

Dialogues Rédempteurs : Partageons les Consolations Divines avec les Autres

« Béni soit Dieu, le Père de notre Seigneur Jésus-Christ, le Père des miséricordes et le Dieu de toute consolation, qui nous console dans toutes nos afflictions, afin que, par la consolation dont nous sommes l'objet de la part de Dieu, nous puissions consoler ceux qui se trouvent dans quelque affliction! »

2 Corinthiens 1:3-4



© 2015 LIFE International

Table des Matières

Introduction	1
Session 1: <i>La Marche du Promoteur de la Vie</i> :révisée	3
Session 2: Dialogues Rédempteurs.....	5
Session 3: Connaitre et Comprendre Ton Client.....	9
Session 4: Le Cycle de la crise	13
Session 5: Le déroulement de la Communication	17
Session 6: Le déroulement des Conseils.....	23

Introduction

L'une des plus dure et difficile situation qu'une personne peut faire face dans la vie c'est une grossesse non désirée. Une grossesse non désirée place les parents de l'enfant devant une décision difficile. Les choix que les parents doivent faire varient entre — accepter la paternité de l'enfant, le faire adopter par d'autres parents, ou encore mettre fin à sa vie par l'avortement — En outre, l'isolation est souvent un problème adoptée par ceux qui se situent dans de telles circonstances, bien souvent leurs familles, leurs cultures, et surtout des pressions religieuses peuvent empêcher un individu à rechercher de l'aide qu'ils ont besoin parce que le silence l'empêche de partager librement son fardeau avec les autres, et de bénéficier de leurs conseils et leurs aides.

Très peu de personnes se sentent à l'aise pour partager un sujet si sensible ; et plusieurs personnes à qui les parents partagent cette situation difficile, n'ont pas les compétences et expériences nécessaires pour leur apporter l'aide urgente dont ils ont besoin. Malheureusement, l'église elle-même souffre de ce manque crucial. La majorité des pasteurs et leaders chrétiens, responsables des âmes, n'ont pas la formation et l'expérience requises pour soutenir les couples qui font face à la réalité des grossesses non désirées.

La question concernant des cas de grossesses non désirées est cruciale. En effet, désiré ou non, tout enfant en gestation dans le sein maternel est une créature unique, et pleine de valeur devant Dieu. Les conséquences d'un avortement ne se limitent donc pas seulement aux parents ; elles affectent aussi les grands parents, les frères et sœurs, les cousins et l'ensemble de la communauté. Les personnes confrontées à une grossesse non désirée, ont urgemment besoin d'une personne de confiance à qui elles peuvent s'ouvrir et se décharger du lourd fardeau émotionnel, spirituel et physique qu'elles portent. Comme croyants, nous sommes appelés à être des personnes qui étendent la miséricorde et la consolation de Dieu à ceux et celles qui souffrent, par notre effort à les aimer, et à leur partager la vérité de Dieu. Nous encourageons et consolons les autres, parce que nous-mêmes avons été l'objet de l'encouragement et de la consolation de Dieu, par le biais des autres.

Le but du présent enseignement c'est d'équiper le corps du Christ, afin que tous, nous soyons capables de nous engager dans un ***Dialogue Rédempteur*** auprès des personnes confrontées à une grossesse non désirée et qui seraient tentées par le crime d'avortement. A travers des ateliers pratiques, des interactions et exercices divers, les participants vont apprendre comment initier et développer un dialogue et une conversation rédemptrice. Ils apprendront comment aborder le sujet délicat et sensible des grossesses non désirées, et comment, avec l'aide de Dieu, ils pourraient assister ceux qui vont venir auprès d'eux pour retrouver de l'aide et du confort.

Note: Le long de ce manuel, le mot « client » sera utilisé pour parler de la personne avec laquelle nous sommes en conversation rédemptrice. La personne, le « client », pourrait être notre ami, notre cousin, notre épouse, notre voisin, ou un membre de notre communauté. Le terme « client » les représente tous.

Session 1 : *La Marche du Promoteur de la Vie* : Révision

Cette formation présuppose que les participants ont suivi la formation de base offerte par LIFE International sur la sainteté de la vie humaine, basée sur le livre : *La Marche du Promoteur de la Vie*.

Pour que les participants soient en mesure d'aider les personnes confrontées à une grossesse non désirée, il faut qu'ils aient reçu, au préalable, une formation de base sur les sujets suivants traités dans *La Marche du Promoteur de la Vie*. (Les questions incluses dans chaque thème sont des exemples des questions posées par les personnes en difficultés, questions que les participants devraient être en mesure de répondre.)

1. **La Vision Biblique du Monde.** *Pourquoi dois-je être sûr et certain que ce que je partage avec une autre personne est vrai?*
2. **Le Caractère Sacré de la Vie Humaine.** *Pourquoi est-ce que tout ce qui viole la vie humaine — l'avortement, l'infanticide, l'abandon des enfants, le racisme, et la discrimination— est foncièrement mauvais et inacceptable?*
3. **Devenir un Promoteur de la Vie.** *Si la vie humaine a une valeur inestimable devant Dieu, en quoi est-ce que cela influence-t-il ma relation avec les autres ; à savoir ma relation avec mon conjoint, mes enfants, les faibles, les méprisés et abusés de ma culture ?*
4. **Fondations Spirituelles.** *En quoi est-ce que la pratique des disciplines spirituelles — telles que l'adoration (la participation au culte dominical), la prière, l'évangélisation, et le combat spirituel—influence-t-elle ma compréhension de la valeur que Dieu accorde à chaque être humain?*
5. **Le Plan de Dieu pour la Famille.** *Une fois que je reconnais la valeur que Dieu accorde à chaque être humain, quels sont les changements que je dois introduire dans ma relation avec les membres de ma famille : mon conjoint, mes enfants, mes parents, etc.?*
6. **La Sexualité Biblique.** *Vu que Dieu m'a créé comme un être sexué, comment alors dois-je vivre ma sexualité de manière à lui être agréable ?*
7. **La Reproduction Humaine.** *Comment et quand est-ce que la vie humaine commence-t-elle ? Que se passe-t-il pendant les neuf mois avant la naissance ? Quelle est la différence entre les méthodes contraceptives qui empêchent la fécondation, et celles qui détruisent l'œuf formé après la fécondation ?*
8. **L'Avortement.** *En quoi est-ce que l'avortement est un acte criminel qui, volontairement, détruit une vie humaine innocente ? Que se passe-t-il durant une procédure d'avortement ?*
9. **Après l'Avortement.** *Quelles sont les conséquences physiques, émotionnelles, spirituelles et relationnelles de l'avortement?*
10. **La Repentance et le Pardon.** *Ai-je confessé mon péché sexuel à Dieu, à une autre personne ? Comment est-ce que la confession et la repentance des péchés sexuels mènent à la guérison et à la restauration d'un individu ?*

Exercice:

Repartis les participants en dix groupes.

1. A partir des thèmes indiqués ci-dessous (qui se trouvent dans le livre *La Marche du Promoteur de la Vie*) demande à chaque groupe de travailler sur un seul chapitre (Le premier chapitre : *L'expérience du Leader Chrétien*, et le chapitre douzième : *L'Étape Suivante*, ne devraient pas être utilisés dans cet exercice.)
2. A la lumière des questions développées précédemment, que chaque groupe prépare un sketch dans lequel, une personne qui a suivi la formation sur comment conseiller les personnes confrontées à une grossesse non désirée, va dialoguer avec un « client » (qui pourrait être un homme ou une femme) à l'aide des éléments glanés du contenu du chapitre en étude.
3. Que chaque groupe prépare un sketch pendant 20 minutes, et le présente devant tout le monde pendant 10 minutes, au maximum.
4. Après la présentation, que chaque groupe réponde aux questions suivantes :
 - Quelle était la partie la plus difficile de cet exercice ?
 - Quelle était la partie la plus facile?
 - Si vous pouviez refaire votre sketch, quels sont les éléments que vous auriez ajoutés ? Quels sont les éléments que vous auriez changés ?
 - Quelle a été l'information la plus importante que la personne qui cherche à faire un avortement devrait savoir en rapport avec le chapitre étudié ?

