

Article tiré de : *L'Orientation, le magazine des conseillers et conseillères d'orientation du Québec*, juillet-août 2014, vol 4, no 2.

TSA et orientation : le b.a.-ba de l'intervention

Par André Parent, c.o., pratique privée

Avant d'entrer dans le vif du sujet, j'aimerais remercier mesdames Brigitte Harrison et Lise St-Charles de la clinique d'expertise en autisme Concept CONSULTED inc. qui m'ont donné, par leurs différentes formations, les fondements théoriques nécessaires à la construction de mon expérience terrain, acquise à coup d'essais et d'erreurs ainsi que de lectures complémentaires. Mon approche est toujours inspirée de leurs enseignements et coloreront indubitablement mes prochains propos.

L'autisme et l'orientation

Les personnes qui présentent un trouble du spectre de l'autisme (TSA), nouvelle appellation du trouble envahissant du développement (TED) depuis la publication du DSM-V au printemps 2013, font maintenant partie des clientèles émergentes dans l'exercice de notre profession. Depuis quelques années, il y a davantage de conseillers d'orientation qui cherchent à peaufiner leur intervention auprès de cette clientèle à la condition autistique, que l'on peut encore désigner comme TED, TED non-spécifié ou syndrome d'Asperger. Prenant en considération la présence de certains ouvrages, articles ou blogues – tous excellents d'ailleurs –, c'est en toute humilité que je vais vous présenter le b.a.-ba de l'intervention en orientation auprès des personnes avec un TSA. Les principes que je vais ici exposer résumant le contenu de la formation que j'ai donnée à quelques occasions sur le sujet. Notez que tout au long de l'article les termes *neuroatypique* et *neurotypique* seront utilisés pour distinguer les personnes qui présentent un trouble du spectre de l'autisme de celles qui ne le présentent pas.

Comme avec toutes les clientèles qui enrichissent nos pratiques et qui justifient l'existence de notre profession, intervenir avec les personnes présentant un TSA demande de les voir telles quelles, de les apprécier, et cela, d'une manière inconditionnelle. Certes, la considération est d'autant plus forte lorsque nous nous sentons compétents et confiants. Connaître qui elles sont, saisir leur schème de pensées, leur dynamique et leurs particularités est essentiel. Dans cet article, je ne détaillerai pas spécialement leurs difficultés communicationnelles ou relationnelles, ni leur compréhension réduite du non-verbal et des règles implicites de notre société. Je n'exposerai pas plus leurs difficultés à bien saisir l'abstrait ou encore leur tendance à voir les choses d'une manière télescopique et non d'une façon globale. Je ne présenterai pas leur tendance à avoir des intérêts restreints et leur besoin d'avoir une structure plus définie de leur mode de vie par rapport à l'incohérence et au manque de logique de notre société neurotypique. Je ne détaillerai pas leur mine stoïque et leur compréhension atypique de l'empathie. Enfin, je n'expliquerai pas leur difficulté à saisir certaines notions temporelles, d'organisation, de planification ou encore leur susceptibilité à vivre de l'anxiété, à avoir des aptitudes réduites à bien gérer le stress et à avoir des difficultés d'attention et de concentration. Notez que ce sont des généralités qui peuvent se présenter à différents niveaux et à différentes intensités ; relativiser et nuancer ces particularités en fonction de chaque personne présentant un TSA est capital. Le c.o. a la responsabilité de se former, de lire et d'échanger des connaissances concernant les différences de ces personnes. Dans cet article, je discuterai de l'orientation proprement dite.

Un processus d'orientation comporte plusieurs étapes ayant leurs objectifs propres. Lorsque nous intervenons avec des personnes au profil autistique, il est nécessaire de sortir d'une certaine zone de confort et de porter un regard critique sur notre propre pratique professionnelle.

