs)	146	136			
Graisse %	45	35.4			
(Lbs)	66	47			
Maigre %	54.5	65.6			
(Lbs)	80	89			
Eau %	36.30	41.18			
(Lbs)	53	56			
Calories/jour	1 280	1 375			
Poids idéal	105	114			
% de graisse idéal	24	24			

«Notre personnalité émerge de nos habitudes»

Serge Racine, Ph.D.

Flo

COMMENT RÉPONDRE À CHAQUE GROUPE DE 4 QUALITÉS

- A. Étudiez les quatre mots dans chacune des vingt (20) cases ci-dessous, **en pensant à comment vous agissez et vous vous sentez** par rapport à chacun de ces mots.
- B. Choisissez un seul mot, celui qui vous représente **le plus** et inscrivez un X vis-à-vis ce mot dans la colonne PLUS (+).
- C. Choisissez ensuite celui qui vous représente **le moins bien** et inscrivez un X vis-à-vis ce mot dans la colonne MOINS (-).

- D. Faites de même pour les 20 groupes de mots descriptifs. Ne vous préoccupez pas de la dernière colonne pour le moment (voir exemple 1.)

Exemple 1:

		PLUS (+)	MOINS (-)	
1	Téméraire	X		I5
	Adroite			P2
	Enthousiaste			A4
	Analytique		X	C4

Dans cet exemple 1, selon ses choix, la personne qui a répondu tend à être le plus «Téméraire» et le moins «Analytique».

		PLUS (+)	MOINS (-)			PLUS (+)	MOINS (-)	
1	Téméraire	✓		I5	11 Persévérante	✓		C2
	Adroite			P2	Se spécialise			A5
	Enthousiaste		✓	A4	A des objectifs		✓	I2
	Analytique			C4	Aimable			S1
2	Sens civique			S5	12 Motivée			A2
	Sûre de soi			I3	Doute/Incertaine			C2
	Consciente	✓		A2	Voit loin	✓		I2
	Manuelle		✓	P1	Bricoleuse		✓	P1
3	Émotive	✓		A2	13 Persuasive			S3
	Directe			I5	Impliquée		✓	A3
	Bonne alimentation			P3	Systematique	✓		C5
	Catégorise		✓	C2	Rêveuse			I1
4	Responsable	✓		A5	14 Disponible			A3
	Prudente			C3	Influente			S3
	Sociable		✓	S3	Indépendante	✓		C2
	Éloquente			P5	Pratique un sport exigeant		✓	P3
5	Exige des faits	✓		C5	15 Autoritaire			I5
	En bonne forme			P5	Toujours prête		✓	A3
	Esprit aventureux		✓	I4	Inspire confiance	✓		S3
	Meneuse			S3	Aime bien paraître			P4
6	Pratique un sport léger		✓	P3	16 Raisonnable			C3
	Suit les règles	✓		C3	Empathique		✓	S5
	Aime choisir			A3	Autonome	✓		A5
	Rapide			I3	Excellente santé			P5
7	Bonne marcheuse/coureuse	✓		P3	17 S'exprime bien			P5
	Confiante en soi		✓	I2	Exigeante			I5
	Courtoise			S1	Passionnée	✓		A5
	Connaisseuse			C1	Négociatrice		✓	S4
8	Créatrice			I3	18 Volontaire	✓		A2
	Démonstrative		✓	S2	Voit grand			I1
	Précise			C5	Convaincante		✓	S2
	Affectueuse	✓		A2	Soigne son image			P4
9	Esprit critique	✓		C3	19 Perfectionniste			C5
	Visualisatrice		✓	I2	Grande sportive		✓	P3
	Bonne équipière			S2	Prend des risques			I4
	Agile			P2	Civilisée	✓		S5
10	Altruiste	✓		S5	20 Attentive	✓		A1
	Méfiant			C1	Esprit d'équipe			S2
	Joueuse		✓	P2	Rigoureuse			C4
	Spontanée			A4	Compétitive		✓	I3

REMPLISSEZ LES TABLEAUX SUIVANTS

Appendice 2 – Les données

1. Composez le Tableau des PLUS(+) et des MOINS(-) ci-dessous, à partir de vos réponses des cases 1 à 20 de la page 2.
2. Au Tableau des PLUS(+) ci-dessous, inscrivez le chiffre indiqué à côté de la lettre de votre réponse de la page 2. Exemple: Si votre réponse à la colonne des PLUS de la case 1 est TÊMÉRAIRE, inscrivez le chiffre 5 vis-à-vis de la lettre I dans le Tableau des PLUS(+) ci-dessous.

3. Faites de même pour le Tableau des MOINS (-). Exemple: Si votre réponse à la colonne des MOINS de la case 1 est ANALYTIQUE, inscrivez le chiffre 4 vis-à-vis de la lettre C dans le Tableau des MOINS(-) ci-dessous.
4. Faites de même pour les 19 autres cases de la page 2. Inscrivez le chiffre correspondant à vos réponses vis-à-vis des lettres correspondantes des Tableaux PLUS(+) et MOINS(-) ci-dessous.

Tableau des Plus (+)										Total
I	5	2								7
A	2	5	2	5	5	2	1			24
P	3									3
C	5	3	3	5	2	5	2			25
S	3	5								8

Tableau des Moins (-)										Total	Différence
I	4	2	2	2	3					13	I -6
A	4	3	3							10	A 14
P	1	3	2	1	3	3				13	P -10
C	2	3								5	C 20
S	2	5	4	2						13	S -5

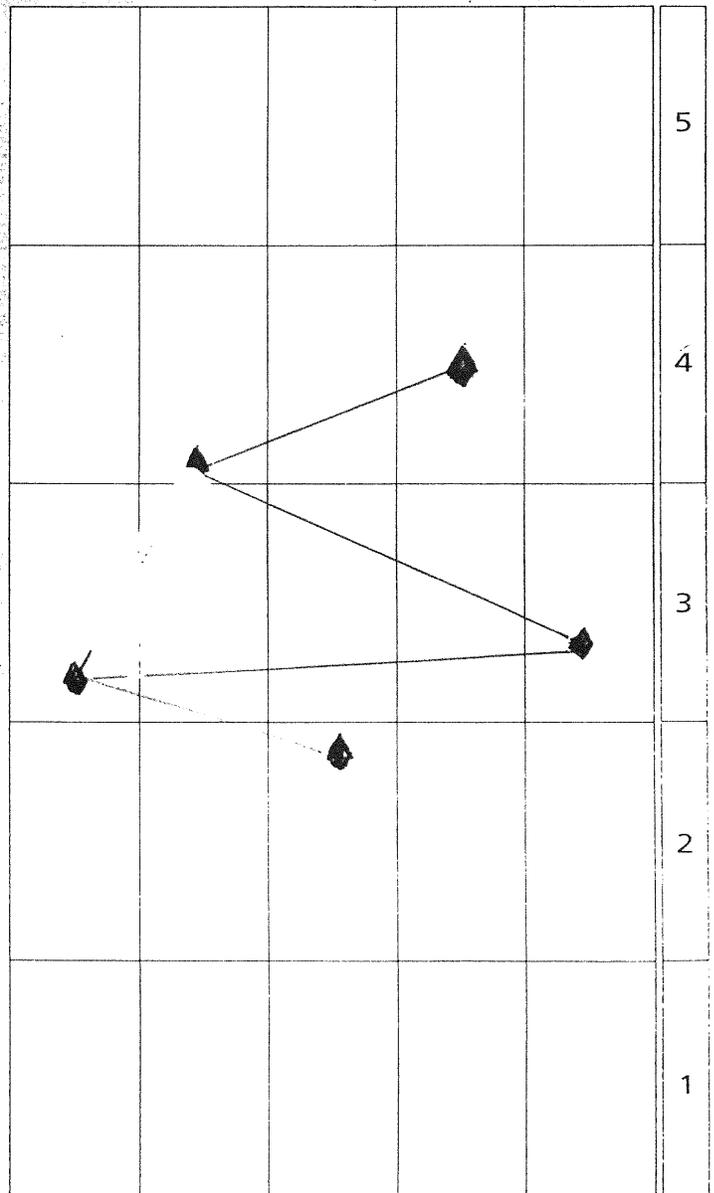
Vérifiez si vous avez inscrit 20 chiffres dans chacun des tableaux PLUS(+) et MOINS(-) ci-dessus.

COMPTEZ ET ENREGISTREZ

5. Faites la somme des chiffres de vos lignes I, A, P, C et S de votre Tableau des PLUS(+).
6. Inscrivez votre total dans la colonne Total du Tableau des PLUS(+).
7. Faites la somme des chiffres de vos lignes I, A, P, C et S de votre Tableau des MOINS(-).
8. Inscrivez votre total dans la colonne Total du Tableau des MOINS(-).
9. Sur chaque ligne I, A, P, C et S, ci-dessus, calculez la différence de votre total du Tableau des PLUS(+) et des MOINS(-), et inscrivez votre réponse dans la colonne Différence au bout de chaque ligne des deux tableaux PLUS ou MOINS.
10. Indiquez devant chacune de vos réponses dans la colonne Différence le signe (+), ou le signe (-) selon le cas.

VOTRE GRAPHIQUE

47	50
43	46
39	42
35	38
31	34
27	30
23	26
19	22
15	18
11	14
7	10
3	6
-1	2
-5	-2
-9	-6
-13	-10
-17	-14
-21	-18
-25	-22
-29	-26
-33	-30
-37	-34
-41	-38
-45	-42
-50	-46



TRACEZ

11. Sous chaque colonne identifiée par les lettres I, A, P, C et S de «VOTRE GRAPHIQUE» collez la pastille correspondante vis-à-vis du chiffre correspondant à votre réponse de la colonne Différence. Exemple: Si votre réponse dans la colonne Différence de la lettre I est +8 collez votre pastille I, vis-à-vis des chiffres 7 10 sous la lettre I de «VOTRE GRAPHIQUE».
12. Reliez d'un trait vos pastilles I, A, P, C et S.
13. Pour terminer, vérifiez dans la colonne SEGMENT de «VOTRE GRAPHIQUE», vis-à-vis quel chiffre de 1 à 5 vous avez collé chacune de vos pastilles et indiquez ce chiffre sous «VOTRE GRAPHIQUE» vis-à-vis des lettres correspondantes.

SEGMENT -6 14 -10 20 -5
 I A P C S

Première rencontre avec la personne cliente qui veut gérer son poids-santé

Soyez assuré que les informations reçues seront strictement confidentielles.

I Information personnelle

Nom Flo Prénom Ca
 Âge 39 ans Statut civil divorcée Nombre d'enfants 1
 Emploi Responsable de Garderie Scolarité DEC
en milieu familiale

- Vérification des préalables physiques, cognitifs, imaginatifs, affectifs et sociaux.

II Information portant sur la fonction physique

A. Alimentation

	Oui	Non
1. Prenez-vous trois repas par jour ?		/
2. Mangez-vous à des heures plus ou moins fixes ?	/	
3. Consommez-vous de la viande ?	/	
4. Si oui, fréquence : <u>4</u> / semaine		
5. Consommez-vous des légumes ?	/	
6. Si oui, fréquence : <u>7</u> / semaine		
7. Consommez-vous du lait et des produits laitiers ?	/	
8. Si oui, fréquence : <u>4</u> / semaine		
9. Buvez-vous de l'eau ?	/	
10. Si oui, fréquence : <u>80/1</u> / semaine		
11. Buvez-vous du café et ou du thé ?	/	
12. Si oui, fréquence : <u>3/1</u> / semaine		
13. Buvez-vous des boissons gazeuses ?		/
14. Si oui, fréquence : / semaine		
Commentaires :		

B. Exercices physiques

	Oui	Non
15. Pratiquez-vous un sport ?		<input checked="" type="checkbox"/>
16. Si oui, le(s)quel(s) :		
Fréquence : / semaine		<input checked="" type="checkbox"/>
17. Faites-vous de l'exercice physique ?		<input checked="" type="checkbox"/>
Si oui, le lieu :		
Fréquence : /semaine		
Commentaires :		

C. Autres informations

	Oui	Non
18. Prenez-vous des boissons alcoolisées ?		<input checked="" type="checkbox"/>
La(les)quelle(s) :		
Fréquence : / semaine		
19. Fumez-vous ?		<input checked="" type="checkbox"/>
Si oui, fréquence /semaine		
20. Avez-vous déjà fumé ?		<input checked="" type="checkbox"/>
Durée : <i>peu 6 mois</i>		
21. Prenez-vous des médicaments <i>1 Bengac</i>		
Si oui, pour quelles raisons : <i>pour la peau</i>		
<i>boissons</i>		
22. Question facultative :		
Prenez-vous de la drogue ?		<input checked="" type="checkbox"/>
Si oui, fréquence / semaine		
Commentaires :		

III Vérification de la motivation de la personne cliente pour la gestion de son poids-santé

	Oui	Non
23. Avez-vous déjà suivi un régime quelconque pour gérer votre poids-santé?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Si oui, lequel ?		
Durée :		
24. Êtes-vous satisfait du résultat ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
25. Sinon, pourquoi ne l'étiez-vous pas ?		
26. Quel est votre poids actuel ? <u>146 lb.</u>		
27. Pourquoi voulez-vous perdre du poids ? <i>J'avais un excès de poids et étais bien dans ma peau</i>		
28. Avec quel poids vous sentez-vous confortable? <u>130 lb.</u>		
29. Est-ce que vous voulez faire un certain effort pour atteindre votre poids idéal, comme par exemple : changer certaines habitudes alimentaires, si c'est le cas ; ou pratiquer certains exercices physiques ?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
30. Est-ce que vous pouvez le faire ?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
31. Si oui, quel temps pouvez-vous consacrer à cela. En terme d'heures : <u>20 Min/j</u> et de fréquence : <u>1</u> semaine		
32. Voulez-vous passer un test pour connaître votre taux de gras, votre taux de gras idéal et votre poids santé ?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
33. Voulez-vous répondre à un questionnaire (Synergimax) qui vous permettra de mieux vous connaître et qui nous permettra de mieux communiquer ensemble ?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Commentaires :		

IV APPRENTISSAGE COGNITIF

34. Voulez-vous vous documenter sur le sujet (le poids-santé) ?	✓	
35. Nous pensons qu'un des facteurs importants qui nous aidera à atteindre l'objectif est de travailler sur la personne au complet et non sur un seul aspect. Voulez-vous en savoir plus sur la personne synergique ?	✓	
Commentaires :		

V RELATIONS SOCIALES

Êtes-vous satisfait de :	Pas satisfait	Assez satisfait	Très satisfait
36. Du genre de travail que vous effectuez ?		✓	
37. De la relation avec votre directeur immédiat ?		✓	
38. De la relation avec votre conjoint (s'il y a lieu) ?		N/A.	
39. De la relation avec vos enfants (s'il y a lieu) ?			✓
40. De la relation avec vos parents ?			✓
41. De la relation avec vos amis ?		✓	
Commentaires :			

VI ENGAGEMENT

	Oui	Non
42. Êtes-vous prêt à signer une entente qui nous engage à mener à terme ce que nous entreprenons ?	✓	
Commentaires :		

ANALYSE DE LA COMPOSITION DU CORPS

Troisième personne cliente : Valérie

Taille : 5 pi (1,50 m) Sexe : M F Âge : 24 ansIndice de masse corporelle prétest 21,14 Poids initial : 105 lbs (47,57kg)

	Pré-test	Post-test			
Poids (Lbs)	105	107			
Graisse %	28,6 %	25,9 %			
(Lbs)	30	28			
Maigre %	71,4 %	85 %			
(Lbs)	75	79			
Eau %	49,52 %	46,73 %			
(Lbs)	52	50			
Calories/jour	1 235	1 278			
Poids idéal	94	103			
% de graisse idéal	20 %	23 %			

REPLISSEZ LES TABLEAUX SUIVANTS

1. Composez le Tableau des PLUS(+) et des MOINS(-) ci-dessous, à partir de vos réponses des cases 1 à 20 de la page 2.
2. Au Tableau des PLUS(+) ci-dessous, inscrivez le chiffre indiqué à côté de la lettre de votre réponse de la page 2. Exemple: Si votre réponse à la colonne des PLUS de la case 1 est TÊMÉRAIRE, inscrivez le chiffre 5 vis-à-vis de la lettre I dans le Tableau des PLUS(+) ci-dessous.

Tableau des Plus (+)						Total
I	2	2	5	3		12
A	2	5	2	3	5	19
P						0
C	4	5	3	3	5	20
S	5	4	5	3	5	19

Tableau des Moins (-)						Total	Différence	
I	3	2				5	I 7	
A	4	3	3			10	A 9	
P	3	5	3	2	1	3	5	P -29
C	5	2				7	C +13	
S	3	2	4	2		11	S 8	

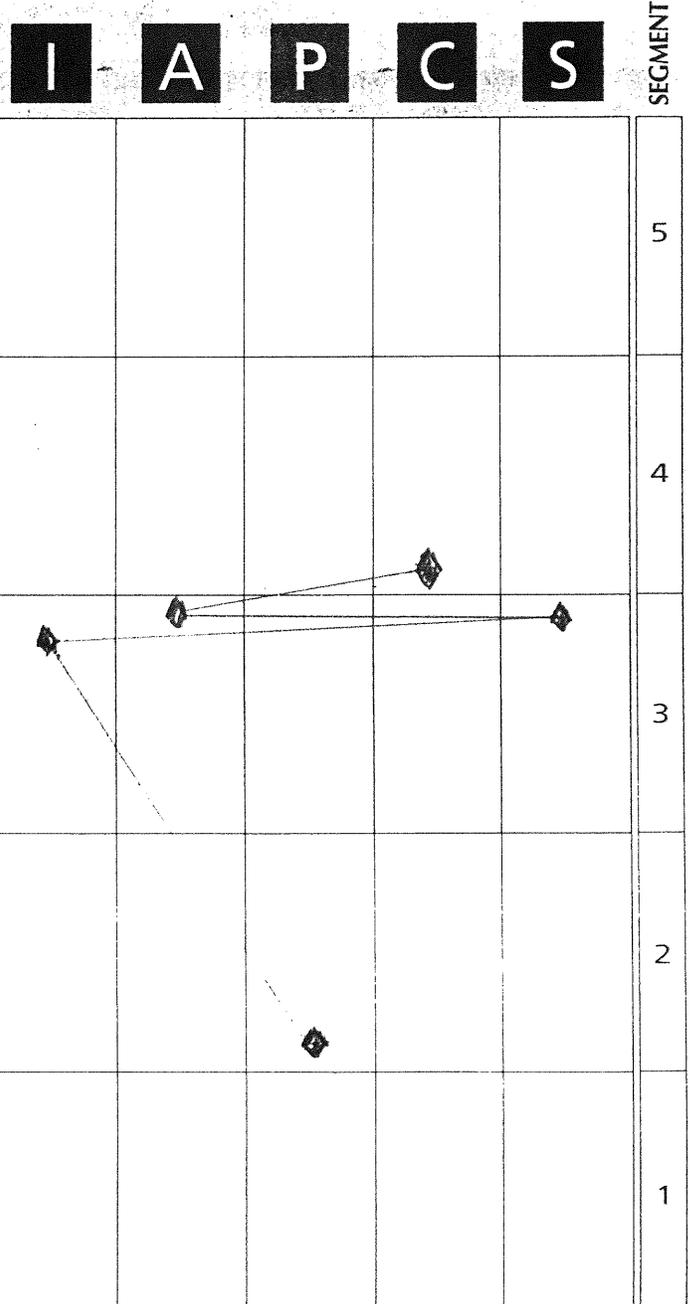
Vérifiez si vous avez inscrit 20 chiffres dans chacun des tableaux PLUS(+) et MOINS(-) ci-dessus.

COMPTEZ ET ENREGISTREZ

5. Faites la somme des chiffres de vos lignes I,A,P,C et S de votre Tableau des PLUS(+).
6. Inscrivez votre total dans la colonne Total du Tableau des PLUS(+).
7. Faites la somme des chiffres de vos lignes I,A,P,C et S de votre Tableau des MOINS(-).
8. Inscrivez votre total dans la colonne Total du Tableau des MOINS(-).
9. Sur chaque ligne I,A,P,C et S, ci-dessus, calculez la différence de votre total du Tableau des PLUS(+) et des MOINS(-), et inscrivez votre réponse dans la colonne Différence au bout de chaque ligne des deux tableaux PLUS ou MOINS.
10. Indiquez devant chacune de vos réponses dans la colonne Différence le signe (+), ou le signe (-) selon le cas.

VOTRE GRAPHIQUE

47	50
43	46
39	42
35	38
31	34
27	30
23	26
19	22
15	18
11	14
7	10
3	6
-1	2
-5	-2
-9	-6
-13	-10
-17	-14
-21	-18
-25	-22
-29	-26
-33	-30
-37	-34
-41	-38
-45	-42
-50	-46



TRACEZ

11. Sous chaque colonne identifiée par les lettres I,A,P,C et S de «VOTRE GRAPHIQUE» collez la pastille correspondante vis-à-vis du chiffre correspondant à votre réponse de la colonne Différence. Exemple: Si votre réponse dans la colonne Différence de la lettre I est +8 collez votre pastille I, vis-à-vis des chiffres 7 10 sous la lettre I de «VOTRE GRAPHIQUE».
12. Reliez d'un trait vos pastilles I,A,P,C et S.
13. Pour terminer, vérifiez dans la colonne SEGMENT de «VOTRE GRAPHIQUE», vis-à-vis quel chiffre de 1 à 5 vous avez collé chacune de vos pastilles et indiquez ce chiffre sous «VOTRE GRAPHIQUE» vis-à-vis des lettres correspondantes.

SEGMENT → 7 9 -29 13 8
 I A P C S

Connaissance

COMMENT RÉPONDRE À CHAQUE GROUPE DE 4 QUALITÉS

- A. Étudiez les quatre mots dans chacune des vingt (20) cases ci-dessous, **en pensant à comment vous agissez et vous vous sentez** par rapport à chacun de ces mots.
- B. Choisissez un seul mot, celui qui vous représente **le plus** et inscrivez un X vis-à-vis ce mot dans la colonne PLUS (+).
- C. Choisissez ensuite celui qui vous représente **le moins bien** et inscrivez un X vis-à-vis ce mot dans la colonne MOINS (-).

- D. Faites de même pour les 20 groupes de mots descriptifs. Ne vous préoccupez pas de la dernière colonne pour le moment (voir exemple 1.)

Exemple 1:

		PLUS (+)	MOINS (-)	
1	Téméraire	X		I5
	Adroite			P2
	Enthousiaste			A4
	Analytique		X	C4

Dans cet exemple 1, selon ses choix, la personne qui a répondu tend à être le plus «Téméraire» et le moins «Analytique».

		PLUS (+)	MOINS (-)				PLUS (+)	MOINS (-)	
1	Téméraire			I5	11	Persévérante		X	C2
	Adroite			P2		Se spécialise			A5
	Enthousiaste		X	A4		A des objectifs	X		I2
	Analytique	X		C4		Aimable			S1
2	Sens civique	X		S5	12	Motivée			A2
	Sûre de soi		X	I3		Doute/Incertaine			C2
	Consciente			A2		Voit loin	X		I2
	Manuelle			P1		Bricoleuse		X	P1
3	Émotive	X		A2	13	Persuasive	X		S3
	Directe			I5		Impliquée		X	A3
	Bonne alimentation		X	P3		Systematique			C5
	Catégorise			C2		Rêveuse			I1
4	Responsable	X		A5	14	Disponible	X		A3
	Prudente			C3		Influente			S3
	Sociable		X	S3		Indépendante			C2
	Éloquente			P5		Pratique un sport exigeant		X	P3
5	Exige des faits	X		C5	15	Autoritaire	X		I5
	En bonne forme		X	P5		Toujours prête		X	A3
	Esprit aventureux			I4		Inspire confiance			S3
	Meneuse			S3		Aime bien paraître			P4
6	Pratique un sport léger		X	P3	16	Raisnable			C3
	Suit les règles	X		C3		Empathique	X		S5
	Aime choisir			A3		Autonome			A5
	Rapide			I3		Excellente santé		X	P5
7	Bonne marcheuse/coureuse		X	P3	17	S'exprime bien			P5
	Confiante en soi			I2		Exigeante			I5
	Courtoise	X		S1		Passionnée	X		A5
	Connaisseante			C1		Négociatrice		X	S4
8	Créatrice			I3	18	Volontaire	X	X	A2
	Démonstrative			S2		Voit grand			I1
	Précise		X	C5		Convaincante			S2
	Affectueuse	X		A2		Soigne son image		X	P4
9	Esprit critique	X		C3	19	Perfectionniste	X		C5
	Visualisatrice			I2		Grande sportive		X	P3
	Bonne équipière		X	S2		Prend des risques			I4
	Agile			P2		Civilisée			S5
10	Altruiste	X		S5	20	Attentive			A1
	Méfiant			C1		Esprit d'équipe		X	S2
	Joueuse		X	P2		Rigoureuse			C4
	Spontanée			A4		Compétitive	X		I3

Première rencontre avec la personne cliente qui veut gérer son poids-santé

Soyez assuré que les informations reçues seront strictement confidentielles.

I Information personnelle

Nom Ma. Prénom √
 Âge 24 Statut civil Cel. Nombre d'enfants _____
 Emploi _____ Scolarité Bac.

- Vérification des préalables physiques, cognitifs, imaginatifs, affectifs et sociaux.

II Information portant sur la fonction physique

A. Alimentation

	Oui	Non
1. Prenez-vous trois repas par jour ?	√	
2. Mangez-vous à des heures plus ou moins fixes ?		√
3. Consommez-vous de la viande ? <u>+ blanche</u>	√	
4. Si oui, fréquence : <u>7</u> / semaine		
5. Consommez-vous des légumes ?	√	
6. Si oui, fréquence : <u>2</u> / semaine		
7. Consommez-vous du lait et des produits laitiers ?	√	
8. Si oui, fréquence : <u>7</u> / semaine		
9. Buvez-vous de l'eau ?	√	
10. Si oui, fréquence : <u>6.5 / j.</u> / semaine		
11. Buvez-vous du café et ou du thé ?		√
12. Si oui, fréquence : _____ / semaine		
13. Buvez-vous des boissons gazeuses ?	√	
14. Si oui, fréquence : <u>7</u> / semaine		
Commentaires :		

B. Exercices physiques

	Oui	Non
15. Pratiquez-vous un sport ?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
16. Si oui, le(s)quel(s) : <i>AEROBIE</i>		
<i>1/sem 1h.</i>		
Fréquence : <i>1</i> / semaine		
17. Faites-vous de l'exercice physique ?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Si oui, le lieu : <i>YMCA</i>		
Fréquence : <i>2</i> / semaine <i>1 à 2h.</i>		
Commentaires :		

C. Autres informations

	Oui	Non
18. Prenez-vous des boissons alcoolisées ? <i>A l'occasion.</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
La(les)quelle(s) : <i>vin - champagnes.</i>		
Fréquence : <i>1</i> / semaine		
19. Fumez-vous ?	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Si oui, fréquence / semaine		
20. Avez-vous déjà fumé ?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Durée : <i>un mois</i>		
21. Prenez-vous des médicaments	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Si oui, pour quelles raisons :		
22. Question facultative :		
Prenez-vous de la drogue ?	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Si oui, fréquence / semaine		
Commentaires :		

III Vérification de la motivation de la personne cliente pour la gestion de son poids-santé

	Oui	Non
23. Avez-vous déjà suivi un régime quelconque pour gérer votre poids-santé?		<input checked="" type="checkbox"/>
Si oui, lequel ?		
Durée :		
24. Êtes-vous satisfait du résultat ?		
25. Sinon, pourquoi ne l'étiez-vous pas ?		
26. Quel est votre poids actuel ? <u>95.</u>		
27. Pourquoi voulez-vous perdre du poids ? <i>(prendre du poids) pour être et paraître mieux.</i>		
28. Avec quel poids vous sentez-vous confortable? <u>110 lb.</u>		
29. Est-ce que vous voulez faire un certain effort pour atteindre votre poids idéal, comme par exemple : changer certaines habitudes alimentaires, si c'est le cas ; ou pratiquer certains exercices physiques ?	<input checked="" type="checkbox"/>	
30. Est-ce que vous pouvez le faire ?	<input checked="" type="checkbox"/>	
31. Si oui, quel temps pouvez-vous consacrer à cela. <u>48/sem</u> En terme d'heures : <u>2h/j</u> et de fréquence : <u>sem</u> semaine		
32. Voulez-vous passer un test pour connaître votre taux de gras, votre taux de gras idéal et votre poids santé ?	<input checked="" type="checkbox"/>	
33. Voulez-vous répondre à un questionnaire (Synergimax) qui vous permettra de mieux vous connaître et qui nous permettra de mieux communiquer ensemble ?	<input checked="" type="checkbox"/>	
Commentaires :		

IV APPRENTISSAGE COGNITIF

34. Voulez-vous vous documenter sur le sujet (le poids-santé) ?	<input checked="" type="checkbox"/>	
35. Nous pensons qu'un des facteurs importants qui nous aidera à atteindre l'objectif est de travailler sur la personne au complet et non sur un seul aspect. Voulez-vous en savoir plus sur la personne synergique ?	<input checked="" type="checkbox"/>	
Commentaires :		

V RELATIONS SOCIALES

Êtes –vous satisfait de :	Pas satisfait	Assez satisfait	Très satisfait
36. Du genre de travail que vous effectuez ?	<input checked="" type="checkbox"/>		
37. De la relation avec votre directeur immédiat ?		<input checked="" type="checkbox"/>	
38. De la relation avec votre conjoint (s'il y a lieu) ? (AMI)		<input checked="" type="checkbox"/>	
39. De la relation avec vos enfants (s'il y a lieu) ? NIL			
40. De la relation avec vos parents ?		<input checked="" type="checkbox"/>	
41. De la relation avec vos amis ?		<input checked="" type="checkbox"/>	
Commentaires :			

VI ENGAGEMENT

	Oui	Non
42. Êtes-vous prêt à signer une entente qui nous engage à mener à terme ce que nous entreprenons ?	<input checked="" type="checkbox"/>	
Commentaires :		

ANALYSE DE LA COMPOSITION DU CORPS

Quatrième personne cliente : Linda

Taille : 5 pi 6 po (1,68m) Sexe : M F Âge : 52

Indice de masse corporelle prétest 54,57 Poids initial : 340 lbs (154,02kg)

	Pré-test	Post-test	Post-test 2		
Poids (Lbs)	340	308	285		
Graisse %	68,1 %	51,8 %	45,3 %		
(Lbs)	231,59	160	129		
Maigre %	31,9 %	48,2 %	54,7 %		
(Lbs)	108,50	148	156		
Eau %	26,17 %	33 %	38,6 %		
(Lbs)	88,8	102	110		
Calories/jour	1 470	1 955	2 029		
Poids idéal	134	201	203		
% de graisse idéal	26 %	26 %	26 %		

Sinda

COMMENT RÉPONDRE À CHAQUE GROUPE DE 4 QUALITÉS

- A. Étudiez les quatre mots dans chacune des vingt (20) cases ci-dessous, **en pensant à comment vous agissez et vous vous sentez** par rapport à chacun de ces mots.
- B. Choisissez un seul mot, celui qui vous représente **le plus** et inscrivez un X vis-à-vis ce mot dans la colonne PLUS (+).
- C. Choisissez ensuite celui qui vous représente **le moins bien** et inscrivez un X vis-à-vis ce mot dans la colonne MOINS (-).

- D. Faites de même pour les 20 groupes de mots descriptifs. Ne vous préoccupez pas de la dernière colonne pour le moment (voir exemple 1.)

Exemple 1:

		PLUS (+)	MOINS (-)	
1	Téméraire	X		I5
	Adroite			P2
	Enthousiaste			A4
	Analytique		X	C4

Dans cet exemple 1, selon ses choix, la personne qui a répondu tend à être le plus «Téméraire» et le moins «Analytique».

		PLUS (+)	MOINS (-)				PLUS (+)	MOINS (-)	
1	Téméraire			I5	11	Persévérante		X	C2
	Adroite			P2		Se spécialise			A5
	Enthousiaste	X		A4		A des objectifs			I2
	Analytique		X	C4		Aimable	X		S1
2	Sens civique			S5	12	Motivée			A2
	Sûre de soi		X	I3		Doute/Incertaine			C2
	Consciente	X		A2		Voit loin		X	I2
	Manuelle			P1		Bricoleuse	X		P1
3	Émotive	X		A2	13	Persuasive			S3
	Directe			I5		Impliquée			A3
	Bonne alimentation			P3		Systématique		X	C5
	Catégorise		X	C2		Rêveuse	X		I1
4	Responsable	X		A5	14	Disponible			A3
	Prudente			C3		Influente	X		S3
	Sociable			S3		Indépendante			C2
	Éloquente		X	P5		Pratique un sport exigeant		X	P3
5	Exige des faits		X	C5	15	Autoritaire		X	I5
	En bonne forme			P5		Toujours prête			A3
	Esprit aventureux	X		I4		Inspire confiance	X		S3
	Meneuse			S3		Aime bien paraître			P4
6	Pratique un sport léger		X	P3	16	Raisonnée			C3
	Suit les règles			C3		Empathique	X		S5
	Aime choisir	X		A3		Autonome			A5
	Rapide			I3		Excellente santé		X	P5
7	Bonne marcheuse/coureuse		X	P3	17	S'exprime bien			P5
	Confiante en soi			I2		Exigeante			I5
	Courtoise			S1		Passionnée		X	A5
	Connaisseuse	X		C1		Négociatrice	X		S4
8	Créatrice	X		I3	18	Volontaire	X		A2
	Démonstrative			S2		Voit grand		X	I1
	Précise		X	C5		Convaincante			S2
	Affectueuse			A2		Soigne son image			P4
9	Esprit critique		X	C3	19	Perfectionniste		X	C5
	Visualisatrice	X		I2		Grande sportive			P3
	Bonne équipière			S2		Prend des risques	X		I4
	Agile			P2		Civilisée			S5
10	Altruiste			S5	20	Attentive			A1
	Méfiant		X	C1		Esprit d'équipe	X		S2
	Joueuse			P2		Rigoureuse		X	C4
	Spontanée	X		A4		Compétitive			I3

1. Composez le Tableau des PLUS(+) et des MOINS(-) ci-dessous, à partir de vos réponses des cases 1 à 20 de la page 2.
2. Au Tableau des PLUS(+) ci-dessous, inscrivez le chiffre indiqué à côté de la lettre de votre réponse de la page 2. Exemple: Si votre réponse à la colonne des PLUS de la case 1 est TÊMÉRAIRE, inscrivez le chiffre 5 vis-à-vis de la lettre I dans le Tableau des PLUS(+) ci-dessous.

Tableau des Plus (+)										Total
I	4	3	2	1	4	1				16
A	4	2	2	5	3	4	2			19
P	1									1
C	1									1
S	1	3	3	5	4					16

3. Faites de même pour le Tableau des MOINS (-). Exemple: Si votre réponse à la colonne des MOINS de la case 1 est ANALYTIQUE, inscrivez le chiffre 4 vis-à-vis de la lettre C dans le Tableau des MOINS(-) ci-dessous.
4. Faites de même pour les 19 autres cases de la page 2. Inscrivez le chiffre correspondant à vos réponses vis-à-vis des lettres correspondantes des Tableaux PLUS(+) et MOINS(-) ci-dessous.

Tableau des Moins (-)										Total	Différence
I	3	2	5	1						11	1 4
A	5									5	A 14
P	5	3	3	3	5					19	P -18
C	4	2	5	5	3	1	2	5	5	36	C -35
S										6	S 16

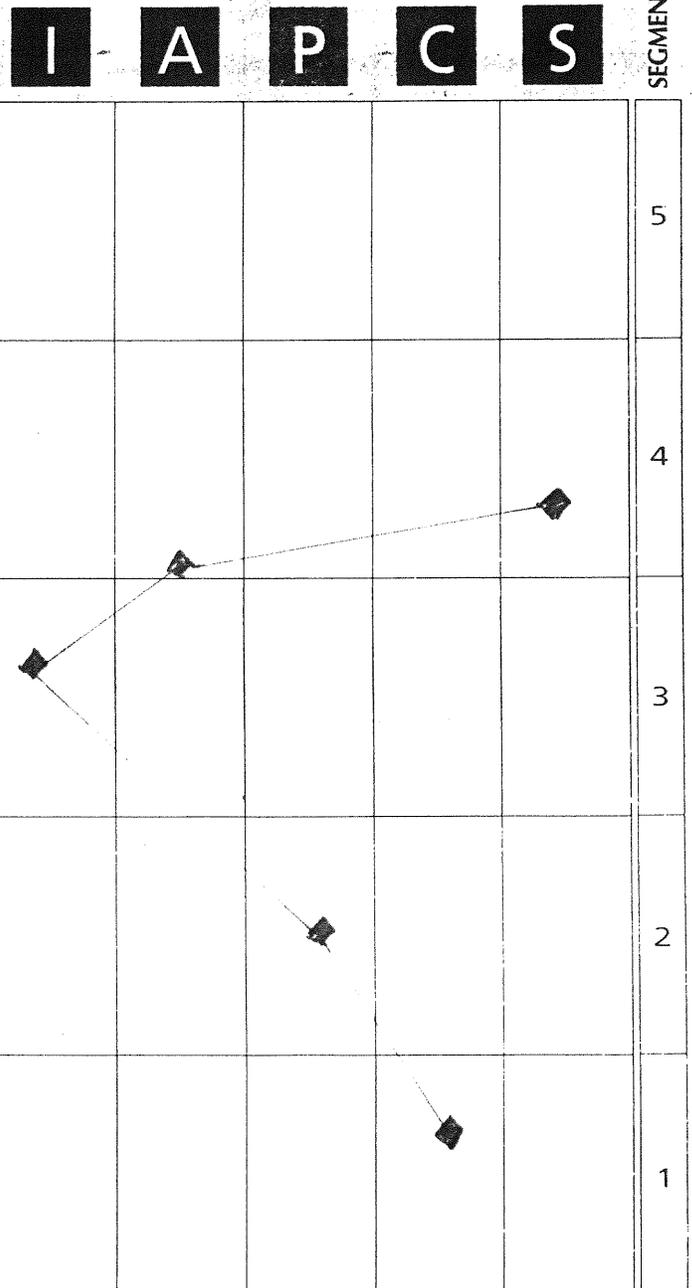
Vérifiez si vous avez inscrit 20 chiffres dans chacun des tableaux PLUS(+) et MOINS(-) ci-dessus.

COMPTEZ ET ENREGISTREZ

5. Faites la somme des chiffres de vos lignes I,A,P,C et S de votre Tableau des PLUS(+).
6. Inscrivez votre total dans la colonne Total du Tableau des PLUS(+).
7. Faites la somme des chiffres de vos lignes I,A,P,C et S de votre Tableau des MOINS(-).
8. Inscrivez votre total dans la colonne Total du Tableau des MOINS(-).
9. Sur chaque ligne I,A,P,C et S, ci-dessus, calculez la différence de votre total du Tableau des PLUS(+) et des MOINS(-), et inscrivez votre réponse dans la colonne Différence au bout de chaque ligne des deux tableaux PLUS ou MOINS.
10. Indiquez devant chacune de vos réponses dans la colonne Différence le signe (+), ou le signe (-) selon le cas.

VOTRE GRAPHIQUE

47	50
43	46
39	42
35	38
31	34
27	30
23	26
19	22
15	18
11	14
7	10
3	6
-1	2
-5	-2
-9	-6
-13	-10
-17	-14
-21	-18
-25	-22
-29	-26
-33	-30
-37	-34
-41	-38
-45	-42
-50	-46



TRACEZ

11. Sous chaque colonne identifiée par les lettres I,A,P,C et S de «VOTRE GRAPHIQUE» collez la pastille correspondante vis-à-vis du chiffre correspondant à votre réponse de la colonne Différence. Exemple: Si votre réponse dans la colonne Différence de la lettre I est +8 collez votre pastille I, vis-à-vis des chiffres 7 10 sous la lettre I de «VOTRE GRAPHIQUE».
12. Reliez d'un trait vos pastilles I,A,P,C et S.
13. Pour terminer, vérifiez dans la colonne SEGMENT de «VOTRE GRAPHIQUE», vis-à-vis quel chiffre de 1 à 5 vous avez collé chacune de vos pastilles et indiquez ce chiffre sous «VOTRE GRAPHIQUE» vis-à-vis des lettres correspondantes.