Session 2 : Dialogues Rédempteurs

Exercice:

1. Divise les groupes existants en plusieurs petits groupes de trois personnes.
2. Une fois les groupes formés, demande aux participants de prendre une feuille de papier et d'y tracer une ligne au milieu, le divisant en deux colonnes égales.
3. Demande aux participants de se souvenir d'un cas où ils ont du aider quelqu'un comme conseiller dans le passé. Laisse-leur le temps d'y réfléchir.
4. Demande aux participants de dire ce qui était supportif, et frappant pendant la séance du conseil pastoral.
5. Sur la feuille de papier, les participants vont considérer une colonne pour ce qui étaient supportifs (positif) et dans la seconde colonne pour ce qui étaient frappant (négatif).
6. Après quelques minutes de réflexion et de rédaction, demande aux participants de partager *dans leurs* petits groupes ce qu'ils ont découvert.
7. Après le temps de discussion, demande aux participants de revenir ensemble, et de partager ce qu'ils ont découvert en réponse aux questions suivantes :
 - Quelles sont les expériences qui ont été similaires ?
 - En quoi est-ce que ces expériences étaient positives ou négatives ?
 - Que recherchons-nous, et que voulons-nous quand nous parlons avec quelqu'un qui traverse une période difficile dans sa vie ?
 - Comment devons-nous approcher les autres quand ils viennent vers nous pour nous demander conseil ?
8. Le facilitateur pourra prendre note des éléments positifs et s'y référer pendant la discussion suivante sur les dialogues rédempteurs.

Qu'est-ce qu'un dialogue rédempteur ?

Le dialogue rédempteur est une rencontre dans laquelle Dieu t'utilise comme son instrument, pour répandre son amour sur une autre personne. Le dialogue rédempteur est donc un temps où, par ton témoignage et partage biblique, tu permets à une autre personne de saisir la réalité de Romains 8 : 28, et de Jérémie 29 : 11. En effet, malgré les aléas de la vie, en vérité, toutes choses concourent au bien de ceux qui aiment Dieu. Dieu a toujours un plan de bonheur pour chaque être humain qui veut faire sa volonté.

Dans un vrai dialogue rédempteur, il y a trois personnes impliquées : toi, la personne avec qui tu parles, et le Saint-Esprit. Ainsi, il est bon d'encourager la personne à ouvrir son cœur, afin que sous la puissance du Saint-Esprit, elle puisse parvenir à la guérison spirituelle et émotionnelle. En effet, la guérison complète (corps, âme et esprit), ne peut venir que de Dieu seul, qui travaille en nous par son Esprit.

Les Six Objectifs du Dialogue Rédempteur

1. **Être un modèle** de l'amour inconditionnel de Dieu pour le client.
2. **Explorer et clarifier** la situation du client en essayant « d'entrer dans sa peau. »
3. **Faire preuve** d'une approche biblique et sainte.
4. **Equiper et former** le client afin qu'il prenne une décision basée sur une information correcte concernant le développement du fœtus et des procédures de l'avortement.
5. **Identifier** les services locaux qui peuvent soutenir le client.

6. **Inviter** le client à revenir parler et échanger avec toi, quelque soit la décision qu'il va prendre.

Exercise:

- Demande aux participants cette question là: "quelles sont les responsabilités d'un conseiller Durant un dialogue rédempteur?"
- Si le participant n'est pas vraiment certain de manière comment à répondre, présenter vous memes en tant qu'une personne digne de confiance tout au début de la conversation.
- Si vous utilisez un tableau, insérez les reponses du participant là-dessus.

Quelles sont tes responsabilités pendant le Dialogue Rédempteur ?

Être digne de confiance

Ton client cherche une personne en qui, il peut se confier. Souvent, tu es la première personne à qui le client partage la situation difficile et embarrassante dans laquelle il se trouve. Le client qui vient vers toi veut être sûr que tu es une personne intègre, et que tu ne parleras jamais de sa situation aux autres, sans son autorisation. Être une personne intègre exige du caractère et de la discipline. En effet, il est facile de divulguer les confidences des autres. Mais, divulguer les confidences des autres est une violation du promesse que tu as fais à ton client et c'est aussi une violation de la responsabilité que Dieu t'as donné.

Sois un bon écouteur

Une de tes premières responsabilités c'est celle de bien écouter le client qui vient vers toi (Jacques 1:19). Mais, écouter les autres exige de la discipline et de la pratique. Il est toutefois possible d'apprendre comment bien écouter les autres. Écouter attentivement et patiemment le client te permettra de saisir la profondeur et les causes réelles de son problème. Prends le temps nécessaire d'écouter ton client, afin de l'aider à comprendre les défis placés devant lui. Prends garde, toutefois, car tu peux compliquer la situation de ton client en lui proposant des solutions hâtives, qui ne viendraient pas d'une écoute attentive. *La seule façon de bien servir le client c'est de l'écouter attentivement !*

Sois un témoin

Dieu t'a préparé et qualifié afin que tu puisses vivre et dire sa *Vérité*. Ton ministère doit être un ministère fondé sur la *vérité*, sur *l'autorité*, et sur *l'amour* de Dieu. C'est dans l'abondance et la diversité de dons spirituels que Dieu va t'utiliser, afin que de l'abondance de sa vie qui coule en toi, tu puisses être un témoin vivant pour les autres.

Sois prêt et formé

Deviens familier avec le contenu des cours du curriculum basé sur *La Marche du Promoteur de la Vie*. Le cursus comprend : la reproduction humaine, le développement du fœtus, les procédures de l'avortement et les conséquences de l'avortement.

Sois clair sur tes responsabilités

Ta responsabilité c'est de témoigner de la vérité de Dieu, d'être un espace où le client peut en toute sécurité s'ouvrir à toi et à Dieu. Ta responsabilité ne consiste pas à changer la décision du

client. La décision est la seule responsabilité du client vis-à-vis de son Dieu. La responsabilité de convaincre le client du crime d'avortement revient au Saint-Esprit, et non à toi.

Sois crédible

N'exagère rien. C'est la parole de vérité qui sort de ta bouche qui démontre ta sincérité ; et c'est la vérité de Dieu qui rend les gens libres (Jean 8:32)! Les réalités scientifiques sur le développement du fœtus sont assez claires en elles-mêmes. Tu n'as pas à les embellir. De même, tu n'as pas à exagérer la cruauté de l'avortement, la brutalité du traitement que l'on fait subir au fœtus pendant les différentes procédures de l'avortement. Même si tu n'es pas un personnel médical, la certitude des vérités scientifiques que tu as à partager confirme ton autorité en la matière, et permet au client de prendre une décision informée.

Sois équilibré

Les gens ont besoin d'un dialogue équilibré par rapport à l'amour et à la vérité de Dieu (2 Jean 1:4-11). Ton ouverture d'esprit et ta compassion peuvent calmer le client, mais c'est seulement la présence libératrice de Dieu qui peut lui donner une paix durable. La parole de vérité que tu partages avec le client peut l'aider à reconnaître son péché et à se repentir pour recevoir le pardon de Dieu. Seul Jésus-Christ nous donne le pardon et la paix dont nous avons besoin. C'est par la repentance et la foi en lui que nous trouvons la paix intérieure. (2 Corinthiens 5:18-19).

Sois courageux

Entre dans le Dialogue Rédempteur en plaçant ta confiance en Dieu. Le Seigneur Dieu aime la personne qu'Il a envoyée vers toi. Il veut la sauver du péché, et l'aider à recevoir l'espérance de la vie nouvelle qu'Il lui offre, malgré les difficultés dans lesquelles elle se trouve. Le Seigneur Dieu te donnera la parole de sagesse que tu auras à partager avec le client (Ésaïe 50:4)!

Session 3 : Il Faut Comprendre ton Client

Quand nous rencontrons une personne en difficulté, il est tentant pour nous —dans notre désir de l'aider—de croire que nous connaissons la solution à son problème, et que la personne ferait mieux de nous écouter. Il est facile que nous puissions croire en notre propre sagesse, et offrir aux autres, nos propres solutions. En outre, nous pouvons aussi développer un esprit critique vis-à-vis de la personne qui s'ouvre à nous ; ce qui nous empêcherait alors d'avoir de la compassion pour elle. Il est donc impérieux que nous invitions le Saint-Esprit, afin qu'Il nous remplisse de l'amour de Dieu pour la personne que nous sommes en train d'aider. Avant de conseiller un client, il est important que nous puissions avoir les informations suivantes sur ce dernier, (ou sur ce couple, s'il s'agit bien d'un couple en difficulté).

Exercice:

1. Pose la question suivante aux participants: "Quels sont les facteurs de la vie du client qu'il faut absolument connaître pour être en mesure de comprendre sa situation, afin de mieux l'aider?"
2. Si les participants hésitent à répondre, tu peux les encourager en leur proposant quelques éléments de réponse. Tu pourras par exemple leur dire qu'il serait important de connaître la vie émotionnelle du client, pour commencer à comprendre sa vie intérieure.
3. Inscris sur le tableau les différentes réponses données par les participants.