De fait, envisager des étapes à parcourir est plus facilitant que de parler d'un nombre précis de rencontres s'échelonnant sur une certaine période

pour compléter une démarche. Il est important pour la personne avec un TSA de savoir où elle s'en va, de voir et de comprendre les étapes à venir. Alors, **précisez-les, écrivez-les, schématisez-les.**

Fixer des délais et un nombre déterminé de rencontres peut contribuer à augmenter le niveau de difficulté en cours de démarche. Une personne présentant un TSA a souvent un schème de pensée très structuré ou séquencé qui peut être rigide. Il y a une suite logique à presque tout : les imprévus ne sont pas les bienvenus et les changements sont déstabilisants. Lorsqu'on lui dit quelque chose, il est essentiel d'être précis. Lorsqu'on prévoit quelque chose, il est essentiel de le respecter. Une personne autiste peut juger qu'une démarche d'orientation est terminée après cinq rencontres, si c'est ce qu'on lui avait dit ; la sixième et les suivantes n'auront pas leur place. En outre, la personne peut se lever brusquement et partir alors que vous étiez en train de lui parler, ou ne plus être attentive après une heure. Pour certains, une heure, c'est 60 minutes, et non 59 ou 61 minutes. Mme Harrison nous mentionne que les zones grises et les imprévus font partie de notre vie quotidienne. Par contre, pour certaines personnes présentant un TSA, ils ne devraient pas exister. Nous pouvons cependant les aider à aborder ces imprévus sous un angle plus acceptable.

Réexaminer la conception de la démarche d'orientation

Un autre élément que doivent souvent affronter les c.o., et beaucoup de parents de personnes faisant partie du spectre de l'autisme, c'est l'acceptation qu'une démarche d'orientation puisse être interrompue à une étape donnée. Envisager le processus comme étant rigide dans son déroulement peut contribuer à créer des insatisfactions chez les participants. C'est la conception d'une démarche qui est à réexaminer. Les personnes neuroatypiques ont généralement un rythme plus lent que les autres clientèles. Le stress et la pression sont souvent les pires choses qu'elles doivent vivre. Prendre en compte que beaucoup d'entre elles « roulent en 1^{re} ou en 2^e vitesse sur de très longues distances » est important. Si nous sommes habitués à « rouler en 4^e

ou 5^e vitesse » avec nos clients neurotypiques, il nous faut ralentir pour permettre à nos clients autistes de mieux avancer. Soyez patients ! On va tous atteindre l'objectif ensemble. « C'est bien facile à dire, M. Parent, mais mon organisation ne me le permet pas et le nombre de personnes que je dois rencontrer dans une année est très élevé ». J'en conviens, c'est votre réalité. Je m'adresse alors à vos organisations et à vos gestionnaires en leur disant : « Donnez à vos c.o. des moyens réalistes et réalisables pour les aider à aider une clientèle émergente qui a beaucoup à offrir à notre société. »

Nombre de clients que j'ai rencontrés ont fait plus de deux ou trois démarches d'orientation « sans succès ». Mais qu'est-ce qu'une démarche réussie ? C'est avoir écouté notre client, avoir saisi son besoin et l'avoir aidé à établir un plan d'action satisfaisant. S'il faut arrêter le processus pendant trois, six ou douze mois pour qu'il puisse vivre de nouvelles expériences, c'est parfait. Il va nous revenir avec un bagage différent, une maturité différente et il va être prêt à passer à l'étape suivante de la démarche d'orientation. C'est particulièrement vrai pour les personnes neuroatypique. Saisir le motif réel de consultation donnera un sens précis à la démarche. Beaucoup de personnes ayant un TSA souhaitent étudier dans un seul champ d'intérêt, sans chercher un travail correspondant. D'autres cherchent à étudier dans leur champ d'intérêt pour y faire carrière. Certaines n'ont aucun intérêt ni pour les études ni pour le travail, alors que d'autres souhaitent trouver un emploi rapidement. Pourquoi nous consultent-elles ? Est-ce papa ou maman qui les pousse ? Est-ce l'école qui juge que le jeune a des difficultés scolaires et qu'il faudrait bien lui trouver un projet d'avenir ? Tout repose sur l'humain neuroatypique qu'on cherche à aider d'une manière neurotypique avec nos valeurs et standards de personnes neurotypiques.

