

## LA RELATION A L'ARGENT COMME MIROIR DE NOTRE RELATION AU MONDE

Cette formation propose un modèle d'intervention issu de l'Approche Systémique (Approche Centrée sur les Solutions et Pratiques Narratives) permettant aux personnes de faire des choix éclairés, de retrouver davantage de *pouvoir agir* sur leur vie, de donner davantage de sens à leur vie, sur la base d'histoires alternatives, et existantes dans leur vie.

### Public concerné

Professionnels de l'accompagnement, les professionnels du travail social et médico-social accompagnant des adultes et des familles, les mandataires judiciaires, délégués à la tutelle.

### Objectifs de la formation

L'objectif de la formation est d'aider les professionnels à :

- Savoir analyser son rapport à l'argent et son impact dans la relation à l'autre ;
- Acquérir davantage d'aisance par un apport de nouveaux savoir-faire dans la conduite des entretiens ;
- Apprendre à mener des entretiens, en posant le cadre et des questions qui permettent aux personnes de 'pouvoir vouloir répondre', et favoriser ainsi des échanges basés sur la coopération, dans un cadre de contrainte ;
- Réinscrire pleinement les personnes dans l'échange social comme sujet de la relation, sans les réduire à la condition « d'assisté ».

### Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation les professionnels seront capables de :

- Repérer les comportements en relation à l'argent et « l'intention positive » que cachent ces comportements, qu'ils aient des effets « qui aggravent la situation des personnes accompagnées » ou qu'ils aient des effets « intéressants » dans leur vie ;
- Identifier les valeurs des personnes accompagnées qui sous tendent certains comportements inadaptés, inappropriés ;
- Poser des questions auto-informatives qui produisent des « discours riches » ;
- Mener des entretiens dans un cadre de « contrainte » et favoriser le « pas...sage » de la rivalité à la coopération ;

- Formuler des compliments implicites ;
- Fabriquer des questions qui aident les personnes à faire d'autres choix, plus au service de leur vie, des choix éclairés qui répondent tout autant à leurs valeurs.

### Contenu

- Les postulats qui garantissent l'éthique de la relation ;
- Le désir mimétique ;
- Les notions de contrainte, de norme, et d'autonomie relationnelle ;
- La construction identitaire, unique, et narrative ;
- Les comportements relatifs à l'argent, et les intentions de ces comportements ;
- La dimension objective et la dimension projective de l'argent ;
- L'espace « problème » et l'espace « Solutions » ;
- Le contrat d'engagement réciproque, la notion de réciprocité, possible et acceptable pour chacun ;
- Le modèle de médiation, pour sortir du dilemme et de la crise.

Notre relation à l'argent parle de notre relation au monde. Elle est inscrite dans notre histoire. Nous sommes des êtres multi-histoires. Certaines d'entre elles font de l'argent une **histoire dominante, l'histoire à problème.**

- Celle de l'argent comme finalité ;
- Celle de la possession comme unique source d'apaisement, de plaisir ;
- Celle du désir mimétique développé par René Girard en ce sens que le désir est mimétique puisqu'il est l'imitation du désir de l'autre (« vouloir posséder ce qu'a l'autre ») ;
- celle de la réparation, de la réhabilitation (« y avoir droit, parce qu'on me le doit bien »).

Ce désir mimétique peut s'avérer avoir des effets intéressants dans la vie des personnes, lorsqu'il développe de la coopération, de la stimulation. Il est cependant source de rivalité pour soi même et pour les autres, *lorsque l'argent fait problème.*

Il est alors possible d'envisager différemment la relation à l'argent, de mener des conversations dites de "réassociation" avec les personnes, ayant pour but de faire émerger d'autres histoires reliées à leurs valeurs, à leurs espoirs, à leurs forces, à leurs compétences, à partir desquelles découleraient leurs actes, et faire ainsi que l'argent devienne un moyen, et non une finalité de l'accompagnement ou de sa propre vie.