Les éléments indispensables à connaître pour comprendre son client

1. Les Besoins Essentiels de la Personne (couple)
 - L'amour et la relation
 - Les aspirations poursuivies par la personne
 - Le pardon
2. Les Réalités de la vie de la personne ou du couple
 - Sont-ils mariés ou célibataires?
 - Sont-ils encore étudiants ou travaillent-ils ?
 - Appartiennent-ils à un groupe religieux ou non?
 - Combien de fois ont-ils conçus ? Quelle a été l'issue de ces grossesses ?
 - Quelles sont les raisons de leur visite?
 - S'ils sont en grossesse, qu'en pensent-ils?
 - S'ils sont en grossesses et ne veulent pas de l'enfant, qu'est-ce qui motive leur décision ?
3. La structure de leur famille élargie et les personnes influentes de leur vie
 - Quels sont les différents membres de leur famille?
 - Qui dans leur famille serait pour, ou contre la grossesse ?
 - Avec qui partagent-ils leurs secrets?
 - Quelle est la personne la plus difficile dans leurs relations familiales ?
4. Quels sont leurs sentiments et émotions par rapport à la situation présente ?
 - Quelles émotions remarques-tu en la personne?
 - Quelles émotions le client exprime-t-il ? La colère ? La tristesse ? La culpabilité ?
 - Si elles sont enceintes, comment se sentent-ils à ce sujet?

5. Les points forts de la personne
 - Qu'est-ce que le client te dit qui montre qu'il est une personne d'un caractère trempé ? Est-elle une personne honnête, travailleuse, courageuse, etc.?
6. Leurs Croyances
 - Croient-ils en Dieu?
 - Quelles sont leurs croyances fondamentales par rapport à l'avortement?

Il Faut Connaître les Besoins Essentiels de ton Client

Une femme qui vient d'apprendre qu'elle porte un enfant, mais refuse de la porter à terme, entre immédiatement dans une crise existentielle et familiale profonde. Elle a alors besoin, pour s'en sortir, d'être rassurée de l'amour du père de l'enfant qu'elle refuse de porter, ainsi que de l'amour et du pardon de sa famille élargie. En outre, elle a besoin de savoir que la nouvelle vie qu'elle porte en elle, est un être dont l'avenir est précieux devant Dieu, malgré la peine émotionnelle qu'elle ressent en ce moment. Certainement, elle aura besoin de connaître la réalité de l'amour inconditionnel de Dieu pour elle, malgré son péché. En parlant avec la femme samaritaine au puits de Sichar, Jésus savait qu'elle avait un besoin plus profond que l'eau *naturelle* qu'elle était venue chercher (Jean 4:1–42). De la même manière, ton client n'a pas seulement besoin de l'aide *physique* que tu peux lui apporter ; elle a aussi et surtout besoin de l'aide émotionnelle, et spirituelle ; elle a besoin du pardon que Dieu seul peut lui accorder.

L'amour et la Relation

Souvent, le client souffre d'un besoin profond d'être aimé ; d'être accepté. Et ce besoin naturel est souvent mal orienté. Pour se faire aimer et accepter, la personne n'hésite pas à se donner sexuellement, à devenir l'objet *sexuel* de qui veut lui donner la fausse impression qu'elle est aimée et acceptée. En réalité, notre besoin profond et légitime d'amour, ne peut être satisfait par un être humain. En d'autres termes, aucun être humain ne peut donner à un autre l'amour dont chacun de nous a besoin. Dieu seul **peut satisfaire** notre besoin d'amour. La Bible dit : « Or, l'espérance ne trompe point, parce que l'amour de Dieu est répandu dans nos cœurs par le Saint-Esprit qui nous a été donné . . . Mais Dieu prouve son amour envers nous, en ce que, lorsque nous étions encore des pécheurs, Christ est mort pour nous. » (Romains 5:5,8).

La Signification

Chaque être humain veut mener une vie qui a une signification et un sens. Chacun de nous veut que sa vie soit une bénédiction pour lui-même et pour les autres. Mais l'avortement est souvent envisagé, quand une personne croit que l'enfant non désiré représente un danger pour son avenir. Tel est le cas par exemple des élèves qui deviennent grosses ou encore des personnes qui craignent de perdre leur travail à cause d'une grossesse non désirée, etc. Mais la Bible, au contraire, nous enseigne que Dieu nous a créés comme des êtres dont la vie à une signification profonde, et dont l'avenir est toujours assuré. Jérémie 29:11–12; Ephésiens 2:10.

Le Pardon

Dieu ne nous a pas créés pour vivre dans la culpabilité. Pour mener une existence paisible et épanouie, nous avons besoin, à la fois du pardon de Dieu et du pardon des hommes. Si ta cliente est tombée enceinte en dehors du mariage, elle a besoin à la fois du

pardon de Dieu, et du pardon des personnes qu'elle a offensées. En outre, elle a aussi besoin de se pardonner elle-même. Nous-mêmes aussi avons expérimenté la culpabilité, à cause des relations brisées dans notre propre vie. Heureusement, nous avons aussi expérimenté le pardon de Dieu, selon les promesses qu'Il nous a faites dans sa Parole. Nous pouvons, avec l'aide de la Parole de Dieu et du Saint-Esprit, encourager notre client à recevoir le pardon gratuit de Dieu (Colossiens 3:12-13).

Il faut Connaître les Circonstances de la Vie du Client

Il est important que tu prennes le temps de connaître les circonstances particulières de la vie de ton client pour les deux raisons suivantes : connaître les circonstances particulières de la vie du client te permet d'avoir une conversation profonde avec celui-ci ; elle permet aussi de répondre à ce dernier d'une manière qui corresponde à son vrai besoin. Souviens-toi du fait que plus les circonstances de la vie de la personne sont difficiles, plus celle-ci sera dépassée. Parce que tu travailles dans un espace et un temps limités, tu feras mieux de bien saisir les réalités profondes de la vie de ton client afin d'y répondre avec clarté. Avec l'expérience, tu apprendras à parler à ton client d'une manière qui soit profitable à vous deux.

Il Faut Connaître les Personnes qui ont une Influence Réelle sur ton Client

Ton client vit avec des personnes qui exercent une influence réelle sur sa vie. Pendant ton dialogue avec ce dernier, tu l'entendras parler de ses amis intimes, de son conjoint, des parents, des grands parents, etc. En écoutant l'histoire du client, il faut chercher à comprendre qui sont les personnes qui seraient les plus affectées par sa décision d'avorter le bébé qu'elle porte. En effet, certaines des relations de ton client encourageraient ton client à garder l'enfant en gestation en elle. D'autres l'encourageraient et le pousseraient à avorter l'enfant en gestation. Certes, tu peux, en tant que conseiller, avoir une conversation constructive avec la personne, mais malheureusement, tu n'habites pas avec celle-ci. Au contraire, les proches de la personne peuvent pousser celle-ci à agir d'une manière contraire à la Parole de Dieu. Ta conversation avec le client pourrait avoir un impact durable si tu prenais le temps de parler avec les personnes qui exercent une influence réelle dans sa vie.

Il Faut Connaître les Sentiments de ton Client

Dieu a créé chaque être humain avec la capacité de ressentir des sentiments comme, la colère, la joie, la tristesse, qui sont des émotions complexes que nous expérimentons tous, mais chacun à sa manière. Tu dois aider ton client à reconnaître la présence de ces sentiments en lui, afin qu'il puisse les exprimer d'une manière conforme à la volonté de Dieu, au lieu d'être contrôlé par ces émotions négatives. Les émotions, aussi réelles et complexes qu'elles soient, ne représentent qu'une partie de notre capacité de décision. Prendre des décisions importantes sous l'effet des émotions n'est pas sage. Le dialogue rédempteur représente un espace de paix où le client peut faire fesse à ses sentiments d'une manière sage, avant de parvenir à une décision salutaire.

Il Faut Connaître les Points Forts de ton Client

Quand tu parleras à ton client, il est probable qu'il soit sous une forte pression. Malgré la situation difficile dans laquelle il se trouve, il est bien de reconnaître les points forts de la personnalité de ton client. Le client n'est pas parfois conscient des points forts de sa vie, mais il est de ton devoir de les découvrir, et d'essayer de lui en faire prendre conscience. Faire prendre

conscience aux clients des points forts de leur vie, c'est les aider à expérimenter la grâce et la miséricorde de Dieu. Cela constitue une fondation solide sur laquelle bâtir la reconstitution de la vie du client affecté. Rappeler au client ses points forts, l'encourage, et l'aide à prendre des décisions sages et justes.