SEGMENT → I 4 A 14 P -18 C -35 S 16

Première rencontre avec la personne cliente qui veut gérer son poids-santé

Soyez assuré que les informations reçues seront strictement confidentielles.

I Information personnelle

Nom S. Prénom Linda
 Âge 52 Statut civil célibataire Nombre d'enfants NIL
 Emploi Enseignante Scolarité 17 ans de scolarité

- Vérification des préalables physiques, cognitifs, imaginatifs, affectifs et sociaux.

II Information portant sur la fonction physique

A. Alimentation

	Oui	Non
1. Prenez-vous trois repas par jour ?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Mangez-vous à des heures plus ou moins fixes ?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Consommez-vous de la viande ? <u>Rouge et blanche.</u>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Si oui, fréquence : <u>7</u> / semaine <u>(peu)</u>		
5. Consommez-vous des légumes ? <u>2 fois / jour</u>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Si oui, fréquence : <u>10</u> / semaine		
7. Consommez-vous du lait et des produits laitiers ?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. Si oui, fréquence : <u>7</u> / semaine		
9. Buvez-vous de l'eau ? <u>2 sup/day et mere</u>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10. Si oui, fréquence : <u>14</u> / semaine		
11. Buvez-vous du café et ou du thé ? <u>occasionnellement</u>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12. Si oui, fréquence : <u>1</u> / semaine		
13. Buvez-vous des boissons gazeuses ? <u>coke</u>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
14. Si oui, fréquence : <u>1</u> / semaine		
Commentaires :		

B. Exercices physiques

	Oui	Non
15. Pratiquez-vous un sport ?		<input checked="" type="checkbox"/>
16. Si oui, le(s)quel(s) :		
Fréquence : / semaine		
17. Faites-vous de l'exercice physique ?		
Si oui, le lieu :	Marche	
Fréquence : /semaine	10Min./JOUR. AU MOINS	
Commentaires :		

C. Autres informations

	Oui	Non
18. Prenez-vous des boissons alcoolisées ?		
La(les)quelle(s) :	Rhum / Gin.	
Fréquence :	/ semaine 1/Mois	
19. Fumez-vous ?		<input checked="" type="checkbox"/>
Si oui, fréquence /semaine		
20. Avez-vous déjà fumé ?		
Durée :	3 / Anné 1991	
21. Prenez-vous des médicaments ¹⁰	<input checked="" type="checkbox"/>	
Si oui, pour quelles raisons :	Epilepsie - - pilule à eau	
22. Question facultative :		
Prenez-vous de la drogue ?		<input checked="" type="checkbox"/>
Si oui, fréquence / semaine		
Commentaires :		

III Vérification de la motivation de la personne cliente pour la gestion de son poids-santé

	Oui	Non
23. Avez-vous déjà suivi un régime quelconque pour gérer votre poids-santé?	✓	
Si oui, lequel ? ① weight watcher		
② low calories (basses calories)		
injections : étant jeune		
Durée : ① 5 years 5 ans		
② 2 months 2 mois		
24. Êtes-vous satisfait du résultat ?		
① pas satisfaite		
② satisfaite (✓)		
25. Sinon, pourquoi ne l'étiez-vous pas ?		
1- n'aime pas un régime à suivre / isolées		
2- À l'hôpital ce n'est pas si adapté		
pas de motivation on plus		
26. Quel est votre poids actuel ?	340 livres	
27. Pourquoi voulez-vous perdre du poids ?		
- health - santé.		
28. Avec quel poids vous sentez-vous confortable?		
première fois 300 lbs. 250		
deuxième fois		
29. Est-ce que vous voulez faire un certain effort pour atteindre votre poids idéal, comme par exemple : changer certaines habitudes alimentaires, si c'est le cas ; ou pratiquer certains exercices physiques ?	✓	
30. Est-ce que vous pouvez le faire ?	Je ne suis pas oui	
31. Si oui, quel temps pouvez-vous consacrer à cela.		
En terme d'heures : 1h/j et de fréquence : 7/semaine		
32. Voulez-vous passer un test pour connaître votre taux de gras, votre taux de gras idéal et votre poids santé ?	✓	
33. Voulez-vous répondre à un questionnaire (Synergimax) qui vous permettra de mieux vous connaître et qui nous permettra de mieux communiquer ensemble ?	✓	
Commentaires :		

APPRENTISSAGE COGNITIF

34. Voulez-vous vous documenter sur le sujet (le poids-santé) ?		
35. Nous pensons qu'un des facteurs importants qui nous aidera à atteindre l'objectif est de travailler sur la personne au complet et non sur un seul aspect. Voulez-vous en savoir plus sur la personne synergique ?	✓	
Commentaires :		

IV RELATIONS SOCIALES

Êtes-vous satisfait de :	Pas satisfait	Assez satisfait	Très satisfait
36. Du genre de travail que vous effectuez ?			✓
37. De la relation avec votre directeur immédiat ?		✓	
38. De la relation avec votre conjoint (s'il y a lieu) ? <i>NIL</i>			
39. De la relation avec vos enfants (s'il y a lieu) ? <i>NIL</i>			
40. De la relation avec vos parents ? <i>(MORTS) NIL</i>			
41. De la relation avec vos amis ? <i>La plupart</i>			✓
Commentaires :			
<i>- Je ne connais pas mes vrais parents</i>			
<i>- Je suis une fille adoptée.</i>			

V ENGAGEMENT

	Oui	Non
42. Êtes-vous prêt à signer une entente qui nous engage à mener à terme ce que nous entreprenons ?	✓	
Commentaires :		

ANALYSE DE LA COMPOSITION DU CORPS

Cinquième personne cliente : Dominique

Taille : 5 pi 4 po (1,63 m) Sexe : M F Âge : 56 ans

Indice de masse corporelle prétest 33,76 Poids initial : 198 lbs (89,69 kg)

	Pré-test	Post-test			
Poids (Lbs)	198	157			
Graisse %	58,7 %	36,9 %			
(Lbs)	116	61			
Maigre %	41,3 %	63,1 %			
(Lbs)	82	105			
Eau %	29,29 %	38,5 %			
(Lbs)	58	64			
Calories/jour	1 302	1 527			
Poids idéal	110	142			
% de graisse idéal	26 %	26 %			

COMMENT RÉPONDRE À CHAQUE GROUPE DE 4 QUALITÉS

- A. Étudiez les quatre mots dans chacune des vingt (20) cases ci-dessous, **en pensant à comment vous agissez et vous vous sentez** par rapport à chacun de ces mots.
- B. Choisissez un seul mot, celui qui vous représente **le plus** et inscrivez un X vis-à-vis ce mot dans la colonne PLUS (+).
- C. Choisissez ensuite celui qui vous représente **le moins bien** et inscrivez un X vis-à-vis ce mot dans la colonne MOINS (-).

- D. Faites de même pour les 20 groupes de mots descriptifs. Ne vous préoccupez pas de la dernière colonne pour le moment (voir exemple 1.)

Exemple 1:

		PLUS (+)	MOINS (-)	
1	Téméraire	X		I5
	Adroite			P2
	Enthousiaste			A4
	Analytique		X	C4

Dans cet exemple 1, selon ses choix, la personne qui a répondu tend à être le plus «Téméraire» et le moins «Analytique».

	PLUS (+)	MOINS (-)			PLUS (+)	MOINS (-)	
1 Téméraire Adroite Enthousiaste Analytique		X	I5 P2 A4 C4	11 Persévérante Se spécialise A des objectifs Aimable	X		C2 A5 I2 S1
2 Sens civique Sûre de soi Consciente Manuelle		X	S5 I3 A2 P1	12 Motivée Doute/Incertaine Voit loin Bricoleuse	X	X	A2 C2 I2 P1
3 Émotive Directe Bonne alimentation Catégorise	X		A2 I5 P3 C2	13 Persuasive Impliquée Systématique Réveuse	X	X	S3 A3 C5 I1
4 Responsable Prudente Sociable Éloquente	X		A5 C3 S3 P5	14 Disponible Influente Indépendante Pratique un sport exigeant	X	X	A3 S3 C2 P3
5 Exige des faits En bonne forme Esprit aventureux Meneuse	X	X	C5 P5 I4 S3	15 Autoritaire Toujours prête Inspire confiance Aime bien paraître	X	X	I5 A3 S3 P4
6 Pratique un sport léger Suit les règles Aime choisir Rapide	X	X	P3 C3 A3 I3	16 Raisonnable Empathique Autonome Excellente santé	X	X	C3 S5 A5 P5
7 Bonne marcheuse/coureuse Confiante en soi Courtoise Connaisseuse	X	X	P3 I2 S1 C1	17 S'exprime bien Exigeante Passionnée Négociatrice	X	X	P5 I5 A5 S4
8 Créatrice Démonstrative Précise Affectueuse	X	X	I3 S2 C5 A2	18 Volontaire Voit grand Convaincante Soigne son image	X	X	A2 I1 S2 P4
9 Esprit critique Visualisatrice Bonne équipière Agile	X	X	C3 I2 S2 P2	19 Perfectionniste Grande sportive Prend des risques Civilisée	X	X	C5 P3 I4 S5
10 Altruiste Méfiant Joueuse Spontanée	X	X	S5 C1 P2 A4	20 Attentive Esprit d'équipe Rigoureuse Compétitive	X	X	A1 S2 C4 I3

1. Composez le Tableau des PLUS(+) et des MOINS(-) ci-dessous, à partir de vos réponses des cases 1 à 20 de la page 2.
2. Au Tableau des PLUS(+) ci-dessous, inscrivez le chiffre indiqué à côté de la lettre de votre réponse de la page 2. Exemple: Si votre réponse à la colonne des PLUS de la case 1 est TÊMÉRAIRE, inscrivez le chiffre 5 vis-à-vis de la lettre I dans le Tableau des PLUS(+) ci-dessous.

Tableau des Plus (+)										Total
I	2	1	4							3
A	2	2	5	2	3	3	5	1		23
P	2	5	3	1						11
C	3									3
S	5	1	3	5	5					14

3. Faites de même pour le Tableau des MOINS (-). Exemple: Si votre réponse à la colonne des MOINS de la case 1 est ANALYTIQUE, inscrivez le chiffre 4 vis-à-vis de la lettre C dans le Tableau des MOINS(-) ci-dessous.
4. Faites de même pour les 19 autres cases de la page 2. Inscrivez le chiffre correspondant à vos réponses vis-à-vis des lettres correspondantes des Tableaux PLUS(+) et MOINS(-) ci-dessous.

Tableau des Moins (-)										Total	Différence
I	5	3	4	2	2	2	5	3		26	I -23
A										6	A 23
P	5	3	2	2	3	4	3			22	P -11
C	2	5	3							10	C -7
S	2	4								6	S 8

Vérifiez si vous avez inscrit 20 chiffres dans chacun des tableaux PLUS(+) et MOINS(-) ci-dessus.

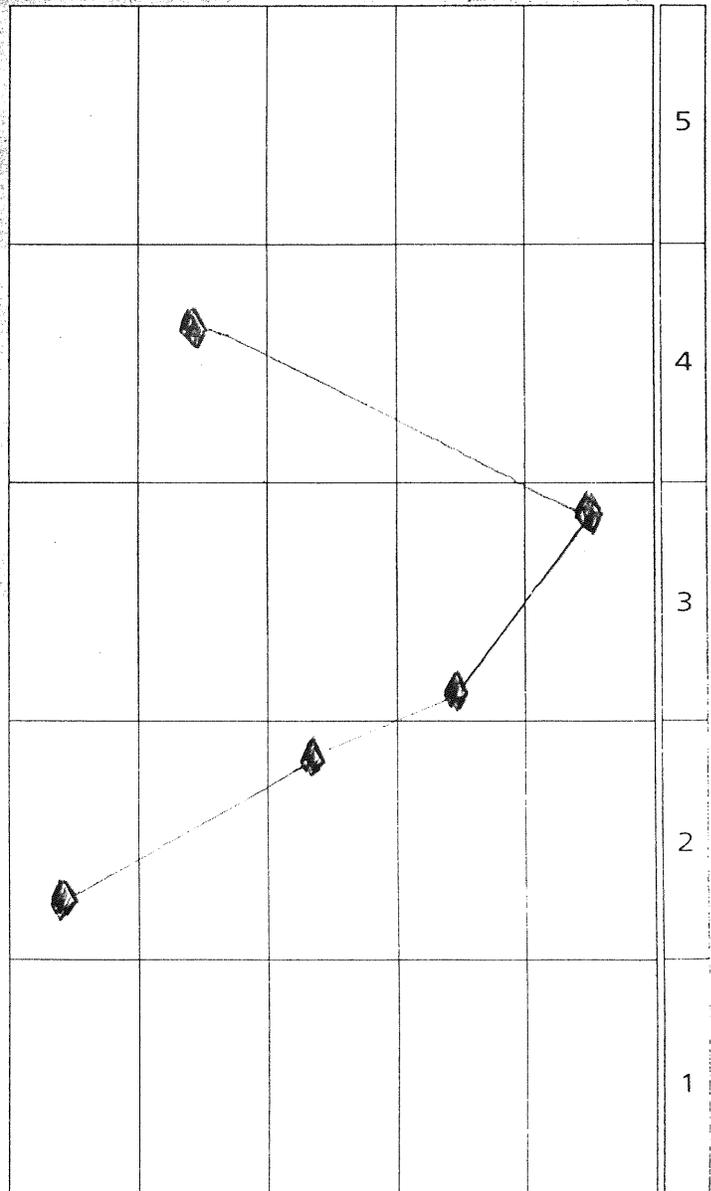
COMPTEZ ET ENREGISTREZ

5. Faites la somme des chiffres de vos lignes I,A,P,C et S de votre Tableau des PLUS(+).
6. Inscrivez votre total dans la colonne Total du Tableau des PLUS(+).
7. Faites la somme des chiffres de vos lignes I,A,P,C et S de votre Tableau des MOINS(-).
8. Inscrivez votre total dans la colonne Total du Tableau des MOINS(-).
9. Sur chaque ligne I,A,P,C et S, ci-dessus, calculez la différence de votre total du Tableau des PLUS(+) et des MOINS(-), et inscrivez votre réponse dans la colonne Différence au bout de chaque ligne des deux tableaux PLUS ou MOINS.
10. Indiquez devant chacune de vos réponses dans la colonne Différence le signe (+), ou le signe (-) selon le cas.

VOTRE GRAPHIQUE

47	50
43	46
39	42
35	38
31	34
27	30
23	26
19	22
15	18
11	14
7	10
3	6
-1	2
-5	-2
-9	-6
-13	-10
-17	-14
-21	-18
-25	-22
-29	-26
-33	-30
-37	-34
-41	-38
-45	-42
-50	-46

I A P C S SEGMENT



TRACEZ

11. Sous chaque colonne identifiée par les lettres I,A,P,C et S de «VOTRE GRAPHIQUE» collez la pastille correspondante vis-à-vis du chiffre correspondant à votre réponse de la colonne Différence. Exemple: Si votre réponse dans la colonne Différence de la lettre I est +8 collez votre pastille I, vis-à-vis des chiffres 7 10 sous la lettre I de «VOTRE GRAPHIQUE».
12. Reliez d'un trait vos pastilles I,A,P,C et S.
13. Pour terminer, vérifiez dans la colonne SEGMENT de «VOTRE GRAPHIQUE», vis-à-vis quel chiffre de 1 à 5 vous avez collé chacune de vos pastilles et indiquez ce chiffre sous «VOTRE GRAPHIQUE» vis-à-vis des lettres correspondantes.

SEGMENT $\frac{-23}{I}$ $\frac{23}{A}$ $\frac{-11}{P}$ $\frac{-7}{C}$ $\frac{8}{S}$

Sherevalle

Première rencontre avec la personne cliente qui veut gérer son poids-santé

Soyez assuré que les informations reçues seront strictement confidentielles.

I Information personnelle

Nom _____ Prénom MONIQUE
 Âge 56 Statut civil S Nombre d'enfants 1
 Emploi SECRETARE Scolarité 12

- Vérification des préalables physiques, cognitifs, imaginatifs, affectifs et sociaux.

II Information portant sur la fonction physique

A. Alimentation

	Oui	Non
1. Prenez-vous trois repas par jour ?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Mangez-vous à des heures plus ou moins fixes ?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Consommez-vous de la viande ?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Si oui, fréquence : <u>7</u> / semaine		
5. Consommez-vous des légumes ?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Si oui, fréquence : _____ / semaine		
7. Consommez-vous du lait et des produits laitiers ?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. Si oui, fréquence : <u>7</u> / semaine		
9. Buvez-vous de l'eau ?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10. Si oui, fréquence : <u>7</u> / semaine		
11. Buvez-vous du café et ou du thé ?	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
12. Si oui, fréquence : _____ / semaine		
13. Buvez-vous des boissons gazeuses ?	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
14. Si oui, fréquence : _____ / semaine		
Commentaires :		

B. Exercices physiques

	Oui	Non
15. Pratiquez-vous un sport ?		✓
16. Si oui, le(s)quel(s) :		
Fréquence : / semaine		
17. Faites-vous de l'exercice physique ?		✓
Si oui, le lieu :		
Fréquence : /semaine		
Commentaires : <i>Je marche tous les jours</i>		

C. Autres informations

	Oui	Non
18. Prenez-vous des boissons alcoolisées ?		✓
La(les)quelle(s) :		
Fréquence : / semaine		
19. Fumez-vous ?		✓
Si oui, fréquence /semaine		
20. Avez-vous déjà fumé ?	✓	
Durée : <i>10 ans</i>		
21. Prenez-vous des médicaments		✓
Si oui, pour quelles raisons :		
22. Question facultative :		
Prenez-vous de la drogue ?		✓
Si oui, fréquence / semaine		
Commentaires :		

III Vérification de la motivation de la personne cliente pour la gestion de son poids-santé

	Oui	Non
23. Avez-vous déjà suivi un régime quelconque pour gérer votre poids-santé?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Si oui, lequel ? <u>WW - MINÉRAVIE - ETC</u>		
Durée :		
24. Êtes-vous satisfait du résultat ?	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
25. Sinon, pourquoi ne l'étiez-vous pas ?		
<u>difficile à suivre -</u>		
26. Quel est votre poids actuel ?	<u>165 lbs</u>	
27. Pourquoi voulez-vous perdre du poids ?	<u>SANTÉ - APPARENCE</u>	
28. Avec quel poids vous sentez-vous confortable?	<u>145 lbs</u>	
29. Est-ce que vous voulez faire un certain effort pour atteindre votre poids idéal, comme par exemple : changer certaines habitudes alimentaires, si c'est le cas : ou pratiquer certains exercices physiques ?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
30. Est-ce que vous pouvez le faire ?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
31. Si oui, quel temps pouvez-vous consacrer à cela. En terme d'heures : _____ et de fréquence : _____ / semaine		
32. Voulez-vous passer un test pour connaître votre taux de gras, votre taux de gras idéal et votre poids santé ?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
33. Voulez-vous répondre à un questionnaire (Synergimax) qui vous permettra de mieux vous connaître et qui nous permettra de mieux communiquer ensemble ?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Commentaires :		

IV APPRENTISSAGE COGNITIF

34. Voulez-vous vous documenter sur le sujet (le poids-santé) ?	<input checked="" type="checkbox"/>	
35. Nous pensons qu'un des facteurs importants qui nous aidera à atteindre l'objectif est de travailler sur la personne au complet et non sur un seul aspect. Voulez-vous en savoir plus sur la personne synergique ?	<input checked="" type="checkbox"/>	
Commentaires :		

V RELATIONS SOCIALES

Êtes –vous satisfait de :	Pas satisfait	Assez satisfait	Très satisfait
36. Du genre de travail que vous effectuez ?		<input checked="" type="checkbox"/>	
37. De la relation avec votre directeur immédiat ?		<input checked="" type="checkbox"/>	
38. De la relation avec votre conjoint (s'il y a lieu) ?		<input checked="" type="checkbox"/>	
39. De la relation avec vos enfants (s'il y a lieu) ?			<input checked="" type="checkbox"/>
40. De la relation avec vos parents ?			<input checked="" type="checkbox"/>
41. De la relation avec vos amis ?			<input checked="" type="checkbox"/>
Commentaires :			

VI ENGAGEMENT

	Oui	Non
42. Êtes-vous prêt à signer une entente qui nous engage à mener à terme ce que nous entreprenons ?	<input checked="" type="checkbox"/>	
Commentaires :		

ANALYSE DE LA COMPOSITION DU CORPS

Sixième personne cliente : Joëlle

Taille : 5 pi 4 po (1,63 m) Sexe : M F Âge : 39 ansIndice de masse corporelle prétest : 24,89 Poids initial : 146 lbs (66,14kg)

	Pré-test	Post-test			
Poids (Lbs)	146	133			
Graisse %	37,4 %	32,3 %			
(Lbs)	55	43			
Maigre %	62,6 %	67,7 %			
(Lbs)	91	90			
Eau %	39,73 %	42 %			
(Lbs)	58	56			
Calories/jour	1 396	1 382			
Poids idéal	120	123			
% de graisse idéal	24 %	24 %			

COMMENT RÉPONDRE À CHAQUE GROUPE DE 4 QUALITÉS

- A. Étudiez les quatre mots dans chacune des vingt (20) cases ci-dessous, **en pensant à comment vous agissez et vous vous sentez** par rapport à chacun de ces mots.
- B. Choisissez un seul mot, celui qui vous représente **le plus** et inscrivez un X vis-à-vis ce mot dans la colonne PLUS (+).
- C. Choisissez ensuite celui qui vous représente **le moins bien** et inscrivez un X vis-à-vis ce mot dans la colonne MOINS (-).

- D. Faites de même pour les 20 groupes de mots descriptifs. Ne vous préoccupez pas de la dernière colonne pour le moment (voir exemple 1.)

Exemple 1:

		PLUS (+)	MOINS (-)	
1	Téméraire	X		I5
	Adroite			P2
	Enthousiaste			A4
	Analytique		X	C4

Dans cet exemple 1, selon ses choix, la personne qui a répondu tend à être le plus «Téméraire» et le moins «Analytique».

		PLUS (+)	MOINS (-)				PLUS (+)	MOINS (-)	
1	Téméraire		X	I5	11	Persévérante			C2
	Adroite	X		P2		Se spécialise			A5
	Enthousiaste			A4		A des objectifs	X		I2
	Analytique			C4		Aimable		X	S1
2	Sens civique			S5	12	Motivée			A2
	Sûre de soi		X	I3		Doute/Incertaine	X		C2
	Consciente	X		A2		Voit loin			I2
	Manuelle			P1		Bricoleuse		X	P1
3	Émotive	X		A2	13	Persuasive		X	S3
	Directe			I5		Impliquée			A3
	Bonne alimentation		X	P3		Systématique	X		C5
	Catégorise			C2		Rêveuse			I1
4	Responsable			A5	14	Disponible			A3
	Prudente	X		C3		Influente			S3
	Sociable		X	S3		Indépendante	X		C2
	Éloquente			P5		Pratique un sport exigeant		X	P3
5	Exige des faits	X		C5	15	Autoritaire			I5
	En bonne forme		X	P5		Toujours prête		X	A3
	Esprit aventureux			I4		Inspire confiance	X		S3
	Meneuse			S3		Aime bien paraître			P1
6	Pratique un sport léger	X		P3	16	Raisonnée	X		C3
	Suit les règles			C3		Empathique			S5
	Aime choisir			A3		Autonome			A5
	Rapide		X	I3		Excellente santé		X	P5
7	Bonne marcheuse/coureuse			P3	17	S'exprime bien			P5
	Confiante en soi		X	I2		Exigeante	X		I1
	Courtoise			S1		Passionnée			A5
	Connaissante	X		C1		Négociatrice		X	S4
8	Créatrice			I3	18	Volontaire			A2
	Démonstrative			S2		Voit grand		X	I1
	Précise	X		C5		Convaincante			S2
	Affectueuse		X	A2		Soigne son image	X		P4
9	Esprit critique	X		C3	19	Perfectionniste			C5
	Visualisatrice			I2		Grande sportive		X	P3
	Bonne équippière		X	S2		Prend des risques			I1
	Agile			P2		Civilisée	X		S5
10	Altruiste			S5	20	Attentive			A1
	Méfiant			C1		Esprit d'équipe			S2
	Joueuse	X		P2		Rigoureuse	X		C4
	Spontanée		X	A4		Compétitive		X	I3

1. Composez le Tableau des PLUS(+) et des MOINS(-) ci-dessous, à partir de vos réponses des cases 1 à 20 de la page 2.
2. Au Tableau des PLUS(+) ci-dessous, inscrivez le chiffre indiqué à côté de la lettre de votre réponse de la page 2. Exemple: Si votre réponse à la colonne des PLUS de la case 1 est TÊMÉRAIRE, inscrivez le chiffre 5 vis-à-vis de la lettre I dans le Tableau des PLUS(+) ci-dessous.

Tableau des Plus (+)					Total						
I	2	5	2		9						
A	2	2			4						
P	2	3	4		9						
C	3	5	1	5	3	2	5	2	3	4	33
S	3	5			8						

Tableau des Moins (-)					Total	Différence		
I	5	3	3	2	1	3	17	I -8
A	2	4	3				9	A -5
P	3	5	1	3	5	3	20	P -11
C							0	C 33
S	3	2	1	3	4		13	S -5

Vérifiez si vous avez inscrit 20 chiffres dans chacun des tableaux PLUS(+) et MOINS(-) ci-dessus.

COMPTEZ ET ENREGISTREZ

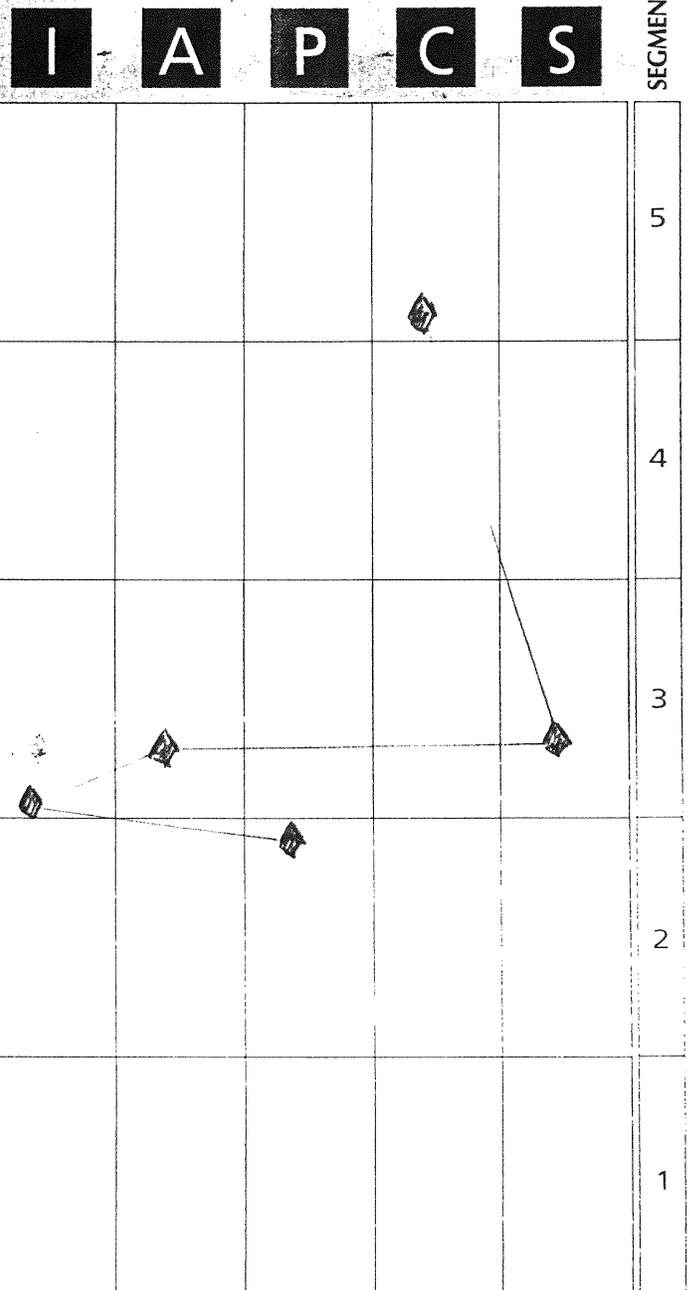
5. Faites la somme des chiffres de vos lignes I,A,P,C et S de votre Tableau des PLUS(+).
6. Inscrivez votre total dans la colonne Total du Tableau des PLUS(+).
7. Faites la somme des chiffres de vos lignes I,A,P,C et S de votre Tableau des MOINS(-).
8. Inscrivez votre total dans la colonne Total du Tableau des MOINS(-).
9. Sur chaque ligne I,A,P,C et S, ci-dessus, calculez la différence de votre total du Tableau des PLUS(+) et des MOINS(-), et inscrivez votre réponse dans la colonne Différence au bout de chaque ligne des deux tableaux PLUS ou MOINS.
10. Indiquez devant chacune de vos réponses dans la colonne Différence le signe (+), ou le signe (-) selon le cas.

TRACEZ

11. Sous chaque colonne identifiée par les lettres I,A,P,C et S de «VOTRE GRAPHIQUE» collez la pastille correspondante vis-à-vis du chiffre correspondant à votre réponse de la colonne Différence. Exemple: Si votre réponse dans la colonne Différence de la lettre I est +8 collez votre pastille I, vis-à-vis des chiffres 7 10 sous la lettre I de «VOTRE GRAPHIQUE».
12. Reliez d'un trait vos pastilles I,A,P,C et S.
13. Pour terminer, vérifiez dans la colonne SEGMENT de «VOTRE GRAPHIQUE», vis-à-vis quel chiffre de 1 à 5 vous avez collé chacune de vos pastilles et indiquez ce chiffre sous «VOTRE GRAPHIQUE» vis-à-vis des lettres correspondantes.

VOTRE GRAPHIQUE

47	50
43	46
39	42
35	38
31	34
27	30
23	26
19	22
15	18
11	14
7	10
3	6
-1	2
-5	-2
-9	-6
-13	-10
-17	-14
-21	-18
-25	-22
-29	-26
-33	-30
-37	-34
-41	-38
-45	-42
-50	-46



SEGMENT $\frac{-8}{I}$ $\frac{-5}{A}$ $\frac{-11}{P}$ $\frac{33}{C}$ $\frac{-5}{S}$

Première rencontre avec la personne cliente qui veut gérer son poids-santé

Soyez assuré que les informations reçues seront strictement confidentielles.

I Information personnelle

Nom MARQUIS Prénom JOHANNE
 Âge 38 Statut civil CEL Nombre d'enfants 0
 Emploi INFIRMIÈRE/ADJ. ADMINISTRATIVE Scolarité DEC + 1 certificat

- Vérification des préalables physiques, cognitifs, imaginatifs, affectifs et sociaux.

II Information portant sur la fonction physique

A. Alimentation

	Oui	Non
1. Prenez-vous trois repas par jour ?	X	
2. Mangez-vous à des heures plus ou moins fixes ?	X	
3. Consommez-vous de la viande ?	X	
4. Si oui, fréquence : <u>4-5x / semaine (volaille (3) autres (2))</u>		
5. Consommez-vous des légumes ?	X	
6. Si oui, fréquence : <u>7-14 / semaine</u>		
7. Consommez-vous du lait et des produits laitiers ?	X	
8. Si oui, fréquence : <u>14 / semaine</u>		
9. Buvez-vous de l'eau ?		X
10. Si oui, fréquence : <u>22 verres / semaine + 3 verres eau minérale</u>		
11. Buvez-vous du café et ou du thé ?	X	
12. Si oui, fréquence : <u>3 tasses / semaine</u>		
13. Buvez-vous des boissons gazeuses ?		X
14. Si oui, fréquence : <u>0 / semaine</u>		
Commentaires : <u>J'ai souvent faim</u>		

B. Exercices physiques

	Oui	Non
15. Pratiquez-vous un sport ?	X	
16. Si oui, le(s)quel(s) : marche, Tai Chi, Bicyclette		
Bicyclette 1 x /sem		
Tai Chi 3 x /sem.		
Fréquence : marche 3-5 / semaine		
17. Faites-vous de l'exercice physique ?		
Si oui, le lieu :		
Fréquence : /semaine		
Commentaires :		

C. Autres informations

	Oui	Non
18. Prenez-vous des boissons alcoolisées ?	X	
La(les)quelle(s) : VIN		
Fréquence : 3-6 verres / semaine		
19. Fumez-vous ? NON		
Si oui, fréquence /semaine		
20. Avez-vous déjà fumé ? OUI		
Durée : 18 ans → 32 ans		
21. Prenez-vous des médicaments 0	X	
Si oui, pour quelles raisons : AU BESOIN		
ASTHME		
ANXIÉTÉ		
22. Question facultative :		
Prenez-vous de la drogue ? NON		
Si oui, fréquence - / semaine		
Commentaires :		

III Vérification de la motivation de la personne cliente pour la gestion de son poids-santé

	Oui	Non
23. Avez-vous déjà suivi un régime quelconque pour gérer votre poids-santé?		X
Si oui, lequel ?		
Durée : <u>nil</u>		
24. Êtes-vous satisfait du résultat ?		X
25. Sinon, pourquoi ne l'étiez-vous pas ?		
26. Quel est votre poids actuel ? <u>146 → 133 lbs</u>		
27. Pourquoi voulez-vous perdre du poids ? <u>Être mieux dans ma peau. Être plus à l'aise ds mes vêtements (me sentir) plus estétique (les vêtements tombent mieux.)</u>		
28. Avec quel poids vous sentez-vous confortable? <u>130-35 lbs</u>		
29. Est-ce que vous voulez faire un certain effort pour atteindre votre poids idéal, comme par exemple : changer certaines habitudes alimentaires, si c'est le cas : ou pratiquer certains exercices physiques ?	X	
30. Est-ce que vous pouvez le faire ?	X	
31. Si oui, quel temps pouvez-vous consacrer à cela. En terme d'heures <u>5h.</u> et de fréquence : <u>5</u> / semaine		
32. Voulez-vous passer un test pour connaître votre taux de gras, votre taux de gras idéal et votre poids santé ?	X	
33. Voulez-vous répondre à un questionnaire (Synergimax) qui vous permettra de mieux vous connaître et qui nous permettra de mieux communiquer ensemble ?	X	
Commentaires : <u>Si je ne réussis pas à perdre ce surplus de poids, Je vais apprendre à bien vivre avec.</u>		

IV APPRENTISSAGE COGNITIF

34. Voulez-vous vous documenter sur le sujet (le poids-santé) ?	X	
35. Nous pensons qu'un des facteurs importants qui nous aidera à atteindre l'objectif est de travailler sur la personne au complet et non sur un seul aspect. Voulez-vous en savoir plus sur la personne synergique ?	X	
Commentaires :		

V RELATIONS SOCIALES

Êtes –vous satisfait de :	Pas satisfait	Assez satisfait	Très satisfait
36. Du genre de travail que vous effectuez ?		X	
37. De la relation avec votre directeur immédiat ?		X	
38. De la relation avec votre conjoint (s'il y a lieu) ?		X	
39. De la relation avec vos enfants (s'il y a lieu) ?			
40. De la relation avec vos parents ?		X	
41. De la relation avec vos amis ?		X	
Commentaires :			

VI ENGAGEMENT

	Oui	Non
42. Êtes-vous prêt à signer une entente qui nous engage à mener à terme ce que nous entreprenons ?	X	
Commentaires :		

ANALYSE DE LA COMPOSITION DU CORPS

Septième personne cliente : Lisa

Taille : 5 pi 3 po (1,60m) Sexe : M F Âge : 59 ansIndice de masse corporelle prétest : 22,47 Poids initial : 127 lbs (57,53kg)

	Pré-test	Post-test			
Poids (Lbs)	127	125			
Graisse %	32,6 %	31,2 %			
(Lbs)	41	39			
Maigre %	67,4 %	68,8 %			
(Lbs)	86	86			
Eau %	39,37 %	40 %			
(Lbs)	50	50			
Calories/jour	1 346	1 344			
Poids idéal	116	116			
% de graisse idéal	26 %	26 %			

COMMENT RÉPONDRE À CHAQUE GROUPE DE 4 QUALITÉS

- A. Étudiez les quatre mots dans chacune des vingt (20) cases ci-dessous, **en pensant à comment vous agissez et vous vous sentez** par rapport à chacun de ces mots.
- B. Choisissez un seul mot, celui qui vous représente **le plus** et inscrivez un X vis-à-vis ce mot dans la colonne PLUS (+).
- C. Choisissez ensuite celui qui vous représente **le moins bien** et inscrivez un X vis-à-vis ce mot dans la colonne MOINS (-).

- D. Faites de même pour les 20 groupes de mots descriptifs. Ne vous préoccupez pas de la dernière colonne pour le moment (voir exemple 1.)

Exemple 1:

		PLUS (+)	MOINS (-)	
1	Téméraire	X		I5
	Adroite			P2
	Enthousiaste			A4
	Analytique		X	C4

Dans cet exemple 1, selon ses choix, la personne qui a répondu tend à être le plus «Téméraire» et le moins «Analytique».

		PLUS (+)	MOINS (-)				PLUS (+)	MOINS (-)	
1	Téméraire			I5	11	Persévérante	X		C2
	Adroite			P2		Se spécialise		X	A5
	Enthousiaste	X		A4		A des objectifs			I2
	Analytique		X	C4		Aimable			S1
2	Sens civique		X	S5	12	Motivée	X		A2
	Sûre de soi			I3		Doute/Incertaine		X	C2
	Consciente	X		A2		Voit lojn			I2
	Manuelle			P1		Bricoleuse			P1
3	Émotive	X		A2	13	Persuasive	X		S3
	Directe			I5		Impliquée			A3
	Bonne alimentation			P3		Systématique		X	C5
	Catégorise		X	C2		Rêveuse			I1
4	Responsable	X		A5	14	Disponible			A3
	Prudente		X	C3		Influente	X		S3
	Sociable			S3		Indépendante			C2
	Éloquente			P5		Pratique un sport exigeant		X	P3
5	Exige des faits		X	C5	15	Autoritaire		X	I5
	En bonne forme			P5		Toujours prête			A3
	Esprit aventureux	X		I4		Inspire confiance	X		S3
	Meneuse			S3		Aime bien paraître			P4
6	Pratique un sport léger			P3	16	Raisonnée		X	C3
	Suit les règles		X	C3		Empathique			S5
	Aime choisir	X		A3		Autonome	X		A5
	Rapide			I3		Excellente santé			P5
7	Bonne marcheuse/coureuse			P3	17	S'exprime bien			P5
	Confiante en soi	X		I2		Exigeante	X	X	I5
	Courtoise		X	S1		Passionnée			A5
	Connaisseante			C1		Négociatrice			S4
8	Créatrice	X		I3	18	Volontaire			A2
	Démonstrative			S2		Voit grand	X		I1
	Précise			C5		Convaincante			S2
	Affectueuse		X	A2		Soigne son image		X	P4
9	Esprit critique			C3	19	Perfectionniste			C5
	Visualisatrice	X		I2		Grande sportive		X	P3
	Bonne équipière			S2		Prend des risques	X		I4
	Agile		X	P2		Civilisée			S5
10	Altruiste			S5	20	Attentive			A1
	Méfiant		X	C1		Esprit d'équipe			S2
	Joueuse			P2		Rigoureuse	X		C4
	Spontanée	X		A4		Compétitive		X	I3

REMPLISSEZ LES TABLEAUX SUIVANTS

1. Composez le Tableau des PLUS (+) et des MOINS (-) ci-dessous, à partir de vos réponses des cases 1 à 20 de la page 2.
2. Au Tableau des PLUS(+) ci-dessous, inscrivez le chiffre indiqué à côté de la lettre de votre réponse de la page 2. Exemple: Si votre réponse à la colonne des PLUS de la case 1 est TÊMÉRAIRE, inscrivez le chiffre 5 vis-à-vis de la lettre I dans le Tableau des PLUS(+) ci-dessous.

