

Selon la théorie du Choix de William Glasser, l'équilibre repose sur des besoins communs à tous les êtres humains. Ces besoins seraient inscrits génétiquement chez chacun d'entre nous.

Appartenance, Amour, le pouvoir, le plaisir, la liberté et la survie, sont ces besoins.

L'APPARTENANCE & AMOUR :

Se traduit chez beaucoup d'entre nous par la satisfaction d'une relation privilégiée, la camaraderie, l'amitié ou même notre adhésion à un mouvement, un clan, une philosophie de vie, voire même à l'harmonie avec l'univers. Nous développons des comportements de collaboration pour satisfaire ce besoin.

LE POUVOIR :

Fait référence au fait d'être quelqu'un dans la vie. L'être et le devenir se mêlent et sont d'égale importance. L'individu recherche du pouvoir sur son corps, son environnement. Il est en constant changement, il désire être entendu, reconnu et souhaite augmenter sa compétence. Nous développons des comportements de compétition face à nous-mêmes et aux autres pour satisfaire ce besoin.

LE PLAISIR :

À l'instar de l'enfant qui joue pour apprendre ou apprend pour jouer, l'être humain recherche le plaisir car c'est dans le plaisir qu'il a fait ses plus grandes découvertes et a travaillé le plus fort. Le plaisir est une réponse génétique à l'apprentissage.

LA LIBERTE :

L'accès au choix, c'est la possibilité de se mouvoir, de changer de direction, de prendre des risques, de se donner la permission de faire les choses autrement, de penser autrement, d'être différent ou pareil et d'assumer les conséquences de ses choix. Nous développons des comportements de responsabilité pour assumer nos choix.

LA SURVIE :

C'est aussi la sécurité physique, être à l'abri, rester en vie...

Si ces besoins sont communs à tous les êtres humains, leurs réalisations sont différentes d'un individu à l'autre. Chaque individu a donc une représentation tout à fait personnelle de ces besoins qualifiés d'universels. Si les besoins ne changent pas, leurs représentations individuelles évoluent, se modifient avec le temps et l'expérience. En tout temps, le client cherche à réaliser, ses besoins avant toute autre chose. Il désire ainsi de l'appartenance à son milieu, avec les autres membres de son environnement, avec ses amis, ses intervenants et certaines personnes qui gravitent autour de lui. Il veut également du pouvoir, il souhaite être entendu, reconnu pour ce qu'il est et désire que l'on reconnaisse sa compétence. Il veut l'entendre mais surtout en être persuadé lui-même. Il veut du plaisir, rire, faire des choses qui lui plaisent sans qu'il ne se sente obligé de les faire. Il a besoin de liberté, il veut aussi choisir ses moyens, ses ententes, les directions qu'il entend prendre pour mener à bien sa tâche.

Lorsque le client éprouve des difficultés à se sentir à l'aise dans son travail.

Lorsqu'il ressent une difficulté à bien remplir sa tâche.

Lorsque tout à coup tout devient lourd, il cherche à retrouver son équilibre.

Parfois il y réussit sans trop de peine, parfois il doit y investir toutes ses énergies. Pour lui se sentir à l'aise au travail ou dans son milieu de vie se traduit par l'atteinte de ses objectifs personnels (être aimé, être reconnu, avoir du plaisir, se sentir libre). Ces mêmes objectifs sont puisés dans la satisfaction des différents besoins énumérés plus haut mais aussi dans l'ensemble de ses expériences antérieures.

Le déséquilibre provoqué par l'insatisfaction l'amène inmanquablement, presque désespérément à se comporter le plus rapidement possible pour retrouver son équilibre. Il recherche dans son environnement l'équivalent de ses "désirs" ou de ses objectifs. Il adopte une série de comportements allant de l'agression à l'isolement. Ces comportements peuvent s'avérer efficaces à court terme (laisser éclater sa colère peut à très court terme être efficace mais à long terme néfaste aux relations amicales avec les pairs) mais très rarement à long terme.

La responsabilité du coach n'est pas de répondre aux objectifs personnels du client mais plutôt de l'aider à évaluer les possibilités d'atteinte de ses propres objectifs. Pour ce faire, coach doit d'abord créer un climat chaleureux, non coercitif, qui permettra au client de répondre honnêtement sans crainte de critique, de jugement de la part du coach ou de gens de son milieu. L'ambiance ainsi créée par le milieu à pour avantage de supporter le client dans la satisfaction de ses besoins. En d'autres termes, si ses objectifs personnels sont en partie atteints le client pourra mieux se consacrer à sa tâche, faire face à ses responsabilités.

Vos besoins sont ils comblés ? Voici un exercice très utile. Veuillez prendre la figure ci-dessous et colorier de couleur la surface de façon représentative de ce que vous éprouvez relativement au besoin concerné.