Il Faut Connaître les Croyances du Client

Pour bien comprendre ton client, il faut prendre le temps de connaître ses croyances et pratiques concernant l'intimité sexuelle, l'avortement, et Dieu. Quand tu dialogues avec le client, tu peux de toi-même découvrir ses croyances et pratiques, sans que tu ne les lui demandes. Une fois que tu découvres son système de pensée, il est alors possible de le conseiller avec plus d'efficacité. Voici quelques questions à poser au patient pendant le dialogue afin de découvrir ses croyances profondes.

- Est-ce que la pureté sexuelle est-elle importante?
- Est-ce que la grossesse qu'elle porte résulte-t-elle de sa première expérience sexuelle?
- Est-ce que le patient se sent libre d'avoir des relations sexuelles avec des partenaires multiples ?
- Est-ce que, selon le patient, l'enfant en gestation est-il une personne, ou juste un amas de tissus ?
- Est-ce que l'avortement est une procédure simple ou pénible ?
- Est-ce qu'un bébé ayant une maladie héréditaire ou un handicap physique devrait-il être avorté?
- Est-ce que l'avortement est-il un péché ?
- Est-ce que le patient a-t-il une relation personnelle avec le Seigneur Jésus-Christ ?

Exercice:

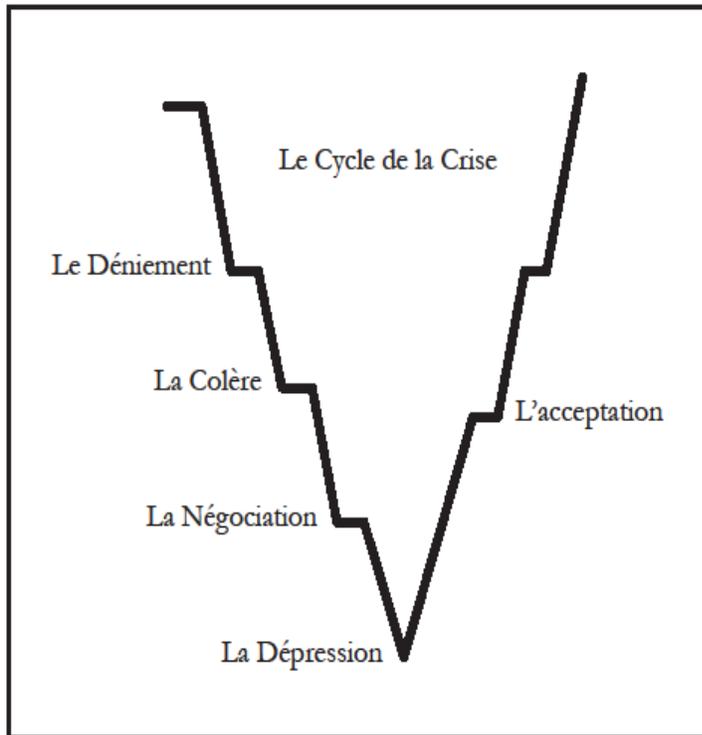
1. Divise les participants en quatre groupes: deux groupes uniquement pour les femmes (**Femmes 1** et **Femmes 2**) et deux groupes uniquement pour les hommes (**Hommes 1** et **Hommes 2**).
2. Demande aux **Femmes 1** et aux **Hommes 1** d'imaginer le scénario d'une **femme** grosse qui voudrait avorter.
3. Demande aux **Femmes 2** et aux **Hommes 2** d'imaginer le scénario d'un **homme** qui a engrossé une femme, et qui l'encourage à avorter l'enfant.
4. Prépare un sketch pour l'ensemble du groupe, SEULEMENT pour examiner la situation du client, et NON pour essayer de lui donner des conseils. Que va-t-elle faire ? Que va-t-elle dire ?
5. Utilisant les questions posées précédemment, montez un sketch dans lequel le « conseiller » rassemble les informations nécessaires sur la personne (comme enseigné précédemment), sans pour autant lui offrir des conseils. Le sketch doit aussi démontrer comment le contenu de chaque chapitre du manuel est important et devrait être utilisé dans ce dialogue pastoral.
6. Demande à chaque groupe de s'assurer que dans leur sketch, ils ont répondu aux questions suivantes concernant le client :
 - Les besoins essentiels
 - Les circonstances de la vie
 - La structure familiale et les personnes influentes
 - Leurs sentiments et émotions

- Leurs points forts
 - Leurs croyances
7. Avant que les différents sketches ne soient présentés, demande aux participants de prendre note sur les différentes présentations. Demande-leur de donner des exemples spécifiques sur les six catégories présentées ci-dessus.
 8. Après la présentation de chaque groupe, demande aux participants de partager leurs observations. Qu'ont-ils appris concernant le client, en rapport avec les six catégories indiquées ci-dessus ? Quels sont les faits qui n'ont pas été mentionnés ? Qu'est-ce que le « conseiller » avait fait correctement ? Que peut-on améliorer ?

Conclusion

Il y a six choses que tu veux nécessairement connaître sur la vie de ton client : Les besoins essentiels ; les circonstances de la vie ; la structure familiale et les personnes influentes ; ses sentiments et émotions ; ses points forts ; et ses croyances. Plus tu connais les détails de sa vie, plus tu seras en mesure de compatir à ses faiblesses et de lui venir en aide concernant la décision difficile de l'avortement. Plus tu connais de la vie de ton client, plus tu pourras lui parler de la vérité de Dieu, avec amour et efficacité.

Session 4 : Le Cycle de la Crise



Exercice 1:

1. Le facilitateur devra réviser le diagramme précédent du cycle de la crise.
2. Le facilitateur (peut être vous-mêmes) devrait partager avec tout le groupe une histoire personnelle, une crise traversée, en prenant soin de mentionner chaque étape de la crise émotionnelle, à savoir : le déni, la colère, la négociation intérieure, la dépression et l'acceptation de la situation.
3. Dessine le diagramme de crise au tableau noir ou sur papier, illustrant les pensées et les actions de chaque étape, et révèle aux participants comment vous vous en êtes sortis.

Exercice 2:

1. Divise tous les membres du groupe en paires de deux :
2. Travaillant en groupe de deux, demande à chaque personne de partager avec une autre une crise personnelle qu'ils ont expérimentée. (Cette expérience personnelle devrait comporter un dénouement heureux et encourageant.)
3. En utilisant le diagramme de crise précédent comme guide, demande à chaque participant de dire ce qu'ils ont dits, sentis, et faits en rapport avec les cinq étapes d'une crise. Par exemple, si l'expérience d'une personne était en rapport avec la mort de sa grand-mère, elle pourrait dire ce qui suit sur la réalité du déni : « J'avais de la peine à croire qu'elle était morte. » Ou pour la crise de la dépression : « Je m'étais senti tout triste et abandonné. Ma grande mère a joué un rôle majeur dans ma croissance et dans mon éducation. C'est difficile d'accepter qu'elle ne soit plus. »
4. Chaque groupe de deux membres devrait bénéficier de 15 à 20 minutes pour partager leurs expériences.

Qu'est ce qu'une crise ?

Une crise peut être définie comme un moment de trouble intense, ou d'un grand danger. Bien que nous ayons tendance à considérer toute crise comme une situation négative, elle (une crise) peut aussi être « un point tournant » positif ; un moment décisif et crucial dans la vie d'un individu. Cette crise, ce point tournant, crée souvent une opportunité. Alors la question la plus importante à se poser est celle de savoir si cette crise contribuera à notre bien ou non.

Quelles sont les étapes d'une crise ?

Typiquement, pendant une crise, les gens expérimentent d'une manière séquentielle les 5 étapes suivantes :

Déni > Colère > Négociation > Dépression > Acceptation

Bien que le cycle de la crise suive généralement une progression prédictible, chaque crise est unique. Tout le monde ne traverse ces différentes étapes de la même manière, ou suivant le même ordre. Certaines personnes expérimentent deux ou trois étapes simultanément. D'autres retombent dans les étapes précédentes, et les revivent de nouveau. D'autres encore peuvent s'éterniser sur une étape, et ne jamais être capables de la dépasser sans l'aide des autres.

Le Déni

La réaction initiale et normale à une crise, c'est le déni. Même si « le déni » paraît négatif, il nous protège afin que nous n'expérimentions pas la gravité et la brutalité de la douleur en un seul instant. Dans une situation idéale, le client aurait trouvé une grande satisfaction en devenant grosse. Mais confronté à une situation différente, le client peut craindre de devenir enceinte (pour préserver sa réputation, sa sécurité financière, par exemple). Le client peut se sentir émotionnellement dépassé et dire : « Ce n'est pas vrai, ceci n'est pas en train de m'arriver », « Ce n'est pas vrai ! Etes-vous sûr ? » Votre réponse paisible : « Oui c'est bien la situation que vous êtes en train de traverser » permettra au client de prendre conscience de sa situation, et de commencer le processus de la guérison émotionnelle.