## DEROULEMENT DE LA FORMATION

### - Premier jour :

- Présentations, phase d'inclusion sur la base d'enquête appréciatives ;
- Lecture systémique de la relation à l'argent : L'argent s'inscrit dans 4 pôles systémiques eux-mêmes « multi-histoire » - structurel, existentiel, stratégique et transgénérationnel ;
- Interroger notre propre relation à l'argent : exploration des valeurs. Application individuelle et en binôme ;
- Le recadrage des représentations (lorsque c'est nécessaire, lorsqu'elles ne sont plus tout à fait favorables) à l'égard des personnes que l'on accompagne. Application : questions à échelle. Construction de nouveaux récits « alternatifs » à l'histoire dominante « à problème » Application concrète en groupe.

### - Deuxième jour :

- Les postulats qui garantissent l'éthique de la relation. La relation précède le changement. La construction identitaire. Application en groupe.
- Les comportements en lien avec l'argent qui en découlent. Explorer les intentions « positives » de ces comportements. Application en petits groupes.
- Explorer les exceptions au problème, les questionner, les densifier. Application en petits groupes.
- L'autonomie relationnelle : la dialectique « protection/autonomie ». Apports concepts « maltraitance » et « abandon ».

### - Troisième jour :

- Les enjeux de la relation à l'argent : Présentation du désir mimétique, source de rivalité pour soi-même et envers les autres, lorsque l'argent fait problème.

- Les phénomènes de dissociation et de réassociation ou comment favoriser le passage de la rivalité à la coopération : L'argent est émotionnel et en lien avec des valeurs, heurtées et donc à défendre. Questionner l'absent mais implicite.

- Mener des conversations permettant aux personnes de se réassocier (de sortir de la résistance et de la rivalité) pour retrouver coopération avec elles-mêmes et avec les autres.

Réactiver les réseaux primaires (entourage, cercle de soutien, famille) en parallèle des réseaux secondaires (services médico-sociaux).

Formuler des questions qui réactivent ces réseaux primaires. Application concrète en groupe, s'entraîner à fabriquer des questions.

#### - **Quatrième jour :**

- La dimension projective de l'argent (la peur de manquer, le désir d'enrichissement, la difficulté à réclamer un dû...).

La dimension objective de l'argent (en avoir ou pas, vivre au dessus de ses moyens, réussir à gérer l'ingérable...).

- Présentation du modèle de médiation (illustré par l'Outil « le jeu de l'oie systémique »).

Application concrète, démonstration en groupe.

- Accompagner les personnes vers la révélation de leur dilemmes, afin qu'elles en comprennent le sens, redeviennent davantage responsables et auteures de leur propre vie.

#### - **Cinquième jour :**

- Mener des entretiens dans un cadre de contrainte : aborder la notion de contrainte.

Proposition d'une grille d'entretien.

- Établir si besoin (selon les contextes) le contrat de réciprocité, précisant le cadre de l'intervention et la place de la personne comme sujet, dans la relation.

La triple obligation du don : « donner, recevoir, donner à son tour ».

L'argent est constitutif d'un ensemble d'outils favorisant la réussite du projet de vie choisi. En ce sens il doit être un moyen, et non une finalité de l'accompagnement et plus largement dans la vie.

- Héritage et bilan

**Clôture de la journée :**

Un bilan de ces 5 jours de formation permettra à chacun de définir la suite de ses actions, pour que la formation se poursuive pour chacun, concrètement.

**Méthodes pédagogiques :**

Les méthodes pédagogiques sont développées dans un document annexe.

**Modalité d'évaluation :**

Temps de concertation en début et fin de session entre le formateur et le groupe. Retour sur expériences.

**Références théoriques et pédagogiques :**

L'Approche Centrée sur les Solutions et l'Approche Narrative.

Toutes deux issues de la Pensée Systémique.