« Pourquoi gagner sa vie puisque la vie nous est donnée ? »

Cela me conduit donc à vous poser la question suivante : « Êtes-vous en mesure de me dire ce qu'est un travail, une activité professionnelle, faire

quelque chose de sa vie?» Ou encore, si l'on demande à un client : « Pensez-vous aimer ce travail ? Quel type de patron préférez-vous ? Qu'allez-vous faire après vos études ? » Il n'y a pas de question plus abstraite pour une personne présentant un TSA. « Mais, M. Parent, en quoi c'est abstrait ? C'est notre vocabulaire de tous les jours, que tout le monde comprend ». Eh bien non ! Pour beaucoup de personnes neuroatypiques, ce n'est pas aussi évident. Comme le disait Brigitte Harrisson, définir les concepts, le vocabulaire et les normes sociales que vous utilisez est un autre principe important. Si vous ne parlez pas le même langage, comment allez-vous vous comprendre ? On dit souvent que les personnes TSA sont des aveugles sociaux. Alors, ne tenez pas pour acquis que votre client présentant une structure autistique a compris, qu'il anticipe et qu'il devine que ce qui est évident pour vous l'est pour lui. Une personne neuroatypique est souvent très précise dans sa façon de comprendre les choses. Chaque mot peut être compris au sens littéral et non figuratif. Comme l'illustre Antoine Ouellette, professeur de musique à l'UQAM, présentant un syndrome d'Asperger, à propos de l'expression « gagner sa vie » : « Pourquoi gagner sa vie puisque la vie nous est donnée ? Faut-il donc payer pour avoir le droit de vivre ? » Cela n'a pas de sens. Comme individus neuroatypiques, nous comprenons bien cette expression, mais ce n'est pas toujours le cas pour certains clients avec un TSA.

Comme conseillers d'orientation, nous pouvons régulièrement faire face à notre propre manque de logique et de sens pratique. L'humilité est l'une des premières qualités à maîtriser avec les personnes avec une condition différente, car beaucoup sauront reconnaître le non-sens de certaines de nos paroles trop vagues et trop longues. Attention, verbomoteurs ! L'individu neuroatypique peut perdre le fil conducteur de la communication lorsque nous parlons trop ou donnons trop d'informations simultanées. C'est comme si vous leur donniez en même temps trois ou quatre casse-tête de 500 morceaux mélangés et leur demandiez d'en faire une image claire sans leur donner les modèles. Ceux ayant une condition d'autiste semblent souvent un

stimulus à la fois, une information à la fois qu'ils réunissent méthodiquement selon leur propre logique. Donc, **ralentissez, synthétisez, allez droit au but.**

L'utilisation de la psychométrie

Portez un regard critique à la psychométrie, qui n'est pas adaptée à une clientèle en dehors des normes générales de la population. L'attention portée aux biais, à la maîtrise de vos tests et surtout à l'application de votre jugement clinique est essentielle pour bien évaluer les résultats. Comme l'encourage Concept ConsultED, portez aussi une attention toute particulière à l'évaluation de base que vous faites de votre client. Vérifiez son état de santé générale, son niveau d'attention, la présence de problèmes de sommeil, son niveau d'anxiété et ses sources possibles ainsi que sa gestion. Comment vit-il et gère-t-il ses émotions ? A-t-il des sensibilités sensorielles et, si oui, de quel ordre ? Son mode d'apprentissage : est-il visuel ou verbal ? Quels sont les collaborateurs possibles (parents, éducateurs, travailleurs sociaux, etc.) ? A-t-il un mentor, un modèle ? Quels sont ses intérêts, ses passions ? A-t-il des expériences de travail ou de stage ? Quel est son niveau d'autonomie ? Quel est son niveau de relations interpersonnelles ? Quelle est sa compréhension du temps ? Etc. Vous trouvez peut-être ces questions étranges, mais elles sont indispensables pour bien cerner la réalité de notre client. La dynamique des personnes présentant un TSA implique qu'ils peuvent avoir des difficultés avec plusieurs de ces facteurs, influençant ainsi leur mode de fonctionnement atypique. Par conséquent, il est important d'en effectuer l'évaluation afin d'établir des parallèles entre la vie scolaire et la vie professionnelle.