La colère

Quand la période du déni prend fin, votre client expérimentera la colère ou le ressentiment. La colère est une réaction humaine normale, et elle n'est pas nécessairement néfaste aussi longtemps qu'elle ne produit pas de comportements destructifs. Dans sa colère, le client donnera l'impression de se blâmer les autres ou lui-même, pour la perte de son enfant. Ces émotions contradictoires sont souvent causées par la culpabilité, la condamnation personnelle, la honte, la peur, ou par l'insécurité intérieure. Le client s'entendra dire : « J'aurai dû savoir et prévenir cette situation ! » ou : « Je savais que je ne devais pas faire confiance à cette personne ; » « J'ai échoué de nouveau ; » ou « Pourquoi cela n'arrive qu'à moi ? » Ce questionnement de soi sert d'argument disculpatoire.

La Négociation

Une fois que votre client dépasse l'étape de la colère, il en vient à l'étape de la négociation. Souvent les gens négocient avec Dieu, promettant d'être bons ou de ne plus vivre dans la désobéissance, si Dieu voudrait bien les délivrer de leurs difficultés. Votre

client peut par exemple dire à Dieu : « Je promets de ne plus commettre le péché sexuel, si tu fais disparaître ce bébé de mon ventre ! »

La Dépression

Dès que votre client réalise qu'il ne peut changer sa situation, mais plutôt doit affronter la réalité négative qu'elle a créée, elle va alors entrer dans une période d'extrême angoisse intérieure. Cette étape dans le cycle de la crise est appelée : la dépression. La dépression implique plusieurs émotions différentes : la confusion, le rejet, l'abandon, la culpabilité, la résignation, l'angoisse, le stress et le désespoir. A ce niveau, le client peut se plaindre des maux physiques suivants : la fatigue, l'insomnie, le désir compulsif de beaucoup manger (l'excès de table), le manque d'appétit, le désir incontrôlé de pleurer, l'isolement, ou les maux de tête. Le client peut aussi chercher à noyer sa dépression dans l'alcool, la fumée, les drogues, le sexe, la nourriture, ou d'autres substances, ou habitudes coupables.

L'acceptation

Sortir des ténèbres de la dépression, pour affronter la réalité de la situation dans laquelle on se trouve est un travail de dur labeur, mais crucial pour bien vivre l'avenir. C'est pendant l'étape de l'acceptation, que le client admet sa situation, et s'apprête à trouver des voies et moyens pour y remédier. Par exemple, le client peut se dire à elle-même : « Je suis enceinte, mais je dois m'adapter à cette nouvelle réalité, » ou encore dire : « Après tout, tout peut arriver, et cette situation, si dure soit-elle, passera. » Gardez à l'esprit que le client peut retomber dans l'une des étapes du cycle de la crise—dénî, colère négociation ou dépression. Cela est normal. A vous maintenant de travailler avec patience, et d'offrir au client l'amour et la compassion dont il a besoin pour faire un meilleur choix dans l'avenir.

Décision à prendre pendant la crise

Les études comportementales récentes démontrent que plus les gens acceptent et font face à la réalité de crises existentielles dans leur vie, plus ils parviennent à s'en sortir positivement. Les clients qui acceptent de porter leurs grossesses à terme, développent des capacités intérieures qui les aident à réussir dans d'autres domaines de la vie. Au contraire, les clients qui choisissent l'avortement, espérant ainsi trouver une issue rapide, se rendent compte trop tard que la solution de l'avortement ne va pas sans difficultés. Beaucoup qui ont choisi l'avortement retombent dans le cycle de la crise, et expérimentent une culpabilité et angoisse plus grandes. Les différentes étapes de la crise exigent du temps pour que le client puisse les dépasser. Quelque soit la décision que le client va prendre, accepte-la, et prie pour cette dernière. Il faut, si possible, garder contact avec le client. Dans sa grâce, Dieu aidera le client à finalement parvenir à une décision qui sera conforme à sa volonté.

Votre rôle dans la crise

La grossesse non désirée a mis votre client dans une situation qui le dépasse. C'est la raison de la crise, et de sa visite auprès de vous. Il est facile que le stress de votre client vous affecte aussi. Mais il ne faut jamais oublier que la crise de votre client n'est pas votre crise. Au contraire, la crise de votre client lui présente une opportunité de croissance et de maturation personnelles. La crise de votre client ne vous donne pas le droit de contrôler sa vie ; de prendre des décisions à sa place. Ce n'est pas votre rôle de résoudre la crise de votre client, ou de le précipiter à travers les

différentes étapes du cycle de la crise. Votre rôle consiste à l'assister en procédant de la manière suivante :

- Aidez votre client à reconnaître ce qu'il ou elle pensait ou sentait pendant la crise.
- Ayez de l'empathie pour lui ou elle, et reconnaissez sa peine émotionnelle. Vous pouvez augmenter votre empathie en vous souvenant de vos propres crises du passé.
- Encouragez votre client en lui faisant comprendre que cette crise n'est ni insurmontable, ni éternelle, mais au contraire est passagère, et qu'il ou elle peut la surmonter, et même en profiter.

Bien que nous sommes appelés à nous supporter les uns les autres (Galates 6 :2), Souvenez vous que vous devez confier vos clients entre les mains de Dieu. C'est Dieu --- et non pas vous --- qui marche avec eux dans la vallée de l'ombre de la mort. (Psaumes 23 :4)

Session 5 : Les mécanismes de la communication

Exercice 1:

1. Deux personnes parmi les leaders devraient, préparer un sketch pour illustrer les difficultés qui peuvent surgir dans le processus de la communication. Il serait préférable que le sketch soit humoristique, pour attirer l'attention des participants et susciter leur intérêt.
2. Rôles possibles à jouer dans le sketch :
 - La première personne commence la conversation dans une langue commune aux deux parties. Puis, pendant la conversation, elle change subitement de langue (ou fabrique une langue inexistante) pour confondre son interlocuteur.
 - Pendant que la première personne lui parle, l'interlocuteur lui tourne le dos subitement.
 - Pendant que la première personne lui, parle, l'interlocuteur l'interrompt subitement, en lui parlant d'autres choses.Ces exemples ne sont que des suggestions. Les personnes jouant le sketch sont libres de proposer leurs propres scénarios.
3. Le Facilitateur pourrait demander à l'audience de répondre aux questions suivantes concernant la conversation qu'ils viennent de suivre :
 - "Quels sont les obstacles à une bonne communication que vous aviez remarqués ?"
 - "Comment est-ce que la première a réagit ? Qu'en est-il de la réaction de la deuxième personne?"
 - "Y a-t-il eu une bonne communication entre les deux ? Pourquoi ?"
 - "Que doivent faire les deux personnes pour améliorer leur communication ?"

La communication est un mécanisme qui nécessite la participation active de toutes les parties impliquées. Au minimum, le mécanisme de communication exige la participation de deux personnes, qui d'habitude s'alternent les rôles d'émetteur et du récepteur. Par exemple, pendant une conversation, une personne sera l'émetteur, qui délivrera le message (par un moyen, tel que la parole ou l'écriture), et l'autre sera le récepteur pendant que la première personne, l'émetteur, parle. L'émetteur a besoin de coder le message dans un langage qui sera alors décodé par le récepteur. Le mécanisme d'encodage et de décodage dans un langage partagé est crucial pour la réussite de la communication. Si l'émetteur et le récepteur n'utilisent pas le même langage soit littéralement ou figuré---- le succès de la communication sera mis en cause.

Pour que la communication soit effective, les deux parties---Emetteur et Récepteur--- doivent être activement engagés dans le processus. Pendant l'interaction réciproque, le récepteur renverra une réponse à l'émetteur initial, qui doit à son tour devenir le récepteur. Ainsi, toute vraie communication est caractérisée par la réciprocité. Les difficultés de compréhension surgissent quand celui qui parle ne vérifie pas si son message est bien reçu et compris. En effet, il est frustrant de parler à un interlocuteur qui est occupé à autre chose. Ce dernier ne manquera pas par ses gestes et paroles de confirmer qu'il ne nous suivait pas du tout pendant que nous lui parlions. Pour éviter ce type de désagrément, il est important, dans le contexte des dialogues rédempteurs, de savoir au préalable s'il existe des facteurs qui pourront interférer dans votre conversation avec le client. Voici ci-après, les facteurs qui pourront affecter négativement votre conversation rédemptrice :

- *Sentiments* : Les sentiments de votre client par rapport à lui-même, aux autres, à vous qui cherchez à l'aider, et au message que vous lui apportez, influenceront votre communication mutuelle.
- *Intentions* : Quelles sont les objectifs poursuivis par votre client ? Ces objectifs avoués ou non, peuvent avoir un impact significatif dans votre communication.
- *Attitudes* : Les croyances et opinions de votre client vont guider sa réaction à votre effort de communiquer avec lui.
- *Pensées* : Le monologue interne, c'est-à-dire ce que le client se dit en son cœur, peut influencer positivement ou négativement le message que vous essayez de lui apporter.