Tableau des Plus (+)										Total
I	4	2	3	2	1	4				16
A	4	2	2	5	3	4	2	5	5	32
P										0
C	2	4								6
S	3	3	3							9

Tableau des Moins (-)										Total	Différence
I	5	5	3							13	I 3
A	2	5								7	A 25
P	2	3	4	3						12	P -12
C	4	2	3	5	3	1	2	5	3	28	C -22
S	5	1								6	S 3

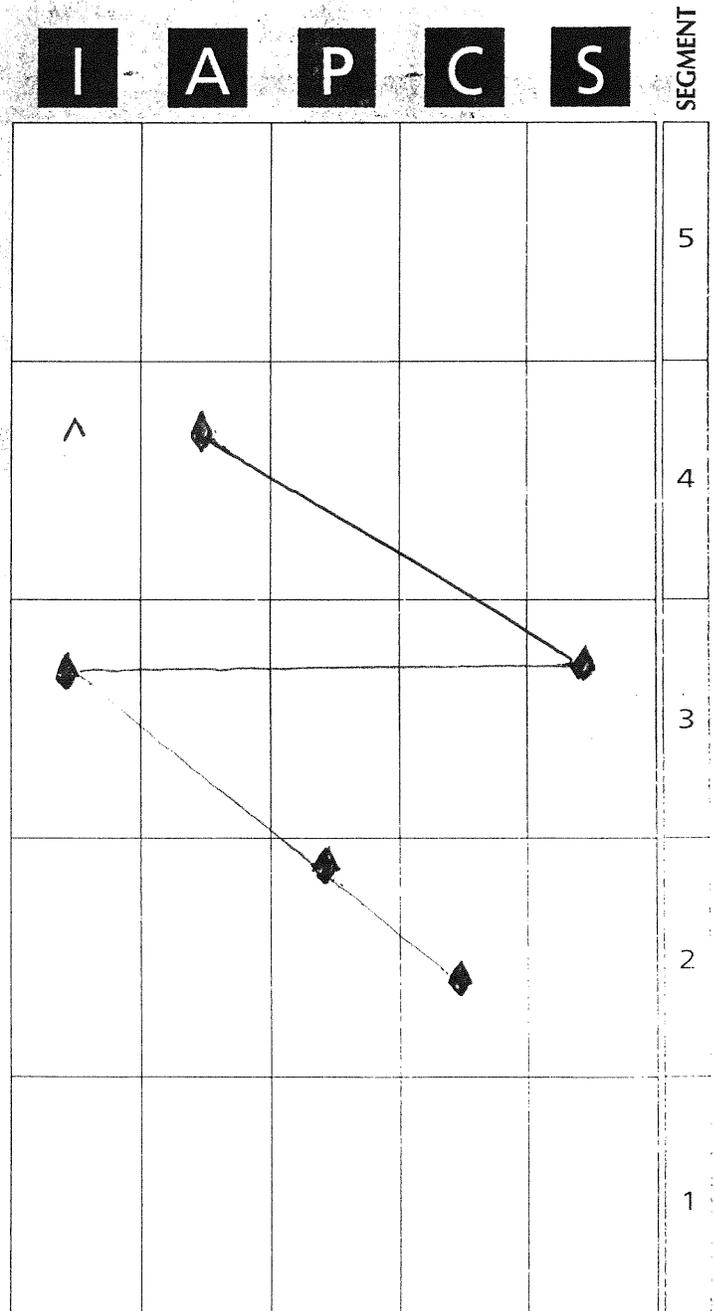
Vérifiez si vous avez inscrit 20 chiffres dans chacun des tableaux PLUS(+) et MOINS(-) ci-dessus.

COMPTEZ ET ENREGISTREZ

5. Faites la somme des chiffres de vos lignes I,A,P,C et S de votre Tableau des PLUS(+).
6. Inscrivez votre total dans la colonne Total du Tableau des PLUS(+).
7. Faites la somme des chiffres de vos lignes I,A,P,C et S de votre Tableau des MOINS(-).
8. Inscrivez votre total dans la colonne Total du Tableau des MOINS(-).
9. Sur chaque ligne I,A,P,C et S, ci-dessus, calculez la différence de votre total du Tableau des PLUS(+) et des MOINS(-), et inscrivez votre réponse dans la colonne Différence au bout de chaque ligne des deux tableaux PLUS ou MOINS.
10. Indiquez devant chacune de vos réponses dans la colonne Différence le signe (+), ou le signe (-) selon le cas.

VOTRE GRAPHIQUE

47	50
43	46
39	42
35	38
31	34
27	30
23	26
19	22
15	18
11	14
7	10
3	6
-1	2
-5	-2
-9	-6
-13	-10
-17	-14
-21	-18
-25	-22
-29	-26
-33	-30
-37	-34
-41	-38
-45	-42
-50	-46



SEGMENT → 3 25 -12 -22 3
 I A P C S

TRACEZ

11. Sous chaque colonne identifiée par les lettres I,A,P,C et S de «VOTRE GRAPHIQUE» collez la pastille correspondante vis-à-vis du chiffre correspondant à votre réponse de la colonne Différence. Exemple: Si votre réponse dans la colonne Différence de la lettre I est +8 collez votre pastille I, vis-à-vis des chiffres 7 10 sous la lettre I de «VOTRE GRAPHIQUE».
12. Reliez d'un trait vos pastilles I,A,P,C et S.
13. Pour terminer, vérifiez dans la colonne SEGMENT de «VOTRE GRAPHIQUE», vis-à-vis quel chiffre de 1 à 5 vous avez collé chacune de vos pastilles et indiquez ce chiffre sous «VOTRE GRAPHIQUE» vis-à-vis des lettres correspondantes.

Première rencontre avec la personne cliente qui veut gérer son poids-santé

Soyez assuré que les informations reçues seront strictement confidentielles.

I Information personnelle

Nom Parenteau Prénom Lise

Âge 66 Statut civil marier Nombre d'enfants 2

Emploi Personne-ressource Scolarité universitaire
en communication & Relations Parents-enfants

- Vérification des préalables physiques, cognitifs, imaginatifs, affectifs et sociaux.

II Information portant sur la fonction physique

A. Alimentation

	Oui	Non
1. Prenez-vous trois repas par jour ?	X	
2. Mangez-vous à des heures plus ou moins fixes ?	X	
3. Consommez-vous de la viande ?	X	
4. Si oui, fréquence : <u>3 fois</u> / semaine		
5. Consommez-vous des légumes ?	X	
6. Si oui, fréquence : <u>7 fois</u> / semaine		
7. Consommez-vous du lait et des produits laitiers ?		
8. Si oui, fréquence : <u>peu</u> / semaine		
9. Buvez-vous de l'eau ?	X	
10. Si oui, fréquence : <u>3 fois</u> / semaine		
11. Buvez-vous du café et ou du thé ?	X	
12. Si oui, fréquence : <u>2 tasses matin</u> / semaine		
13. Buvez-vous des boissons gazeuses ?		X
14. Si oui, fréquence : <u>—</u> / semaine		
Commentaires :		
<u>Depuis quelques temps, j'ai admis</u>		
<u>dans ma vie, l'importance du</u>		
<u>Poids-santé à MAINTENIR</u>		

B. Exercices physiques

	Oui	Non
15. Pratiquez-vous un sport ?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
16. Si oui, le(s)quel(s) :	<i>la marche, le jardinage</i>	
Fréquence : <i>20 min x 2j</i> / semaine		
17. Faites-vous de l'exercice physique ?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Si oui, le lieu : <i>à la maison</i>		
Fréquence : <i>1 x j</i> / semaine		
Commentaires : <i>ce sont des exercices de la technique Nadieu (yoga)</i>		

C. Autres informations

	Oui	Non
18. Prenez-vous des boissons alcoolisées ?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
La(les)quelle(s) : <i>vin</i>		
Fréquence : <i>1 verre x j</i> / semaine		
19. Fumez-vous ?	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Si oui, fréquence /semaine		
20. Avez-vous déjà fumé ?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Durée : <i>5 ans, entre 25 & 30 ans</i>		
21. Prenez-vous des médicaments	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Si oui, pour quelles raisons :		
22. Question facultative :		
Prenez-vous de la drogue ?	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Si oui, fréquence / semaine		
Commentaires :		

III Vérification de la motivation de la personne cliente pour la gestion de son poids-santé

	Oui	Non
23. Avez-vous déjà suivi un régime quelconque pour gérer votre poids-santé?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Si oui, lequel? <i>Montignac</i>		
Durée: <i>6 mois</i>		
24. Êtes-vous satisfait du résultat?	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
<i>Il y avait trop de fromage. de crème</i>		
25. Sinon, pourquoi ne l'étiez-vous pas?		
26. Quel est votre poids actuel? <i>au début 131, actuellement je perds du poids.</i>		
27. Pourquoi voulez-vous perdre du poids? <i>depuis 1 an, je me maintiens en ne suivant pas de "régime" j'ai compris l'importance des combinaisons alimentaires</i>		<i>(1.21) actuel</i>
28. Avec quel poids vous sentez-vous confortable? <u>115</u>		
29. Est-ce que vous voulez faire un certain effort pour atteindre votre poids idéal, comme par exemple: changer certaines habitudes alimentaires, si c'est le cas: ou pratiquer certains exercices physiques?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
30. Est-ce que vous pouvez le faire?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
31. Si oui, quel temps pouvez-vous consacrer à cela. En terme d'heures: <i>20</i> et de fréquence: <i>7 fois</i> semaine		
32. Voulez-vous passer un test pour connaître votre taux de gras, votre taux de gras idéal et votre poids santé?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
33. Voulez-vous répondre à un questionnaire (Synergimax) qui vous permettra de mieux vous connaître et qui nous permettra de mieux communiquer ensemble?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Commentaires:		
<i>J'aimerais savoir ce que je fais & où je m'en vais.</i>		

IV APPRENTISSAGE COGNITIF

34. Voulez-vous vous documenter sur le sujet (le poids-santé) ?	X	
35. Nous pensons qu'un des facteurs importants qui nous aidera à atteindre l'objectif est de travailler sur la personne au complet et non sur un seul aspect. Voulez-vous en savoir plus sur la personne synergique ?		
Commentaires :		
<i>J'aime connaître ce qui peut m'aider</i>		
<i>à atteindre mes objectifs</i>		

V RELATIONS SOCIALES

Êtes-vous satisfait de :	Pas satisfait	Assez satisfait	Très satisfait
36. Du genre de travail que vous effectuez ?			X
37. De la relation avec votre directeur immédiat ?			X
38. De la relation avec votre conjoint (s'il y a lieu) ?		X	
39. De la relation avec vos enfants (s'il y a lieu) ?			X
40. De la relation avec vos parents ? <i>ils sont décédés</i>			
41. De la relation avec vos amis ?			X
Commentaires :			
<i>Mon travail a depuis longtemps été d'enseigner la</i>			
<i>communication. Ne pas y parvenir sans mes</i>			
<i>relations personnelles. J'aurais quitté.</i>			

VI ENGAGEMENT

	Oui	Non
42. Êtes-vous prêt à signer une entente qui nous engage à mener à terme ce que nous entreprenons ?	X	
Commentaires :		
<i>Tout ce que je veux, c'est réussir!</i>		
<i>Je suis prête à relever le défi.</i>		

ANALYSE DE LA COMPOSITION DU CORPS

Huitième personne cliente : Thi

Taille : 4 pi 9 ½ po (1,461 m) Sexe : M F Âge : 43 ans

Indice de masse corporelle prétest : 25,71 Poids initial : 121 lbs (54,81kg)

	Pré-test	Post-test	Post-test 2		
Poids (Lbs)	121	118	116		
Graisse %	34 %	30,3 %	25,3 %		
(Lbs)	42	36	29		
Maigre %	65,4 %	69,7 %	74,7 %		
(Lbs)	79	82	88		
Eau %	40,5 %	42,37 %	44,83 %		
(Lbs)	49	50	52		
Calories/jour	1 275	1 305	1 350		
Poids idéal	105	110	116		
% de graisse idéal	25 %	25 %	25 %		

REMPLISSEZ LES TABLEAUX SUIVANTS

1. Composez le Tableau des PLUS(+) et des MOINS(-) ci-dessous, à partir de vos réponses des cases 1 à 20 de la page 2.
2. Au Tableau des PLUS(+) ci-dessous, inscrivez le chiffre indiqué à côté de la lettre de votre réponse de la page 2. Exemple: Si votre réponse à la colonne des PLUS de la case 1 est TÊMÉRAIRE, inscrivez le chiffre 5 vis-à-vis de la lettre I dans le Tableau des PLUS(+) ci-dessous.

3. Faites de même pour le Tableau des MOINS (-). Exemple: Si votre réponse à la colonne des MOINS de la case 1 est ANALYTIQUE, inscrivez le chiffre 4 vis-à-vis de la lettre C dans le Tableau des MOINS(-) ci-dessous.
4. Faites de même pour les 19 autres cases de la page 2. Inscrivez le chiffre correspondant à vos réponses vis-à-vis des lettres correspondantes des Tableaux PLUS(+) et MOINS(-) ci-dessous.

Tableau des Plus (+)							Total
I	3	2					5
A	5	3	3	5	2	1	19
P	2	5					7
C	2	1	5	1	2	5	21
S	5	1	5				11

Tableau des Moins (-)							Total	Différence	
I	5	3	5	2	2	2	1	1	(23)
A	4							4	15
P	3	3	4	5				15	(8)
C	3							3	18
S	3	3	2	4				12	-1

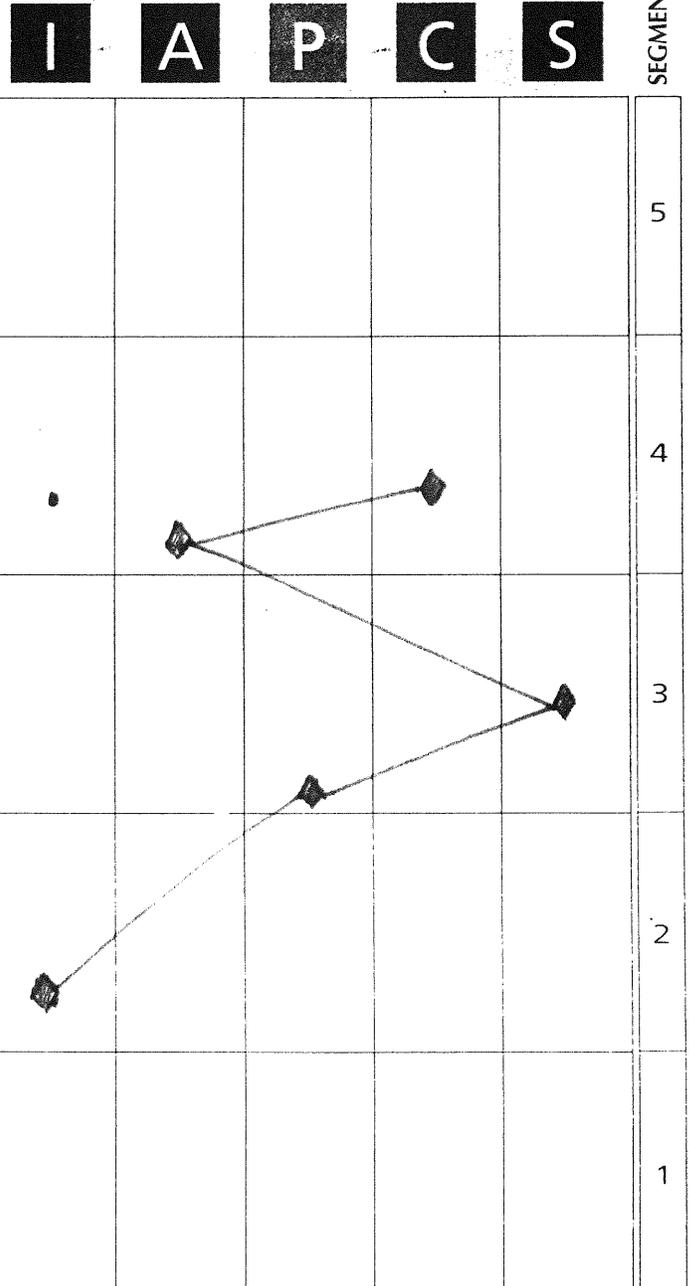
Vérifiez si vous avez inscrit 20 chiffres dans chacun des tableaux PLUS(+) et MOINS(-) ci-dessus.

COMPTEZ ET ENREGISTREZ

5. Faites la somme des chiffres de vos lignes I,A,P,C et S de votre Tableau des PLUS(+).
6. Inscrivez votre total dans la colonne Total du Tableau des PLUS(+).
7. Faites la somme des chiffres de vos lignes I,A,P,C et S de votre Tableau des MOINS(-).
8. Inscrivez votre total dans la colonne Total du Tableau des MOINS(-).
9. Sur chaque ligne I,A,P,C et S, ci-dessus, calculez la différence de votre total du Tableau des PLUS(+) et des MOINS(-), et inscrivez votre réponse dans la colonne Différence au bout de chaque ligne des deux tableaux PLUS ou MOINS.
10. Indiquez devant chacune de vos réponses dans la colonne Différence le signe (+), ou le signe (-) selon le cas.

VOTRE GRAPHIQUE

47	50
43	46
39	42
35	38
31	34
27	30
23	26
19	22
15	18
11	14
7	10
3	6
-1	2
-5	-2
-9	-6
-13	-10
-17	-14
-21	-18
-25	-22
-29	-26
-33	-30
-37	-34
-41	-38
-45	-42
-50	-46



TRACEZ

11. Sous chaque colonne identifiée par les lettres I,A,P,C et S de «VOTRE GRAPHIQUE» collez la pastille correspondante vis-à-vis du chiffre correspondant à votre réponse de la colonne Différence. Exemple: Si votre réponse dans la colonne Différence de la lettre I est +8 collez votre pastille I, vis-à-vis des chiffres 7 10 sous la lettre I de «VOTRE GRAPHIQUE».
12. Reliez d'un trait vos pastilles I,A,P,C et S.
13. Pour terminer, vérifiez dans la colonne SEGMENT de «VOTRE GRAPHIQUE», vis-à-vis quel chiffre de 1 à 5 vous avez collé chacune de vos pastilles et indiquez ce chiffre sous «VOTRE GRAPHIQUE» vis-à-vis des lettres correspondantes.

SEGMENT $\xrightarrow{-23}$ I A P C S

Le dictionnaire

COMMENT RÉPONDRE À CHAQUE GROUPE DE 4 QUALITÉS

- A. Étudiez les quatre mots dans chacune des vingt (20) cases ci-dessous, **en pensant à comment vous agissez et vous vous sentez** par rapport à chacun de ces mots.
- B. Choisissez un seul mot, celui qui vous représente **le plus** et inscrivez un X vis-à-vis ce mot dans la colonne PLUS (+).
- C. Choisissez ensuite celui qui vous représente **le moins bien** et inscrivez un X vis-à-vis ce mot dans la colonne MOINS (-).

- D. Faites de même pour les 20 groupes de mots descriptifs. Ne vous préoccupez pas de la dernière colonne pour le moment (voir exemple 1.)

Exemple 1:

		PLUS	MOINS	
		(+)	(-)	
1	Téméraire	X		I5
	Adroite			P2
	Enthousiaste			A4
	Analytique		X	C4

Dans cet exemple 1, selon ses choix, la personne qui a répondu tend à être le plus «Téméraire» et le moins «Analytique».

		PLUS	MOINS			PLUS	MOINS	
		(+)	(-)			(+)	(-)	
1	Téméraire		X	I5	11 Persévérante			C2
	Adroite	X		P2	Se spécialise			A5
	Enthousiaste			A4	A des objectifs		X	I2
	Analytique			C4	Aimable	X		S1
2	Sens civique	X		S5	12 Motivée			A2
	Sûre de soi		X	I3	Doute/Incertaine	X		C2
	Consciente			A2	Voit loin		X	I2
	Manuelle			P1	Bricoleuse			P1
3	Émotive			A2	13 Persuasive			S3
	Directe		X	I5	Impliquée			A3
	Bonne alimentation			P3	Systématique	X		C5
	Catégorisé	X		C2	Rêveuse		X	I1
4	Responsable	X		A5	14 Disponible	X		A3
	Prudente			C3	Influente			S3
	Sociable		X	S3	Indépendante			C2
	Éloquente			P5	Pratique un sport exigeant		X	P3
5	Exige des faits			C5	15 Autoritaire			I5
	En bonne forme	X		P5	Toujours prête	X		A3
	Esprit aventureux			I4	Inspire confiance			S3
	Meneuse		X	S3	Aime bien paraître		X	P4
6	Pratique un sport léger		X	P3	16 Raisonnable			C3
	Suit les règles			C3	Empathique	X		S5
	Aime choisir			A3	Autonome			A5
	Rapide	X		I3	Excellente santé		X	P5
7	Bonne marcheuse/coureuse			P3	17 S'exprime bien			P5
	Confiante en soi		X	I2	Exigeante			I5
	Courtoise			S1	Passionnée	X		A5
	Connaissante	X		C1	Négociatrice		X	S4
8	Créatrice			I3	18 Volontaire	X		A2
	Démonstrative		X	S2	Voit grand		X	I1
	Précise	X		C5	Convaincante			S2
	Affectueuse			A2	Soigne son image			P4
9	Esprit critique		X	C3	19 Perfectionniste	X		C5
	Visualisatrice	X		I2	Grande sportive			P3
	Bonne équipière			S2	Prend des risques		X	I4
	Agile		X	P2	Civilisée			S5
10	Altruiste			S5	20 Attentive	X		A1
	Méfiant	X		C1	Esprit d'équipe			S2
	Joueuse			P2	Rigoureuse			C4
	Spontanée		X	A4	Compétitive		X	I3

Première rencontre avec la personne cliente qui veut gérer son poids-santé

Soyez assuré que les informations reçues seront strictement confidentielles.

I Information personnelle

Nom L Prénom T.B.
 Âge 54 Statut civil (MARIÉ) DIVORCÉ Nombre d'enfants 2
 Emploi _____ Scolarité D.E.C.

- Vérification des préalables physiques, cognitifs, imaginatifs, affectifs et sociaux.

II Information portant sur la fonction physique

A. Alimentation

	Oui	Non
1. Prenez-vous trois repas par jour ?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Mangez-vous à des heures plus ou moins fixes ?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Consommez-vous de la viande ?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Si oui, fréquence : <u>7</u> / semaine		
5. Consommez-vous des légumes ? <u>Des fruits</u>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Si oui, fréquence : <u>4</u> / semaine		
7. Consommez-vous du lait et des produits laitiers ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. Si oui, fréquence : <u>7</u> / semaine		
9. Buvez-vous de l'eau ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10. Si oui, fréquence : <u>4 V/j.</u> / semaine		
11. Buvez-vous du café et ou du thé ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12. Si oui, fréquence : <u>NIL.</u> / semaine		
13. Buvez-vous des boissons gazeuses ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
14. Si oui, fréquence : <u>NIL.</u> / semaine		
Commentaires :		

B. Exercices physiques

	Oui	Non
15. Pratiquez-vous un sport ?		<input checked="" type="checkbox"/>
16. Si oui, le(s)quel(s) :		
Fréquence : / semaine		
17. Faites-vous de l'exercice physique ?		<input checked="" type="checkbox"/>
Si oui, le lieu :		
Fréquence : /semaine		
Commentaires :		

C. Autres informations

	Oui	Non
18. Prenez-vous des boissons alcoolisées ?		<input checked="" type="checkbox"/>
La(les)quelle(s) :		
Fréquence : / semaine		
19. Fumez-vous ?		<input checked="" type="checkbox"/>
Si oui, fréquence /semaine		
20. Avez-vous déjà fumé ?		<input checked="" type="checkbox"/>
Durée :		
21. Prenez-vous des médicaments		
Si oui, pour quelles raisons :		
<i>Seulement du Colirine</i>		
22. Question facultative :		
Prenez-vous de la drogue ?		<input checked="" type="checkbox"/>
Si oui, fréquence / semaine		
Commentaires :		

III Vérification de la motivation de la personne cliente pour la gestion de son poids-santé

	Oui	Non
23. Avez-vous déjà suivi un régime quelconque pour gérer votre poids-santé?		<input checked="" type="checkbox"/>
Si oui, lequel ?		
Durée :		
24. Êtes-vous satisfait du résultat ?		
25. Sinon, pourquoi ne l'étiez-vous pas ?		
26. Quel est votre poids actuel ? <u>120 lbs</u>		
27. Pourquoi voulez-vous perdre du poids ? <u>Pour être plus belle</u> <u>Pour être en santé.</u>		
28. Avec quel poids vous sentez-vous confortable? <u>105 lbs</u>		
29. Est-ce que vous voulez faire un certain effort pour atteindre votre poids idéal, comme par exemple : changer certaines habitudes alimentaires, si c'est le cas : ou pratiquer certains exercices physiques ?	<input checked="" type="checkbox"/>	
30. Est-ce que vous pouvez le faire ? <u>un peu.</u>	<input checked="" type="checkbox"/>	
31. Si oui, quel temps pouvez-vous consacrer à cela. En terme d'heures : et de fréquence : <u>2h, 1 semaine</u>		
32. Voulez-vous passer un test pour connaître votre taux de gras, votre taux de gras idéal et votre poids santé ?	<input checked="" type="checkbox"/>	
33. Voulez-vous répondre à un questionnaire (Synergimax) qui vous permettra de mieux vous connaître et qui nous permettra de mieux communiquer ensemble ?	<input checked="" type="checkbox"/>	
Commentaires :		

IV APPRENTISSAGE COGNITIF

34. Voulez-vous vous documenter sur le sujet (le poids-santé) ?		<input checked="" type="checkbox"/>
35. Nous pensons qu'un des facteurs importants qui nous aidera à atteindre l'objectif est de travailler sur la personne au complet et non sur un seul aspect. Voulez-vous en savoir plus sur la personne synergique ?	<input checked="" type="checkbox"/>	
Commentaires :		

V RELATIONS SOCIALES

Êtes –vous satisfait de :	Pas satisfait	Assez satisfait	Très satisfait
36. Du genre de travail que vous effectuez ?			<input checked="" type="checkbox"/>
37. De la relation avec votre directeur immédiat ?		<input checked="" type="checkbox"/>	
38. De la relation avec votre conjoint (s'il y a lieu) ?		<input checked="" type="checkbox"/>	
39. De la relation avec vos enfants (s'il y a lieu) ?			<input checked="" type="checkbox"/>
40. De la relation avec vos parents ?			<input checked="" type="checkbox"/>
41. De la relation avec vos amis ?			<input checked="" type="checkbox"/>
Commentaires :			

VI ENGAGEMENT

	Oui	Non
42. Êtes-vous prêt à signer une entente qui nous engage à mener à terme ce que nous entreprenons ?	<input checked="" type="checkbox"/>	
Commentaires :		

ANALYSE DE LA COMPOSITION DU CORPS

Neuvième personne cliente : Mathilde

Taille : 5 pi 9 po (1,75m) Sexe : M F Âge : 35 ansIndice de masse corporelle prétest : 22,48 Poids initial : 152 lbs (68,86kg)

	Pré-test	Post-test			
Poids (Lbs)	152	140			
Graisse %	36 %	31,6 %			
(Lbs)	55	44			
Maigre %	64 %	68,4 %			
(Lbs)	97	96			
Eau %	40,79 %	43,57 %			
(Lbs)	62	61			
Calories/jour	1 454	1 439			
Poids idéal	128	126			
% de graisse idéal	24 %	24 %			

1. Composez le Tableau des PLUS(+) et des MOINS(-) ci-dessous, à partir de vos réponses des cases 1 à 20 de la page 2.
2. Au Tableau des PLUS(+) ci-dessous, inscrivez le chiffre indiqué à côté de la lettre de votre réponse de la page 2. Exemple: Si votre réponse à la colonne des PLUS de la case 1 est TÊMÉRAIRE, inscrivez le chiffre 5 vis-à-vis de la lettre I dans le Tableau des PLUS(+) ci-dessous.

Tableau des Plus (+)						Total
I	4	2	2	1	4	13
A	2	2	3	2	4 5 1	19
P	4	4				8
C	4	3	2	3		12
S	1	1				2

3. Faites de même pour le Tableau des MOINS (-). Exemple: Si votre réponse à la colonne des MOINS de la case 1 est ANALYTIQUE, inscrivez le chiffre 4 vis-à-vis de la lettre C dans le Tableau des MOINS(-) ci-dessous.
4. Faites de même pour les 19 autres cases de la page 2. Inscrivez le chiffre correspondant à vos réponses vis-à-vis des lettres correspondantes des Tableaux PLUS(+) et MOINS(-) ci-dessous.

Tableau des Moins (-)						Total	Différence
I	3	5	3			11	I 2
A	4	5				9	A 10
P	5	3	5	3	3	19	P -11
C	1	3	1	2		7	C 5
S	3	2	3	4	3 2	17	S -15

Vérifiez si vous avez inscrit 20 chiffres dans chacun des tableaux PLUS(+) et MOINS(-) ci-dessus.

COMPTEZ ET ENREGISTREZ

5. Faites la somme des chiffres de vos lignes I,A,P,C et S de votre Tableau des PLUS(+).
6. Inscrivez votre total dans la colonne Total du Tableau des PLUS(+).
7. Faites la somme des chiffres de vos lignes I,A,P,C et S de votre Tableau des MOINS(-).
8. Inscrivez votre total dans la colonne Total du Tableau des MOINS(-).
9. Sur chaque ligne I,A,P,C et S, ci-dessus, calculez la différence de votre total du Tableau des PLUS(+) et des MOINS(-), et inscrivez votre réponse dans la colonne Différence au bout de chaque ligne des deux tableaux PLUS ou MOINS.
10. Indiquez devant chacune de vos réponses dans la colonne Différence le signe (+), ou le signe (-) selon le cas.

TRACEZ

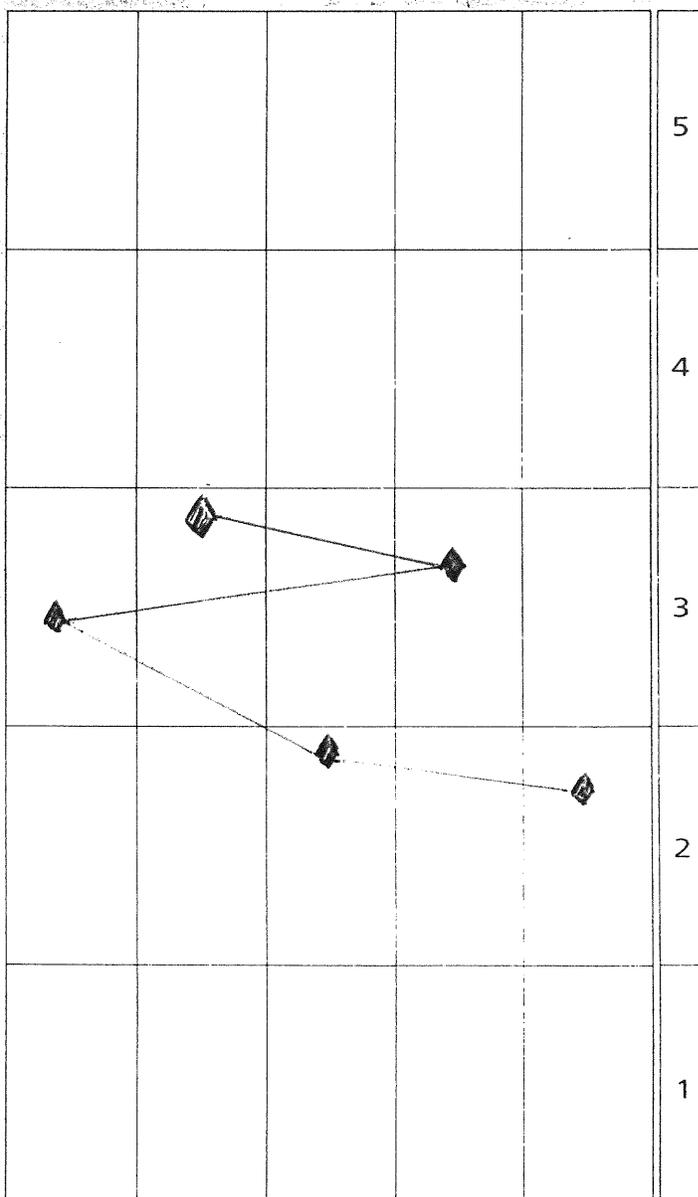
11. Sous chaque colonne identifiée par les lettres I,A,P,C et S de «VOTRE GRAPHIQUE» collez la pastille correspondante vis-à-vis du chiffre correspondant à votre réponse de la colonne Différence. Exemple: Si votre réponse dans la colonne Différence de la lettre I est +8 collez votre pastille I, vis-à-vis des chiffres 7 10 sous la lettre I de «VOTRE GRAPHIQUE».
12. Reliez d'un trait vos pastilles I,A,P,C et S.
13. Pour terminer, vérifiez dans la colonne SEGMENT de «VOTRE GRAPHIQUE», vis-à-vis quel chiffre de 1 à 5 vous avez collé chacune de vos pastilles et indiquez ce chiffre sous «VOTRE GRAPHIQUE» vis-à-vis des lettres correspondantes.

VOTRE GRAPHIQUE

47	50
43	46
39	42
35	38
31	34
27	30
23	26
19	22
15	18
11	14
7	10
3	6
-1	2
-5	-2
-9	-6
-13	-10
-17	-14
-21	-18
-25	-22
-29	-26
-33	-30
-37	-34
-41	-38
-45	-42
-50	-46



SEGMENT



SEGMENT → $\frac{2}{I}$ $\frac{10}{A}$ $\frac{-11}{P}$ $\frac{5}{C}$ $\frac{-15}{S}$

toadman's permutation

MM

COMMENT RÉPONDRE À CHAQUE GROUPE DE 4 QUALITÉS

- A. Étudiez les quatre mots dans chacune des vingt (20) cases ci-dessous, **en pensant à comment vous agissez et vous sentez** par rapport à chacun de ces mots.
- B. Choisissez un seul mot, celui qui vous représente **le plus** et inscrivez un X vis-à-vis ce mot dans la colonne PLUS (+).
- C. Choisissez ensuite celui qui vous représente **le moins bien** et inscrivez un X vis-à-vis ce mot dans la colonne MOINS (-).

- D. Faites de même pour les 20 groupes de mots descriptifs. Ne vous préoccupez pas de la dernière colonne pour le moment (voir exemple 1.)

Exemple 1 :

		PLUS (+)	MOINS (-)	
1	Téméraire	X		I5
	Adroite			P2
	Enthousiaste			A4
	Analytique		X	C4

Dans cet exemple 1, selon ses choix, la personne qui a répondu tend à être le plus «Téméraire» et le moins «Analytique».

		PLUS (+)	MOINS (-)				PLUS (+)	MOINS (-)	
1	Téméraire			I5	11	Persévérante			C2
	Adroite			P2		Se spécialise			A5
	Enthousiaste			A4		A des objectifs			I2
	Analytique			C4		Aimable			S1
2	Sens civique			S5	12	Motivée			A2
	Sûre de soi			I3		Doute/Incertaine			C2
	Consciente			A2		Voit loin			I2
	Manuelle			P1		Bricoleuse			P1
3	Émotive			A2	13	Persuasive			S3
	Directe			I5		Impliquée			A3
	Bonne alimentation			P3		Systematique			C5
	Catégorise			C2		Rêveuse			I1
4	Responsable			A5	14	Disponible			A3
	Prudente			C3		Influente			S3
	Sociable			S3		Indépendante			C2
	Éloquente			P5		Pratique un sport exigeant			P3
5	Exige des faits			C5	15	Autoritaire			I5
	En bonne forme			P5		Toujours prête			A3
	Esprit aventureux			I4		Inspire confiance			S3
	Meneuse			S3		Aime bien paraître			P4
6	Pratique un sport léger			P3	16	Raisonnée			C3
	Suit les règles			C3		Empathique			S5
	Aime choisir			A3		Autonome			A5
	Rapide			I3		Excellente santé			P5
7	Bonne marcheuse/coureuse			P3	17	S'exprime bien			P5
	Confiante en soi			I2		Exigeante			I5
	Courtoise			S1		Passionnée			A5
	Connaissante			C1		Négociatrice			S4
8	Créatrice			I3	18	Volontaire			A2
	Démonstrative			S2		Voit grand			I1
	Précise			C5		Convaincante			S2
	Affectueuse			A2		Soigne son image			P4
9	Esprit critique			C3	19	Perfectionniste			C5
	Visualisatrice			I2		Grande sportive			P3
	Bonne équipière			S2		Prend des risques			I4
	Agile			P2		Civilisée			S5
10	Altruiste			S5	20	Attentive			A1
	Méfiant			C1		Esprit d'équipe			S2
	Joueuse			P2		Rigoureuse			C4
	Spontanée			A4		Compétitive			I3

Première rencontre avec la personne cliente qui veut gérer son poids-santé

Soyez assuré que les informations reçues seront strictement confidentielles.

I Information personnelle

Nom M Prénom M
 Âge 36 Statut civil M Nombre d'enfants 2
 Emploi Seurs Scolarité Cigop

- Vérification des préalables physiques, cognitifs, imaginatifs, affectifs et sociaux.