Distinguer la réalité scolaire de celle du marché du travail tout en évaluant celle de la personne neuroatypique est un autre principe essentiel. L'exploration des programmes scolaires et des métiers d'une manière théorique (manuels ou sites Internet) est souvent perçue comme étant trop abstraite pour les individus TSA. Allez sur le terrain, faites-leur rencontrer des responsables de

programmes, visitez des écoles, faites-leur rencontrer des travailleurs qui exercent réellement le ou les métiers visés afin qu'ils puissent avoir une perspective plus réaliste et concrète des options professionnelles envisagées avant de s'y inscrire. Un client à la condition autistique peut figer ou même arrêter une démarche d'orientation s'il a de la difficulté à bien saisir les éléments abstraits qui lui sont présentés. En raison de l'anxiété que pourrait entraîner cette situation, il est possible qu'il ne soit pas en mesure de nous dire ce qu'il vit, ce qui nous permettrait de mieux comprendre l'arrêt impromptu de la démarche.

Enfin, nous allons généralement à l'école pour acquérir des connaissances qui vont nous permettre d'exercer un métier. Néanmoins, réussir un programme scolaire est une chose, mais réussir son intégration et surtout son maintien en emploi en est une autre. Comme c.o., nous avons la responsabilité de présenter ces réalités à nos clients. Cela est d'autant plus important lorsque nous intervenons auprès d'une clientèle marginalisée. Il est souvent plus facile d'adapter ou d'accommoder le parcours scolaire d'une personne autiste que de faire le pont vers le marché du travail. Le soutien dans ces transitions est primordial, d'où notre intérêt à collaborer avec les ressources qui peuvent nous aider, comme les ressources adaptées des écoles et les services spécialisés pour les personnes handicapées membres du Regroupement des organismes spécialisés pour l'emploi des personnes handicapées (ROSEPH), entre autres.

En conclusion de ce b.a.-ba., soulignons que les personnes qui présentent un trouble du spectre de l'autisme sont parmi nous et le resteront. La beauté chez eux réside dans leur capacité d'évoluer, de s'adapter, d'offrir de nouvelles perspectives qui sortent des sentiers battus : autant d'aspects que notre société aurait grand intérêt à reconnaître davantage. Néanmoins, les individus présentant un TSA ne parviennent trop souvent à s'adapter au monde des personnes neurotypiques qu'avec difficulté et beaucoup d'anxiété et de détresse. Conseillers d'orientation, bonifiez ces quelques principes que je vous ai donnés dans votre propre

pratique. **Échangez des connaissances entre vous, explorez, osez, formez-vous.** Vous êtes des acteurs de changement qui font la différence dans la vie de ceux que vous aidez. Comme le propose Mesdames Harrisson et St-Charles, **faites-vous confiance, respectez leur rythme, décortiquez, soyez précis, innovez, faites équipe avec d'autres professionnels et les parents, mais surtout, faites équipe avec la personne neuroatypique.** Elle sera votre meilleure alliée pour vous aider à l'aider.

Dernier conseil : « Festina lente ! »

Quelques liens utiles :

www.conceptconsulted.com

www.autisme.qc.ca

www.autismequebec.org

www.rneted.ca

www.orientation.qc.ca

André Parent, conseiller d'orientation en pratique privée.

andreparent.co@outlook.com



Membre de
Ordre des conseillers
et conseillères d'orientation
du Québec