La communication verbale et non verbale

La communication verbale est composée de mots qui sont utilisés pour véhiculer un message particulier. La communication verbale peut être orale, quand la voix est utilisée pour annoncer les mots qui véhiculent l'information, ou écrite, quand les mots écrits sont utilisés pour partager l'information. Bien qu'il soit dorénavant possible pour des personnes qui ne se trouvent pas au même endroit de tenir une conversation (par lettres, courriers électroniques, ou vidéo conférence ; mais la nature profonde du dialogue rédempteur exige la présence physique de deux parties impliquées. En effet, la communication verbale s'accompagne toujours des gestes et mouvements non verbaux, qui lui donne sa plénitude de sens. La présence physique accroît l'impact et l'efficacité de la communication.

Exercice:

1. Le facilitateur peut demander à un volontaire de passer devant le groupe
2. Demande à ce volontaire de ne pas parler au groupe ; Attends que dix secondes passent pendant que le volontaire garde le silence.
3. Encourage le volontaire de garder le silence. Rappelle-lui que l'objectif de l'exercice c'est d'éviter toute communication.
4. Demande à l'assistance de dire si le volontaire a réussi dans son effort de ne pas communiquer.
5. Demande à l'assistance de dire la sorte de communication qui s'est produite, malgré le silence.

La communication non verbale est composée des mouvements du corps, et du ton de voix ; c'est toute forme de communication qui n'implique pas l'usage des mots. Les êtres-humains sont sensibles à plusieurs types de communication non verbale ; Les gestes des bras et des mains, les postures physiques, les expressions faciales et les mouvements de la tête constituent des formes différentes du langage corporel. La variation du ton de la voix, les modulations vocales, forme les caractéristiques du langage vocal de l'orateur. Tous ces exemples peuvent profondément influencer l'efficacité et la réussite de la communication.

Exercice 1:

1. Ecris la phrase « Je t'aime » au tableau ou sur un papier assez large qui soit lisible pour tout le monde.
2. Pour illustrer comment ces trois mots simples peuvent être interprétés différemment en se basant sur la communication non verbale, reprend la phrase trois fois, en accentuant un

mot différent à chaque répétition. Après chaque répétition, demande à l'audience d'interpréter la signification profonde de chaque répétition.

- *Affichage 1 : « Je t'aime » exemples de signification profonde. « Ce monsieur là, ne s'intéresse pas du tout à toi, mais Moi, j'ai tout intérêt à ton bien-être. » « Elle peut t'aimer, mais pas de la manière que Moi je le fais »*
 - *Affichage 2 : « Je t'aime. » exemples de signification profonde. « Je ne t'estime pas seulement ? J'ai de profonds sentiments pour toi. » « S'il te plait ne m'abandonne pas, parce que je ne saurais vivre sans toi. »*
 - *Affichage 3 : « Je t'aime. » exemples de signification profonde : « L'autre ne m'intéresse plus. » « Il y a beaucoup de femmes dans notre communauté, mais je n'ai choisi que toi. »*
3. Les réponses divergentes de l'audience importent peu, mais ce qui importe c'est le fait que même pour une phrase de 3 mots, la communication non verbale peut grandement influencer l'interprétation d'un message particulier.

Exercice 2:

1. Le facilitateur peut demander trois volontaires de passer devant le groupe.
2. Partage l'une des émotions suivantes entre ces trois volontaires et demande-leur de démontrer leurs émotions, sans recourir aux paroles.
 - Colère
 - Rejet
 - Surprise
3. Après chaque démonstration, demande à l'audience quelle émotion a été démontrée, quels signes ont-ils observé en rapport à chaque émotion.
4. Pour des amples discussions, vous pouvez demander à l'audience de partager leurs observations sur les différences qu'ils remarquent entre les membres de différentes cultures, ou entre sexes opposés.

Exercice 3:

1. Demande aux mêmes trois volontaires de démontrer une émotion de leur choix, en utilisant l'une des formes suivantes de communication non verbale
 - Expressions faciales
 - Gestes des mains et des bras
 - Postures
2. Après la démonstration, demande à l'audience quelle émotion a été démontrée, et demande-leur comment les différents aspects non verbaux ont traduit chaque émotion.

Les indices non verbaux---- le message corporel et le ton de la voix----peuvent conduire à une mauvaise communication, quand les mouvements du corps ne correspondent pas avec les paroles de celui qui s'exprime. (Par exemple, ton épouse ne va pas te croire si tu dis « Je t'aime » avec une expression faciale froide. Si tu as le visage triste, le corps affaissé, mais en même temps tu dis que tu es très enthousiasmé pour quelque chose, les gens auront de la peine à te croire). Ainsi, pour un dialogue rédempteur efficace, il ne suffit pas d'écouter ce que le client dit. Il faut aussi écouter et voir comment le client dit ce qu'il dit. Il faut faire attention à ses gestes, et aux modulations de sa voix.

L'écoute pendant le dialogue rédempteur

Les gens en crise ont des difficultés pour traduire leurs sentiments en paroles. A cause de cette difficulté, rares sont les clients qui sont capables de comprendre et d'expliquer ce qui se passe en eux émotionnellement. Il faut, par conséquent prendre le temps nécessaire pour bien les écouter, afin de bien les comprendre. La bible nous enseigne que nous devons être prompts à écouter et lent à parler (Jacques 1 :19 ; Proverbes 18 :13), et cette instruction est au coeur de tout dialogue rédempteur. Une bonne écoute encouragera votre client à partager les informations capitales qui vous aideront à appliquer correctement le message de Dieu à sa situation. Tu dois toujours écouter avant de parler ; tu dois te discipliner à plus écouter qu'à parler.

Écouter ne se limite pas au simple fait d'entendre son interlocuteur

Entendre est une capacité physiologique qui permet d'appréhender le son ; c'est donc un processus passif. Au contraire, l'écoute implique un décodage actif et l'interprétation du résultat du message. Il demande un niveau élevé d'attention et d'effort. Il est indispensable d'écouter ton client pendant qu'il partage son histoire. N'écoute pas seulement les sons qui sortent de sa bouche, pour rapidement lui répondre. Écoute ton client avec patience et empathie.

Les facteurs qui influencent la capacité d'écoute chez une personne

Quand un rendez-vous divin vous est offert pour vous engager avec quelqu'un dans un dialogue rédempteur, il est de votre responsabilité d'écouter, et d'offrir l'espoir en Dieu aux personnes qui sont dans le besoin. Toutefois, vous n'entrez pas dans ce dialogue comme une personne vierge. Vous y entrez avec vos propres émotions, expériences et crises précédentes. Pour bien accomplir votre tâche en tant qu'évangéliste de la Bonne Nouvelle, vous devez tenir compte des éléments suivants dans votre dialogue rédempteur :

- *Sentiments*
Votre état émotionnel, avant d'entrer en dialogue avec le client, influencera votre capacité de bien écouter. Naturellement, vous aurez aussi une réponse émotionnelle à ce que votre client vous dit ; mais ne permettez pas que vos propres émotions embrouillent votre capacité d'écoute.
- *Inférences.*
Ce que vous pensez que votre client veut dire par les mots qu'il ou qu'elle utilise peut affecter votre capacité à bien l'écouter. Soyez prudent de ne pas trop supposer de ce que l'autre veut dire. Utilisez des phrases claires (Je viens de t'entendre dire ceci, » ou « S'il vous plaît pouvez-vous m'aider à bien vous comprendre ? »), cela aidera à clarifier le message de votre client.
- *Attitudes*
Votre vision du monde, vos croyances et perspectives peuvent avoir une forte influence sur votre capacité d'écouter votre client, spécialement quand il y a désaccord ou manque d'intérêt de votre part.
- *Pensées*
Il est facile de laisser vos propres pensées et idées (vos propres convictions) vous distraire, et vous rendre incapable de faire attention, et de bien écouter votre client.