II Information portant sur la fonction physique

A. Alimentation

	Oui	Non
1. Prenez-vous trois repas par jour ?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Mangez-vous à des heures plus ou moins fixes ?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Consommez-vous de la viande ? <u>1 fois</u>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Si oui, fréquence : <u>1</u> / semaine		
5. Consommez-vous des légumes ?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Si oui, fréquence : <u>4</u> / semaine		
7. Consommez-vous du lait et des produits laitiers ?	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
8. Si oui, fréquence : <u>1</u> / semaine		
9. Buvez-vous de l'eau ?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10. Si oui, fréquence : <u>15 verres</u> / semaine		
11. Buvez-vous du café et ou du thé ?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12. Si oui, fréquence : <u>3</u> / semaine		
13. Buvez-vous des boissons gazeuses ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
14. Si oui, fréquence : <u>5</u> / semaine		
Commentaires :		

B. Exercices physiques

	Oui	Non
15. Pratiquez-vous un sport ?		<input checked="" type="checkbox"/>
16. Si oui, le(s)quel(s) :		
Fréquence : / semaine		
		<input checked="" type="checkbox"/>
17. Faites-vous de l'exercice physique ?		
Si oui, le lieu :		
Fréquence : /semaine		
Commentaires :		

C. Autres informations

	Oui	Non
18. Prenez-vous des boissons alcoolisées ?	<input checked="" type="checkbox"/>	
La(les)quelle(s) :		
Fréquence : / semaine		
19. Fumez-vous ?		<input checked="" type="checkbox"/>
Si oui, fréquence /semaine		
20. Avez-vous déjà fumé ?		<input checked="" type="checkbox"/>
Durée :		
21. Prenez-vous des médicaments		<input checked="" type="checkbox"/>
Si oui, pour quelles raisons :		
22. Question facultative :		
Prenez-vous de la drogue ?		
		<input checked="" type="checkbox"/>
Si oui, fréquence / semaine		
Commentaires :		

III Vérification de la motivation de la personne cliente pour la gestion de son poids-santé

	Oui	Non
23. Avez-vous déjà suivi un régime quelconque pour gérer votre poids-santé?		<input checked="" type="checkbox"/>
Si oui, lequel ?		
Durée :		
24. Êtes-vous satisfait du résultat ?	<input checked="" type="checkbox"/>	
25. Sinon, pourquoi ne l'étiez-vous pas ?		
26. Quel est votre poids actuel ? <u>145</u>		
27. Pourquoi voulez-vous perdre du poids ?		
28. Avec quel poids vous sentez-vous confortable? <u>135</u> <u>1</u>		
29. Est-ce que vous voulez faire un certain effort pour atteindre votre poids idéal, comme par exemple : changer certaines habitudes alimentaires, si c'est le cas ; ou pratiquer certains exercices physiques ?	<input checked="" type="checkbox"/>	
30. Est-ce que vous pouvez le faire ?	<input checked="" type="checkbox"/>	
31. Si oui, quel temps pouvez-vous consacrer à cela. En terme d'heures : <u>1h par jour</u> de fréquence : <u>3</u> / semaine		
32. Voulez-vous passer un test pour connaître votre taux de gras, votre taux de gras idéal et votre poids santé ?	<input checked="" type="checkbox"/>	
33. Voulez-vous répondre à un questionnaire (Synergimax) qui vous permettra de mieux vous connaître et qui nous permettra de mieux communiquer ensemble ?	<input checked="" type="checkbox"/>	
Commentaires :		

IV APPRENTISSAGE COGNITIF

34. Voulez-vous vous documenter sur le sujet (le poids-santé) ?	<input checked="" type="checkbox"/>	
35. Nous pensons qu'un des facteurs importants qui nous aidera à atteindre l'objectif est de travailler sur la personne au complet et non sur un seul aspect. Voulez-vous en savoir plus sur la personne synergique ?	<input checked="" type="checkbox"/>	
Commentaires :		

V RELATIONS SOCIALES

Êtes –vous satisfait de :	Pas satisfait	Assez satisfait	Très satisfait
36. Du genre de travail que vous effectuez ?		<input checked="" type="checkbox"/>	
37. De la relation avec votre directeur immédiat ?		<input checked="" type="checkbox"/>	
38. De la relation avec votre conjoint (s'il y a lieu) ?	<input checked="" type="checkbox"/>		
39. De la relation avec vos enfants (s'il y a lieu) ?		<input checked="" type="checkbox"/>	
40. De la relation avec vos parents ?		<input checked="" type="checkbox"/>	
41. De la relation avec vos amis ?		<input checked="" type="checkbox"/>	
Commentaires :			

VI ENGAGEMENT

	Oui	Non
42. Êtes-vous prêt à signer une entente qui nous engage à mener à terme ce que nous entreprenons ?	<input checked="" type="checkbox"/>	
Commentaires :		

ANALYSE DE LA COMPOSITION DU CORPS

Dixième personne cliente : ÉlianeTaille : 5 pi (1,52m) Sexe : M F Âge : 43 ansIndice de masse corporelle prétest : 37,06 Poids initial : 189 lbs (85,62kg)

	Pré-test	Post-test			
Poids (Lbs)	189	180			
Graisse %	52,8 %	52,4 %			
(Lbs)	100	94			
Maigre %	47,2 %	47,6 %			
(Lbs)	89	86			
Eau %	33 %	33 %			
(Lbs)	63	60			
Calories/jour	1 375	1 341			
Poids idéal	119	1132			
% de graisse idéal	25 %	25 %			

1. Composez le Tableau des PLUS(+) et des MOINS(-) ci-dessous, à partir de vos réponses des cases 1 à 20 de la page 2.
2. Au Tableau des PLUS(+) ci-dessous, inscrivez le chiffre indiqué à côté de la lettre de votre réponse de la page 2. Exemple: Si votre réponse à la colonne des PLUS de la case 1 est TÊMÉRAIRE, inscrivez le chiffre 5 vis-à-vis de la lettre I dans le Tableau des PLUS(+) ci-dessous.

3. Faites de même pour le Tableau des MOINS (-). Exemple: Si votre réponse à la colonne des MOINS de la case 1 est ANALYTIQUE, inscrivez le chiffre 4 vis-à-vis de la lettre C dans le Tableau des MOINS(-) ci-dessous.
4. Faites de même pour les 19 autres cases de la page 2. Inscrivez le chiffre correspondant à vos réponses vis-à-vis des lettres correspondantes des Tableaux PLUS(+) et MOINS(-) ci-dessous.

Tableau des Plus (+)										Total	
I										0	
A	4	2	5	3	2	4	3	5	2	1	31
P	5	5									10
C	2										2
S	5	1	2	1	3	3	5				20

Tableau des Moins (-)										Total	
I	3	4	3	3	5	5	1	3			27
A	5										5
P	2	3	3	2	1	3	3				17
C	3	1	2	5							11
S											0

Différence	
I	-27
A	26
P	-7
C	-9
S	20

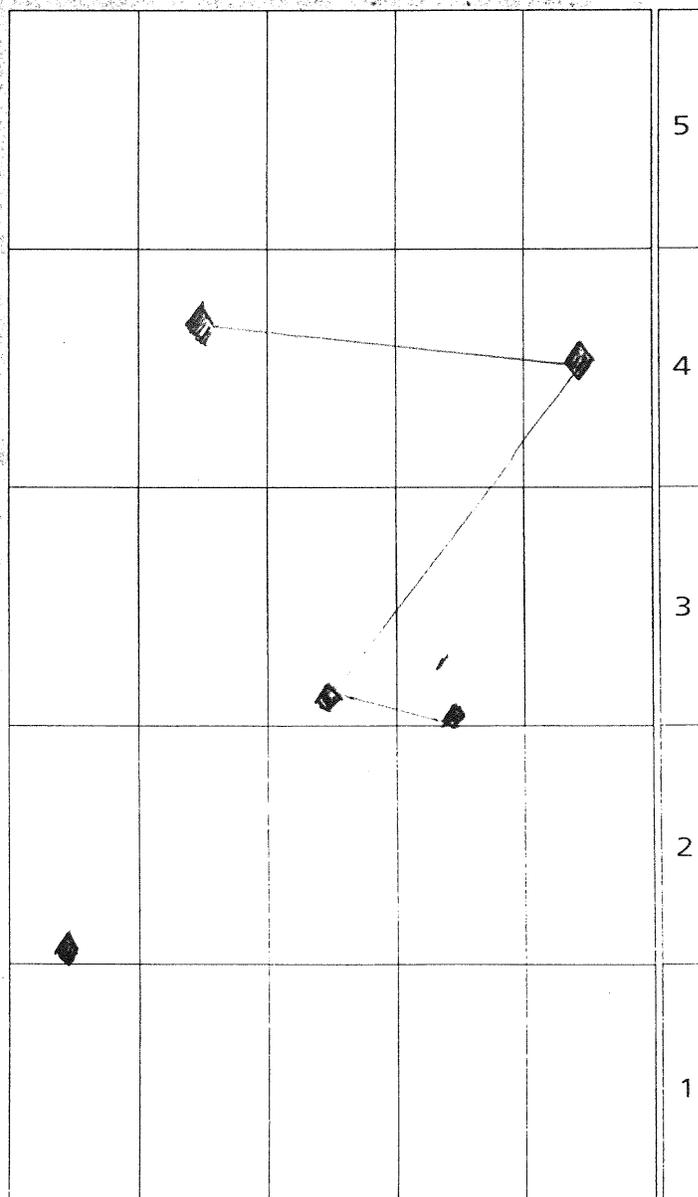
Vérifiez si vous avez inscrit 20 chiffres dans chacun des tableaux PLUS(+) et MOINS(-) ci-dessus.

COMPTEZ ET ENREGISTREZ

5. Faites la somme des chiffres de vos lignes I,A,P,C et S de votre Tableau des PLUS(+).
6. Inscrivez votre total dans la colonne Total du Tableau des PLUS(+).
7. Faites la somme des chiffres de vos lignes I,A,P,C et S de votre Tableau des MOINS(-).
8. Inscrivez votre total dans la colonne Total du Tableau des MOINS(-).
9. Sur chaque ligne I,A,P,C et S, ci-dessus, calculez la différence de votre total du Tableau des PLUS(+) et des MOINS(-), et inscrivez votre réponse dans la colonne Différence au bout de chaque ligne des deux tableaux PLUS ou MOINS.
10. Indiquez devant chacune de vos réponses dans la colonne Différence le signe (+), ou le signe (-) selon le cas.

VOTRE GRAPHIQUE

47	50
43	46
39	42
35	38
31	34
27	30
23	26
19	22
15	18
11	14
7	10
3	6
-1	2
-5	-2
-9	-6
-13	-10
-17	-14
-21	-18
-25	-22
-29	-26
-33	-30
-37	-34
-41	-38
-45	-42
-50	-46



TRACEZ

11. Sous chaque colonne identifiée par les lettres I,A,P,C et S de «VOTRE GRAPHIQUE» collez la pastille correspondante vis-à-vis du chiffre correspondant à votre réponse de la colonne Différence. Exemple: Si votre réponse dans la colonne Différence de la lettre I est +8 collez votre pastille I, vis-à-vis des chiffres 7 10 sous la lettre I de «VOTRE GRAPHIQUE».
12. Reliez d'un trait vos pastilles I,A,P,C et S.
13. Pour terminer, vérifiez dans la colonne SEGMENT de «VOTRE GRAPHIQUE», vis-à-vis quel chiffre de 1 à 5 vous avez collé chacune de vos pastilles et indiquez ce chiffre sous «VOTRE GRAPHIQUE» vis-à-vis des lettres correspondantes.

SEGMENT → $\frac{-27}{I}$ $\frac{26}{A}$ $\frac{-7}{P}$ $\frac{-9}{C}$ $\frac{20}{S}$

Pol. Néantant

COMMENT RÉPONDRE À CHAQUE GROUPE DE 4 QUALITÉS

- A. Étudiez les quatre mots dans chacune des vingt (20) cases ci-dessous, **en pensant à comment vous agissez et vous vous sentez** par rapport à chacun de ces mots.
- B. Choisissez un seul mot, celui qui vous représente **le plus** et inscrivez un X vis-à-vis ce mot dans la colonne PLUS (+).
- C. Choisissez ensuite celui qui vous représente **le moins bien** et inscrivez un X vis-à-vis ce mot dans la colonne MOINS (-).

- D. Faites de même pour les 20 groupes de mots descriptifs. Ne vous préoccupez pas de la dernière colonne pour le moment (voir exemple 1.)

Exemple 1:

		PLUS (+)	MOINS (-)	
1	Téméraire	X		I5
	Adroite			P2
	Enthousiaste			A4
	Analytique		X	C4

Dans cet exemple 1, selon ses choix, la personne qui a répondu tend à être le plus «Téméraire» et le moins «Analytique».

		PLUS (+)	MOINS (-)				PLUS (+)	MOINS (-)	
1	Téméraire			I5	11	Persévérante		X	C2
	Adroite		X	P2		Se spécialise			A5
	Enthousiaste	X		A4		A des objectifs			I2
	Analytique			C4		Aimable	X		S1
2	Sens civique	X		S5	12	Motivée			A2
	Sûre de soi		X	I3		Doute/Incertaine	X		C2
	Consciente			A2		Voit loin			I2
	Manuelle			P1		Bricoleuse		X	P1
3	Émotive	X		A2	13	Persuasive	X		S3
	Directe			I5		Impliquée			A3
	Bonne alimentation		X	P3		Systématique		X	C5
	Catégorise			C2		Rêveuse			I1
4	Responsable	X		A5	14	Disponible	X		A3
	Prudente		X	C3		Influente			S3
	Sociable			S3		Indépendante			C2
	Éloquente			P5		Pratique un sport exigeant		X	P3
5	Exige des faits			C5	15	Autoritaire		X	I5
	En bonne forme	X		P5		Toujours prête			A3
	Esprit aventureux		X	I4		Inspire confiance	X		S3
	Meneuse			S3		Aime bien paraître			P4
6	Pratique un sport léger			P3	16	Raisonnée			C3
	Suit les règles			C3		Empathique			S5
	Aime choisir	X		A3		Autonome		X	A5
	Rapide		X	I3		Excellente santé	X		P5
7	Bonne marcheuse/coureuse		X	P3	17	S'exprime bien			P5
	Confiante en soi			I2		Exigeante		X	I5
	Courtoise	X		S1		Passionnée	X		A5
	Connaissante			C1		Négociatrice			S4
8	Créatrice		X	I3	18	Volontaire	X		A2
	Démonstrative			S2		Voit grand		X	I1
	Précise			C5		Convaincante			S2
	Affectueuse	X		A2		Soigne son image			P4
9	Esprit critique			C3	19	Perfectionniste			C5
	Visualisatrice			I2		Grande sportive		X	P3
	Bonne équilibriste	X		S2		Prend des risques			I4
	Agile		X	P2		Civilisée	X		S5
10	Altruiste			S5	20	Attentive	X		A1
	Méfiant		X	C1		Esprit d'équipe			S2
	Joueuse			P2		Rigoureuse			C4
	Spontanée	X		A4		Compétitive		X	I3

Première rencontre avec la personne cliente qui veut gérer son poids-santé

Soyez assuré que les informations reçues seront strictement confidentielles.

I Information personnelle

Nom ELIANE Prénom (Maha)
 Âge 40 Statut civil MARIE Nombre d'enfants 3
 Emploi Educatrice pré-scol. Scolarité DEC

- Vérification des préalables physiques, cognitifs, imaginatifs, affectifs et sociaux.

II Information portant sur la fonction physique

A. Alimentation

	Oui	Non
1. Prenez-vous trois repas par jour ?	✓	
2. Mangez-vous à des heures plus ou moins fixes ?	✓	
3. Consommez-vous de la viande ? <u>36 2R</u>	✓	
4. Si oui, fréquence : <u>5</u> / semaine		
5. Consommez-vous des légumes ? <u>+ Fruits 1/j</u>	✓	
6. Si oui, fréquence : <u>Tous les jours</u> / semaine		
7. Consommez-vous du lait et des produits laitiers ?	✓	
8. Si oui, fréquence : <u>4</u> / semaine		
9. Buvez-vous de l'eau ? <u>50/j</u>	✓	
10. Si oui, fréquence : <u>50/j</u> / semaine		
11. Buvez-vous du café et ou du thé ? <u>(tisane)</u>		✓
12. Si oui, fréquence : <u>1</u> / semaine		
13. Buvez-vous des boissons gazeuses ?	✓	
14. Si oui, fréquence : <u>2</u> / semaine <u>(Dieté)</u>		
Commentaires :		

III Vérification de la motivation de la personne cliente pour la gestion de son poids-santé

	Oui	Non
23. Avez-vous déjà suivi un régime quelconque pour gérer votre poids-santé?	✓	
Si oui, lequel? <i>① Overight watcher</i>		
<i>② fit for life ③ Herbalife</i>		
<i>④ Naturopathe</i>		
Durée: <i>① 1 an</i>		
<i>② 2 mois</i>		
<i>③ 4 mois</i>		
24. Êtes-vous satisfait du résultat? <i>④ OUI</i>		
<i>① ✓</i>		
<i>② ✓</i>		
25. Sinon, pourquoi ne l'étiez-vous pas? <i># je l'étais.</i>		
26. Quel est votre poids actuel? <i>194 lbs.</i>		
27. Pourquoi voulez-vous perdre du poids? <i>Moi-même être mieux ds sa peau paraître mieux [je ne m'accepte pas]</i>		
28. Avec quel poids vous sentez-vous confortable? <i>130 lbs.</i>		
29. Est-ce que vous voulez faire un certain effort pour atteindre votre poids idéal . comme par exemple : changer certaines habitudes alimentaires, si c'est le cas : ou pratiquer certains exercices physiques ?	✓	
30. Est-ce que vous pouvez le faire ?	✓	
31. Si oui, quel temps pouvez-vous consacrer à cela. En terme d'heures : • et de fréquence : <i>9h</i> semaine		
32. Voulez-vous passer un test pour connaître votre taux de gras, votre taux de gras idéal et votre poids santé ?	✓	
33. Voulez-vous répondre à un questionnaire (Synergimax) qui vous permettra de mieux vous connaître et qui nous permettra de mieux communiquer ensemble ?	✓	
Commentaires :		

IV APPRENTISSAGE COGNITIF

34. Voulez-vous vous documenter sur le sujet (le poids-santé) ?		
35. Nous pensons qu'un des facteurs importants qui nous aidera à atteindre l'objectif est de travailler sur la personne au complet et non sur un seul aspect. Voulez-vous en savoir plus sur la personne synergique ?	✓	
Commentaires :		

V RELATIONS SOCIALES

Êtes –vous satisfait de :	Pas satisfait	Assez satisfait	Très satisfait
36. Du genre de travail que vous effectuez ?		✓	
37. De la relation avec votre directeur immédiat ?			✓
38. De la relation avec votre conjoint (s'il y a lieu) ?		✓	
39. De la relation avec vos enfants (s'il y a lieu) ?		✓	
40. De la relation avec vos parents ?		✓	
41. De la relation avec vos amis ?			✓
Commentaires :			

VI ENGAGEMENT

	Oui	Non
42. Êtes-vous prêt à signer une entente qui nous engage à mener à terme ce que nous entreprenons ?	✓	
Commentaires :		

ANALYSE DE LA COMPOSITION DU CORPS

Onzième personne cliente : Méliissa

Taille : 5 pi 3,7 po (1,61 m) Sexe : M F Âge : 22 ansIndice de masse corporelle prétest : 25,16 Poids initial : 144 lbs (65,23kg)

	Pré-test	Post-test			
Poids (Lbs)	144	140			
Graisse %	40,3 %	30 %			
(Lbs)	58	42			
Maigre %	59,7 %	70 %			
(Lbs)	86	98			
Eau %	41,67 %	45 %			
(Lbs)	60	63			
Calories/jour	1 343	1 460			
Poids idéal	108	127			
% de graisse idéal	23 %	23 %			

1. Composez le Tableau des PLUS (+) et des MOINS (-) ci-dessous, à partir de vos réponses des cases 1 à 20 de la page 2.
2. Au Tableau des PLUS(+) ci-dessous, inscrivez le chiffre indiqué à côté de la lettre de votre réponse de la page 2. Exemple: Si votre réponse à la colonne des PLUS de la case 1 est TÊMÉRAIRE, inscrivez le chiffre 5 vis-à-vis de la lettre I dans le Tableau des PLUS(+) ci-dessous.

Tableau des Plus (+)										Total	
I	3	2	2								7
A	2	3	4	3	3	3	5	2	1		26
P											0
C	4	3	3	5							15
S	5	3	1	1							10

Tableau des Moins (-)										Total	Différence	
I	5	5	3								13	I -6
A	5										5	A 21
P	2	1	5	3	2	1	5	3			22	P -22
C	2	5	3	5	1	5					21	C -6
S	3	2									5	S 5

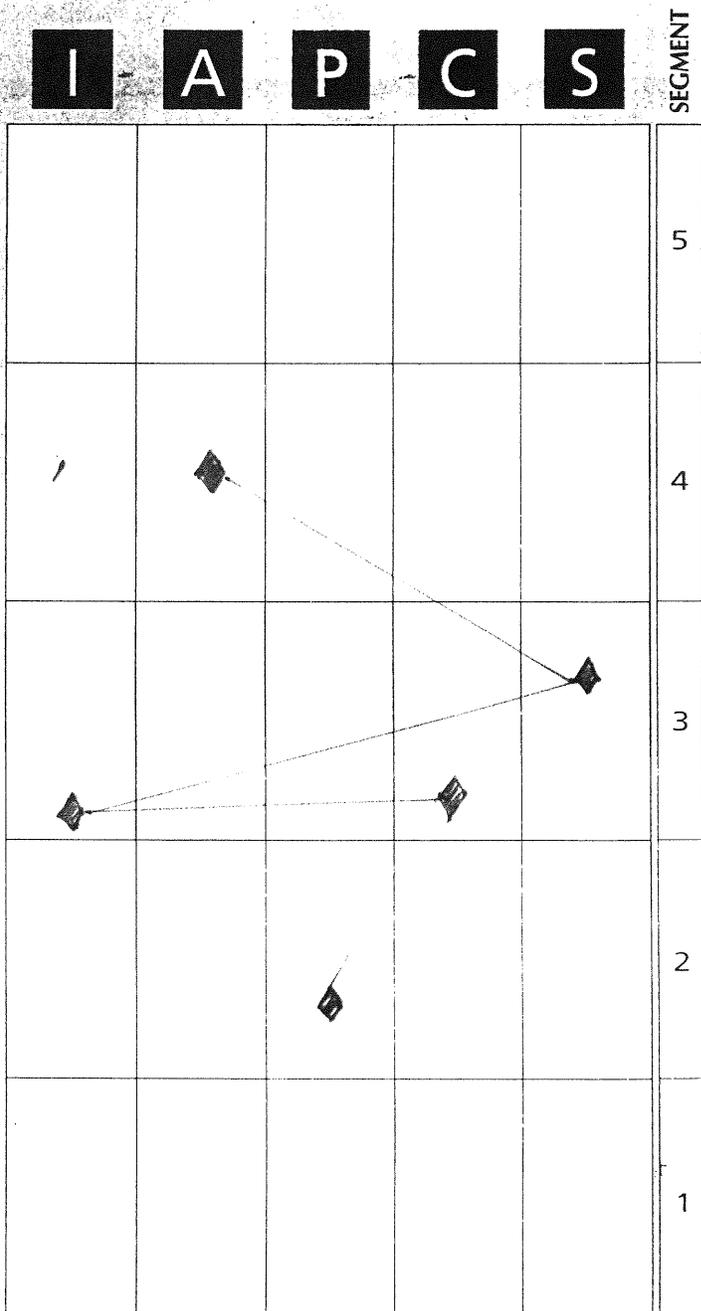
Vérifiez si vous avez inscrit 20 chiffres dans chacun des tableaux PLUS(+) et MOINS(-) ci-dessus.

COMPTEZ ET ENREGISTREZ

5. Faites la somme des chiffres de vos lignes I,A,P,C et S de votre Tableau des PLUS(+).
6. Inscrivez votre total dans la colonne Total du Tableau des PLUS(+).
7. Faites la somme des chiffres de vos lignes I,A,P,C et S de votre Tableau des MOINS(-).
8. Inscrivez votre total dans la colonne Total du Tableau des MOINS(-).
9. Sur chaque ligne I,A,P,C et S, ci-dessus, calculez la différence de votre total du Tableau des PLUS(+) et des MOINS(-), et inscrivez votre réponse dans la colonne Différence au bout de chaque ligne des deux tableaux PLUS ou MOINS.
10. Indiquez devant chacune de vos réponses dans la colonne Différence le signe (+), ou le signe (-) selon le cas.

VOTRE GRAPHIQUE

47	50
43	46
39	42
35	38
31	34
27	30
23	26
19	22
15	18
11	14
7	10
3	6
-1	2
-5	-2
-9	-6
-13	-10
-17	-14
-21	-18
-25	-22
-29	-26
-33	-30
-37	-34
-41	-38
-45	-42
-50	-46



TRACEZ

11. Sous chaque colonne identifiée par les lettres I,A,P,C et S de «VOTRE GRAPHIQUE» collez la pastille correspondante vis-à-vis du chiffre correspondant à votre réponse de la colonne Différence. Exemple: Si votre réponse dans la colonne Différence de la lettre I est +8 collez votre pastille I, vis-à-vis des chiffres 7 10 sous la lettre I de «VOTRE GRAPHIQUE».
12. Reliez d'un trait vos pastilles I,A,P,C et S.
13. Pour terminer, vérifiez dans la colonne SEGMENT de «VOTRE GRAPHIQUE», vis-à-vis quel chiffre de 1 à 5 vous avez collé chacune de vos pastilles et indiquez ce chiffre sous «VOTRE GRAPHIQUE» vis-à-vis des lettres correspondantes.

SEGMENT → I. 21 A P C S

COMMENT RÉPONDRE À CHAQUE GROUPE DE 4 QUALITÉS

- A. Étudiez les quatre mots dans chacune des vingt (20) cases ci-dessous, **en pensant à comment vous agissez et vous vous sentez** par rapport à chacun de ces mots.
- B. Choisissez un seul mot, celui qui vous représente **le plus** et inscrivez un X vis-à-vis ce mot dans la colonne PLUS (+).
- C. Choisissez ensuite celui qui vous représente **le moins bien** et inscrivez un X vis-à-vis ce mot dans la colonne MOINS (-).

- D. Faites de même pour les 20 groupes de mots descriptifs. Ne vous préoccupez pas de la dernière colonne pour le moment (voir exemple 1.)

Exemple 1:

		PLUS (+)	MOINS (-)	
1	Téméraire	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	I5
	Adroite	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	P2
	Enthousiaste	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	A4
	Analytique	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	C4

Dans cet exemple 1, selon ses choix, la personne qui a répondu tend à être le plus «Téméraire» et le moins «Analytique».

		PLUS (+)	MOINS (-)				PLUS (+)	MOINS (-)	
1	Téméraire	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	I5	11	Persévérante	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	C2
	Adroite	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	P2		Se spécialise	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	A5
	Enthousiaste	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	A4		A des objectifs	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	I2
	Analytique	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	C4		Aimable	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	S1
2	Sens civique	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	S5	12	Motivée	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	A2
	Sûre de soi	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	I3		Doute/Incertaine	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	C2
	Consciente	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	A2		Voit loin	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	I2
	Manuelle	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	P1		Bricoleuse	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	P1
3	Émotive	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	A2	13	Persuasive	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	S3
	Directe	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	I5		Impliquée	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	A3
	Bonne alimentation	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	P3		Systématique	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	C5
	Catégorise	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	C2		Rêveuse	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	I1
4	Responsable	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	A5	14	Disponible	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	A3
	Prudente	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	C3		Influente	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	S3
	Sociable	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	S3		Indépendante	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	C2
	Éloquente	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	P5		Pratique un sport exigeant	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	P3
5	Exige des faits	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	C5	15	Autoritaire	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	I5
	En bonne forme	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	P5		Toujours prête	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	A3
	Esprit aventureux	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	I4		Inspire confiance	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	S3
	Meneuse	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	S3		Aime bien paraître	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	P4
6	Pratique un sport léger	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	P3	16	Raisonnée	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	C3
	Suit les règles	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	C3		Empathique	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	S5
	Aime choisir	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	A3		Autonome	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	A5
	Rapide	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	I3		Excellente santé	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	P5
7	Bonne marcheuse/coureuse	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	P3	17	S'exprime bien	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	P5
	Confiante en soi	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	I2		Exigeante	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	I5
	Courtoise	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	S1		Passionnée	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	A5
	Connaissante	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	C1		Négociatrice	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	S4
8	Créatrice	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	I3	18	Volontaire	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	A2
	Démonstrative	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	S2		Voit grand	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	I1
	Précise	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	C5		Convaincante	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	S2
	Affectueuse	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	A2		Soigne son image	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	P4
9	Esprit critique	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	C3	19	Perfectionniste	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	C5
	Visualisatrice	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	I2		Grande sportive	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	P3
	Bonne équipière	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	S2		Prend des risques	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	I4
	Agile	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	P2		Civilisée	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	S5
10	Altruiste	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	S5	20	Attentive	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	A1
	Méfiant	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	C1		Esprit d'équipe	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	S2
	Joueuse	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	P2		Rigoureuse	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	C4
	Spontanée	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	A4		Compétitive	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	I3

Première rencontre avec la personne cliente qui veut gérer son poids-santé

Soyez assuré que les informations reçues seront strictement confidentielles.

I Information personnelle

Nom L. Prénom M.
 Âge 22 Statut civil C Nombre d'enfants 0
 Emploi intervenante Scolarité DEC.

- Vérification des préalables physiques, cognitifs, imaginatifs, affectifs et sociaux.

II Information portant sur la fonction physique

A. Alimentation

	Oui	Non
1. Prenez-vous trois repas par jour ?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Mangez-vous à des heures plus ou moins fixes ?	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
3. Consommez-vous de la viande ? <u>viande</u>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Si oui, fréquence : <u>3 / semaine</u>		
5. Consommez-vous des légumes ? <u>les fruits</u>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Si oui, fréquence : <u>2 / semaine</u>		
7. Consommez-vous du lait et des produits laitiers ?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. Si oui, fréquence : <u>2 / semaine</u>		
9. Buvez-vous de l'eau ? <u>à tous les 15</u>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10. Si oui, fréquence : <u>1 fois</u> / semaine		
11. Buvez-vous du café et ou du thé ? <u>de 1 à 2 fois par semaine</u>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12. Si oui, fréquence : <u>1 sachet / semaine</u>		
13. Buvez-vous des boissons gazeuses ? <u>eau gazeuse</u>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
14. Si oui, fréquence : <u>1 fois</u> par / semaine		
Commentaires :		

B. Exercices physiques

	Oui	Non
15. Pratiquez-vous un sport ?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
16. Si oui, le(s)quel(s) : <i>escalade , Tae bo , ski alpin</i>		
<i>1x sem 1x sem 1x 2 sem</i>		
Fréquence : / semaine		
17. Faites-vous de l'exercice physique ?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Si oui, le lieu :		
Fréquence : /semaine		
Commentaires : <i>L'exercice physique est incluse dans les sports.</i>		

C. Autres informations

	Oui	Non
18. Prenez-vous des boissons alcoolisées ?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
La(les)quelle(s) : <i>alcools sucrés</i>		
Fréquence : <i>1x mois + semaine 250ml</i>		
19. Fumez-vous ?	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Si oui, fréquence /semaine		
20. Avez-vous déjà fumé ?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Durée : <i>de 12 à 22 ans 1pqt /sem.</i>		
21. Prenez-vous des médicaments	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Si oui, pour quelles raisons :		
<i>Pas régulièrement</i>		
22. Question facultative :		
Prenez-vous de la drogue ?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Si oui, fréquence / semaine		
Commentaires : <i>quantité légère (marijuana)</i>		

III Vérification de la motivation de la personne cliente pour la gestion de son poids-santé

	Oui	Non
23. Avez-vous déjà suivi un régime quelconque pour gérer votre poids-santé?		X
Si oui, lequel ?		
Durée :		
24. Êtes-vous satisfait du résultat ?		
25. Sinon, pourquoi ne l'étiez-vous pas ?		
26. Quel est votre poids actuel ? <u>135 lbs (avant 150 lbs)</u>		
27. Pourquoi voulez-vous perdre du poids ? <u>Par être mieux dans ma peau.</u>		
28. Avec quel poids vous sentez-vous confortable? <u>125 / 130 lbs</u>		
29. Est-ce que vous voulez faire un certain effort pour atteindre votre poids idéal, comme par exemple : changer certaines habitudes alimentaires, si c'est le cas : ou pratiquer certains exercices physiques ?	X	
30. Est-ce que vous pouvez le faire ?	X	
31. Si oui, quel temps pouvez-vous consacrer à cela. <u>tout mon temps.</u> En terme d'heures : _____ et de fréquence : _____ semaine		
32. Voulez-vous passer un test pour connaître votre taux de gras, votre taux de gras idéal et votre poids santé ?	X	
33. Voulez-vous répondre à un questionnaire (Synergimax) qui vous permettra de mieux vous connaître et qui nous permettra de mieux communiquer ensemble ?	X	
Commentaires :		

IV APPRENTISSAGE COGNITIF

34. Voulez-vous vous documenter sur le sujet (le poids-santé) ?	X	
35. Nous pensons qu'un des facteurs importants qui nous aidera à atteindre l'objectif est de travailler sur la personne au complet et non sur un seul aspect. Voulez-vous en savoir plus sur la personne synergique ?	X	
Commentaires :		

V RELATIONS SOCIALES

Êtes –vous satisfait de :	Pas satisfait	Assez satisfait	Très satisfait
36. Du genre de travail que vous effectuez ?	X		
37. De la relation avec votre directeur immédiat ?	X		
38. De la relation avec votre conjoint (s'il y a lieu) ?		X	
39. De la relation avec vos enfants (s'il y a lieu) ?			
40. De la relation avec vos parents ?		X	
41. De la relation avec vos amis ?		X	
Commentaires :			
Je suis en démarche pour			
changer d'emploi			

VI ENGAGEMENT

	Oui	Non
42. Êtes-vous prêt à signer une entente qui nous engage à mener à terme ce que nous entreprenons ?	X	
Commentaires :		

ANALYSE DE LA COMPOSITION DU CORPS

Douzième personne cliente : Angelo

Taille : 5 pi 5 po (1,65 m) Sexe : M F Âge : 50 ans

Indice de masse corporelle prétest : 26,96 Poids initial : 162 lbs (73,39kg)

	Pré-test	Post-test			
Poids (Lbs)	162	158			
Graisse %	33,3 %	29,9 %			
(Lbs)	54	47			
Maigre %	66,7 %	70,1 %			
(Lbs)	108	111			
Eau %	46,91 %	46,20 %			
(Lbs)	76	73			
Calories/jour	1 559	1 586			
Poids idéal	133	133			
% de graisse idéal	19 %	19 %			

COMMENT RÉPONDRE À CHAQUE GROUPE DE 4 QUALITÉS

- Étudiez les quatre mots dans chacune des vingt (20) cases ci-dessous, **en pensant à comment vous agissez et vous vous sentez** par rapport à chacun de ces mots.
- Choisissez un seul mot, celui qui vous représente **le plus** et inscrivez un X vis-à-vis ce mot dans la colonne PLUS (+).
- Choisissez ensuite celui qui vous représente **le moins bien** et inscrivez un X vis-à-vis ce mot dans la colonne MOINS (-).

- Faites de même pour les 20 groupes de mots descriptifs. Ne vous préoccupez pas de la dernière colonne pour le moment (voir exemple 1.)

Exemple 1 :

		PLUS (+)	MOINS (-)	
1	Téméraire	X		I5
	Adroite			P2
	Enthousiaste			A4
	Analytique		X	C4

Dans cet exemple 1, selon ses choix, la personne qui a répondu tend à être le plus «Téméraire» et le moins «Analytique».

		PLUS (+)	MOINS (-)				PLUS (+)	MOINS (-)	
1	Téméraire		X	I5	11	Persévérante			C2
	Adroite			P2		Se spécialise		X	A5
	Enthousiaste	X		A4		A des objectifs			I2
	Analytique			C4		Aimable	X		S1
2	Sens civique			S5	12	Motivée			A2
	Sûre de soi			I3		Doute/Incertaine			C2
	Consciente		X	A2		Voit loin		X	I2
	Manuelle	X		P1		Bricoleuse	X		P1
3	Émotive	X		A2	13	Persuasive			S3
	Directe		X	I5		Impliquée			A3
	Bonne alimentation			P3		Systématique		X	C5
	Catégorise		X	C2		Rêveuse	X		I1
4	Responsable			A5	14	Disponible			A3
	Prudente		X	C3		Influente			S3
	Sociable	X		S3		Indépendante	X		C2
	Éloquente	X		P5		Pratique un sport exigeant		X	P3
5	Exige des faits		X	C5	15	Autoritaire		X	I5
	En bonne forme			P5		Toujours prête			A3
	Esprit aventureux	X		I4		Inspire confiance			S3
	Meneuse			S3		Aime bien paraître	X		P4
6	Pratique un sport léger			P3	16	Raisonnée		X	C3
	Suit les règles		X	C3		Empathique	X		S5
	Aime choisir		X	A3		Autonome			A5
	Rapide	X		I3		Excellente santé			P5
7	Bonne marcheuse/coureuse			P3	17	S'exprime bien			P5
	Confiante en soi			I2		Exigeante	X		I5
	Courtoise		X	S1		Passionnée			A5
	Connaissante	X		C1		Négociatrice		X	S4
8	Créatrice	X		I3	18	Volontaire			A2
	Démonstrative		X	S2		Voit grand	X		I1
	Précise			C5		Convaincante		X	S2
	Affectueuse			A2		Soigne son image		X	P4
9	Esprit critique		X	C3	19	Perfectionniste			C5
	Visualisatrice	X		I2		Grande sportive		X	P3
	Bonne équipière			S2		Prend des risques	X		I4
	Agile			P2		Civilisée			S5
10	Altruiste			S5	20	Attentive			A1
	Méfiant			C1		Esprit d'équipe	X		S2
	Joueuse		X	P2		Rigoureuse			C4
	Spontanée	X		A4		Compétitive		X	I3

REMPLISSEZ LES TABLEAUX SUIVANTS

1. Composez le Tableau des PLUS(+) et des MOINS(-) ci-dessous, à partir de vos réponses des cases 1 à 20 de la page 2.
2. Au Tableau des PLUS(+) ci-dessous, inscrivez le chiffre indiqué à côté de la lettre de votre réponse de la page 2. Exemple: Si votre réponse à la colonne des PLUS de la case 1 est TÊMÉRAIRE, inscrivez le chiffre 5 vis-à-vis de la lettre I dans le Tableau des PLUS(+) ci-dessous.

Tableau des Plus (+)								Total	
I	4	3	3	2	1	5	1	4	23
A	4	2	4						10
P	1	5	1	4					11
C	1	2							3
S	1	5	2						8

Tableau des Moins (-)								Total	Différence
I	5	5	2	5	3			20	I - 3
A	2	5						7	A 3
P	2	3	3					8	P 3
C	3	5	3	3	5	3		22	C - 19
S	1	2	4	2				9	S - 1

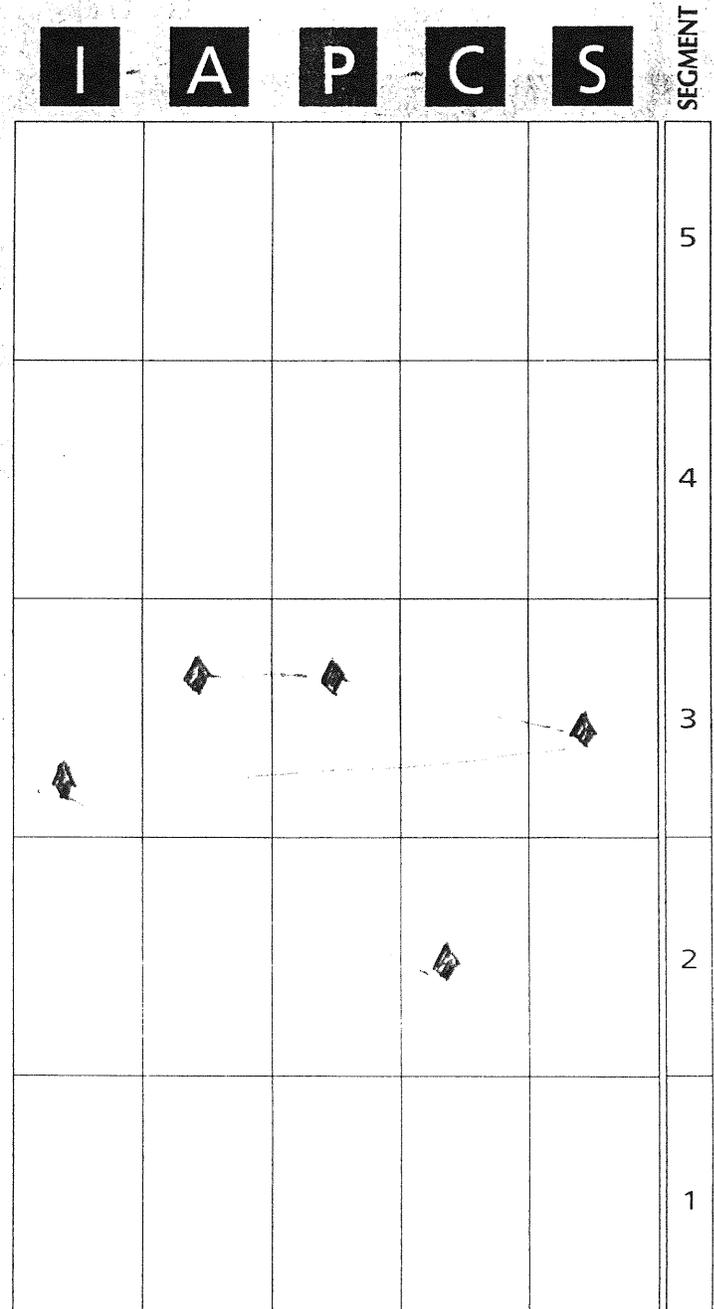
Vérifiez si vous avez inscrit 20 chiffres dans chacun des tableaux PLUS(+) et MOINS(-) ci-dessus.

COMPTEZ ET ENREGISTREZ

5. Faites la somme des chiffres de vos lignes I,A,P,C et S de votre Tableau des PLUS(+).
6. Inscrivez votre total dans la colonne Total du Tableau des PLUS(+).
7. Faites la somme des chiffres de vos lignes I,A,P,C et S de votre Tableau des MOINS(-).
8. Inscrivez votre total dans la colonne Total du Tableau des MOINS(-).
9. Sur chaque ligne I,A,P,C et S, ci-dessus, calculez la différence de votre total du Tableau des PLUS(+) et des MOINS(-), et inscrivez votre réponse dans la colonne Différence au bout de chaque ligne des deux tableaux PLUS ou MOINS.
10. Indiquez devant chacune de vos réponses dans la colonne Différence le signe (+), ou le signe (-) selon le cas.

VOTRE GRAPHIQUE

47	50
43	46
39	42
35	38
31	34
27	30
23	26
19	22
15	18
11	14
7	10
3	6
-1	2
-5	-2
-9	-6
-13	-10
-17	-14
-21	-18
-25	-22
-29	-26
-33	-30
-37	-34
-41	-38
-45	-42
-50	-46



TRACEZ

11. Sous chaque colonne identifiée par les lettres I,A,P,C et S de «VOTRE GRAPHIQUE» collez la pastille correspondante vis-à-vis du chiffre correspondant à votre réponse de la colonne Différence. Exemple: Si votre réponse dans la colonne Différence de la lettre I est +8 collez votre pastille I, vis-à-vis des chiffres 7 10 sous la lettre I de «VOTRE GRAPHIQUE».
12. Reliez d'un trait vos pastilles I,A,P,C et S.
13. Pour terminer, vérifiez dans la colonne SEGMENT de «VOTRE GRAPHIQUE», vis-à-vis quel chiffre de 1 à 5 vous avez collé chacune de vos pastilles et indiquez ce chiffre sous «VOTRE GRAPHIQUE» vis-à-vis des lettres correspondantes.

SEGMENT → I A P C S

PA

Première rencontre avec la personne cliente qui veut gérer son poids-santé

Soyez assuré que les informations reçues seront strictement confidentielles.

I Information personnelle

Nom A [REDACTED] Prénom _____
 Âge 50 Statut civil Marie Nombre d'enfants 1
 Emploi Cuisinier Scolarité Secondaire II

- Vérification des préalables physiques, cognitifs, imaginatifs, affectifs et sociaux.

II Information portant sur la fonction physique

A. Alimentation

	Oui	Non
1. Prenez-vous trois repas par jour ?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Mangez-vous à des heures plus ou moins fixes ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Consommez-vous de la viande ?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Si oui, fréquence : <u>7</u> / semaine		
5. Consommez-vous des légumes ?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Si oui, fréquence : <u>4</u> / semaine		
7. Consommez-vous du lait et des produits laitiers ?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. Si oui, fréquence : <u>7</u> / semaine		
9. Buvez-vous de l'eau ? <u>à l'occasion</u>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10. Si oui, fréquence : _____ / semaine		
11. Buvez-vous du café et ou du thé ? <u>café</u>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12. Si oui, fréquence : <u>35</u> / semaine		
13. Buvez-vous des boissons gazeuses ?	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
14. Si oui, fréquence : _____ / semaine		
Commentaires :		

B. Exercices physiques

	Oui	Non
15. Pratiquez-vous un sport ?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
16. Si oui, le(s)quel(s) :	<i>du vélo</i>	
Fréquence :	/ semaine	
17. Faites-vous de l'exercice physique ?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Si oui, le lieu :	<i>occasionnellement</i>	
Fréquence :	/semaine	
Commentaires :		

C. Autres informations

	Oui	Non
18. Prenez-vous des boissons alcoolisées ?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
La(les)quelle(s) :	<i>du vin</i>	
Fréquence :	<i>1 ou 2 / semaine</i>	
19. Fumez-vous ?	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Si oui, fréquence	/semaine	
20. Avez-vous déjà fumé ?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Durée :	<i>15 ans</i>	
21. Prenez-vous des médicaments	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Si oui, pour quelles raisons :		
22. Question facultative :		
Prenez-vous de la drogue ?	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Si oui, fréquence	/ semaine	
Commentaires :		

III Vérification de la motivation de la personne cliente pour la gestion de son poids-santé

	Oui	Non
23. Avez-vous déjà suivi un régime quelconque pour gérer votre poids-santé?		<input checked="" type="checkbox"/>
Si oui, lequel ?		
Durée :		
24. Êtes-vous satisfait du résultat ?		
25. Sinon, pourquoi ne l'étiez-vous pas ?		
26. Quel est votre poids actuel ? <u>160 lbs</u>		
27. Pourquoi voulez-vous perdre du poids ? <u>Pour améliorer ma santé</u>		
28. Avec quel poids vous sentez-vous confortable? <u>150 lbs</u>		
29. Est-ce que vous voulez faire un certain effort pour atteindre votre poids idéal, comme par exemple : changer certaines habitudes alimentaires, si c'est le cas ; ou pratiquer certains exercices physiques ?	<input checked="" type="checkbox"/>	
30. Est-ce que vous pouvez le faire ?	<input checked="" type="checkbox"/>	
31. Si oui, quel temps pouvez-vous consacrer à cela. En terme d'heures : _____ et de fréquence : <u>7h / semaine</u>		
32. Voulez-vous passer un test pour connaître votre taux de gras, votre taux de gras idéal et votre poids santé ?	<input checked="" type="checkbox"/>	
33. Voulez-vous répondre à un questionnaire (Synergimax) qui vous permettra de mieux vous connaître et qui nous permettra de mieux communiquer ensemble ?	<input checked="" type="checkbox"/>	
Commentaires :		

IV APPRENTISSAGE COGNITIF

oui

34. Voulez-vous vous documenter sur le sujet (le poids-santé) ?	<i>✓</i>	
35. Nous pensons qu'un des facteurs importants qui nous aidera à atteindre l'objectif est de travailler sur la personne au complet et non sur un seul aspect. Voulez-vous en savoir plus sur la personne synergique ?		
Commentaires :		

V RELATIONS SOCIALES

Êtes-vous satisfait de :	Pas satisfait	Assez satisfait	Très satisfait
36. Du genre de travail que vous effectuez ?		<i>✓</i>	
37. De la relation avec votre directeur immédiat ?		<i>✓</i>	
38. De la relation avec votre conjoint (s'il y a lieu) ?			<i>✓</i>
39. De la relation avec vos enfants (s'il y a lieu) ?			<i>✓</i>
40. De la relation avec vos parents ?			
41. De la relation avec vos amis ?		<i>✓</i>	
Commentaires :			

VI ENGAGEMENT

	Oui	Non
42. Êtes-vous prêt à signer une entente qui nous engage à mener à terme ce que nous entreprenons ?	<i>✓</i>	
Commentaires :		

ANALYSE DE LA COMPOSITION DU CORPS

Treizième personne cliente : **Micheline**Taille : 5 pi (1,52m) Sexe : M F Âge : 58 ansIndice de masse corporelle prétest 35,88 Poids initial : 183 lbs (82,9kg)

	Pré-test	Post-test			
Poids (Lbs)	183	185			
Graisse %	59,4 %	52,4 %			
(Lbs)	109	97			
Maigre %	40,6 %	47,6 %			
(Lbs)	74	88			
Eau %	31,16 %	31 %			
(Lbs)	58	60			
Calories/jour	1 588	1 382			
Poids idéal	150	145			
% de graisse idéal	26 %	26 %			

1. Composez le Tableau des PLUS(+) et des MOINS(-) ci-dessous, à partir de vos réponses des cases 1 à 20 de la page 2.
2. Au Tableau des PLUS(+) ci-dessous, inscrivez le chiffre indiqué à côté de la lettre de votre réponse de la page 2. Exemple: Si votre réponse à la colonne des PLUS de la case 1 est TÊMÉRAIRE, inscrivez le chiffre 5 vis-à-vis de la lettre I dans le Tableau des PLUS(+) ci-dessous.

Tableau des Plus (+)										Total
I	3									3
A	2	2	3	3	2	1				13
P	2	4								6
C	5	2	2	3	5					17
S	5	3	1	2	5	4				20

3. Faites de même pour le Tableau des MOINS (-). Exemple: Si votre réponse à la colonne des MOINS de la case 1 est ANALYTIQUE, inscrivez le chiffre 4 vis-à-vis de la lettre C dans le Tableau des MOINS(-) ci-dessous.
4. Faites de même pour les 19 autres cases de la page 2. Inscrivez le chiffre correspondant à vos réponses vis-à-vis des lettres correspondantes des Tableaux PLUS(+) et MOINS(-) ci-dessous.

Tableau des Moins (-)										Total	Différence
I	5	3	4	2	2	-				16	I - 17
A										0	A 13
P	5	3	2	1	3	5	5	4		28	P - 12
C	2	3	5	-						10	C 3
S	2	3								5	S 15

Vérifiez si vous avez inscrit 20 chiffres dans chacun des tableaux PLUS(+) et MOINS(-) ci-dessus.

COMPTEZ ET ENREGISTREZ

5. Faites la somme des chiffres de vos lignes I,A,P,C et S de votre Tableau des PLUS(+).
6. Inscrivez votre total dans la colonne Total du Tableau des PLUS(+).
7. Faites la somme des chiffres de vos lignes I,A,P,C et S de votre Tableau des MOINS(-).
8. Inscrivez votre total dans la colonne Total du Tableau des MOINS(-).
9. Sur chaque ligne I,A,P,C et S, ci-dessus, calculez la différence de votre total du Tableau des PLUS(+) et des MOINS(-), et inscrivez votre réponse dans la colonne Différence au bout de chaque ligne des deux tableaux PLUS ou MOINS.
10. Indiquez devant chacune de vos réponses dans la colonne Différence le signe (+), ou le signe (-) selon le cas.

VOTRE GRAPHIQUE

47	50
43	46
39	42
35	38
31	34
27	30
23	26
19	22
15	18
11	14
7	10
3	6
-1	2
-5	-2
-9	-6
-13	-10
-17	-14
-21	-18
-25	-22
-29	-26
-33	-30
-37	-34
-41	-38
-45	-42
-50	-46

I	A	P	C	S	SEGMENT
					5
					4
					3
					2
					1

TRACEZ

11. Sous chaque colonne identifiée par les lettres I,A,P,C et S de «VOTRE GRAPHIQUE» collez la pastille correspondante vis-à-vis du chiffre correspondant à votre réponse de la colonne Différence. Exemple: Si votre réponse dans la colonne Différence de la lettre I est +8 collez votre pastille I, vis-à-vis des chiffres 7 10 sous la lettre I de «VOTRE GRAPHIQUE».
12. Reliez d'un trait vos pastilles I,A,P,C et S.
13. Pour terminer, vérifiez dans la colonne SEGMENT de «VOTRE GRAPHIQUE», vis-à-vis quel chiffre de 1 à 5 vous avez collé chacune de vos pastilles et indiquez ce chiffre sous «VOTRE GRAPHIQUE» vis-à-vis des lettres correspondantes.

SEGMENT 5 13 15
 I A P C S

COMMENT RÉPONDRE À CHAQUE GROUPE DE 4 QUALITÉS

- A. Étudiez les quatre mots dans chacune des vingt (20) cases ci-dessous, **en pensant à comment vous agissez et vous vous sentez** par rapport à chacun de ces mots.
- B. Choisissez un seul mot, celui qui vous représente **le plus** et inscrivez un X vis-à-vis ce mot dans la colonne PLUS (+).
- C. Choisissez ensuite celui qui vous représente **le moins bien** et inscrivez un X vis-à-vis ce mot dans la colonne MOINS (-).

- D. Faites de même pour les 20 groupes de mots descriptifs. Ne vous préoccupez pas de la dernière colonne pour le moment (voir exemple 1.)

Exemple 1:

		PLUS (+)	MOINS (-)	
1	Téméraire	X		I5
	Adroite			P2
	Enthousiaste			A4
	Analytique		X	C4

Dans cet exemple 1, selon ses choix, la personne qui a répondu tend à être le plus «Téméraire» et le moins «Analytique».

		PLUS (+)	MOINS (-)				PLUS (+)	MOINS (-)	
1	Téméraire		X	I5	11	Persévérante	X		C2
	Adroite	X		P2		Se spécialise			A5
	Enthousiaste			A4		A des objectifs		X	I2
	Analytique			C4		Aimable			S1
2	Sens civique	X		S5	12	Motivée			A2
	Sûre de soi			I3		Doute/Incertaine	X		C2
	Consciente			A2		Voit loin			I2
	Manuelle			P1		Bricoleuse		X	P1
3	Émotive	X		A2	13	Persuasive			S3
	Directe			I5		Impliquée	X		A3
	Bonne alimentation			P3		Systématique		X	C5
	Catégorise		X	C2		Rêveuse			I1
4	Responsable			A5	14	Disponible	X		A3
	Prudente			C3		Influente			S3
	Sociable	X		S3		Indépendante			C2
	Éloquente			P5		Pratique un sport exigeant		X	P3
5	Exige des faits	X		C5	15	Autoritaire			I5
	En bonne forme			P5		Toujours prête			A3
	Esprit aventureux			I4		Inspire confiance		X	S3
	Meneuse			S3		Aime bien paraître	X		P4
6	Pratique un sport léger		X	P3	16	Raisonnée	X		C3
	Suit les règles			C3		Empathique			S5
	Aime choisir			A3		Autonome			A5
	Rapide	X		I3		Excellente santé		X	P5
7	Bonne marcheuse/coureuse			P3	17	S'exprime bien		X	P5
	Confiante en soi			I2		Exigeante			I5
	Courtoise	X		S1		Passionnée			A5
	Connaissante			C1		Négociatrice	X		S4
8	Créatrice			I3	18	Volontaire	X		A2
	Démonstrative			S2		Voit grand			I1
	Précise			C5		Convaincante			S2
	Affectueuse	X		A2		Soigne son image		X	P4
9	Esprit critique		X	C3	19	Perfectionniste	X		C5
	Visualisatrice			I2		Grande sportive			P3
	Bonne équipière	X		S2		Prend des risques		X	I4
	Agile			P2		Civilisée			S5
10	Altruiste	X		S5	20	Attentive	X		A1
	Méfiant			C1		Esprit d'équipe			S2
	Joueuse		X	P2		Rigoureuse		X	C4
	Spontanée			A4		Compétitive			I3

Première rencontre avec la personne cliente qui veut gérer son poids-santé

Soyez assuré que les informations reçues seront strictement confidentielles.

I Information personnelle

Nom HI Prénom P
 Âge 54 Statut civil Mariage Nombre d'enfants 2
 Emploi Travailleur social Scolarité Université

- Vérification des préalables physiques, cognitifs, imaginatifs, affectifs et sociaux.

II Information portant sur la fonction physique

A. Alimentation

	Oui	Non
1. Prenez-vous trois repas par jour ?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Mangez-vous à des heures plus ou moins fixes ?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Consommez-vous de la viande ?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Si oui, fréquence : <u>2</u> / semaine		
5. Consommez-vous des légumes ?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Si oui, fréquence : <u>3</u> / semaine		
7. Consommez-vous du lait et des produits laitiers ?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. Si oui, fréquence : <u>2</u> / semaine		
9. Buvez-vous de l'eau ?	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
10. Si oui, fréquence : <u>2</u> / semaine		
11. Buvez-vous du café et ou du thé ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12. Si oui, fréquence : <u>2</u> / semaine		
13. Buvez-vous des boissons gazeuses ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
14. Si oui, fréquence : <u>1</u> / semaine		
Commentaires : <u>Je suis végétarienne</u>		

B. Exercices physiques

	Oui	Non
15. Pratiquez-vous un sport ? <i>la natation</i>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
16. Si oui, le(s)quel(s) :	<i>la nat. l'at. + l'esc</i>	
Fréquence :	<i>1 / semaine</i>	
17. Faites-vous de l'exercice physique ?	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Si oui, le lieu :		
Fréquence :	<i>/semaine</i>	
Commentaires :		

C. Autres informations

	Oui	Non
18. Prenez-vous des boissons alcoolisées ? <i>oui</i>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
La(les)quelle(s) :	<i>vin, bière</i>	
Fréquence :	<i>/ semaine</i>	
19. Fumez-vous ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Si oui, fréquence	<i>/semaine</i>	
20. Avez-vous déjà fumé ?	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Durée :		
21. Prenez-vous des médicaments	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Si oui, pour quelles raisons :	<i>hypertension, diabète</i>	
22. Question facultative :		
Prenez-vous de la drogue ?	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Si oui, fréquence	<i>/ semaine</i>	
Commentaires :		

III Vérification de la motivation de la personne cliente pour la gestion de son poids-santé

	Oui	Non
23. Avez-vous déjà suivi un régime quelconque pour gérer votre poids-santé?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Si oui, lequel ? <i>Régime à faible teneur en gras</i>		
Durée : <i>1 an</i>		
24. Êtes-vous satisfait du résultat ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<i>perdre du poids</i>		
<i>long temps</i>		
25. Sinon, pourquoi ne l'étiez-vous pas ?		
26. Quel est votre poids actuel ? <i>103 lbs</i>		
27. Pourquoi voulez-vous perdre du poids ?		
<i>pour améliorer la santé et le bien-être</i>		
<i>pour améliorer l'apparence</i>		
28. Avec quel poids vous sentez-vous confortable? <i>103 lbs</i>		
29. Est-ce que vous voulez faire un certain effort pour atteindre votre poids idéal, comme par exemple : changer certaines habitudes alimentaires, si c'est le cas ; ou pratiquer certains exercices physiques ?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
30. Est-ce que vous pouvez le faire ?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
31. Si oui, quel temps pouvez-vous consacrer à cela. En terme d'heures : _____ et de fréquence : <i>16 fois</i> / semaine		
32. Voulez-vous passer un test pour connaître votre taux de gras, votre taux de gras idéal et votre poids santé ?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
33. Voulez-vous répondre à un questionnaire (Synergimax) qui vous permettra de mieux vous connaître et qui nous permettra de mieux communiquer ensemble ?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Commentaires :		

IV APPRENTISSAGE COGNITIF

34. Voulez-vous vous documenter sur le sujet (le poids-santé) ?		
35. Nous pensons qu'un des facteurs importants qui nous aidera à atteindre l'objectif est de travailler sur la personne au complet et non sur un seul aspect. Voulez-vous en savoir plus sur la personne synergique ?	A	
Commentaires :		

V RELATIONS SOCIALES

Êtes-vous satisfait de :	Pas satisfait	Assez satisfait	Très satisfait
36. Du genre de travail que vous effectuez ?			1
37. De la relation avec votre directeur immédiat ?			1
38. De la relation avec votre conjoint (s'il y a lieu) ?			
39. De la relation avec vos enfants (s'il y a lieu) ?			1
40. De la relation avec vos parents ?			1
41. De la relation avec vos amis ?			1
Commentaires :			

VI ENGAGEMENT

	Oui	Non
42. Êtes-vous prêt à signer une entente qui nous engage à mener à terme ce que nous entreprenons ?	1	
Commentaires :		

ANALYSE DE LA COMPOSITION DU CORPS

Quatorzième personne cliente : HuguetteTaille : 5 pi 3 po (1,60m) Sexe : M F Âge : 56Indice de masse corporelle prétest : 29,55 Poids initial : 167 lbs (75,65kg)

	Pré-test	Post-test			
Poids (Lbs)	167	162			
Graisse %	40,8 %	31,5 %			
(Lbs)	68	51			
Maigre %	59,2 %	68,5 %			
(Lbs)	99	111			
Eau %	37,13 %	40,74 %			
(Lbs)	62	66			
Calories/jour	1 469	1 588			
Poids idéal	134	150			
% de graisse idéal	26 %	26 %			

1. Composez le Tableau des PLUS(+) et des MOINS(-) ci-dessous, à partir de vos réponses des cases 1 à 20 de la page 2.
2. Au Tableau des PLUS(+) ci-dessous, inscrivez le chiffre indiqué à côté de la lettre de votre réponse de la page 2. Exemple: Si votre réponse à la colonne les PLUS de la case 1 est TEMÉRAIRE, inscrivez le chiffre 5 vis-à-vis de la lettre I dans le Tableau des PLUS(+) ci-dessous.

Tableau des Plus (+)										Total
I	5	2	3	2						13
A	5	3	2	3	5	5				23
P	1	3								4
C	5	1	2	5	2					18
S	3	2								5

Tableau des Moins (-)										Total	Différence
I	1	5								6	I 7
A	2	5								7	A 16
P	2	5	5	3	2	2	3	4	3	29	P -25
C	2	3	2	4						12	C 3
S	2	5	4							11	S -6

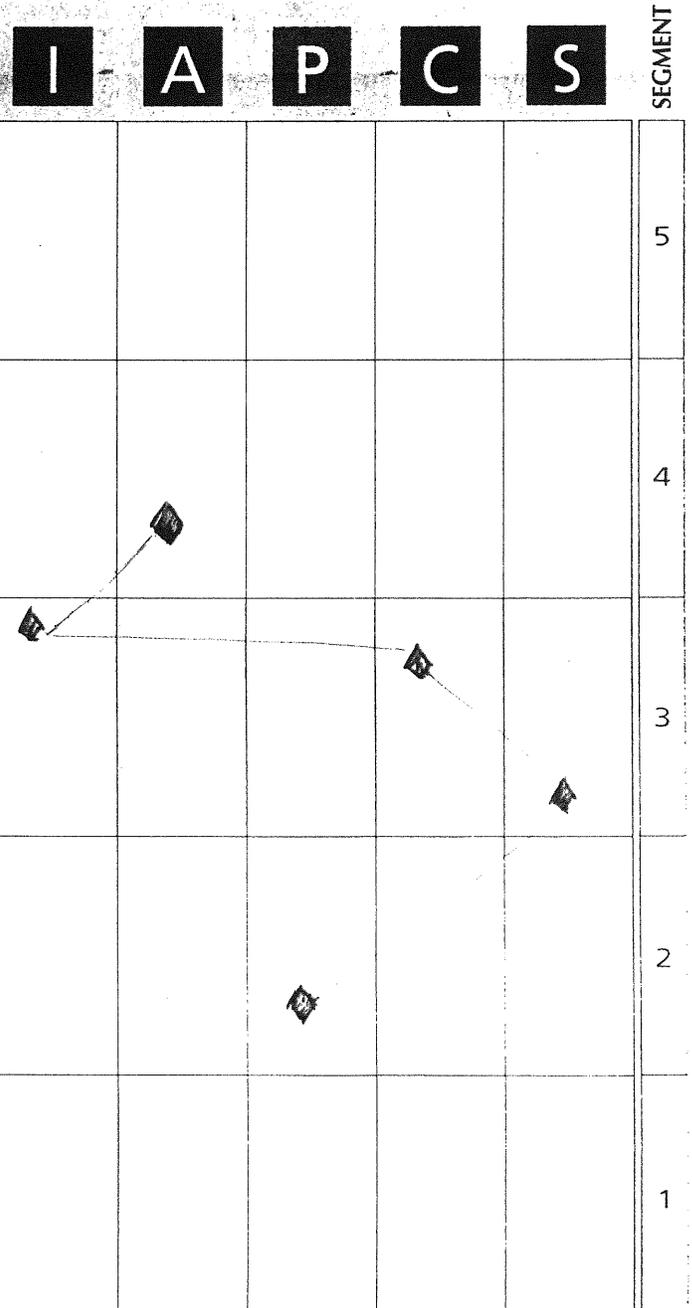
Vérifiez si vous avez inscrit 20 chiffres dans chacun des tableaux PLUS(+) et MOINS(-) ci-dessus.

COMPTEZ ET ENREGISTREZ

5. Faites la somme des chiffres de vos lignes I,A,P,C et S de votre Tableau des PLUS(+).
6. Inscrivez votre total dans la colonne Total du Tableau des PLUS(+).
7. Faites la somme des chiffres de vos lignes I,A,P,C et S de votre Tableau des MOINS(-).
8. Inscrivez votre total dans la colonne Total du Tableau des MOINS(-).
9. Sur chaque ligne I,A,P,C et S, ci-dessus, calculez la différence de votre total du Tableau des PLUS(+) et des MOINS(-), et inscrivez votre réponse dans la colonne Différence au bout de chaque ligne des deux tableaux PLUS ou MOINS.
10. Indiquez devant chacune de vos réponses dans la colonne Différence le signe (+), ou le signe (-) selon le cas.

VOTRE GRAPHIQUE

47	50
43	46
39	42
35	38
31	34
27	30
23	26
19	22
15	18
11	14
7	10
3	6
-1	2
-5	-2
-9	-6
-13	-10
-17	-14
-21	-18
-25	-22
-29	-26
-33	-30
-37	-34
-41	-38
-45	-42
-50	-46



TRACEZ

11. Sous chaque colonne identifiée par les lettres I,A,P,C et S de «VOTRE GRAPHIQUE», collez la pastille correspondante vis-à-vis du chiffre correspondant à votre réponse de la colonne Différence. Exemple: Si votre réponse dans la colonne Différence de la lettre I est +8 collez votre pastille I, vis-à-vis des chiffres 7 10 sous la lettre I de «VOTRE GRAPHIQUE».
12. Reliez d'un trait vos pastilles I,A,P,C et S.
13. Pour terminer, vérifiez dans la colonne SEGMENT de «VOTRE GRAPHIQUE», vis-à-vis quel chiffre de 1 à 5 vous avez collé chacune de vos pastilles et indiquez ce chiffre sous «VOTRE GRAPHIQUE» vis-à-vis des lettres correspondantes.

SEGMENT → I A P C S

COMMENT RÉPONDRE À CHAQUE GROUPE DE 4 QUALITÉS

- A. Étudiez les quatre mots dans chacune des vingt (20) cases ci-dessous, **en pensant à comment vous agissez et vous vous sentez** par rapport à chacun de ces mots.
- B. Choisissez un seul mot, celui qui vous représente **le plus** et inscrivez un X vis-à-vis ce mot dans la colonne PLUS (+).
- C. Choisissez ensuite celui qui vous représente **le moins bien** et inscrivez un X vis-à-vis ce mot dans la colonne MOINS (-).

- D. Faites de même pour les 20 groupes de mots descriptifs. Ne vous préoccupez pas de la dernière colonne pour le moment (voir exemple 1.)

Exemple 1:

		PLUS (+)	MOINS (-)	
1	Téméraire	X		I5
	Adroite			P2
	Enthousiaste			A4
	Analytique		X	C4

Dans cet exemple 1, selon ses choix, la personne qui a répondu tend à être le plus «Téméraire» et le moins «Analytique».

	PLUS (+)		MOINS (-)			PLUS (+)		MOINS (-)		
	(+)	(-)	(+)	(-)		(+)	(-)	(+)	(-)	
1 Téméraire Adroite Enthousiaste Analytique	X				I5	X				C2
			X		P2			X		A5
					A4					I2
					C4					S1
2 Sens civique Sûre de soi Consciente Manuelle					S5	X				A2
				X	I3			X		C2
			X		A2					I2
					P1					P1
3 Émotive Directe Bonne alimentation Catégorise					A2					S3
					I5	X				A3
			X		P3					C5
				X	C2				X	I1
4 Responsable Prudente Sociable Éloquente					A5					A3
					C3					S3
					S3	X				C2
				X	P5				X	P3
5 Exige des faits En bonne forme Esprit aventureux Meneuse					C5					I5
			X		P5					A3
					I4	X				S3
					S3					P4
6 Pratique un sport léger Suit les règles Aime choisir Rapide					P3					C3
				X	C3				X	S5
			X		A3	X				A5
					I3					P5
7 Bonne marcheuse/coureuse Confiante en soi Courtoise Connaissante					P3					P5
			X		I2					I5
					S1	X				A5
					C1				X	S4
8 Créatrice Démonstrative Précise Affectueuse					I3	X				A2
				X	S2					I1
					C5					S2
					A2				X	P4
9 Esprit critique Visualisatrice Bonne équiperie Agile					C3	X				C5
			X		I2				X	P3
					S2					I4
				X	P2					S5
10 Altruiste Méfiant Joueuse Spontanée					S5					A1
			X		C1				X	S2
					P2				X	C4
					A4					I3
11 Persévérante Se spécialise A des objectifs Aimable										
12 Motivée Doute/Incertaine Voit loin Bricoleuse						X				A2
								X		C2
										I2
										P1
13 Persuasive Impliquée Systématique Réveuse										S3
						X				A3
										C5
										I1
14 Disponible Influente Indépendante Pratique un sport exigeant										A3
										S3
						X				C2
									X	P3
15 Autoritaire Toujours prête Inspire confiance Aime bien paraître										I5
										A3
						X				S3
										P4
16 Raisonnable Empathique Autonome Excellente santé										C3
										S5
						X				A5
										P5
17 S'exprime bien Exigeante Passionnée Négociatrice										P5
										I5
						X				A5
									X	S4
18 Volontaire Voit grand Convaincante Soigne son image										A2
						X				I1
										S2
									X	P4
19 Perfectionniste Grande sportive Prend des risques Civilisée						X				C5
									X	P3
										I4
										S5
20 Attentive Esprit d'équipe Rigoureuse Compétitive										A1
										S2
										C4
									X	I3

Première rencontre avec la personne cliente qui veut gérer son poids-santé

Soyez assuré que les informations reçues seront strictement confidentielles.

I Information personnelle

Nom [REDACTED] Prénom _____
 Âge 56 Statut civil Divorcée Nombre d'enfants 2
 Emploi Dir. Caisse populaire Scolarité Collégiale

- Vérification des préalables physiques, cognitifs, imaginatifs, affectifs et sociaux.

II Information portant sur la fonction physique

A. Alimentation

	Oui	Non
1. Prenez-vous trois repas par jour ?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Mangez-vous à des heures plus ou moins fixes ?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Consommez-vous de la viande ?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Si oui, fréquence : <u>3</u> / semaine		
5. Consommez-vous des légumes ? <u>14/3</u> <u>31/3 Fruits</u>		
6. Si oui, fréquence : <u>1</u> / semaine		
7. Consommez-vous du lait et des produits laitiers ?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. Si oui, fréquence : <u>1</u> / semaine		
9. Buvez-vous de l'eau ?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10. Si oui, fréquence : <u>7</u> / semaine		
11. Buvez-vous du café et ou du thé ? <u>café</u>		
12. Si oui, fréquence : <u>4</u> <u>4/3</u> / semaine		
13. Buvez-vous des boissons gazeuses ?		
14. Si oui, fréquence : <u>1</u> / semaine		
Commentaires :		

B. Exercices physiques

	Oui	Non
15. Pratiquez-vous un sport ?		<input checked="" type="checkbox"/>
16. Si oui, le(s)quel(s) :		
Fréquence : / semaine	<input checked="" type="checkbox"/>	
17. Faites-vous de l'exercice physique ?		
Si oui, le lieu :		
Fréquence : /semaine		
Commentaires :	tous les jours 5 minutes	

C. Autres informations

	Oui	Non
18. Prenez-vous des boissons alcoolisées ?	<input checked="" type="checkbox"/>	
La(les)quelle(s) :	du vin	
Fréquence : / semaine	1 / semaine	
19. Fumez-vous ?	<input checked="" type="checkbox"/>	
Si oui, fréquence /semaine	14 cigarettes / j	
20. Avez-vous déjà fumé ?		
Durée :	depuis 25 ans	
21. Prenez-vous des médicaments		
Si oui, pour quelles raisons :	1 seul pour la cicatrice qu'elle a au cerveau	
22. Question facultative :		
Prenez-vous de la drogue ?		<input checked="" type="checkbox"/>
Si oui, fréquence / semaine		
Commentaires :		

III Vérification de la motivation de la personne cliente pour la gestion de son poids-santé

	Oui	Non
23. Avez-vous déjà suivi un régime quelconque pour gérer votre poids-santé?		<input checked="" type="checkbox"/>
Si oui, lequel ?		
Durée :		
24. Êtes-vous satisfait du résultat ?		
25. Sinon, pourquoi ne l'étiez-vous pas ?		
26. Quel est votre poids actuel ? <u>167 lbs</u>		
27. Pourquoi voulez-vous perdre du poids ? <u>Pour améliorer la santé.</u>		
28. Avec quel poids vous sentez-vous confortable? <u>155 lbs</u>		
29. Est-ce que vous voulez faire un certain effort pour atteindre votre poids idéal, comme par exemple : changer certaines habitudes alimentaires, si c'est le cas ; ou pratiquer certains exercices physiques ?	<input checked="" type="checkbox"/>	
30. Est-ce que vous pouvez le faire ?	<input checked="" type="checkbox"/>	
31. Si oui, quel temps pouvez-vous consacrer à cela. En terme d'heures : <u>2 h</u> et de fréquence : <u>5 j / semaine</u>		
32. Voulez-vous passer un test pour connaître votre taux de gras, votre taux de gras idéal et votre poids santé ?	<input checked="" type="checkbox"/>	
33. Voulez-vous répondre à un questionnaire (Synergimax) qui vous permettra de mieux vous connaître et qui nous permettra de mieux communiquer ensemble ?	<input checked="" type="checkbox"/>	
Commentaires :		

IV APPRENTISSAGE COGNITIF

oui

34. Voulez-vous vous documenter sur le sujet (le poids-santé) ?	<input checked="" type="checkbox"/>	
35. Nous pensons qu'un des facteurs importants qui nous aidera à atteindre l'objectif est de travailler sur la personne au complet et non sur un seul aspect. Voulez-vous en savoir plus sur la personne synergique ?	<input checked="" type="checkbox"/>	
Commentaires :		

V RELATIONS SOCIALES

Êtes -vous satisfait de :	Pas satisfait	Assez satisfait	Très satisfait
36. Du genre de travail que vous effectuez ?		<input checked="" type="checkbox"/>	
37. De la relation avec votre directeur immédiat ?		<input checked="" type="checkbox"/>	
38. De la relation avec votre conjoint (s'il y a lieu) ?			<input checked="" type="checkbox"/>
39. De la relation avec vos enfants (s'il y a lieu) ?	<input checked="" type="checkbox"/>		
40. De la relation avec vos parents ?	<input checked="" type="checkbox"/>		
41. De la relation avec vos amis ?		<input checked="" type="checkbox"/>	
Commentaires :			

VI ENGAGEMENT

	Oui	Non
42. Êtes-vous prêt à signer une entente qui nous engage à mener à terme ce que nous entreprenons ?	<input checked="" type="checkbox"/>	
Commentaires :		

ANALYSE DE LA COMPOSITION DU CORPS

Quinzième personne cliente : Samson

Taille : 5 pi 9 po (1,76 m) Sexe : M F Âge : 24Indice de masse corporelle prétest : 24,57 Poids initial : 168 lbs (76,10kg)

	Pré-test	Post-test			
Poids (Lbs)	168	176			
Graisse %	16,7 %	18,6 %			
(Lbs)	28	33			
Maigre %	83,3 %	81,4 %			
(Lbs)	140	143			
Eau %	52,98 %	52,84 %			
(Lbs)	89	93			
Calories/jour	1 872	1 903			
Poids idéal	165	168			
% de graisse idéal	15 5	15 %			

REMPLISSEZ LES TABLEAUX SUIVANTS

Appendice 2

1. Composez le Tableau des PLUS(+) et des MOINS(-) ci-dessous, à partir de vos réponses des cases 1 à 20 de la page 2.
2. Au Tableau des PLUS(+) ci-dessous, inscrivez le chiffre indiqué à côté de la lettre de votre réponse de la page 2. Exemple: Si votre réponse à la colonne des PLUS de la case 1 est TÊMÉRAIRE, inscrivez le chiffre 5 vis-à-vis de la lettre I dans le Tableau des PLUS(+) ci-dessous.

3. Faites de même pour le Tableau des MOINS (-). Exemple: Si votre réponse à la colonne des MOINS de la case 1 est ANALYTIQUE, inscrivez le chiffre 4 vis-à-vis de la lettre C dans le Tableau des MOINS(-) ci-dessous.
4. Faites de même pour les 19 autres cases de la page 2. Inscrivez le chiffre correspondant à vos réponses vis-à-vis des lettres correspondantes des Tableaux PLUS(+) et MOINS(-) ci-dessous.

Tableau des Plus (+)										Total	
I	5	5	2	1	2	3	4	5	6	7	15
A	5	2	1	1	1	1	1	1	1	1	9
P	5	2	2	3	1	1	1	1	1	1	18
C	2	2	3	1	1	1	1	1	1	1	5
S	5	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12

Tableau des Moins (-)										Total	Différence	
I	3	5	5	1	1	1	1	1	1	1	17	I 1
A	2	5	1	1	1	1	1	1	1	1	5	A 1
P	5	1	1	1	1	1	1	1	1	1	5	P 13
C	4	2	1	2	2	5	5	1	1	1	22	C -11
S	3	2	5	3	5	1	1	1	1	1	18	S -6

Vérifiez si vous avez inscrit 20 chiffres dans chacun des tableaux PLUS(+) et MOINS(-) ci-dessus.

COMPTEZ ET ENREGISTREZ

5. Faites la somme des chiffres de vos lignes I,A,P,C et S de votre Tableau des PLUS(+).
6. Inscrivez votre total dans la colonne Total du Tableau des PLUS(+).
7. Faites la somme des chiffres de vos lignes I,A,P,C et S de votre Tableau des MOINS(-).
8. Inscrivez votre total dans la colonne Total du Tableau des MOINS(-).
9. Sur chaque ligne I,A,P,C et S, ci-dessus, calculez la différence de votre total du Tableau des PLUS(+) et des MOINS(-), et inscrivez votre réponse dans la colonne Différence au bout de chaque ligne des deux tableaux PLUS ou MOINS.
10. Indiquez devant chacune de vos réponses dans la colonne Différence le signe (+), ou le signe (-) selon le cas.

VOTRE GRAPHIQUE

47	50
43	46
39	42
35	38
31	34
27	30
23	26
19	22
15	18
11	14
7	10
3	6
-1	2
-5	-2
-9	-6
-13	-10
-17	-14
-21	-18
-25	-22
-29	-26
-33	-30
-37	-34
-41	-38
-45	-42
-50	-46

I - A - P - C - S SEGMENT

	I	A	P	C	S	SEGMENT
5						5
4						4
3						3
2						2
1						1

TRACEZ

11. Sous chaque colonne identifiée par les lettres I,A,P,C et S de «VOTRE GRAPHIQUE» collez la pastille correspondante vis-à-vis du chiffre correspondant à votre réponse de la colonne Différence. Exemple: Si votre réponse dans la colonne Différence de la lettre I est +8 collez votre pastille I vis-à-vis des chiffres 7 10 sous la lettre I de «VOTRE GRAPHIQUE».
12. Reliez d'un trait vos pastilles I,A,P,C et S.
13. Pour terminer, vérifiez dans la colonne SEGMENT de «VOTRE GRAPHIQUE», vis-à-vis quel chiffre de 1 à 5 vous avez collé chacune de vos pastilles et indiquez ce chiffre sous «VOTRE GRAPHIQUE» vis-à-vis des lettres correspondantes.

SEGMENT → I 1 P -14 -6

Première rencontre avec la personne cliente qui veut gérer son poids-santé

Soyez assuré que les informations reçues seront strictement confidentielles.

I Information personnelle

Nom Samson Prénom _____
 Âge 24 Statut civil célibataire Nombre d'enfants _____
 Emploi Agent de sécurité Scolarité CEGEP

- Vérification des préalables physiques, cognitifs, imaginatifs, affectifs et sociaux.