- *Expériences*
Vous entrez dans n'importe quelle conversation ou relation, avec votre propre histoire ; comme votre client, vous aussi êtes passé par plusieurs épreuves. Ces expériences peuvent être la raison pour laquelle votre client vous a peut-être choisi. Mais Dieu qui connaît vos expériences peut les utiliser pour affermir le client pendant le dialogue rédempteur. Seulement soyez prudent afin que le souvenir de vos expériences ne devienne une distraction au point de vous rendre incapable de bien écouter votre client.
- *Etat émotionnelle et physique*
La dépression, les maux de tête, la maladie, peuvent facilement réduire votre capacité à bien écouter et comprendre le client. Prière en tenir compte avant ou pendant tout dialogue rédempteur.
- *Âge*
Nous avons tous rencontré des difficultés quand nous parlions avec des personnes d'une autre génération. Il est donc important de faire taire votre perception de l'âge de votre client pour mieux les écouter. (Vous pouvez vous entendre dire à vous-mêmes intérieurement : « Il est trop jeune pour avoir de bonnes choses à dire » ou « elle est trop vieille pour comprendre réellement les jeunes » Des telles pensées détruisent toute capacité d'écoute vraie)
- *Genre*
Un bestseller américain à pour titre : « Les hommes viennent de la planète Mars et les femmes de la planète Venus. » Le titre de ce livre illustre d'une manière simple la réalité des différences entre l'homme et la femme. Il est important de reconnaître ces différences avant—et pendant --- le dialogue rédempteur.
- *Le niveau d'éducation*
Si votre niveau d'éducation est plus élevé que celui de votre client, vous pourriez avoir des difficultés à bien saisir son langage particulier. Au lieu de mépriser votre client, il faut au contraire l'accepter tel qu'il est.

Exercice:

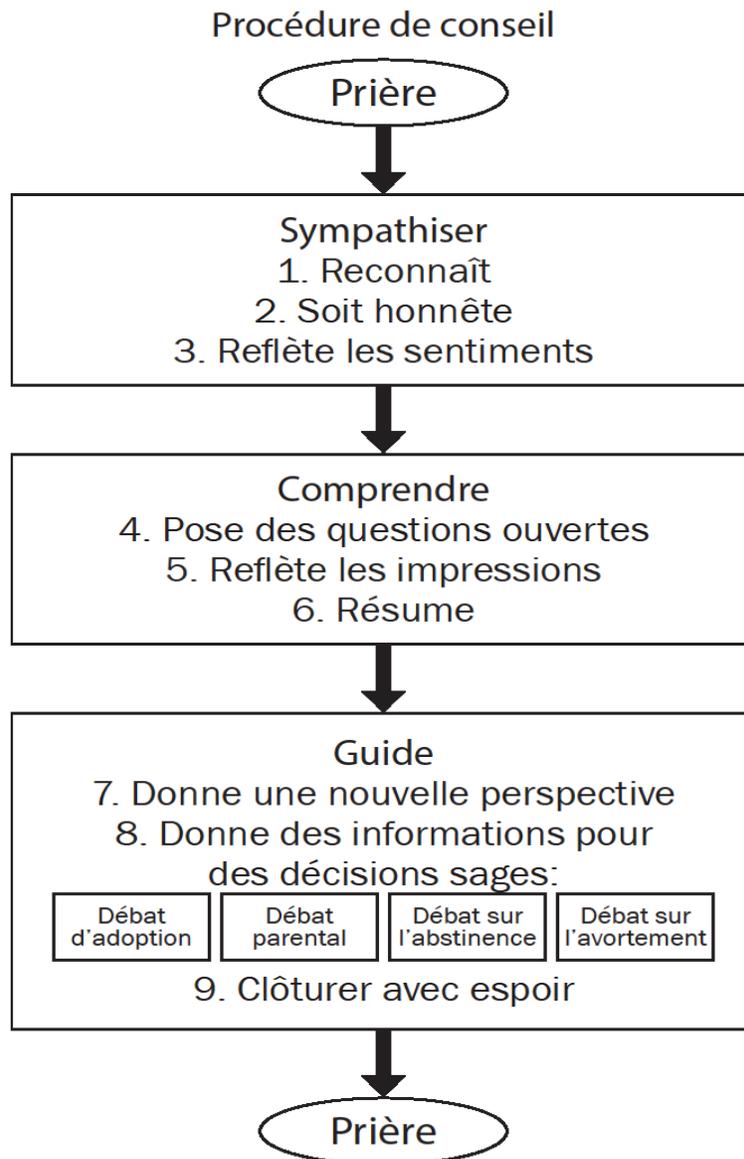
1. Demandez aux participants de préparer une feuille de papier en traçant une ligne au milieu, et séparer la page en deux parties égales.
2. Demandez aux participants de se souvenir d'une occasion où ils parlaient à une personne qui les avait bien écoutés et compris. Demandez-leur aussi de se souvenir d'une occasion où ils avaient parlé à quelqu'un qui ne les avait pas bien écoutés et compris. Donnez-leurs quelques minutes de réflexion.
3. Demandez aux participants d'identifier les choses qui étaient dites pendant ce temps qui étaient utiles, et les choses qui étaient dites qui étaient blessantes.
4. Demandez aux participants d'écrire leurs souvenirs sur le papier qu'ils ont préparé, en utilisant une colonne pour les exemples d'une bonne écoute et une autre colonne pour les exemples d'une mauvaise écoute.
5. Après quelques minutes de réflexion et de rédaction, le facilitateur pourra demander à quelques volontaires de partager leurs exemples.

Conclusion

Dieu a créé la seconde personne dans le récit de la création, parce qu'il n'était « pas bon » pour la première personne d'être seule (Genèse 2 :18). La communication était une partie intégrante des relations humaines depuis la création ; la communication vient de Dieu ! Il est de la nature de Dieu de communiquer avec nous, et il nous a formé pour que nous communiquions les uns avec les autres. Dieu peut nous aider à devenir des bons communicateurs. Et avec l'aide de l'Esprit de Dieu, que Jésus lui-même appelle le Consolateur/l'Avocat/l'Aide (Jean 14 :26) nous pouvons devenir des instruments puissants entre les mains du Seigneur pour encourager les âmes à travers le dialogue rédempteur.

Session 6 : La Procédure du Conseil Pastoral

Pour être un bon conseiller spirituel, tu dois être une personne de confiance. Et conseiller les autres c'est avant tout avoir de la sympathie pour eux, c'est s'engager à les comprendre, afin de les guider dans la volonté de Dieu, avec l'aide du Saint-Esprit. Mais sympathiser, comprendre et guider les autres exige le développement de neuf qualités spirituelles et relationnelles que nous expliciterons sous trois grands points suivants.



Inclus pour chacune des neuf compétences sont trois éléments pour vous aider à accroître vos compétences:

1. Introduction aux qualités spirituelles et relationnelles
2. Les exercices pratiques
3. Les exemples bibliques de ces qualités

Sympathiser

1. Reconnaît
2. Soit honnête
3. Reflète les sentiments

Sympathiser

En écoutant les autres, et en les acceptant tels qu'ils sont, tu crées un environnement émotionnel favorable, qui permettra une relation d'aide profonde. C'est dans ce contexte que tu pourras développer les trois qualités suivantes, qui sont indispensables pour tout travail pastoral efficace : la reconnaissance de la valeur de l'autre, l'honnêteté dans tes conseils, et la sensibilité à la situation de la personne que tu aides.

1. Reconnaît l'autre tel qu'il est

La première étape pour construire une bonne relation avec ton client c'est de reconnaître ce qu'il est et ce qu'il vous dit. Cette simple action te permettra d'identifier les paroles clés dans ce que le client te dit, et être en mesure de redire ce qu'il t'a dit.

Exemple biblique: Jean 4 :1-27.

2. Sois honnête et vrai

Il est crucial que tu sois intègre et sincère dans le processus du dialogue rédempteur. Ta sincérité peut être visible quand tu partages, avec sagesse, tes propres expériences spirituelles. Le partage de tes propres expériences aidera le client à se sentir compris, et l'ouvrira davantage au Seigneur et à toi.

Exemple biblique : Jean 11 :17.

3. Reflète les sentiments

Comme tu tentes d'établir une bonne relation, c'est utile de vérifier la perception des émotions de votre client en reflétant ce qu'il ou elle dit ; Des questions de fidélité et d'observation auprès de votre client vous aideront de clarifier pour lui ou elle ce qui venait d'être dit et les sentiments cachés. Cette procédure donnera aussi à votre client l'opportunité de corriger toute malentendu ou d'expliquer davantage ce qui a été déjà dit.

Exemple biblique : Jonas 4 :1-11.