II Information portant sur la fonction physique

A. Alimentation

	Oui	Non
1. Prenez-vous trois repas par jour ?	/	
2. Mangez-vous à des heures plus ou moins fixes ?		/
3. Consommez-vous de la viande ?	/	
4. Si oui, fréquence : <u>4</u> / semaine		
5. Consommez-vous des légumes ?		
6. Si oui, fréquence : <u>14</u> / semaine		
7. Consommez-vous du lait et des produits laitiers ?		
8. Si oui, fréquence : <u>7</u> / semaine		
9. Buvez-vous de l'eau ?		
10. Si oui, fréquence : <u>4-6</u> / semaine <u>par jour</u>		/
11. Buvez-vous du café et ou du thé ?		
12. Si oui, fréquence : _____ / semaine		
13. Buvez-vous des boissons gazeuses ? <u>A l'occasion</u>		
14. Si oui, fréquence : _____ / semaine		
Commentaires :		

B. Exercices physiques

	Oui	Non
15. Pratiquez-vous un sport ?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
16. Si oui, le(s)quel(s) :	<i>le basket ball</i>	
	<i>le velo</i>	
Fréquence :	<i>1 / semaine</i>	
17. Faites-vous de l'exercice physique ?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Si oui, le lieu :	<i>à la musculation</i>	
	<i>le Karaté</i>	
Fréquence :	<i>1 / semaine</i>	
Commentaires :		

C. Autres informations

	Oui	Non
18. Prenez-vous des boissons alcoolisées ?	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
La(les)quelle(s) :		
Fréquence :	/ semaine	
19. Fumez-vous ?	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Si oui, fréquence	/semaine	
20. Avez-vous déjà fumé ?	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Durée :		
21. Prenez-vous des médicaments	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Si oui, pour quelles raisons :		
22. Question facultative :		
Prenez-vous de la drogue ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Si oui, fréquence	/ semaine	
Commentaires :		

III Vérification de la motivation de la personne cliente pour la gestion de son poids-santé

	Oui	Non
23. Avez-vous déjà suivi un régime quelconque pour gérer votre poids-santé?		✓
Si oui, lequel ?		
Durée :		
24. Êtes-vous satisfait du résultat ?		
25. Sinon, pourquoi ne l'étiez-vous pas ?		
26. Quel est votre poids actuel ?		
		175 lbs
27. Pourquoi voulez-vous perdre du poids ?		
		Je veux prendre des poids
28. Avec quel poids vous sentez-vous confortable?		
		180 lbs
29. Est-ce que vous voulez faire un certain effort pour atteindre votre poids idéal, comme par exemple : changer certaines habitudes alimentaires, si c'est le cas ; ou pratiquer certains exercices physiques ?	✓	
30. Est-ce que vous pouvez le faire ?	✓	
31. Si oui, quel temps pouvez-vous consacrer à cela. En terme d'heures : _____ et de fréquence : _____ / semaine		
32. Voulez-vous passer un test pour connaître votre taux de gras, votre taux de gras idéal et votre poids santé ?	✓	
33. Voulez-vous répondre à un questionnaire (Synergimax) qui vous permettra de mieux vous connaître et qui nous permettra de mieux communiquer ensemble ?	✓	
Commentaires :		

IV APPRENTISSAGE COGNITIF

34. Voulez-vous vous documenter sur le sujet (le poids-santé) ?	<i>oui</i>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
35. Nous pensons qu'un des facteurs importants qui nous aidera à atteindre l'objectif est de travailler sur la personne au complet et non sur un seul aspect. Voulez-vous en savoir plus sur la personne synergique ?		<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Commentaires :			

V RELATIONS SOCIALES

Êtes-vous satisfait de :	Pas satisfait	Assez satisfait	Très satisfait
36. Du genre de travail que vous effectuez ?		<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
37. De la relation avec votre directeur immédiat ?		<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
38. De la relation avec votre conjoint (s'il y a lieu) ?	<i>NIL</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
39. De la relation avec vos enfants (s'il y a lieu) ?	<i>NIL</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
40. De la relation avec vos parents ?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
41. De la relation avec vos amis ?		<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Commentaires :			
<i>une belle relation avec son amie</i>			

VI ENGAGEMENT

	Oui	Non
42. Êtes-vous prêt à signer une entente qui nous engage à mener à terme ce que nous entreprenons ?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Commentaires :		

Appendice 3

Évaluation des étapes
par le professionnel et par la personne cliente
(pages 1 – 35)

APPENDICE 3 - ÉVALUATION DES ÉTAPES

PAR LE PROFESSIONNEL FORMATEUR ET PAR LA PERSONNE-CLIENTE

Cette évaluation se reflète dans les tableaux 6, 7, 8 et 9. Les tableaux 6 et 8 concernent le formateur professionnel et les tableaux 7 et 9 concernent les personnes clientes.

Première personne-cliente (Grâce)

1. Présentation

La présentation était très satisfaisante à nos yeux car nous avons expliqué notre approche en des termes simples et nous avons constaté que la personne-cliente a bien saisi le concept. Elle semblait le comprendre et l'accepter. Nous avons cependant remarqué de sa part une certaine hésitation qui s'apparentait plus à un manque de confiance en soi.

Évaluation par le professionnel formateur 3 - Évaluation par la personne-cliente 3

2. Planification et analyse des besoins

Nous avons été satisfait de cette étape. Nous avons constaté et convenu ensemble que la personne-cliente ne s'acceptait pas et ne s'aimait pas. Il fallait travailler alors à corriger ces lacunes. Le test de Synergimax nous a révélé que cette personne est plutôt une personne socio-affective. En tant que «sociale», son besoin est de se sentir acceptée des autres et nous l'avons assisté tout le long des rencontres et nous lui avons accordé la liberté de la parole. L'objectif évident était qu'elle perde du poids mais elle devait aussi perdre 81 livres de gras pour atteindre son taux de gras idéal.

Évaluation par le professionnel formateur 2 - Évaluation par la personne-cliente 3

3. Engagement

La personne-cliente a signé une entente où elle s'engage à faire de son mieux pour atteindre son objectif.

Évaluation par le professionnel formateur 2 - Évaluation par la personne-cliente 2

4. Communication et Action

Nous avons été satisfaits de cette étape. Nous avons constaté et convenu ensemble que la communication était excellente entre nous. La personne-cliente semblait à l'aise durant les échanges et les conversations. Elle a fait un certain effort en faisant des exercices physiques et en améliorant sa façon de manger. Cependant, à chaque conflit vécu avec son mari, un sentiment de découragement l'envahissait, ce qui la poussait à manger plus et mal et à négliger ses exercices physiques. Elle prenait du poids et elle devait reprendre ces actions et ses efforts interrompus pour reperdre le poids gagné.

Évaluation par le professionnel formateur 3 - Évaluation par la personne-cliente 3

5. Évaluation et rétroaction

Elle a réussi à améliorer sa relation avec son mari pour un certain temps et à perdre quelques livres mais elle s'attendait d'en perdre plus.

Évaluation par le professionnel formateur 2 - Évaluation par la personne-cliente 2

Effet immédiat concernant les 5 fonctions

6. Imaginative

Son image d'elle-même est plus positive. Elle ne s'aimait pas. Elle s'accepte un peu plus. Évidemment il y a de la place pour l'amélioration

Évaluation par le professionnel formateur	-	Évaluation par la personne-cliente
Prétest : 0		Prétest : 0
Post-test : 2		Post-test : 3

7. Affective

Les choix des aliments est judicieux. Les exercices physiques qu'elle a choisis sont appropriés

Évaluation par le professionnel formateur	-	Évaluation par la personne-cliente
Prétest : 1		Prétest : 1
Post-test : 2		Post-test : 2

8. Physique

Elle a perdu 12 livres, mais elle a perdu surtout 21,3 % de gras passant de 56,5 % à 35,2 %. Elle n'a pas atteint cependant son objectif. Elle avait d'autres problèmes à régler et elle a réussi à aplanir plusieurs obstacles

Évaluation par le professionnel formateur		-	Évaluation par la personne-cliente	
Prétest : 0	Post-test : 2		Prétest : 0	Post-test : 1

9. Cognitive

Elle sait comment agir. Elle traite les informations sur tout ce qui touche la gestion de poids d'une manière judicieuse.

Évaluation par le professionnel formateur		-	Évaluation par la personne cliente	
Prétest : 1	Post-test : 2		Prétest : 1	Post-test : 3

10. Social

Elle est appréciée et mieux acceptée par ses amis et surtout par ses enfants et son mari.

Évaluation par le professionnel formateur		-	Évaluation par la personne-cliente	
Prétest : 1	Post-test : 3		Prétest : 1	Post-test : 3

11. Effet secondaire

Elle a pris conscience qu'elle doit régler des problèmes reliés à sa personnalité pour qu'elle puisse se sentir bien dans sa peau, s'accepter et s'aimer. Effectivement elle s'accepte et s'aime plus. Elle a décidé de continuer ses études d'infirmière et de mettre en pratique ce qu'elle a appris durant toutes ces rencontres.

Évaluation par le professionnel formateur	2	-	Évaluation par la personne-cliente	3
---	---	---	------------------------------------	---

Deuxième personne-cliente (Fleurette)**1. Présentation**

Nous pensons que la présentation de notre projet avec Fleurette était satisfaisante. Nous avons cependant senti une hésitation de sa part. Nous avons compris par la suite le motif de cette hésitation. Il se peut que nous n'ayons pas été avec notre deuxième personne-

cliente assez explicite, car lors de notre deuxième rencontre et après lui avoir passé le test de Synergimax, il s'est avéré qu'elle s'apparente plus au type «perfectionniste».

Évaluation par le professionnel formateur 3 - Évaluation par la personne-cliente 2

2. Planification et analyse des besoins

En répondant au questionnaire général, nous avons décelé certains problèmes de santé chez Fleurette. Nous en avons tenu compte dans nos recommandations et nos conseils qui concernent l'alimentation et les exercices physiques. Sa fonction dominante est la fonction cognitive. Il fallait lui proposer des responsabilités bien définies tout en lui accordant une attention particulière. Après avoir passé le test pour mesurer son gras, le résultat nous révèle qu'elle doit perdre 30 livres de gras et augmenter le pourcentage d'eau dans son corps.

Évaluation par le professionnel formateur 3 - Évaluation par la personne-cliente 2

3. Engagement

Fleurette a signé une entente par laquelle elle s'engage à venir nous rencontrer une fois par mois, à améliorer ses habitudes alimentaires et à pratiquer des exercices physiques.

Évaluation par le professionnel formateur 2 - Évaluation par la personne-cliente 2

4. Communication et Action

La communication entre nous était très bonne mais Fleurette mettait en pratique ce qu'elle avait décidé de faire, d'une façon irrégulière.

Évaluation par le professionnel formateur 2 - Évaluation par la personne-cliente 2

5. Évaluation et rétroaction

Nous sommes satisfaits de l'évaluation. Nous lui avons donné du feed-back chaque fois que nous la rencontrions.

Évaluation par le professionnel formateur 3 - Évaluation par la personne-cliente 2

Effet immédiat concernant les 5 fonctions**6. Imaginative**

Son image d'elle-même s'est améliorée.

Évaluation par le professionnel formateur - Évaluation par la personne-cliente
 Prétest : 1 Post-test : 2 Prétest : 1 Post-test : 2

7. Affective

Elle choisit mieux ses aliments et le type d'exercice physique qu'elle a besoin.

Évaluation par le professionnel formateur - Évaluation par la personne-cliente
 Prétest : 1 Post-test : 2 Prétest : 2 Post-test : 2

8. Physique

Elle a perdu 10 livres et 9,6 % de gras. Elle a atteint son objectif à un peu plus de 50 %.

Évaluation par le professionnel formateur - Évaluation par la personne-cliente
 Prétest : 1 Post-test : 2 Prétest : 1 Post-test : 2

9. Cognitive

Elle sait les règles d'une bonne gestion de poids et elle sait comment les appliquer.

Évaluation par le professionnel formateur - Évaluation par la personne-cliente
 Prétest : 1 Post-test : 2 Prétest : 1 Post-test : 2

10. Social

Elle est mieux appréciée par les autres, surtout par les parents des enfants qu'elle garde à la maison.

Évaluation par le professionnel formateur - Évaluation par la personne-cliente
 Prétest : 2 Post-test : 3 Prétest : 3 Post-test : 3

11. Effet secondaire

Elle a amélioré sa santé. Elle connaît théoriquement les bonnes combinaisons alimentaires et comment effectuer une bonne marche. Elle a décidé de se prendre en main. Elle passe parfois par des moments de découragement mais elle se reprend assez rapidement.

Évaluation par le professionnel formateur 2 - Évaluation par la personne-cliente 3

Troisième personne-cliente (Valérie)**1. Présentation**

Nous avons expliqué notre méthode d'intervention formatrice professionnelle (IFP) à Valérie. Contrairement aux autres personnes clientes nous lui avons passé le test de Synergimax en premier lieu. Cette personne voulait augmenter son poids.

Évaluation par le professionnel formateur 2 - Évaluation par la personne-cliente 2

2. Planification et analyse des besoins

Valérie est de type connaisseur. Sa fonction dominante est la fonction cognitive. Nous lui avons alors suggéré des activités bien définies et nous lui avons accordé une attention particulière. Elle veut améliorer sa confiance en elle. Valérie a de la difficulté à faire confiance aux autres surtout envers ses amis intimes. Le doute la suit partout. Elle veut prendre du poids. Son IMC la place dans la catégorie dite normale, cependant, nous lui avons signifié que malgré sa classification dans cette catégorie, son taux de gras est supérieur à son taux de gras idéal et nous l'avons invité à améliorer son alimentation et à pratiquer des exercices physiques.

Évaluation par le professionnel formateur 3 - Évaluation par la personne-cliente 3

3. Engagement

Elle a signé l'entente et nous avons constaté qu'elle voulait réellement s'engager à s'améliorer. Elle nous a même demandé de la rencontrer deux fois durant le mois.

Évaluation par le professionnel formateur 2 - Évaluation par la personne-cliente 1

4. Communication et Action

La communication entre nous était excellente. Elle a accompli 60 % des engagements qu'elle se proposait de faire. Elle a amélioré son alimentation et elle pratique aujourd'hui des exercices physiques dans un gymnase.

Évaluation par le professionnel formateur 2 - Évaluation par la personne-cliente 3

5. Évaluation et rétroaction

Elle est sur la bonne voie. Cependant, dans quelques mois, nous aurons une évaluation plus détaillée et plus précise.

Évaluation par le professionnel formateur 2 - Évaluation par la personne-cliente 2

Effet immédiat concernant les 5 fonctions**6. Imaginative**

Elle s'accepte un peu plus. Elle est consciente qu'elle doit travailler cet aspect de sa personnalité.

Évaluation par le professionnel formateur - Évaluation par la personne-cliente
 Prétest : 1 Post-test : 2 Prétest : 1 Post-test : 2

7. Affective

Elle choisit mieux ses aliments et maintient les exercices physiques, la marche au quotidien.

Évaluation par le professionnel formateur - Évaluation par la personne-cliente
 Prétest : 1 Post-test : 2 Prétest : 1 Post-test : 2

8. Physique

Elle a gagné deux livres. C'est ce qu'elle désirait

Évaluation par le professionnel formateur - Évaluation par la personne-cliente
 Prétest : 1 Post-test : 2 Prétest : 0 Post-test : 3

9. Cognitive

Elle connaît les règles d'une bonne alimentation et la différence entre les exercices aérobiques et anaérobiques.

Évaluation par le professionnel formateur - Évaluation par la personne-cliente
 Prétest : 1 Post-test : 2 Prétest : 1 Post-test : 2

10. Social

Elle est mieux acceptée et aimée par son ami intime, par son frère qui vit avec elle et par ses collègues de travail.

Évaluation par le professionnel formateur - Évaluation par la personne-cliente
 Prétest : 1 Post-test : 2 Prétest : 1 Post-test : 2

11. Effet secondaire

Elle se sent mieux dans sa peau. Elle est plus consciente qu'elle doit améliorer sa confiance en elle. Elle a appris à s'aimer.

Évaluation par le professionnel formateur 2 - Évaluation par la personne-cliente 2

Quatrième personne-cliente (Linda)**1. Présentation**

Linda était très satisfaite de la présentation et nous avons partagé ce sentiment. Elle avait hâte de commencer la formation en gestion de poids-santé.

Évaluation par le professionnel formateur 3 - Évaluation par la personne-cliente 3

2. Planification et analyse des besoins

Nous étions aussi très satisfaits de cette deuxième étape. Son grand désir est de perdre du poids et de se sentir bien dans sa peau. Pesant 340 livres, elle est classée parmi les personnes obèses avancées. Son indice de masse corporelle (IMC) était de 54,57 donc dépassant largement la norme de 30. Son taux de gras était aussi très élevé, elle devait perdre 143 livres.

Comme elle est de type social-affectif, nous avons compris qu'elle a besoin d'être acceptée par les autres, de se sentir en sécurité et de prendre le temps pour s'adapter à de nouvelles situations. Nous avons alors pris en considération ces besoins durant toutes nos rencontres subséquentes.

Évaluation par le professionnel formateur 3 - Évaluation par la personne-cliente 3

3. Engagement

Elle a signé l'entente et elle s'est engagée à faire un effort pour atteindre son objectif.

Évaluation par le professionnel formateur 3 - Évaluation par la personne-cliente 2

4. Communication et Action

Dans notre communication, nous avons utilisé une présentation condensée. Nous lui avons accordé souvent la parole et nos explications étaient détaillées. De son côté, elle a amélioré ses habitudes alimentaires et a pratiqué des exercices physiques légers malgré une blessure sérieuse à une cheville.

Évaluation par le professionnel formateur 2 - Évaluation par la personne-cliente 2

5. Évaluation et rétroaction

Nous sommes très satisfaits du résultat jusqu'à ce jour, ce qui l'encourage à persévérer.

Évaluation par le professionnel formateur 3 - Évaluation par la personne-cliente 3

Effet immédiat concernant les 5 fonctions

6. Imaginative

Elle a amélioré son image et son estime de soi.

Évaluation par le professionnel formateur - Évaluation par la personne-cliente

Prétest : 2

Post-test : 3

Prétest : 2

Post-test : 2

7. Affective

Elle sait mieux s'alimenter et elle le fait d'une manière graduelle. Ses choix sont judicieux. Le but est de gérer son poids-santé.

Évaluation par le professionnel formateur		-	Évaluation par la personne-cliente	
Prétest : 1	Post-test : 2		Prétest : 1	Post-test : 2

8. Physique

Elle a perdu 55 livres et elle a diminué son taux de gras de 16,30 %. C'est la première fois, que son poids arrive au-dessous de 300 livres. Elle était heureuse.

Évaluation par le professionnel formateur		-	Évaluation par la personne-cliente	
Prétest : 0	Post-test : 3		Prétest : 0	Post-test : 2

9. Cognitive

Elle sait comment agir et quoi faire pour mieux s'alimenter. Elle lit les ingrédients avant d'acheter ses aliments.

Évaluation par le professionnel formateur		-	Évaluation par la personne-cliente	
Prétest : 1	Post-test : 2		Prétest : 1	Post-test : 2

10. Social

Elle est mieux appréciée par son milieu, spécialement par son amie et par ses collègues enseignants.

Évaluation par le professionnel formateur		2	-	Évaluation par la personne-cliente		2
Prétest : 2	Post-test : 2			Prétest : 2	Post-test : 2	

11. Effet secondaire

Elle est plus enthousiaste. Sa santé s'est améliorée légèrement. Ses crises d'épilepsie qui venaient à tous les mois, viennent à présent à tous les trois mois. Elle désire continuer d'améliorer sa santé, de diminuer son poids et son taux de gras en appliquant les bons principes alimentaires et en effectuant les exercices physiques adaptés.

Évaluation par le professionnel formateur		3	-	Évaluation par la personne-cliente		3
---	--	---	---	------------------------------------	--	---

Cinquième personne-cliente (Dominique)

1. Présentation

Nous étions très satisfaits de cette première étape. Dominique était sur la même longueur d'onde que nous. Elle avait étudié durant un an la naturopathie. Elle a bien saisi notre approche et elle l'a bien acceptée.

Évaluation par le professionnel formateur 3 - Évaluation par la personne-cliente 2

2. Planification et analyse des besoins

Le test de Synergimax nous a indiqué que la fonction dominante chez Dominique est la fonction affective. Cependant, elle devra améliorer sa fonction imaginative. Dominique est de type «spécialiste»; donc, elle recherche la sécurité. Pour la motiver nous devons lui porter une attention personnelle et lui fournir des explications détaillées.

Évaluation par le professionnel formateur 3 - Évaluation par la personne-cliente 3

3. Engagement

Elle a signé l'entente et a accepté d'apporter des modifications dans son alimentation. D'ailleurs, elle connaît bien les combinaisons alimentaires et elle les met en pratique.

Évaluation par le professionnel formateur 3 - Évaluation par la personne-cliente 2

4. Communication et Action

La communication était excellente entre nous. Quand Dominique subit un choc émotif, nous remarquons un relâchement. Quand elle se reprend, elle obtient de bons résultats. Elle pratique le jeûne de temps à autres, elle y croit et elle perd du poids.

Évaluation par le professionnel formateur 2 - Évaluation par la personne-cliente 3

5. Évaluation et rétroaction

Nous sommes satisfaits du résultat qu'elle a obtenu et nous l'avons félicité.

Évaluation par le professionnel formateur 3 - Évaluation par la personne-cliente 2

Effet immédiat concernant les 5 fonctions

6. Imaginative

Dominique a beaucoup amélioré son image et elle se voit plus positivement.

Évaluation par le professionnel formateur - Évaluation par la personne-cliente

Prétest : 1 Post-test : 3 Prétest : 1 Post-test : 3

7. Affective

Ses choix alimentaires comme d'habitude se sont maintenus à un excellent niveau.

Évaluation par le professionnel formateur - Évaluation par la personne-cliente

Prétest : 2 Post-test : 3 Prétest : 2 Post-test : 2

8. Physique

Dominique a perdu 41 livres et a aussi perdu 2,7 % de gras. Le pourcentage d'eau dans son corps a augmenté d'environ 9 %, passant de 29 % à 38 %.

Évaluation par le professionnel formateur - Évaluation par la personne-cliente

Prétest : 1 Post-test : 2 Prétest : 1 Post-test : 2

9. Cognitive

Elle connaît bien les règles d'une bonne alimentation elle les applique souvent. Elle commence à se familiariser avec les règles des exercices physiques.

Évaluation par le professionnel formateur - Évaluation par la personne-cliente

Prétest : 2 Post-test : 3 Prétest : 2 Post-test : 3

10. Social

Elle a toujours été bien acceptée et appréciée par son milieu surtout par sa mère, amis et collègues de travail.

Évaluation par le professionnel formateur - Évaluation par la personne-cliente

Prétest : 3

Post-test : 3

Prétest : 3

Post-test : 3

11. Effet secondaire

Sa santé s'est améliorée et la confiance en elle s'est accrue.

Évaluation par le professionnel formateur 2 - Évaluation par la personne-cliente 3

Sixième personne-cliente (Johanne)

1. Présentation

Nous pensons que cette première étape était satisfaisante. Johanne est une infirmière.

Elle a compris et apprécié notre façon de faire et, en particulier, notre approche globale.

Évaluation par le professionnel formateur 3 - Évaluation par la personne-cliente 2

2. Planification et analyse des besoins

Johanne voulait perdre du poids pour se sentir bien dans sa peau. Elle est anxieuse et elle a souvent faim. Le test d'évaluation nous révèle que sa fonction dominante est la fonction cognitive. Nous connaissons donc ses besoins, ses peurs et comment la motiver. Le test physiologique nous indique qu'elle doit perdre environ 13 % de gras. Nous avons analysé tout cela avec notre cliente et elle semblait satisfaite.

Évaluation par le professionnel formateur 3 - Évaluation par la personne-cliente 3

3. Engagement

Johanne a signé l'entente et s'est engagée à faire de son mieux pour atteindre son objectif. Cependant, elle nous fait savoir que si elle n'atteignait pas son objectif, elle apprendrait à vivre avec ses faiblesses.

Évaluation par le professionnel formateur 2 - Évaluation par la personne-cliente 3

4. Communication et Action

La communication était très bonne entre nous. Johanne a mis en pratique la majorité des recommandations et des idées discutées. Elle a diminué les aliments sucrés, la caféine et le mauvais gras. Elle mange plus de fruits et de légumes et elle boit de la bonne eau. Elle fait ses exercices physiques régulièrement et elle pratique le Tai-Chi.

Évaluation par le professionnel formateur 3 - Évaluation par la personne-cliente 3

5. Évaluation et rétroaction

Nous lui avons transmis notre feed-back à chaque rencontre et à chaque conversation téléphonique. D'une façon générale, Johanne est satisfaite des progrès qu'elle a réalisés.

Évaluation par le professionnel formateur 2 - Évaluation par la personne-cliente 2

Effet immédiat concernant les cinq fonctions**6. Imaginative**

Johanne s'accepte plus et se voit d'une manière plus positive.

Évaluation par le professionnel formateur - Évaluation par la personne-cliente

Prétest : 1 Post-test : 2 Prétest : 1 Post-test : 2

7. Affective

Elle fait de bons choix quant à l'alimentation et les exercices physiques.

Évaluation par le professionnel formateur - Évaluation par la personne-cliente

Prétest : 1 Post-test : 2 Prétest : 1 Post-test : 2

8. Physique

Elle a perdu 13 livres dont 5.1 % de gras.

Évaluation par le professionnel formateur - Évaluation par la personne-cliente

Prétest : 1 Post-test : 1 Prétest : 0 Post-test : 1

9. Cognitive

Elle connaît les règles d'une bonne alimentation et choisit les exercices physiques qui répondent à son type de personnalité.

Évaluation par le professionnel formateur - Évaluation par la personne-cliente
 Prétest : 1 Post-test : 3 Prétest : 1 Post-test : 3

10. Social

Elle est bien acceptée et appréciée par ses parents, ses amis et ses collègues de travail.

Évaluation par le professionnel formateur - Évaluation par la personne-cliente
 Prétest : 2 Post-test : 2 Prétest : 2 Post-test : 2

11. Effet secondaire

Elle a amélioré sa santé et elle s'est prise en main.

Évaluation par le professionnel formateur 2 - Évaluation par la personne-cliente 2

Septième personne-cliente (Lisa)**1. Présentation**

Cette étape était très satisfaisante. Lisa est conférencière. Son point fort est la communication. Elle a saisi tous les enjeux dès la première rencontre. Elle a manifesté son enthousiasme.

Évaluation par le professionnel formateur 3 - Évaluation par la personne-cliente 3

2. Planification et analyse des besoins

Lisa voulait perdre quelques livres, régler son problème de cholestérol et maintenir son poids-santé. C'est une personne de type affectif. Sa prise de conscience est très élevée. Nous avons opté d'utiliser le modèle non-directif de Carl Rodgers avec elle. Elle est en quête de l'équilibre et de l'harmonie. Elle connaît sa détermination à poursuivre son objectif et elle agit en conséquence.

Évaluation par le professionnel formateur 3 - Évaluation par la personne-cliente 2

3. Engagement

Lisa a signé l'entente. Elle a répondu au questionnaire pour connaître ses antécédents physiques et cognitifs. Elle nous dit «Tout ce que je veux, c'est réussir! Je suis prête à relever le défi».

Évaluation par le professionnel formateur 3 - Évaluation par la personne-cliente 3

4. Communication et Action

La communication était excellente. Il y avait une compréhension mutuelle et une belle complicité entre nous. Elle a posé des gestes concrets en continuant à faire ses exercices physiques, en s'alimentant mieux par le biais des combinaisons alimentaires, en continuant à écrire et en marchant tous les jours.

Évaluation par le professionnel formateur 3 - Évaluation par la personne-cliente 3

5. Évaluation et rétroaction

L'évaluation générale est très satisfaisante. Le feed-back se donnait régulièrement lors des rencontres ou des appels téléphoniques.

Évaluation par le professionnel formateur 3 - Évaluation par la personne-cliente 3

Effet immédiat concernant les cinq fonctions

6. Imaginative

Lisa a une excellente estime d'elle-même.

Évaluation par le professionnel formateur - Évaluation par la personne-cliente

Prétest : 2

Post-test : 3

Prétest : 2

Post-test : 3

7. Affective

Elle choisit mieux ses aliments.

Évaluation par le professionnel formateur - Évaluation par la personne-cliente

Prétest : 2

Post-test : 3

Prétest : 2

Post-test : 3

8. Physique

Elle a perdu 2 livres et s'est approchée de son poids-santé.

Évaluation par le professionnel formateur - Évaluation par la personne-cliente

Prétest : 2

Post-test : 3

Prétest : 2

Post-test : 3

9. Cognitive

Elle connaît les règles d'une bonne alimentation.

Évaluation par le professionnel formateur - Évaluation par la personne-cliente

Prétest : 1

Post-test : 2

Prétest : 1

Post-test : 2

10. Social

Elle a toujours été bien acceptée et appréciée par ses amis et ses parents.

Évaluation par le professionnel formateur - Évaluation par la personne-cliente

Prétest : 3

Post-test : 3

Prétest : 3

Post-test : 3

11. Effet secondaire

Elle a pu maintenir son poids et elle a amélioré sa santé en général. C'est une personne qui tient à sa santé mentale. Elle aime comprendre ce qu'elle fait et savoir où elle va.

Évaluation par le professionnel formateur 3 - Évaluation par la personne-cliente 3

Huitième personne-cliente (Thi)**1. Présentation**

Nous nous sommes présentés et nous avons expliqué notre approche. Il n'y a pas eu de questions de la part de la personne-cliente mais des approbations à peine visibles. Nous avons su par la suite que ceci faisait partie de sa culture orientale où les personnes sont plutôt réservées.

Évaluation par le professionnel formateur 3 - Évaluation par la personne-cliente 2

2. Planification et analyse des besoins

Thi s'apparente plus à une personne de type spécialiste. Elle veut améliorer sa santé et perdre du poids. Nous avons choisi une approche directive suivie d'une autre non-directive. Nous devons alors lui fournir des responsabilités bien définies et lui apporter une attention particulière. Sa fonction dominante est la fonction cognitive, et la moins prononcée est la fonction imaginative.

Évaluation par le professionnel formateur 3 - Évaluation par la personne-cliente 3

3. Engagement

Thi a signé l'entente. Elle a répondu au questionnaire pour connaître ses antécédents physiques et cognitifs. Elle veut faire des efforts pour atteindre son objectif et y parvenir d'une façon graduelle.

Évaluation par le professionnel formateur 2 - Évaluation par la personne-cliente 2

4. Communication et Action

Au début, la communication était assez satisfaisante. Elle ne posait pas de questions. Par la suite, la communication est devenue très satisfaisante, vu les circonstances et la culture. Au niveau de l'action, Thi a appliqué les conseils et les recommandations d'une manière religieuse.

Évaluation par le professionnel formateur 2 - Évaluation par la personne-cliente 3

5. Évaluation et rétroaction

L'évaluation générale est très satisfaisante. Le feed-back est toujours donné durant les rencontres et lors de nos conversations téléphoniques.

Évaluation par le professionnel formateur 2 - Évaluation par la personne-cliente 3

Effet immédiat concernant les cinq fonctions**6. Imaginative**

Thi s'accepte un peu plus mais il reste assez de travail sur elle-même à faire.

Évaluation par le professionnel formateur - Évaluation par la personne-cliente

Prétest : 2

Post-test : 2

Prétest : 2

Post-test : 2

Neuvième personne-cliente (Mathilde)

1. Présentation

La présentation a été très bien accueillie. Elle était d'accord avec cette approche globale et pédagogique que nous préconisons.

Évaluation par le professionnel formateur 3 - Évaluation par la personne-cliente 3

2. Planification et analyse des besoins

Mathilde voulait perdre du poids et par le fait même améliorer sa santé. Même si son IMC était dans la zone dite normale, nous savons qu'elle avait 8 % de gras à perdre. Nous avons utilisé un modèle d'enseignement mixte pour lui permettre de prendre conscience de certains concepts et de faire des choix judicieux pour mieux gérer son poids-santé. Aucune des cinq fonctions n'a dominé. Cependant les trois fonctions affective, cognitive et imaginative étaient rapprochées dans une zone inférieure (3) dans le graphique. (Voir annexe 3, page 3)

Évaluation par le professionnel formateur 3 - Évaluation par la personne-cliente 2

3. Engagement

Mathilde a signé l'entente mais elle s'est engagée d'une façon irrégulière.

Évaluation par le professionnel formateur 2 - Évaluation par la personne-cliente 3

4. Communication et Action

La communication entre nous était excellente. Elle progressait à petits pas.

Évaluation par le professionnel formateur 3 - Évaluation par la personne-cliente 2

5. Évaluation et rétroaction

L'évaluation générale est très satisfaisante. Le feed-back se donnait régulièrement lors des rencontres ou lors des appels téléphoniques.

Évaluation par le professionnel formateur 3 - Évaluation par la personne-cliente 2

Effet immédiat concernant les cinq fonctions**6. Imaginative**

Mathilde s'accepte et s'aime un peu plus mais elle doit encore travailler pour améliorer cette fonction.

Évaluation par le professionnel formateur - Évaluation par la personne-cliente

Prétest : 1 Post-test : 2 Prétest : 1 Post-test : 2

7. Affective

Elle choisit mieux ses aliments mais elle devrait améliorer son choix quant aux exercices physiques,

Évaluation par le professionnel formateur - Évaluation par la personne-cliente

Prétest : 0 Post-test : 3 Prétest : 0 Post-test : 3

8. Physique

Mathilde a perdu 12 livres et environ 4,4 % de gras.

Évaluation par le professionnel formateur - Évaluation par la personne-cliente

Prétest : 1 Post-test : 2 Prétest : 1 Post-test : 2

9. Cognitive

Elle connaît les règles d'une bonne alimentation. Elle sait choisir ses aliments.

Évaluation par le professionnel formateur - Évaluation par la personne-cliente

Prétest : 1 Post-test : 2 Prétest : 1 Post-test : 3

10. Social

Elle est plus appréciée par son entourage, enfants, amis et collègues de travail. La relation conjugale pourrait être améliorée.

Évaluation par le professionnel formateur - Évaluation par la personne-cliente

Prétest : 2 Post-test : 2 Prétest : 2 Post-test : 2

11. Effet secondaire

Elle a amélioré sa santé d'une façon significative étant donné que les symptômes de la sclérose en plaques ont beaucoup diminué.

Évaluation par le professionnel formateur 2 - Évaluation par la personne-cliente 2

Dixième personne-cliente (Éliane)

1. Présentation

L'approche globale avait été très bien appréciée lors de notre première rencontre avec Éliane.

Évaluation par le professionnel formateur 3 - Évaluation par la personne-cliente 3

2. Planification et analyse des besoins

Éliane s'apparente plus à un type «représentant». C'est une affective-sociale (AS). Il fallait donc développer l'aspect *communication*. Il fallait aussi la rassurer et lui donner du temps pour s'adapter aux changements appréhendés.

Évaluation par le professionnel formateur 2 - Évaluation par la personne-cliente 3

3. Engagement

Éliane a signé l'entente mais elle avait de la difficulté à persévérer dans son engagement.

Évaluation par le professionnel formateur 1 - Évaluation par la personne-cliente 1

4. Communication et Action

La communication entre nous était très bonne. La confiance y régnait. Elle a mis du temps à passer à l'action.

Évaluation par le professionnel formateur 2 - Évaluation par la personne-cliente 1

5. Évaluation et rétroaction

L'évaluation générale est satisfaisante et le feed-back se donnait régulièrement lors des rencontres.

Évaluation par le professionnel formateur 2 - Évaluation par la personne-cliente 2

Effet immédiat concernant les cinq fonctions

6. Imaginative

Elle se voit d'une manière plus positive mais il y a encore des efforts à réaliser dans ce domaine.

Évaluation par le professionnel formateur - Évaluation par la personne-cliente

Prétest : 1

Post-test : 2

Prétest : 1

Post-test : 1

7. Affective

Elle fait de meilleurs choix alimentaires. Elle doit cependant mieux choisir ses exercices physiques.

Évaluation par le professionnel formateur - Évaluation par la personne-cliente

Prétest : 0

Post-test : 2

Prétest : 1

Post-test : 3

8. Physique

Un petit succès mais elle n'est pas satisfaite. Nous pensons qu'elle est en train de régler d'autres problèmes qui vont lui faciliter par la suite l'acquisition des habilités reliées à la fonction physique.

Évaluation par le professionnel formateur - Évaluation par la personne-cliente

Prétest : 0

Post-test : 1

Prétest : 0

Post-test : 1

9. Cognitive

Elle traite mieux l'information concernant la gestion du poids.

Évaluation par le professionnel formateur - Évaluation par la personne-cliente

Prétest : 2

Post-test : 2

Prétest : 2

Post-test : 3

10. Social

Elle a toujours été bien appréciée et acceptée par les autres, à l'exception d'une personne de la belle-famille.

Évaluation par le professionnel formateur - Évaluation par la personne-cliente
 Prétest : 3 Post-test : 3 Prétest : 3 Post-test : 3

11. Effet secondaire

Nous pouvons dire d'une façon générale qu'il y a eu une prise de conscience de la part d'Éliane et une compétence acquise au niveau de la communication, ce qui va se refléter à moyen terme sur son poids-santé.

Évaluation par le professionnel formateur 2 - Évaluation par la personne-cliente 2

Onzième personne-cliente (Mélissa)

1. Présentation

Nous avons présenté notre méthode de travail tout en insistant sur l'approche globale. Cette approche était satisfaisante pour elle.

Évaluation par le professionnel formateur 2 - Évaluation par la personne-cliente 2

2. Planification et analyse des besoins

La fonction qui domine chez Mélissa est la fonction affective. Il fallait lui procurer la sécurité et un temps pour s'adapter aux nouvelles habitudes alimentaires et aux exercices physiques. Le modèle que nous avons utilisé est la non-directivité de Carl Rodgers.

Évaluation par le professionnel formateur 3 - Évaluation par la personne-cliente 3

3. Engagement

Mélissa a signé l'entente et s'est engagée à faire des efforts pour bien gérer son poids-santé.

Évaluation par le professionnel formateur 3 - Évaluation par la personne-cliente 3

4. Communication et Action

La communication entre nous était excellente. Cependant, Mélissa a pris un certain temps pour mettre en application ses engagements.

Évaluation par le professionnel formateur 3 - Évaluation par la personne-cliente 3

5. Évaluation et rétroaction

L'évaluation générale était jugée satisfaisante. Le feed-back est toujours donné durant les rencontres et lors de nos conversations téléphoniques.

Évaluation par le professionnel formateur 3 - Évaluation par la personne-cliente 3

Effet immédiat concernant les cinq fonctions

6. Imaginative

Mélissa s'accepte et s'aime un peu plus. Son image d'elle-même est plus positive.

Évaluation par le professionnel formateur - Évaluation par la personne-cliente

Prétest : 1 Post-test : 3 Prétest : 1 Post-test : 3

7. Affective

Elle choisit mieux ses aliments et choisit les exercices physiques qui lui conviennent.

Évaluation par le professionnel formateur - Évaluation par la personne-cliente

Prétest : 1 Post-test : 3 Prétest : 1 Post-test : 3

8. Physique

Elle a perdu 4 livres pour se situer à 140 livres. Son taux de gras a aussi diminué de 10%.

Évaluation par le professionnel formateur - Évaluation par la personne-cliente

Prétest : 1 Post-test : 2 Prétest : 1 Post-test : 2

9. Cognitive

Elle sait quoi faire pour gérer son poids-santé.

Évaluation par le professionnel formateur - Évaluation par la personne-cliente

Prétest : 1 Post-test : 3 Prétest : 1 Post-test : 3

10. Social

Elle est acceptée et appréciée par les autres.

Évaluation par le professionnel formateur - Évaluation par la personne-cliente

Prétest : 2 Post-test : 2 Prétest : 2 Post-test : 2

11. Effet secondaire

D'une façon générale, elle a amélioré sa santé.

Évaluation par le professionnel formateur 3 - Évaluation par la personne-cliente 2

Douzième personne-cliente (Angelo)

1. Présentation

Angelo se présente toujours avec son épouse. Nous avons présenté notre méthode de travail tout en insistant sur l'approche globale. Le couple, Angelo et son épouse, ont très bien apprécié notre méthode.

Évaluation par le professionnel formateur 3 - Évaluation par la personne-cliente 3

2. Planification et analyse des besoins

Aucune fonction n'a dominé chez Angelo. Nous avons noté cependant un rapprochement entre ses fonctions affective, physique, sociale et imaginative. Il veut maigrir pour améliorer sa santé. Nous avons utilisé un modèle mixte d'enseignement, comme par exemple, le jeu de rôle (Shaftel) et la non-directivité (Rodgers).

Évaluation par le professionnel formateur 3 - Évaluation par la personne-cliente 3

3. Engagement

Angelo a signé l'entente et s'est engagé à faire des efforts pour bien gérer son poids afin d'améliorer sa santé.

Évaluation par le professionnel formateur 2 - Évaluation par la personne-cliente 2

4. Communication et Action

La communication entre nous était excellente. Nous avons surtout apprécié la dynamique du couple. Cependant, les efforts d'Angelo n'étaient pas toujours constants.

Évaluation par le professionnel formateur 2 - Évaluation par la personne-cliente 3

5. Évaluation et rétroaction

L'évaluation générale était jugée très satisfaisante. Le feed-back est toujours donné durant les rencontres et lors de nos conversations téléphoniques.

Évaluation par le professionnel formateur 3 - Évaluation par la personne-cliente 3

Effet immédiat concernant les cinq fonctions

6. Imaginative

Angelo s'accepte mieux et se voit d'une manière plus positive.

Évaluation par le professionnel formateur - Évaluation par la personne-cliente

Prétest : 1

Post-test : 2

Prétest : 2

Post-test : 2

7. Affective

Le couple choisit mieux ses aliments et Angelo pratique les sports qu'il aime et qui lui conviennent.

Évaluation par le professionnel formateur - Évaluation par la personne-cliente

Prétest : 1

Post-test : 2

Prétest : 1

Post-test : 2

8. Physique

Angelo a perdu 4 livres pour se situer à 158 livres. Son taux de gras a aussi diminué de 3,4 % de gras.

Évaluation par le professionnel formateur - Évaluation par la personne-cliente

Prétest : 2

Post-test : 3

Prétest : 1

Post-test : 3

9. Cognitive

Angelo et sa conjointe connaissent maintenant plusieurs moyens pour gérer leur poids-santé.

Évaluation par le professionnel formateur - Évaluation par la personne-cliente

Prétest : 1

Post-test : 2

Prétest : 1

Post-test : 2

10. Social

Angelo a toujours été bien accepté par ses amis et ses parents.

Évaluation par le professionnel formateur - Évaluation par la personne-cliente

Prétest : 3

Post-test : 3

Prétest : 3

Post-test : 3

11. Effet secondaire

D'une façon générale, nous pouvons dire qu'Angelo se sent mieux et que sa santé s'est améliorée.

Évaluation par le professionnel formateur 3 - Évaluation par la personne-cliente 3

Treizième personne-cliente (Micheline)

1. Présentation

Nous avons présenté notre méthode de travail tout en insistant sur l'approche globale.

Micheline a jugé cette approche très satisfaisante.

Évaluation par le professionnel formateur 3 - Évaluation par la personne-cliente 3

2. Planification et analyse des besoins

La fonction qui domine chez Micheline est la fonction sociale. Son besoin serait d'être acceptée par les autres. Pour la motiver, nous la laisserons s'exprimer librement et nous lui permettrons de travailler en équipe. Micheline a une grande crainte de la maladie. Plusieurs personnes de sa famille sont décédées relativement jeunes, d'une maladie cardiovasculaire. Il s'agirait donc de travailler à ce qu'elle améliore sa santé et sa confiance en elle.

Évaluation par le professionnel formateur 3 - Évaluation par la personne-cliente 3

3. Engagement

Micheline a signé l'entente et s'est engagée à faire des efforts pour bien gérer son poids-santé.

Évaluation par le professionnel formateur 2 - Évaluation par la personne-cliente 2

4. Communication et Action

La communication entre nous était satisfaisante.

Évaluation par le professionnel formateur 2 - Évaluation par la personne-cliente 3

5. Évaluation et rétroaction

L'évaluation générale était jugée satisfaisante. Le feed-back est toujours donné durant les rencontres et lors de nos conversations téléphoniques. Sa crainte de la maladie a diminué et sa confiance en elle a légèrement augmenté.

Évaluation par le professionnel formateur 2 - Évaluation par la personne-cliente 3

Effet immédiat concernant les cinq fonctions

6. Imaginative

Son image d'elle-même est plus positive.

Évaluation par le professionnel formateur - Évaluation par la personne-cliente

Prétest : 0

Post-test : 2

Prétest : 0

Post-test : 2

7. Affective

Elle choisit mieux ses aliments.

Évaluation par le professionnel formateur - Évaluation par la personne-cliente

Prétest : 1

Post-test : 2

Prétest : 1

Post-test : 2

8. Physique

Malheureusement, Micheline a augmenté son poids de 2 livres. Cependant, son taux de gras a diminué de 7 %.

Évaluation par le professionnel formateur - Évaluation par la personne-cliente

Prétest : 1

Post-test : 2

Prétest : 0

Post-test : 2

9. Cognitive

Elle sait quoi faire pour gérer son poids-santé.

Évaluation par le professionnel formateur - Évaluation par la personne-cliente

Prétest : 1

Post-test : 2

Prétest : 1

Post-test : 3

10. Social

Elle est acceptée et appréciée par les autres.

Évaluation par le professionnel formateur - Évaluation par la personne-cliente

Prétest : 2

Post-test : 2

Prétest : 1

Post-test : 2

11. Effet secondaire

D'une façon générale, sa santé et sa confiance en elle-même se sont légèrement améliorées.

Évaluation par le professionnel formateur 2 - Évaluation par la personne-cliente 2

Quatorzième personne-cliente (Huguette)

1. Présentation

Nous avons présenté notre méthode de travail tout en insistant sur l'approche globale. Huguette a jugé cette approche très satisfaisante.

Évaluation par le professionnel formateur 3 - Évaluation par la personne-cliente 3

2. Planification et analyse des besoins

La fonction qui domine chez elle est la fonction affective tandis que la fonction la moins développée est la fonction physique. Il fallait lui procurer la sécurité et du temps pour s'adapter aux nouvelles habitudes alimentaires et aux exercices physiques. Le modèle que nous avons utilisé est la non-directivité de Carl Rodgers.

Évaluation par le professionnel formateur 3 - Évaluation par la personne-cliente 3

3. Engagement

Huguette a signé l'entente et s'est engagée à faire des efforts pour bien gérer son poids-santé. Nous avons remarqué que ses efforts ne sont pas réguliers.

Évaluation par le professionnel formateur 2 - Évaluation par la personne-cliente 2

4. Communication et Action

La communication entre nous était excellente. Cependant, elle met en application son engagement quand le temps le lui permet. Elle laisse le temps en décider !

Évaluation par le professionnel formateur 2 - Évaluation par la personne-cliente 3

5. Évaluation et rétroaction

L'évaluation générale était jugée satisfaisante. Le feed-back est toujours donné durant les rencontres qui se font à tous les mois.

Évaluation par le professionnel formateur 2 - Évaluation par la personne-cliente 3

Effet immédiat concernant les cinq fonctions**6. Imaginative**

Huguette a toujours eu une image positive d'elle-même.

Évaluation par le professionnel formateur - Évaluation par la personne-cliente
 Prétest : 3 Post-test : 3 Prétest : 3 Post-test : 3

7. Affective

Elle choisit mieux ses aliments et sait choisir les exercices physiques qui lui conviennent.

Évaluation par le professionnel formateur - Évaluation par la personne-cliente
 Prétest : 2 Post-test : 3 Prétest : 2 Post-test : 3

8. Physique

Elle a perdu 5 livres pour se situer à 162 livres. Son taux de gras a aussi diminué de 9,3 % de gras.

Évaluation par le professionnel formateur - Évaluation par la personne-cliente
 Prétest : 1 Post-test : 2 Prétest : 1 Post-test : 2

9. Cognitive

Elle sait quoi faire pour gérer son poids-santé.

Évaluation par le professionnel formateur - Évaluation par la personne-cliente
 Prétest : 2 Post-test : 3 Prétest : 2 Post-test : 3

10. Sociale

Elle a toujours été acceptée et appréciée par les autres.

Évaluation par le professionnel formateur - Évaluation par la personne-cliente
 Prétest : 3 Post-test : 3 Prétest : 3 Post-test : 3

11. Effet secondaire

D'une façon générale, nous pouvons dire qu'elle a amélioré sa santé.

Évaluation par le professionnel formateur 2 - Évaluation par la personne-cliente 3

Quinzième personne-cliente (Samson)**1. Présentation**

Nous avons présenté notre méthode de travail tout en insistant sur l'approche globale.

Samson a jugé cette approche très satisfaisante.

Évaluation par le professionnel formateur 3 - Évaluation par la personne-cliente 3

2. Planification et analyse des besoins

La fonction qui domine chez Samson est la fonction physique. Il a besoin d'être vu et entendu. Il cherche un idéal. Il a peur d'être malade et de manquer de motivation.

Contrairement aux autres personnes clientes, Samson veut prendre du poids.

Évaluation par le professionnel formateur 2 - Évaluation par la personne-cliente 3

3. Engagement

Samson a signé l'entente et s'est engagé à faire des efforts pour bien gérer son poids-santé.

Évaluation par le professionnel formateur 2 - Évaluation par la personne-cliente 2

4. Communication et Action

La communication entre nous était excellente. Notons que Samson a des dispositions naturelles de pratiquer le sport et de faire des exercices physiques. Nous lui avons cependant suggéré d'intégrer des exercices de respiration à ses activités physiques.

Évaluation par le professionnel formateur 2 - Évaluation par la personne-cliente 2

5. Évaluation et rétroaction

Vu que nous n'avons rencontré Samson qu'à quatre reprises, nous ne pouvons pas donner une évaluation adéquate. Cependant, nous pouvons dire que jusqu'à ce jour, l'évaluation est satisfaisante.

Évaluation par le professionnel formateur 2 - Évaluation par la personne-cliente 2

Effet immédiat concernant les cinq fonctions**6. Imaginative**

Samson a amélioré son image. Cependant, il devrait travailler sur la confiance en lui-même.

Évaluation par le professionnel formateur - Évaluation par la personne-cliente

Prétest : 2 Post-test : 3 Prétest : 2 Post-test : 3

7. Affective

Il choisit mieux ses aliments et choisit les exercices physiques qui lui conviennent.

Évaluation par le professionnel formateur - Évaluation par la personne-cliente

Prétest : 1 Post-test : 3 Prétest : 1 Post-test : 3

8. Physique

Samson voulait prendre du poids et il a pris 8 livres. mais il a augmenté aussi son taux de gras de 1,90 %. Cependant, il n'est pas loin de son taux de gras idéal.

Évaluation par le professionnel formateur - Évaluation par la personne-cliente

Prétest : 2 Post-test : 3 Prétest : 2 Post-test : 3

9. Cognitive

Il sait reconnaître les bons aliments et les exercices physiques qui lui conviennent personnellement.

Évaluation par le professionnel formateur - Évaluation par la personne-cliente

Prétest : 1 Post-test : 2 Prétest : 1 Post-test : 2

10. Social

Il a toujours été accepté et apprécié par les autres.

Évaluation par le professionnel formateur - Évaluation par la personne-cliente

Prétest : 3

Post-test : 3

Prétest : 3

Post-test : 3

11. Effet secondaire

Nous ne pouvons pas présentement évaluer l'effet secondaire d'une façon précise étant donné le peu de rencontres. Cependant, nous pensons que Samson atteindra son objectif et améliorera du même coup, sa santé.

Évaluation par le professionnel formateur 2

Évaluation par la personne-cliente 2

ANNEXES

Entente

Analyseur physiologique

Synergimax

Questionnaire

Dépliant

Questionnaire

Entente entre la personne cliente qui désire gérer son poids et l'intervenant formateur

La personne cliente s'engage à venir une fois par mois rencontrer son conseiller pour discuter de la gestion du poids, pour établir des objectifs réalistes et pour discuter des moyens pour les atteindre et ce pour une durée minimum de 12 mois.

La personne cliente s'engage à mettre en pratique les actions à entreprendre au meilleur de sa connaissance et selon ses disponibilités et ses capacités.

La personne cliente s'engage à faire mesurer son taux de gras (EZ 1500) à tous les trois mois.

L'intervenant formateur, spécialiste en poids-santé, s'engage à mesurer le taux de gras de la personne cliente et calculer son indice de masse corporel et de lui faire part des résultats.

La personne cliente s'engage aussi à répondre au questionnaire *Synergimax* au début de la rencontre. Elle répondra à un questionnaire portant sur les habitudes alimentaires, la pratique d'exercices physiques et les malaises ressentis.

L'intervenant formateur s'engage à écouter attentivement la personne cliente, à la conseiller au mieux de sa connaissance quant aux objectifs à fixer, les moyens à trouver et les actions à entreprendre.

L'intervenant formateur consent à discuter avec la personne cliente du système d'évaluation du fonctionnement personnel *Synergimax* et des habiletés à acquérir pour mieux gérer son poids.

En foi de quoi nous avons signé le _____ à _____

La personne cliente

L'intervenant formateur

Signature

Signature

ANALYSEUR PHYSIOLOGIQUE EZ COMP 1000

L'analyseur physiologique EZ COMP 1000 est un appareil portatif qui sert à mesurer:

- Le % de gras corporel
- Le % masse musculaire maigre
- Le poids de gras corporel
- Le poids de la masse musculaire maigre
- La quantité d'eau corporelle
- La résistance ohmique
- Le taux du métabolisme de base
- Le poids idéal
- Le % idéal de gras corporel

INTRODUCTION

Le EZ COMP 1000 donne des mesures physiologiques rapides et précises. En moins de 10 secondes, il permet de connaître chez une personne ses pourcentages de gras corporel et de masse musculaire maigre et leurs poids respectifs, la quantité d'eau corporelle, la résistance ohmique, le taux de son métabolisme de base, le poids et le pourcentage de gras idéaux pour elle.

UTILISATIONS

Rigoureusement validée et acceptée, la méthode de mesure bio-impédance donne des résultats précis et constants aux:

- Médecins
- Chiropraticiens
- Centres de conditionnement physique
- Salons de beauté
- Diététiciens
- Programmes corporatifs de mise en forme
- Équipes sportives

BENEFICES

La crédibilité du diagnostic du EZ COMP 1000 permet de vérifier l'évolution du régime de la personne, de son tonus musculaire et de son programme d'exercices, sur une base hebdomadaire... Un outil idéal pour ajouter une touche additionnelle de professionnalisme à votre entreprise !

UTILISATION SIMPLE

L'analyseur s'utilise facilement: tout au long du processus, il vous guide par des questions de base. Vous placez simplement les électrodes au poignet et à la cheville... et l'analyse est complétée en 10 secondes. Le EZ COMP 1000 est portatif, et il peut être utilisé sans aide extérieure.

**N.B. Nous nous sommes munis dernièrement d'un appareil
EZ Comp 1500 qui est encore plus précis.**

EXTRAITS D'ARTICLES MÉDICAUX

Lukaski, H. Ph.D., Johnson, P. Ph.D et al. Assessment of Fat Free mass Using Bioelectrical Impedance Measurements of the Human Body. American Journal of Clinical Nutrition II, Avril 1985

«Cette méthode impliquant la mesure de l'impédance bioélectrique pour l'estimation de la composition physiologique est basée sur le principe voulant que la conductivité électrique des tissus non-gras est supérieure à celle des tissus gras. De nombreuses données indiquent que cette technique constitue une approche précise et valide pour l'estimation de la composition physiologique. Cette méthode est sécuritaire, sans intrusion, donne des mesures rapides, et demande peu d'expérience de la part de l'opérateur et de collaboration de la part du sujet. De plus, l'analyseur est sportif».

Segal, K., Gutin, B. et al. Estimation of Human Body Composition Bioelectrical Impedance Methods : A comparative Study. Journal Applied Physiology 5 5, 15 5-1571, Janvier 1985.

«Cette étude a confirmé le lien entre la conductivité électrique physiologique totale et la masse corporelle non-grasse telle que définie de façon densitométrique, comparativement à des techniques déjà existantes d'analyse physiologique. Donc, ces méthodes basées sur les différences de conductivité électrique entre les tissus non-gras et les tissus gras sont simples, rapides et sécuritaires, et donnent des résultats identiques à ceux obtenus par des méthodes plus complexes (i.e. hydrostatiques) d'analyse physiologique».

Nesa, N., Losing Body Fat, Not Weight : The Bathroom Scale Can Be Deceptive. Chief of Clinical Dietetics, Mercy Hospital, Mercy Shield, Mai/Juin 1986.

«On doit accorder beaucoup d'importance à la masse corporelle non-grasse dans l'établissement d'un régime amaigrissant. L'analyse physiologique mesure l'impédance électrique corporelle totale et est utilisée pour calculer la masse corporelle non-grasse et la quantité d'eau et de gras corporels. Avec ces pourcentages, il est possible d'établir un régime visant à réduire le gras. La composition physiologique varie avec l'âge... Une personne active physiquement maintient un pourcentage plus élevé de masse corporelle non-grasse et a une moins grande propension à engraisser. Des exercices et un régime alimentaire appropriés augmenteront le pourcentage physiologique non-gras, et en même temps, brûlera les graisses excédentaires».

REMPLEZ LES TABLEAUX SUIVANTS

1. Composez le Tableau des PLUS(+) et des MOINS(-) ci-dessous, à partir de vos réponses des cases 1 à 20 de la page 2.
2. Au Tableau des PLUS(+) ci-dessous, inscrivez le chiffre indiqué à côté de la lettre de votre réponse de la page 2. Exemple: Si votre réponse à la colonne des PLUS de la case 1 est TÊMÉRAIRE, inscrivez le chiffre 5 vis-à-vis de la lettre I dans le Tableau des PLUS(+) ci-dessous.

Tableau des Plus (+)					Total
I					
A					
P					
C					
S					

Tableau des Moins (-)					Total
I					
A					
P					
C					
S					

Différence
I
A
P
C
S

Vérifiez si vous avez inscrit 20 chiffres dans chacun des tableaux PLUS(+) et MOINS(-) ci-dessous.

COMPTEZ ET ENREGISTREZ

5. Faites la somme des chiffres de vos lignes I,A,P,C et S de votre Tableau des PLUS(+).
6. Inscrivez votre total dans la colonne Total du Tableau des PLUS(+).
7. Faites la somme des chiffres de vos lignes I,A,P,C et S de votre Tableau des MOINS(-).
8. Inscrivez votre total dans la colonne Total du Tableau des MOINS(-).
9. Sur chaque ligne I,A,P,C et S, ci-dessus, calculez la différence de votre total du Tableau des PLUS(+) et des MOINS(-), et inscrivez votre réponse dans la colonne Différence au bout de chaque ligne des deux tableaux PLUS ou MOINS.
10. Indiquez devant chacune de vos réponses dans la colonne Différence le signe (+), ou le signe (-) selon le cas.

TRACEZ

11. Sous chaque colonne identifiée par les lettres I,A,P,C et S de «VOTRE GRAPHIQUE» collez la pastille correspondante vis-à-vis du chiffre correspondant à votre réponse de la colonne Différence. Exemple: Si votre réponse dans la colonne Différence de la lettre I est +8 collez votre pastille I, vis-à-vis des chiffres 7 10 sous la lettre I de «VOTRE GRAPHIQUE».
12. Reliez d'un trait vos pastilles I,A,P,C et S.
13. Pour terminer, vérifiez dans la colonne SEGMENT de «VOTRE GRAPHIQUE», vis-à-vis quel chiffre de 1 à 5 vous avez collé chacune de vos pastilles et indiquez ce chiffre sous «VOTRE GRAPHIQUE» vis-à-vis des lettres correspondantes.

VOTRE GRAPHIQUE

47	50
43	46
39	42
35	38
31	34
27	30
23	26
19	22
15	18
11	14
7	10
3	6
-1	2
-5	-2
-9	-6
-13	-10
-17	-14
-21	-18
-25	-22
-29	-26
-33	-30
-37	-34
-41	-38
-45	-42
-50	-46

I **A** **P** **C** **S**

SEGMENT

					5
					4
					3
					2
					1

SEGMENT → I A P C S

Premier niveau d'interprétation : LES FONCTIONS PRINCIPALES

Lisez la description de la fonction correspondant à vos résultats les plus élevés représentés par vos pastilles I, A, P, C et S de la page 3. (Il peut y en avoir plusieurs.) Vous apprendrez ainsi vers quoi vous

tendez, ce que vous désirez comme environnement, quels besoins doivent être comblés par les autres.

CETTE PERSONNE TEND À :	ELLE DÉSIRE UN ENVIRONNEMENT QUI COMPREND:	ELLE A BESOIN D'ÉQUIPIERS QUI:	ELLE A BESOIN:
Fonction IMAGINATIVE : Elle modifie la réalité pour obtenir des résultats rapides			
<ul style="list-style-type: none"> • Vouloir des résultats immédiats • Déclencher l'action • Accepter les défis • Prendre des décisions rapides • Questionner le statu quo • Devenir l'autorité • Dominer la situation • Résoudre les problèmes 	<ul style="list-style-type: none"> • Le pouvoir et l'autorité • Le prestige et le défi • L'opportunité de réalisations individuelles • Une vue d'ensemble des opérations • Une opportunité d'avancement • L'absence de contrôle et de supervision • Plusieurs activités nouvelles et variées 	<ul style="list-style-type: none"> • Pèsent le pour et le contre • Calculent les risques • Travaillent avec précaution • Structurent un environnement plus prévisible • Recherchent des faits • Délibèrent avant d'agir • Reconnassent les besoins des autres 	<ul style="list-style-type: none"> • De missions difficiles • De réponses directes • D'être mieux sociabilisée • De technique fondée sur l'expérience pratique • De l'identification à un groupe • De verbaliser les raisons qui conduisent à des conclusions • De la conscience qu'il existe des sanctions • D'un espace pour soi et pour mieux relaxer
Fonction AFFECTIVE : Elle aime les personnes et les objets avec lesquels elle travaille			
<ul style="list-style-type: none"> • Choisir les personnes et les objets qui l'entourent • Agir d'une manière prévisible et prudente • Démontrer de la patience • Se spécialiser • Aider les autres, être loyale • Écouter attentivement • Calmer les personnes excitées • Créer un environnement de travail stable 	<ul style="list-style-type: none"> • Le maintien du statu quo et la sécurité • Des activités routinières • Une reconnaissance du travail • Peu d'empiètement du travail sur la vie privée • Une appréciation sincère • De s'identifier à un groupe • Des procédures normatives de fonctionnement • Le moins de conflits possible 	<ul style="list-style-type: none"> • Réagissent rapidement au changement inattendu • Ont de l'imagination • Prennent des risques • Travaillent confortablement dans un environnement prévisible • Soient flexibles dans les procédures de travail • Évitent les reproches 	<ul style="list-style-type: none"> • De sécurité, de stabilité • De contrôle social positif • De se préparer au changement • De valider sa valeur • D'information sur sa contribution au travail d'équipe • De travailler avec des collègues de même compétence • D'encouragement à la créativité • De présentation condensée
Fonction PHYSIQUE : Elle reflète la santé et le bien-être			
<ul style="list-style-type: none"> • Être énergique • À passer immédiatement à l'action • Agir avec force et adresse • Faire du sport 	<ul style="list-style-type: none"> • De l'action • Le dépassement de soi • Un cadre très structuré et encourageant • De se sentir bien dans sa peau 	<ul style="list-style-type: none"> • Utilisent son énergie dans des tâches concrètes • Respectent l'horaire • Sont sur la même longueur d'onde qu'elle • Aiment la compétition 	<ul style="list-style-type: none"> • D'être vue et entendue • D'accroître ses habiletés cognitives • De se méfier davantage par un doute plus grand • De contrôler ses impulsions
Fonction COGNITIVE : Elle traite la réalité avec compétence et précision			
<ul style="list-style-type: none"> • Traiter exclusivement avec l'information, les faits et la réalité • S'intéresser aux concepts et à leur organisation • Suivre les règles et règlements • Analyser et synthétiser • Mobiliser ses connaissances • Être diplomate avec les autres • Utiliser des approches subtiles et indirectes face aux conflits • Vérifier la véracité des choses • Analyser avec critique la performance 	<ul style="list-style-type: none"> • Des objectifs clairement définis • Une évaluation de la qualité et de la précision • Une atmosphère réservée et protégée • L'opportunité de démontrer son expertise • Le contrôle sur les facteurs qui peuvent affecter la performance • L'opportunité de demander «pourquoi?» • La reconnaissance d'habiletés et de réalisations spécifiques 	<ul style="list-style-type: none"> • Prennent des décisions rapides • N'utilisent les politiques que comme des guides • Font des compromis avec l'opposition • Soutiennent des positions impopulaires, différentes ou originales • Encouragent le travail d'équipe 	<ul style="list-style-type: none"> • Des responsabilités définies • De la chance de planifier attentivement • D'une description exacte du travail à faire et des objectifs à rencontrer • De planifier les moments d'évaluation • D'un feedback spécifique sur sa performance • De respect mutuel • De développer la tolérance face aux conflits
Fonction SOCIALE : Elle négocie avec les autres en cherchant à les influencer			
<ul style="list-style-type: none"> • Maîtriser la politesse • Contacter les gens • Créer une impression favorable • Verbaliser en articulant • Engendrer de l'enthousiasme chez les autres • Voir les gens et les situations avec optimisme • Participer dans un groupe 	<ul style="list-style-type: none"> • La popularité et la reconnaissance sociale • Le succès public • La liberté d'expression • Des activités de groupes externes au travail • Des relations démocratiques • L'absence de contrôles et de détails • Des conditions favorables au travail d'équipe 	<ul style="list-style-type: none"> • Se concentrent sur la tâche • Sont compétents et cherchent les faits • Parlent directement • Respectent la sincérité • Développent des approches systématiques • Préfèrent traiter avec les gens • Suivent une démarche logique • Font preuve d'individualisme 	<ul style="list-style-type: none"> • De reconnaissance • D'être plus objective • De gestion participative • D'évaluation plus réaliste des autres • De priorités et d'échéances • D'un meilleur contrôle du temps

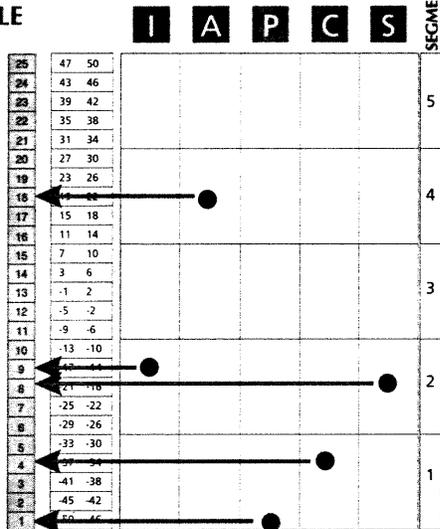
Deuxième niveau d'interprétation : L'INDICE D'INTENSITÉ

À ce second niveau d'interprétation, nous considérons chaque fonction séparément. L'indice reflète l'intensité de vos tendances sur les échelles I, A, P, C et S. Basé sur l'emplacement de vos

points sur les échelles I, A, P, C et S, confirmer des fonction(s) principale(s). L'indice tient compte de chaque fonction séparément. Les mots reflètent l'intensité de vos tendances sur chaque fonction I, A, P, C et S.

- Collez sous les lettres I, A, P, C et S du tableau ci-contre, votre 2^e ensemble de pastilles aux mêmes endroits que dans «VOTRE GRAPHIQUE» de la page 3.
- À partir de chacune de vos pastilles I,A,P,C et S, dessinez une ligne horizontale, jusqu'au chiffre correspondant dans la colonne ombragée à gauche (1 à 25). Voyez l'exemple ci-dessous.

EXEMPLE



- Utilisez la colonne ombragée marquée I du Tableau des indices d'intensité, ci-dessous, pour localiser le mot vis-à-vis celui identifié dans le graphique.
- Identifiez le mot correspondant.
- Identifiez aussi trois mots qui lui sont respectivement supérieurs et inférieurs.
- Personnalisez votre interprétation : Encerclez le chiffre choisi si vous êtes d'accord, mettez un (X) si vous êtes en désaccord et un (?) si vous avez un doute.
- Répétez le procédé ci-dessus pour les autres fonctions A, P, C et S.

VOTRE GRAPHIQUE		I	A	P	C	S	SEGMENT
25	47 50						5
24	43 46						
23	39 42						
22	35 38						
21	31 34						
20	27 30					4	
19	23 26						
18	19 22						
17	15 18						
16	11 14						
15	7 10					3	
14	3 6						
13	-1 2						
12	-5 -2						
11	-9 -6						
10	-13 -10					2	
9	-17 -14						
8	-21 -18						
7	-25 -22						
6	-29 -26						
5	-33 -30					1	
4	-37 -34						
3	-41 -38						
2	-45 -42						
1	-50 -46						

Tableau des indices d'intensité : La personne

I	IMAGINATIVE	A	AFFECTIVE	P	PHYSIQUE	C	COGNITIVE	S	SOCIALE
25	Méditative	25	Se spécialise	25	Éloquente	25	Perfectionniste	25	Humanitaire
24	Inspirée	24	Marquée par une valeur	24	Geste et voix ordonnés	24	Précise	24	Civilisée
23	Spirituelle	23	Passionnée	23	Belle prestance	23	Exige des faits	23	Altruiste
22	Impose ses idées	22	Autonome	22	Parle d'un ton juste	22	Diplomate	22	Relationnelle
21	Exigeante	21	Responsable	21	Mimique expressive	21	Systématique	21	Charitable
20	Résout des problèmes	20	Organisée	20	Bien dans sa peau	20	Analyse/synthétise	20	Empathique
19	Téméraire	19	Spontanée	19	En santé	19	Conventionnelle	19	Sens civique
18	Prend des risques	18	Donne de la valeur	18	Bien-être	18	Consciencieuse	18	Politisée
17	Esprit aventureux	17	Excitée	17	Active	17	A de la retenue	17	Négociatrice
16	Imaginative	16	Enthousiaste	16	Soigne son image	16	Rigoureuse	16	Aime être en groupe
15	Créatrice	15	Impliquée	15	Entretient son apparence	15	Suit les règles	15	Persuasive
14	Décisive	14	A des préférences	14	S'occupe de son corps	14	Raisonnée	14	Sait «se vendre»
13	Directe	13	Aime choisir	13	Pratique un sport vif	13	Sérieuse	13	Confiante en autrui
12	Compétitive	12	Accepte une valeur	12	Joue dans une équipe	12	Comprend les idées	12	Influence les autres
11	Rapide	11	Toujours prête	11	Pratique un sport seul	11	A l'esprit critique	11	Bonne relation
10	Sûre de soi	10	Aime répéter	10	Court avec plaisir	10	Catégorise	10	Bonne coéquipière
9	Sait où elle s'en va	9	Volontaire	9	Marche régulièrement	9	Persistante	9	Sociable
8	Visualise	8	Répond aux demandes	8	Besoin d'action	8	Indépendante	8	Généreuse
7	Sans prétention	7	Affectueuse	7	Aime jouer	7	Rigide	7	Charmante
6	Confiante en soi	6	Motivée	6	Souple	6	Doute	6	Convaincante
5	A des objectifs	5	Concentrée	5	Adroite	5	Connaissante	5	Démonstrative
4	Voit loin	4	Attentive	4	Bricoleuse	4	Entêtée	4	Judicieuse
3	Voit grand	3	Disponible	3	Manuelle	3	Arbitraire	3	Affable
2	Voit dans le futur	2	Consciente	2	Perçoit bien les choses	2	Rebelle	2	Gentille
1	Rêveuse	1	Émotive	1	Sensible	1	Méfiant	1	Aimable

Voici 18 types de fonctionnements personnels les plus souvent observés dans la population. La recherche en cours auprès de plusieurs personnes observées dans leur milieu de travail et interrogées par des spécialistes durant plusieurs années a recueilli suffisamment d'évidences pour appuyer le modèle SYNERGIMAX et ces types de fonctionnement présentés ici. La discussion et l'observation vous aideront à étendre votre compréhension de chacun des types de fonctionnement.

Après les deux premiers niveaux d'interprétation, vous connaissez votre fonction dominante, (page 3, précisé par la page 5) celle que vous utilisez le mieux et que vous avez tendance à utiliser : **I, A, P, C et S.** (Il peut y en avoir plusieurs.)

À partir de «**VOTRE GRAPHIQUE**» (page 3) sur les cinq fonctions, vous pouvez interpréter votre propre type de fonctionnement. Chaque type décrit le comportement de personnes ayant un mélange spécifique des cinq fonctions **I, A, P, C et S.** Cette description reflète la complexité et la subtilité du type de fonctionnement.

Si une seule fonction prédomine (4 ou 5), votre type de fonctionnement est probablement l'un des suivants:

- **I: Visionnaire**
- **A: Spécialiste**
- **P: Sportif ou Acteur**
- **C: Connaisseur**
- **S: Promoteur**

Dans certains cas, si une seule fonction prédomine (4 ou 5) et une seconde fonction est moyenne (3), votre type de fonctionnement est probablement l'un des suivants:

- **IS (3) : Instigateur**
- **SA (3) ou SI (3) ou SC (3) : Conseiller**
- **IA (3) ou IP (3) ou IC (3) : Développeur**

Si deux fonctions prédominent (4 ou 5), votre type de fonctionnement est probablement l'un des suivants:

- **AI ou IA : Entrepreneur**
- **AS ou SA : Représentant**
- **AC ou CA : Perfectionniste**
- **AP ou PA : Acteur**
- **PI ou IP : Visionnaire**
- **CP ou PC : Connaisseur**
- **CI ou IC : Créateur**
- **SP ou PS : Sportif**
- **CS ou SC : Évaluateur**
- **SI ou IS : Négociateur**

Si trois ou quatre fonctions prédominent (4 ou 5), votre type de fonctionnement est probablement l'un des suivants:

- **ACI ou ACIP** ou une combinaison de ces fonctions : Une personne de type **Chercheur**
- **CAS ou CASP** une combinaison de ces fonctions : Une personne de type **Professionnel**
- **SIP** ou une combinaison de ces fonctions : Une personne de type **Négociateur**
- **ASI ou ASIP** une combinaison de ces fonctions : Une personne de type **Entrepreneur**
- **API** ou une combinaison de ces fonctions : Une personne de type **Entrepreneur**
- **APS** ou une combinaison de ces fonctions : Une personne de type **Représentant**
- **CPS** ou une combinaison de ces fonctions : Une personne de type **Évaluateur**
- **ICS ou ICSP** une combinaison de ces fonctions : Une personne de type **Évaluateur**

Si toutes vos fonctions sont égales (3, 4 ou 5), votre type de fonctionnement est probablement: **Équilibré**

Si toutes vos fonctions sont dans les segments 4 ou 5, votre harmonie est grande.

Si toutes vos fonctions sont dans le segment 3, votre harmonie est en émergence.

Si toutes vos fonctions sont dans les segments 1 et 2, votre harmonie est en formation.

Dans les pages suivantes, on résume, sous neuf aspects, quelques caractéristiques de de fonctionnement (ou celui des autres.)

- **Comportement typique** (Les émotions qui vous caractérisent.)
- **Juge les autres sur** (Vos critères pour juger les autres.)
- **Apport à l'organisation** (Votre contribution unique.)
- **Sous pression**
- **Vous craignez**
- **But** (Ce qui vous motive le plus à l'obtenir.)
- **Influence les autres par** (Ce par quoi vous influencez les autres.)
- **Vous abusez de** (Là où vos forces peuvent devenir votre faiblesse.)
- **Vous seriez plus efficace si** (Suggestions pour accroître vos chances de réussite.)

SYNERGIMAX • Type: Spécialiste

Comportement typique: personne qui agit avec intensité (passion) et répétition, délicatesse, finesse, subtilité, précision et justesse.

But: chercher le statu quo et la sécurité.

Juge les autres sur: leurs émotions en premier, ensuite sur leurs connaissances.

Influence les autres: par la régularité dans son travail et sa serviabilité.

Apport à l'organisation: son rythme constant, sa fiabilité, sa planification à court terme.

Elle abuse de: son peu de courage, sa résistance passive au changement de sa modestie.

Sous pression: elle se plie volontiers aux désirs de l'autorité et des meneurs dans un groupe.

Elle craint: le changement, le chaos et les réprimandes.

Serait plus efficace si: elle se fiait davantage à son intuition, tenait plus compte de son corps, ne prêtait pas tant attention aux meneurs, et avait moins peur de la logique.

La personne du type spécialiste entreprend tout avec intensité et régularité. On l'apprécie donc grandement à

cause de son utilité. Elle est attentive, patiente et toujours prête à aider ceux qu'elle considère comme des amis. En réalité, elle a tendance à nouer d'étroites relations avec un cercle relativement restreint de collègues de travail. Tous ses efforts tendent à préserver des schémas connus et prévisibles. Fort efficace lorsqu'il s'agit de fournir un effort constant, la personne du type spécialiste planifie son travail selon les instructions reçues et obtient des résultats d'une régularité remarquable.

Le fait que son entourage ne cesse d'apprécier ses travaux aide à maintenir sa qualité de performance à un niveau élevé. La personne du type spécialiste s'adapte lentement au changement. Une préparation préalable lui donne le temps de modifier ses procédures sans que cela n'affecte la régularité du travail.

La personne du type spécialiste peut aussi avoir besoin qu'on l'aide à faire démarrer de nouveaux projets ou à élaborer des méthodes plus expéditives pour terminer un travail dans les délais fixés. Les projets achevés sont souvent mis de côté pour être peaufinés plus tard.

SYNERGIMAX • Type: Entrepreneur

Comportement typique: personne qui agit avec audace, dynamisme, esprit de décision, hardiesse, initiative, innovation et originalité.

But: se consacrer à un projet personnel.

Juge les autres sur: les résultats concrets accomplis.

Influence les autres: en comptabilisant son propre travail.

Apport à l'organisation: elle établit ses propres critères de succès et s'y conforme.

Elle abuse de: sa confiance en elle-même.

Sous pression: elle devient irritable avec les autres et peut communiquer difficilement. Fait les choses elle-même plutôt que de faire confiance aux autres.

Elle craint: que les autres soient moins exigeants pour eux-mêmes.

Serait plus efficace si: elle montrait davantage de nuances dans son approche d'une tâche et dans sa façon de transiger.

La personne du type entrepreneur déborde d'idées originales. Elle possède une vision globale et à long terme,

mais exige des résultats à court terme. C'est ce qui engendre souvent frustration et méfiance à l'égard des autres. Son engagement dans son projet l'empêche d'accepter spontanément des buts collectifs. Tant que l'organisation travaille à son projet, elle se sent responsable. C'est pourquoi, cette personne démontre un intérêt très vif pour son travail et œuvre sans cesse, avec ardeur, pour mener sa tâche à bien.

La personne du type entrepreneur a une haute opinion de son travail, aussi l'accomplit-elle souvent elle-même pour qu'il soit bien fait. S'il lui arrive de déléguer, elle a tout de même tendance à reprendre le travail s'il n'est pas exécuté selon ses vœux. Son principe directeur est: «Si je réussis, c'est moi qu'on doit féliciter et si j'échoue, c'est moi qu'on doit blâmer».

La personne du type entrepreneur fonctionne au maximum de son efficacité et elle s'attend à ce qu'on lui accorde une considération égale à sa contribution. C'est pourquoi, dans le monde de l'entreprise, elle obtient un salaire élevé. Dans les autres groupes, elle occupe les postes de leaders.

SYNERGIMAX • Type: Chercheur

Comportement typique: personne curieuse, inquiète, soigneuse, impartiale, objective, disciplinée et originale.

But: détenir l'autorité de compétence et le pouvoir formel dans des rôles sociaux.

Juge les autres sur: leur objectivité, c'est-à-dire sur l'emploi d'information factuelle.

Influence les autres: par sa ténacité, son originalité et sa compétence.

Apport à l'organisation: vision compréhensive de la situation, s'investit à fond dans les tâches, seule ou dans un groupe restreint.

Elle abuse de: la franchise, du doute à l'égard des autres.

Sous pression: se sent responsable et même coupable, peut devenir rancunière.

Elle craint: de se mêler à la masse, de vendre des idées abstraites.

Serait plus efficace si: elle était plus souple, si elle acceptait les autres et s'engageait personnellement avec eux.

La personne du type chercheur est à la fois engagée, objective et originale. Elle demeure toutefois toujours très réaliste. Généralement peu expansive, elle poursuit avec

calme et régularité les buts qu'elle s'est fixés en suivant sa propre voie. Elle réussit dans de nombreux domaines non pas à cause de ses multiples habiletés, mais à cause de sa volonté obstinée à continuer. Dès qu'elle a choisi un projet, elle travaille avec ténacité pour le réaliser et on peut la considérer comme entêtée et butée. Si elle choisit une mission technique difficile, elle se tire très bien d'affaire, mais elle est plutôt sensible à la logique qu'aux sentiments.

La personne du type chercheur réussit très bien à vendre une idée ou à en étudier la stratégie de vente si le produit est concret. Elle utilise des données factuelles, interprète ces informations et en tire des conclusions les plus originales possible.

La personne du type chercheur préfère travailler seule. Elle ne se soucie pas spécialement de plaire aux autres qui peuvent la considérer froide, trop franche et dénuée de tact. Elle se compare aux autres sur une base factuelle et objective. Pour augmenter son efficacité à négocier avec les autres, elle a besoin de mieux comprendre les gens, en particulier leurs fonctions imaginatives et sociales. Elle dépense son énergie dans un travail acharné et réaliste.

SYNERGIMAX • Type: Connaisseur

Comportement typique: personne qui veut savoir quelque chose, elle tend à éviter les relations interpersonnelles agressives.

But: être correcte.

Juge les autres sur: leur fonction cognitive.

Influence les autres: en utilisant des données factuelles, des arguments logiques.

Apport à l'organisation: elle définit, clarifie, obtient de l'information, évalue et teste.

Elle abuse de: l'analyse.

Sous pression: elle devient soupçonneuse.

Elle craint: des gestes irrationnels, le savoir-être, le ridicule et l'imagination.

Serait plus efficace si: elle se révélait davantage et partageait publiquement ses intuitions et ses opinions avec les autres.

La personne du type connaisseur a généralement une habileté très développée pour la critique. Elle trouve vraiment important de tirer des conclusions et de fonder ses

actions sur des données factuelles en cherchant leur véracité et leur justesse. Elle agit très efficacement en combinant souvent des connaissances intuitives avec des faits qu'elle a pu rassembler. Elle déteste avoir l'air ridicule. Alors, si elle doute de ce qu'il faut faire, elle se prépare de manière méticuleuse. Par exemple, elle va acquérir toute seule une compétence dans un certain domaine avant de l'utiliser dans un groupe de travail.

La personne du type connaisseur a tendance à choisir des gens qui sont plus efficaces dans un environnement non agressif. On pourrait la prendre pour une personne timide, car elle peut être réticente à exprimer ses sentiments. Elle est tout simplement mal à l'aise avec les personnalités agressives.

Son souci est de trouver la «bonne» réponse. Elle peut donc avoir de la difficulté à prendre une décision dans une situation ambiguë. Ayant tendance à prendre des précautions, elle peut se laisser bloquer par une analyse. Quand elle fait vraiment une erreur, elle hésite souvent à la reconnaître. Elle préfère se borner à rechercher des preuves pour appuyer son point de vue et persister dans son erreur.

SYNERGIMAX • Type: Professionnel

Comportement typique: personne très compétente qui aime la compétition dans le travail et les performances techniques.

But: réaliser des projets personnels de grande envergure.

Juge les autres sur: leur discipline, leur position, leur projet.

Influence les autres: par sa confiance en sa capacité d'accroître ses compétences, en développant et en adoptant les «bonnes règles à suivre».

Apport à l'organisation: habile à résoudre les problèmes humains et techniques, experte dans sa spécialité.

Elle abuse de: trop d'attention aux objectifs personnels, trop d'attentes irréalistes de la part des autres.

Sous pression: elle est réservée et sensible à la critique.

Elle craint: d'être comprise trop facilement, de perdre la face.

Serait plus efficace si: elle participait vraiment plus à un effort commun, si elle déléguait davantage.

La personne du style professionnel développe une grande compétence dans un domaine spécialisé. Voulant à tout prix

être «bonne en quelque chose», elle s'organise pour être efficace et obtenir des résultats personnels qu'elle critique avec soin. Bien qu'elle aspire à devenir «la meilleure» dans sa spécialité, elle donne maintes fois l'impression de s'y connaître dans de nombreux domaines. C'est pourquoi elle expose souvent les connaissances qu'elle a acquises sur différents sujets.

Dans ses relations avec son entourage, la personne du type professionnel passe fréquemment pour généreuse et sympathique. Elle peut cependant changer d'attitude quand elle est dans son domaine professionnel. Son véritable intérêt, c'est d'obtenir des résultats en accord avec l'excellence qu'elle vise à travers son fonctionnement. C'est une personne de contrôle de la qualité, exigeante pour elle-même et pour les autres. Elle avoue sa déception. Elle travaille ardemment à élaborer des méthodes et à élargir ses propres compétences. La personne de type professionnel a besoin d'aider les autres à acquérir des habiletés. En outre, elle doit apprendre à rendre justice au travail des autres même s'ils n'utilisent pas la «bonne méthode» à son avis.

SYNERGIMAX • Type: Perfectionniste

Comportement typique: personne compétente faisant les choses correctement avec retenue et prudence.

But: réaliser des choses durables et prévisibles.

Juge les autres sur: des critères de précision.

Influence les autres: par la précision et l'attention qu'elle donne aux détails.

Apport à l'organisation: consciencieuse, elle défend les normes et le contrôle de la qualité.

Elle abuse de: procédures et de contrôles du genre «bon ou mauvais»; surdépendance envers les gens, les produits et les processus avec lesquels elle a travaillé par le passé.

Sous pression: elle devient rusée et diplomate.

Elle craint: l'opposition.

Serait plus efficace si: elle était plus souple et avait davantage confiance en elle-même.

La personne du style perfectionniste a résolu le paradoxe «analyse» et «amour». Elle analyse de manière systématique les situations. Elle est méthodique tant dans sa vie personnelle que professionnelle. Très consciencieuse, elle

s'acquitte avec un soin méticuleux des tâches qui requièrent exactitude et minutie. La personne du type perfectionniste désire se faire préciser les objectifs à atteindre, le temps nécessaire à leur réalisation et les critères d'évaluation de son travail.

Elle est capable de prendre des décisions importantes mais elle consacre beaucoup de temps pour les étudier. Elle s'enlise souvent dans les détails au cours du processus décisionnel. Elle cherche à plaire à ses supérieurs hiérarchiques. Cependant, elle n'hésite pas à prendre des risques quand elle est sûre d'elle et peut interpréter les faits et tirer des conclusions. Elle cherche l'approbation et aime qu'on s'intéresse personnellement à elle. Son éducation lui a toutefois appris à se faire apprécier d'abord pour la qualité de son travail bien avant sa personnalité.

Elle a tendance à réagir avec scepticisme aux compliments personnels. Et pourtant, c'est en acceptant les témoignages d'estime sincères pour ce qu'elle est réellement qu'elle peut gagner une meilleure confiance en elle-même.

SYNERGIMAX • Type: Sportif

Comportement typique: personne qui aime l'action.

But: agir avec les autres.

Juge les autres sur: leur force, leur adresse, leur agilité, leur mime, leur élocution.

Influence les autres: par son énergie, sa résistance, sa capacité d'agir rapidement.

Apport à l'organisation: se dépense sans compter pour ses coéquipiers et l'organisation, fournit l'énergie vitale.

Elle abuse de: sa force, de son énergie.

Sous pression: elle peut recourir à la violence physique.

Elle craint: d'être rejetée par les autres, de perdre sa bonne forme, le silence et la solitude.

Serait plus efficace si: elle était plus réfléchie.

La personne du type sportif cherche l'action. Comme un poisson

dans son élément, elle privilégie l'eau avant tout. Elle recherche le sens de sa vie dans l'action et le jeu lui-même.

Le but d'une personne sportive n'est jamais le résultat mais plutôt la sensation que procurent le plaisir, l'adrénaline et l'endorphine. Ainsi, elle se laisse motiver par les instigateurs qui structurent sa vie car ils lui fournissent l'encadrement dont elle a besoin; elle peut alors avoir l'air de se concentrer sur les résultats, mais sa priorité est bien davantage l'action que le rêve.

La personne du type sportif cherche donc les activités les plus intenses et les personnes qui l'aideront à obtenir cet environnement. Elle réalise ainsi les rêves des autres. Elle devient aussi souvent l'équipière des personnes les plus compétentes en leur fournissant l'énergie vitale à la réalisation de leur projet

La personne sportive devient donc le chaînon manquant important d'une organisation entre les types imaginatifs et cognitifs.

SYNERGIMAX • Type: Créateur

Comportement typique: compétence créatrice, peut être restreinte dans son expression.

But: des réalisations uniques, dominer dans son domaine.

Juge les autres sur: des standards personnels, des idées progressives qui font aboutir les choses.

Influence les autres: en donnant le rythme, en développant des systèmes et des approches innovatrices.

Apport à l'organisation: agent ou concepteur de changement.

Elle abuse de: de la critique et d'attitudes condescendantes.

Sous pression: elle devient agressive, elle s'ennuie facilement dans un travail de routine.

Elle craint: de ne pas avoir d'effet, l'échec.

Serait plus efficace si: elle avait plus de tact dans ses communications, un esprit d'équipe plus coopératif, une conscience de l'existence des sanctions et si elle manifestait plus d'enthousiasme.

La personne créatrice allie imagination et logique, mais manque

d'émotion et surtout de sociabilité. Elle adopte un comportement plutôt paradoxal. D'une part, le désir de résultats tangibles est contrebalancé d'autre part par une soif de perfection égale. L'agressivité est tempérée par la sensibilité. La rapidité d'esprit et le temps de réaction sont freinés par le désir d'examiner toutes les solutions possibles avant de prendre une décision.

La personne du type créateur fait preuve de beaucoup de prévoyance lorsqu'elle se concentre sur un projet et on peut être certain qu'elle apporte des changements. Elle peut prendre rapidement les décisions quotidiennes mais se montre très prudente lorsqu'il s'agit de décisions plus importantes.

La personne de type créateur veut pouvoir jouir de la liberté de prospecter et de l'autorité de réexaminer ses découvertes. Elle a parfois besoin qu'on l'aide à mener ses projets à bien mais peut s'irriter de ne pas avoir les coudées franches. Elle peut ne se soucier guère de faire plus ou moins bonne figure dans le monde et de projeter une image de froideur distante et de franchise brutale.

SYNERGIMAX • Type: Représentant

Comportement typique: bonté, amabilité, gentillesse.

But: se faire accepter.

Juge les autres sur: leur loyauté.

Influence les autres: en leur offrant compréhension et amitié.

Apport à l'organisation: encouragement, agit comme modératrice, se met à la place des autres, rend volontiers service.

Elle abuse de: la gentillesse.

Sous pression: elle devient persuasive en devenant objective s'il le faut.

Elle craint: les dissensions et les conflits.

Serait plus efficace si: elle était plus ferme et plus autoritaire, si elle savait dire non.

La personne du type représentant cherche les autres avec passion. Elle a une bonne connaissance de certains domaines spécifiques. Elle est attentive aux relations humaines et à la répartition des rôles au travail.

Elle se met à la place des autres et les encourage. Elle sait écouter et est reconnue pour sa tolérance. Elle donne aussi aux personnes qui l'entourent le sentiment d'être nécessaire et utile, du fait qu'elle réagit bien aux témoignages d'affection. Elle accepte tout le monde. En outre, elle offre son amitié et accepte volontiers de rendre service. On peut donc abuser de sa naïveté.

Dans sa vie professionnelle, la personne du type représentant a une excellente capacité d'organiser son travail et de l'exécuter selon les directives reçues. Elle va préférer aider les autres à faire leur travail plutôt que de faire le sien. Mais elle redoute par-dessus tout les conflits et les désaccords. Son approche stimule les autres à tolérer une situation problématique plutôt que de les lancer dans la recherche d'une solution par l'action. Par ailleurs, avec des individus agressifs, elle préfère la discrétion à la confrontation ouverte. D'un autre côté, elle est assez indépendante même si elle s'intéresse de près à son insertion dans un groupe.

SYNERGIMAX • Type: Acteur

Comportement typique: personne qui joue naturellement des rôles avec emphase.

But: impressionner physiquement le plus de personnes possible.

Juge les autres sur: leur apparence physique, «une image vaut mille mots».

Influence les autres: leur apparence physique, 60% du succès est l'image projetée, le reste est le message.

Apport à l'organisation: les réactions rapides aux défis.

Elle abuse de: la séduction physique, du silence.

Sous pression: elle peut recourir à la violence verbale.

Elle craint: les accidents qui modifieraient son apparence.

Serait plus efficace si: elle se méfiait davantage des instigateurs.

La personne du type acteur joue le rôle d'une personne qui a gardé son âme d'enfant, son énergie vitale et, en particulier, son goût du jeu. Elle se concentre d'abord sur son apparence et, dès le premier contact, fait toujours bonne impression car elle s'y prépare toujours longuement, souvent devant «le miroir».

L'acteur est non seulement utile sur scène, mais il donne aussi à l'organisation une apparence très attrayante, une énergie spontanée, et une allure de jeunesse.

La personne qui se spécialise dans le jeu de rôle a tendance cependant à rester superficielle, aussi doit-elle être grandement encadrée, en particulier par une équipe de personnes compétentes, à qui elle fournira l'énergie quand elle va s'essouffler.

SYNERGIMAX • Type: Équilibré

Comportement typique: personne complexe ayant développé à travers ses expériences des habiletés égales dans chacune des ses fonctions.

But: l'harmonie.

Juge les autres sur: leur équilibre.

Influence les autres: par son bon sens et sa modération proactive.

Apport à l'organisation: c'est une personne à tout faire, elle excelle encore davantage en temps de crise.

Elle abuse de: ses transformations.

Sous pression: elle propose avec enthousiasme de nouvelles solutions énergiques, compétentes et altruistes, elle est aussi difficile à saisir.

Elle craint: les abus imaginatifs, la peur, le doute exagéré, la maladie et l'échec.

Elle serait plus efficace si : elle se spécialisait davantage.

La personne du type équilibré est sans doute la mieux adaptée à

son environnement. Elle possède toutes les qualités et a très peu de défauts. Elle est à la fois pleine d'idées nouvelles, enthousiaste dans la tâche, énergique, compétente et altruiste.

La personne équilibrée peut accomplir toutes sortes de tâches, professionnelles, artistiques, politiques ou entrepreneuriales. Elle inspire l'admiration de tous. Elle est la personne habile en tout. Cette perle rare est un idéal de personne.

La personne du type équilibré n'est pas à l'abri du hasard ou de l'environnement, elle peut se spécialiser, c'est-à-dire spécialiser l'une de ses fonctions au détriment des autres. À force de douter, elle peut amenuiser son imagination, la maladie peut affaiblir sa position sociale, ses échecs peuvent miner son enthousiasme et ses peurs peuvent venir à bout de sa compétence. C'est pourquoi l'équilibre est toujours fragile et à soutenir.

La personne dont toutes les fonctions sont moyennes, le type équilibré est maîtrisé de manière suffisante. La personne dont toutes les fonctions sont faibles, le type équilibré est en voie de progrès.

SYNERGIMAX • Type: Promoteur

Comportement typique: personne qui accepte volontiers les autres.

But: être acceptée, la popularité.

Juge les autres sur: leur habileté à s'exprimer.

Influence les autres: par les compliments, les opportunités et les faveurs qu'elle leur accorde.

Apport à l'organisation: atténue les tensions, fait valoir les gens et les projets.

Elle abuse de: louanges et de l'optimisme.

Sous pression: elle devient négligente et sentimentale, elle manque d'organisation pour faire aboutir les projets.

Elle craint: qu'on ne lui accorde aucune considération ni valeur.

Serait plus efficace si: elle gèrait mieux son temps et ses priorités, si elle était plus objective, si elle avait plus le sens de l'urgence, si elle contrôlait ses émotions, si elle réalisait ses promesses et menait à bien ses tâches.

La personne du type promoteur est très sociable. Elle jouit d'un vaste réseau de contacts qu'elle utilise activement pour faire des

affaires. Esprit grégaire et habile à nouer des relations, elle se fait facilement des amis. Il est rare qu'elle se fasse délibérément des ennemis. Une personne de promotion cherche un environnement social favorable où elle peut continuer à établir des contacts et à les entretenir.

Comme elle s'exprime avec aisance, elle est on ne peut plus compétente pour faire valoir ses propres idées et pour susciter l'enthousiasme en faveur des projets des autres. Grâce à ses multiples contacts variés, la personne sociable peut intervenir auprès de gens choisis qui peuvent l'aider.

D'un naturel optimiste, elle a tendance à faire une évaluation inexacte des possibilités des autres, aussi conclut-elle souvent à la légère sans considérer tous les faits. Son entourage trouve alors ses conclusions contra-dictoires. La superviser de plus près et de façon démocratique l'aide à se préoccuper davantage du profit et à être plus objective. Il peut être difficile de planifier et de gérer son temps. C'est en limitant son temps de paroles que la promotrice peut se remettre en mémoire l'impérieuse nécessité «d'aboutir» et de terminer le travail.

SYNERGIMAX • Type: Évaluateur

Comportement typique: personne qui cherche à bien paraître, vise les postes de prestige.

But: «gagner» avec style.

Juge les autres sur: leur conformité aux normes.

Influence les autres: par son pouvoir à évaluer les autres.

Apport à l'organisation: réalise ses objectifs à travers les autres.

Elle abuse de: son autorité ou de son ingéniosité.

Sous pression: elle devient infatigable, critique, impatiente et rusée.

Elle craint: «de perdre», d'avoir l'air ridicule devant les autres.

Serait plus efficace si: elle s'observait davantage, si elle témoignait d'un peu d'empathie quand elle exprime son désaccord.

La personne du type évaluateur cherche à comparer les gens entre eux. Elle fait montre d'une bonne dose d'imagination mais d'une carence d'émotion. Elle prend des idées novatrices et les utilise à des fins pratiques. Elle a le

goût de la compétition et utilise des méthodes directes pour arriver au résultat. Les autres, cependant, ont tendance à la trouver autoritaire plutôt qu'agressive car elle est remplie d'égards pour autrui. Au lieu de donner des ordres ou de commander, la personne de type évaluateur incite les gens à collaborer à la tâche à accomplir à force de persuasion. Elle obtient la coopération de son entourage en lui expliquant la logique des activités proposées.

Cette personne a tendance à être habile dans l'art d'aider les autres à visualiser le processus nécessaire à l'obtention des résultats. Son exposé est d'ordinaire construit sur un plan d'action détaillé qu'elle a élaboré aux fins d'assurer une progression ordonnée. Néanmoins, dans sa volonté de gagner, elle peut s'irriter que le travail ne soit pas à la hauteur de ses exigences ou qu'un suivi considérable soit nécessaire.

Elle a du discernement et n'hésite pas à exprimer ses critiques. Ses propos peuvent offenser par leur causticité. Elle maîtrise mieux la situation si elle est moins tendue et adopte un rythme plus mesuré. L'axiome suivant pourrait l'y aider. «On ne gagne pas à tous les coups.»

SYNERGIMAX • Type: Conseiller

Comportement typique: personne avenante, affectueuse et compréhensive.

But: amitié et aider les autres

Juge les autres sur: leurs relations avec les autres, leurs façons de voir le bon côté des autres.

Influence les autres: en créant des relations personnelles et ouvertes.

Apport à l'organisation: leurs relations amicales généreuses et stables, leur efficacité à saisir les émotions des gens.

Elle abuse de: l'approche indirecte, de la tolérance.

Sous pression: elle devient trop flexible et intime.

Elle craint : d'être mal jugée, de bousculer les gens, d'être accusée de faire du tort à autrui.

Serait plus efficace si: elle était attentive aux échéances, elle prenait plus d'initiative pour que la tâche se fasse.

La personne du type conseiller aime les gens. Elle est peu intéressée au changement ou à la logique rationnelle. Elle est particulièrement efficace pour régler les problèmes

humains. Elle se fait surtout remarquer dans son entourage par sa cordialité, sa compréhension et même son empathie. Elle est indirecte dans ses rapports avec les autres et préfère la familiarité qui permet des relations à plus long terme. Elle sait écouter. Elle comprend les problèmes qu'on lui confie, suggère en toute modestie et s'abstient d'imposer ses idées aux autres.

La personne du type conseiller a tendance à être excessivement tolérante, même envers les improductifs. Estimant que «ce qui compte, ce sont les gens», elle est peu efficace quand il s'agit d'exiger quelque chose ou de se faire obéir. Elle n'insiste pas assez sur la nécessité de mener à bien une tâche. Elle a parfois besoin qu'on l'aide à fixer et à respecter un calendrier réaliste. Elle est souvent lente à terminer une activité qu'elle aime.

Elle est sensible aux égards et aux compliments que lui valent l'heureuse exécution d'un projet mais ne comprend pas toujours les critiques qu'elle prend comme un affront personnel.

SYNERGIMAX • Type: Négociateur

Comportement typique: personne qui entretient des relations originales et confiantes avec les autres.

But: avoir de l'autorité et du prestige, faire étalage des symboles de son statut.

Juge les autres sur: leur habileté à verbaliser et leur souplesse.

Influence les autres: par son ouverture d'esprit, son approche amicale, sa connaissance des autres.

Apport à l'organisation: vendeuse, personne qui conclut ses transactions, délègue ses responsabilités, confiante.

Elle abuse de: son approche directe, son enthousiasme, la surenchère et l'optimisme.

Sous pression: elle devient malléable et facile à convaincre, organisée quand elle veut bien paraître.

Elle craint: la maladie, un environnement rigide et des relations complexes.

Serait plus efficace si: elle était plus factuelle.

La personne du style négociateur est persuasive. Elle collabore avec les autres et les utilise à des fins

professionnelles. Elle s'efforce de faire des affaires de façon cordiale tout en œuvrant pour atteindre ses propres objectifs. Elle s'intéresse aux autres parce qu'elle en a besoin, elle est capable de gagner le respect et la confiance de toutes sortes de gens. Cette influence lui est particulièrement utile pour décrocher des postes d'autorité. Par ailleurs, elle recherche les missions qui lui donnent l'occasion de briller. Rien ne la satisfait plus que le succès.

L'environnement qui convient le mieux à la personne qui négocie est l'esprit de collaboration, les missions stimulantes, la variété des tâches à accomplir et des activités qui requièrent la mobilité. Il faut toutefois se méfier de son optimisme excessif quant aux résultats des projets et au potentiel des gens. La personne du type négociateur a également tendance à surestimer ses capacités à changer le comportement des autres.

Comme elle cherche à se libérer de la routine et à cesser d'être enrégimentée, il faut absolument lui fournir des données analytiques sur une base systématique. Quand elle est avertie de l'importance de «petites choses», une information adéquate l'aide à contrôler son impulsivité.

SYNERGIMAX • Type: Visionnaire

Comportement typique: personne imaginative, individualiste, portée à satisfaire ses besoins personnels de manière originale.

But: trouver une nouvelle occasion de développer.

Juge les autres sur: leur habileté à satisfaire les critères du développement.

Influence les autres: en trouvant des solutions aux problèmes.

Apport à l'organisation: prend ses responsabilités, résout des problèmes.

Elle abuse de: la conjoncture des situations et des autres pour réaliser ses propres objectifs.

Sous pression: elle s'isole quand il faut agir, devient belliqueuse si l'individualisme est en danger.

Elle craint: l'ennui, la perte de contrôle.

Serait plus efficace si: elle était plus patiente, plus empathique, si elle participait et collaborait plus avec les autres, si elle les appréciait.

La personne visionnaire, axée sur les résultats, aime les tâches difficiles, les missions exceptionnelles et les postes «importants». Elle assume des responsabilités avec un air de défi: «Moi, j'y arriverai!» et, quand elle a terminé, elle s'exclame: «Je vous avais bien dit que j'y parviendrais!». Elle a tendance à éviter tout ce qui entrave son action, par exemple, les contrôles directs, les détails fastidieux et le travail de routine. Énergique et directe, elle peut éprouver des difficultés avec autrui.

La personne du type visionnaire affiche une confiance en elle telle que cette attitude peut s'interpréter comme de l'arrogance. Elle cherche activement des occasions de se mettre à l'épreuve et de développer ses habiletés à obtenir des résultats.

La personne du type visionnaire, axée sur les résultats, pense et agit vite. Elle est irritable et critique envers ceux qui montrent moins de vivacité. Son égocentrisme peut paraître insupportable à certaines personnes. Elle est incapable de se mettre à la place des autres et passe à leurs yeux pour froide et directe.

Questionnaire pour vérifier les antécédents cognitifs de la personne cliente

Voici un aperçu de certaines questions qui ont été posées à la personne cliente qui veut gérer son poids-santé, durant les entrevues.

Connaissez-vous votre poids aujourd'hui?

Quel est, d'après vous, votre poids idéal?

Connaissez-vous le rôle du gras dans notre corps? Et si non, seriez-vous intéressé à le savoir?

Connaissez-vous la différence entre un gras saturé et insaturé? Et sinon, seriez-vous intéressé à le savoir?

Pensez-vous que les exercices physiques ou la pratique d'un sport quelconque, peuvent aider à la gestion du poids?

Faites-vous des exercices physiques ou bien pratiquez-vous un sport quelconque?

Si oui, lesquels? Quel temps y consacrez-vous, et à quelle fréquence?

Croyez-vous que le stress, qui provient du travail, de la famille ou d'autre provenance, influence votre poids-santé?

Est-ce que vous êtes à l'aise dans votre travail? Dans votre relation avec vos directeurs, collègues, employés?

Est-ce que vous êtes confortable dans votre relation (si c'est le cas), avec votre conjoint, vos enfants?

Pensez-vous que les malaises physiques et ou psychologiques peuvent avoir un effet sur votre poids-santé?

Avez-vous un médecin de famille? Et à quelle fréquence le consultez-vous?

Avez-vous un malaise physique important?

Souffrez-vous d'un malaise psychologique digne de mention?

Est-ce que vous consommez du tabac? Si oui, quelle est la quantité et quelle est la fréquence?

Est-ce que vous consommez de l'alcool? Si oui, quelle est la quantité et quelle est la fréquence?

Est-ce que vous consommez d'autres produits que vous pensez nocifs?

Pensez-vous que la qualité du sommeil peut avoir un effet sur votre poids-santé?

Est-ce que vous dormez bien? Combien d'heures dormez-vous tous les jours?

À quelle heure vous couchez-vous?

Dormez-vous toute la nuit ou bien, vous vous réveillez à quelques reprises?

Quels sont vos loisirs préférés ?

Prenez-vous des vacances annuelles ?

Tableau 13 Synthèse de l'évaluation du formateur professionnel

Personne cliente	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	Total	Moyenne générale
Évaluation des étapes de l'intervention :	2,40	2,60	2,20	2,80	2,80	2,60	3,00	2,40	2,60	2,00	2,80	2,60	2,40	2,40	2,20	37,8	2,52
Évaluation de la compétence acquise	2,20	2,20	2,00	2,40	2,80	2,00	2,80	2,60	2,20	2,00	2,60	2,40	2,00	2,80	2,80	35,8	2,39
Moyenne générale	2,30	2,40	2,10	2,60	2,80	2,30	2,90	2,50	2,40	2,00	2,70	2,50	2,20	2,00	2,50	36,8	2,45

Tableau 14 Synthèse de l'évaluation de la personne cliente

Personne cliente	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	Total	Moyenne générale
Évaluation des étapes de l'intervention :	2,60	2,00	2,20	2,60	2,40	2,60	2,80	2,60	2,80	2,00	2,80	2,80	2,80	2,80	2,40	38,2	2,55
Évaluation de la compétence acquise	2,40	2,20	2,20	2,00	2,60	2,00	2,80	2,60	2,40	2,20	2,60	2,40	2,20	2,80	2,80	36,2	2,41
Moyenne générale	2,50	2,10	2,20	2,30	2,50	2,30	2,80	2,60	2,60	2,10	2,70	2,60	2,50	2,80	2,60	37,2	2,48

Tableau 15 : Évaluation pondérée de la compétence des cinq fonctions par le formateur professionnel tenant compte du prétest et du post-test - Vérification avec échelle d'appréciation pondérée : Critères: I (15 %) A (30 %) P (40 %) C (10 %) S (5%)

Personnes clientes	1		2		3		4		5		6		7		8		9	
	Pré test	Post Test																
Fonctions	0,00	10,00	5,00	10,00	10,00	15,00	5,00	10,00	10,00	20,00	5,00	10,00	10,00	15,00	10,00	10,00	5,00	10,00
Imaginatif	0,00	10,00	5,00	10,00	10,00	15,00	5,00	10,00	10,00	20,00	5,00	10,00	10,00	15,00	10,00	10,00	5,00	10,00
Affectif	10,00	20,00	10,00	20,00	10,00	20,00	10,00	20,00	0,00	30,00	10,00	20,00	20,00	30,00	20,00	30,00	0,00	30,00
Physique	0,00	26,67	13,33	26,67	0,00	40,00	13,33	26,67	13,33	26,67	13,33	13,33	40,00	13,33	40,00	13,33	26,67	26,67
Cognitif	3,33	3,33	3,33	10,00	3,33	6,67	3,33	6,67	3,33	6,67	3,33	10,00	3,33	6,67	3,33	6,67	3,33	6,67
Social	1,67	3,33	3,33	3,33	1,67	3,33	3,33	3,33	3,33	3,33	3,33	3,33	5,00	5,00	3,33	5,00	3,33	3,33
Total	15,00	63,33	31,99	70,00	33,33	66,67	26,66	85,00	24,99	76,67	34,99	56,66	65,00	96,67	49,99	91,67	24,99	76,67
Moyenne	3,00	12,67	6,40	14,00	6,67	13,33	5,33	17,00	5,00	15,33	7,00	11,33	13,00	19,33	10,00	18,33	5,00	15,33

Personnes clientes	10		11		12		13		14		15		Moyenne				Test Student
	Pré test	Post Test	E-T	Pré test	Post Test	E-T											
Fonctions	5,00	10,00	5,00	15,00	5,00	10,00	10,00	10,00	15,00	15,00	10,00	10,00	15,00	15,00	12,00	2,54	4,64
Imaginatif	0,00	20,00	10,00	30,00	10,00	20,00	20,00	20,00	30,00	30,00	10,00	30,00	30,00	30,00	24,67	5,16	6,28
Physique	0,00	13,33	13,33	26,67	26,67	40,00	13,33	26,67	26,67	26,67	26,67	40,00	40,00	40,00	29,33	9,02	4,99
Cognitif	6,67	6,67	3,33	10,00	3,33	6,67	6,67	6,67	6,67	10,00	3,33	3,33	6,67	6,67	7,56	1,98	5,71
Social	5,00	5,00	3,33	3,33	5,00	5,00	3,33	3,33	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	4,11	0,86	0,89	
Total	16,67	55,00	34,99	85,00	50,00	81,67	29,99	66,67	60,00	86,67	55,00	96,67	96,67	38,57	77,67	19,56	
Moyenne	3,33	11,00	7,00	17,00	10,00	16,33	6,00	13,33	12,00	17,33	11,00	19,33	19,33	7,71	15,53	3,91	

I = Imaginative A = Affectif P = Physique C = Cognitif S = Social ET=Ecart type; t student (t) sur différence moyenne entre post-test et prétest

Tableau 16 : Évaluation pondérée de la compétence des cinq fonctions par la personne cliente tenant compte du prétest et du post-test

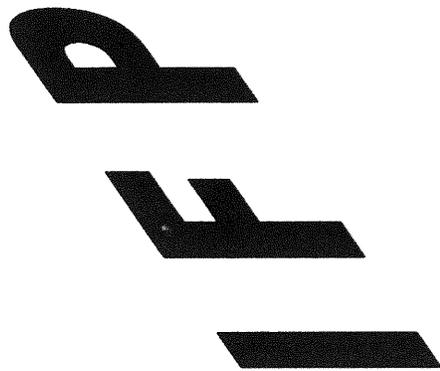
Vérification avec échelle d'appréciation pondérée : Critères : I (15 %) A (30 %) P (40 %) C (10 %) S (5 %)

Pers. cliente	1		2		3		4		5		6		7		8		9	
	Pré test	Post Test																
I	0	10	5	10	5	10	10	10	5	15	5	10	10	15	10	10	5	10
A	10	20	20	20	10	20	10	20	20	20-	10	20	20	30	20	30	0	30
P	0	13,3	13,3	26,7	0	40	0	26,7	13,3	26,7	0	13,3	26,7	40	13,3	40	13,3	26,7
C	3,33	10	3,33	6,67	3,33	6,67	3,33	6,67	6,67	10	3,33	10	3,33	6,67	3,33	6,67	3,33	10
S	1,67	5	5	3,33	1,67	3,33	3,33	3,33	5	5	3,33	3,33	5	5	3,33	5	3,33	3,33
Total	15,00	58,33	46,66	66,67	20,00	80,00	26,66	66,67	50,00	56,67	21,66	56,66	65,00	96,67	49,99	91,67	24,99	80,00
Moyenne	3,00	11,67	9,33	13,33	4,00	16,00	5,33	13,33	10,00	14,17	4,33	11,33	13,00	19,33	10,00	18,33	5,00	16,00

Pers. cliente	10		11		12		13		14		15		Moyenne				
	Pré test	Post Test	E-T	Post Test	E-T	Test t											
I	5	5	5	15	10	10	0	10	15	15	10	15	6,67	4,08	11,33	2,97	3,58
A	10	30	10	30	10	20	10	20	20	30	10	30	12,67	5,94	25,00	5,19	6,06
P	0	13,3	13,3	26,7	13,3	40	0	26,7	13,3	26,7	26,7	40	9,78	9,38	28,45	9,91	5,30
C	6,67	10	3,33	10	3,33	6,67	3,33	10	6,67	10	3,33	6,67	4,00	1,38	8,45	1,72	7,81
S	5	5	3,33	3,33	5	5	1,67	3,33	5	5	5	5	3,78	1,33	4,22	0,86	1,08
Total	26,67	63,33	34,99	85,00	41,66	81,67	15,00	70,00	60,00	86,67	55,00	96,67	36,89	22,12	77,45	20,65	
Moyenne	5,33	12,67	7,00	17,00	8,33	16,33	3,00	14,00	12,00	17,33	11,00	19,33	7,38	4,42	15,49	4,13	

I = Imaginative A = Affectif P = Physique C = Cognitif S = Social

ET = Écart type; Test Student (t) sur différence moyenne entre post test et prétest



Intervention formatrice des professionnels en santé

Personne cliente

Date

Processus	Plan d'intervention formatrice	R. rt
1. Planifier	A partir des besoins de cette personne, que préparer pour elle?	Êtes-vous toujours certain du type de fonctionnement et du besoin de la personne cliente?
2. Présenter	Comment présenter les objectifs? Quels arguments utiliser? Comment répondre aux questions et objections?	La présentation était-elle adaptée, motivante, défiante, basée sur les faits et en relation?
3. La personne s'engage	Quelle méthode utiliser pour obtenir un engagement?	La personne a-t-elle respecté son engagement?
4. Communiquer agir	Quelle modèle suivre? Quelles attitudes prendre?	La personne est-elle satisfaite et à l'aise?
5. Évaluer Rétroagir	Cohérence : objectif – intervention – résultats Donner un feedback (diagnostic et prescription) adéquat.	Les besoins de la personne sont-ils satisfait? La personne a-t-elle changée comme prévue?

Les étapes de l'intervention formatrice professionnelle (IFP) auprès de la personne cliente

Fonctions :	Imaginative	Affective	Physique	Cognitive	Sociale
Processus :					
1. Planification et analyse des besoins	Partir du besoin de défi, une image claire de ce qu'elle désire et un objectif atteignable rapidement.	Partir du besoin : la sincérité et la sécurité.	Partir du besoin : la visibilité, la reconnaissance. Le matériel visuel.	Partir du besoin : L'information, la responsabilité L'expertise du formateur.	Partir du besoin : l'acceptation par les autres.
2. Présentation	Courte et précise. Aller directement vers sa demande.	Prudente. Accès sur la sécurité.	Reconnaissance. Constatation physique.	Discrétion. Opinion et valorisation du client.	Amicale et motivante. Prendre l'avis du client.
3. Engagement	La mise en évidence de ses principaux choix. La décision lui revient.	La décision prise est sécuritaire. La signature de l'entente.	La présentation du contrat. Appel à la solidarité.	La décision découle des informations sérieuses.	Argumentation relationnelle. Conclusion de l'entente.
4. Communication Action	Synecetique (paradoxe-analogie). Axée sur le résultat.	Attitude non-directive Empathie Contact décontracté Sincérité.	Entraînement à l'action. Démonstration du produit.	Organisateur de concept. Traitement de l'information. Concentration sur le travail.	Synergie d'équipe. Négociation ferme et enthousiaste.
5. Évaluation Rétroaction	L'attente des résultats escomptés. L'échelle d'appréciation. L'assurance des résultats désirés. La preuve des résultats obtenus sur la visualisation (image de soi), l'originalité des réponses.	Assurance du haut niveau de stabilité. L'échelle d'appréciation sur les émotions, les choix personnels et l'intensité des réponses.	Liste de vérification. Observations. Évaluation formative et sommative sur les habitudes alimentaires et les exercices physiques. Performance dans les résultats.	Le test à choix multiples. L'habileté visée est-elle atteinte? Les connaissances et les concepts acquis.	L'observation des comportements sociaux. (La maîtrise des relations)

**QUESTIONNAIRE UTILISÉ POUR ÉVALUER
LES CONNAISSANCES ACQUISES
(fonction cognitive)**

1. Connaissez-vous les quatre groupes d'aliments contenus dans le guide alimentaire canadien ? Pouvez-vous les nommer ?
2. Connaissez-vous la différence entre les fruits mi-acides et les fruits acides ? Pouvez-vous en nommer deux de chaque catégorie ?
3. Nommez trois sortes d'eau propre à la consommation ?
4. Nommez trois aliments qui contiennent des fibres ?
5. Pouvez-vous expliquer la différence entre les exercices aérobiques et les exercices anaérobiques ?

**QUESTIONNAIRE UTILISÉ POUR ÉVALUER
L'AMÉLIORATION DE L'IMAGE DE SOI
(fonction imaginative)**

	Oui	Non
1. Prenez-vous plus de temps pour faire ce que vous aimez ? (loisirs, activités sociales, etc.)		
2. Vous acceptez-vous tel que vous êtes ?		
3. Défendez-vous vos idées en premier lieu lors d'une discussion ?		
4. Êtes-vous satisfait du progrès que vous avez accompli à ce jour ?		
5. Pouvez-vous énumérer vos qualités ?		

**QUESTIONNAIRE UTILISÉ POUR ÉVALUER
LA FRÉQUENCE ET L'INTENSITÉ DES CHOIX PERSONNELS
(fonction affective)**

	Oui	Non
1. Choisissez-vous mieux vos aliments ?		
2. Mangez-vous plus de fruits et de légumes depuis notre première rencontre ?		
3. Avez-vous amélioré la qualité de l'eau que vous buvez ?		
4. Avez-vous pratiqué régulièrement les exercices physiques que vous avez choisis ?		
5. Avez-vous lu de la documentation se rapportant à la gestion du poids ?		

**QUESTIONNAIRE UTILISÉ POUR ÉVALUER L'AMÉLIORATION
DES RELATIONS AVEC LES AUTRES
(fonction sociale)**

	Pas satisfait	Assez satisfait	Très satisfait
1. La communication avec vos collègues de travail est-elle :			
2. La communication avec votre conjoint, ami(e) intime est-elle :			
3. La communication avec la parenté (père, mère, frère, sœur) est-elle :			
4. La communication avec vos amis est-elle :			
5. La communication avec votre formateur professionnel est-elle :			