Exercice:

1. Deux personnes, parmi les facilitateurs devraient jouer un sketch qui met en exergue les trois points essentiels à aborder pendant la session du dialogue rédempteur avec une personne tentée de pratiquer l'avortement, à savoir comment : sympathiser, comprendre, et guider le client. Après le sketch, les enseignants devraient laisser du temps aux participants de poser des questions sur les trois points essentiels du dialogue rédempteurs, tels exemplifiés dans le sketch.
2. Dans ce nouveau sketch, les facilitateurs devraient donner l'exemple sur comment pratiquer les différentes qualités qui expriment la sympathie vis-à-vis du client. Le sketch essaiera d'exagérer les différentes qualités afin que les participants puissent bien les saisir. Une personne devrait se placer derrière les personnes qui jouent le sketch et tenir une petite pancarte ayant le nom de la qualité exemplifiée (les petites pancartes se trouvent à la fin de ce manuel).
3. Après le sketch, les participants devraient être divisés en plusieurs petits groupes où ils pourront continuer la discussion.
4. Le facilitateur demandera aux membres des petits groupes de pratiquer entre eux, les différentes qualités du dialogue rédempteur.
5. Demande aux membres des petits groupes de se choisir chacun un partenaire. Puis à tour de rôle, un des partenaires jouera le rôle du conseiller, et l'autre du client, et vice-versa. L'objectif poursuivi dans cette pratique c'est de permettre à chaque membre du groupe d'intégrer les trois qualités du dialogue rédempteur.
6. Il faut donner du temps pour que chaque membre du pair puisse jouer les deux rôles ; le rôle du conseiller, puis le rôle du client.
7. Il faut rassembler tous les pairs, en petits groupes, et demander à chaque pair de pratiquer les différentes qualités devant les membres de leur petit groupe. Il faudra laisser la liberté aux participants de donner leurs impressions sur les différentes présentations faites.
8. Les facilitateurs devraient faire la rotation des petits groupes pour observer et encourager les différentes présentations. Ils peuvent répondre aux questions des participants, si nécessaire.

Comprendre

4. Pose des questions ouvertes

5. Reflète les impressions

6. Résumé

Comprends

Etablir une bonne relation avec votre client ne servira pas à grande chose, si vous ne comprenez pas ses sentiments, ses croyances, ses points forts et les circonstances particulières de sa vie. Vous pouvez aussi aider le client à se comprendre lui-même, afin d'être en mesure de bien analyser sa situation et répondre aux défis qui se placent devant lui.

4. Pose des questions ouvertes

Les questions ouvertes créent des opportunités pour un dialogue efficace, parce qu'elles permettent au client d'analyser davantage sa situation. Ces questions permettent d'accroître la compréhension, et l'expression des vrais sentiments du client. Le client pourra ainsi explorer des options qu'il ou elle n'avait pas envisagées au départ.

Exemple biblique : Job 15 :1-13.

5. Reflète tes sentiments

Quand vous permettez au client de voir vos sentiments, votre sympathie par rapport à ce qu'il est en train de vous dire, ce dernier ne manquera de s'ouvrir davantage à vous ; ce qui vous permettra de bien comprendre sa situation et de mieux l'assister.

Exemple biblique : Genèse 4 :3-4.

6. Résumé

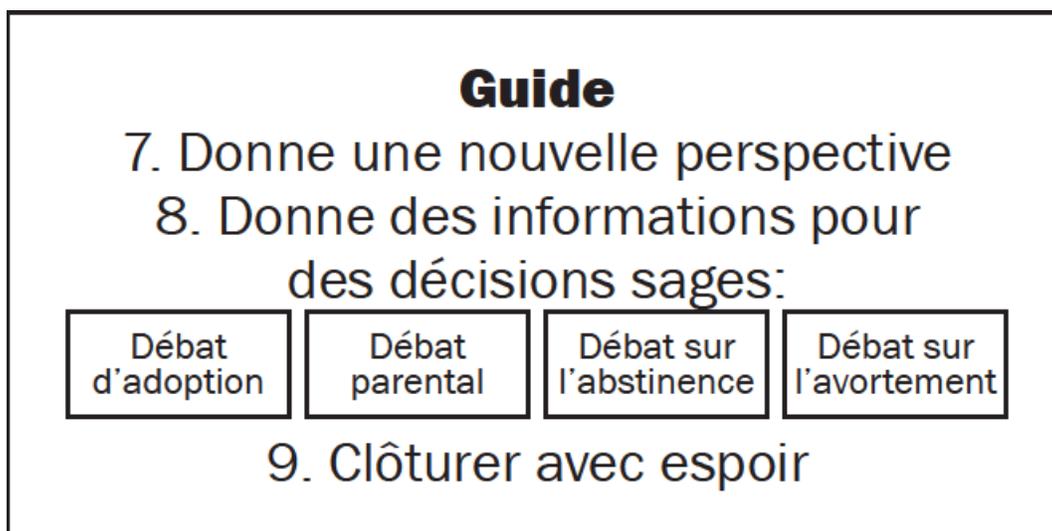
Parfois, il est utile de s'arrêter et de revoir ce que vous avez entendu dans un dialogue ; Le résumé vous aide à clarifier ce qui a été dit et à vous rappeler les détails importants de la conversation.

Exemple biblique : Malachie 3 :13-15

Exercice:

1. Dans ce nouveau sketch, les facilitateurs devraient donner l'exemple sur comment pratiquer les différentes qualités qui expriment la compréhension vis-à-vis du client. Le sketch essaiera d'exagérer les différentes qualités afin que les participants puissent bien les saisir. Une personne devrait se placer derrière les personnes qui jouent le sketch et tenir une petite pancarte ayant le nom de la qualité exemplifiée (les petites pancartes se trouvent à la fin de ce manuel).
2. Après le sketch, les participants devraient être divisés en plusieurs petits groupes où ils pourront continuer la discussion sur comment comprendre le client.
3. Le facilitateur demandera aux membres des petits groupes de pratiquer entre eux, les différentes qualités liées à la compréhension du client.

4. Demande aux membres des petits groupes de se choisir chacun un partenaire. Puis à tour de rôle, un des partenaires jouera le rôle du conseiller, et l'autre du client, et vice-versa. L'objectif poursuivi dans cette pratique c'est de permettre à chaque membre du groupe d'intégrer les qualités liées à la compréhension du client dans le processus du dialogue rédempteur.
5. Il faut donner du temps pour que chaque membre du pair puisse jouer les deux rôles ; le rôle du conseiller, puis le rôle du client.



Guide

Tu peux **guider** le client dans sa recherche de la volonté de Dieu concernant sa situation. Mais tu ne peux le guider convenablement que si tu te fondes sur la Parole de Dieu. Il est important à ce niveau du dialogue rédempteur de reconnaître les profonds sentiments qui peuvent être enfouis dans l'âme du client, et d'aider le client à les confier au Seigneur.

7. Donne de nouvelles perspectives.

Donner une nouvelle perspective implique la responsabilité de révéler au client les différents aspects du problème, ainsi que les paramètres qui peuvent lui échapper.

Exemple biblique : 2 Samuel 12 : 1-13.

8. Donne des renseignements pour une décision sage

Une décision sage est celle qui est prise à partir d'un bon jugement, et d'un bon discernement ; parce que il faut du temps et des amples informations pour prendre une décision sage. Votre client a besoin de connaître toutes les données cruciales liées à sa situation avant de prendre une décision.

Exemple biblique : Galates 5 : 16-26.

9. *Termine avec espoir*

L'espoir c'est l'attente d'un futur meilleur, et ce futur meilleur est possible avec l'aide de Dieu. Vous pouvez clore votre dialogue en donnant à votre client une vision du futur qui inclue une perspective positive à propos du desir de Dieu de résoudre les circonstances difficiles de sa vie.

Exemple biblique : Jean 8 : 1-11.

Exercice:

1. Poursuivre le jeu de rôle de l'exercice précédent, les deux animateurs doivent converser et d'illustrer les différentes compétences de guidage. Ces compétences devraient être illustrées de façon exagérée dans le but de les rendre claires à l'auditoire. Pour identifier davantage ces compétences, un autre membre de l'équipe pédagogique peut se tenir derrière (ou sur le côté de) les acteurs et maintenir en place des signes qui désignent quelle compétence est en démonstration au cours d'un point particulier de la conversation. Les pages maîtres pour ces signes sont inclus à la fin de ce document.
2. L'animateur peut demander aux petits groupes pour mettre en pratique les compétences de guidage (donner une nouvelle perspective, donner des informations sur des choix judicieux, et à proximité de l'espoir) au cours des interactions imprromptues entre eux.
3. Les membres du groupe doivent jumeler (comme conseiller + client) avec la même personne de l'exercice précédent. Chaque paire peut continuer leur conversation, payer maintenant l'attention sur les compétences de guidage.
4. Poursuivre les conversations, comme avant, jusqu'à ce que tous les membres du groupe ont agi en tant que conseiller et le client. Les participants doivent se concentrer uniquement sur les trois compétences directeurs à cette époque, car ils devraient déjà avoir démontré à la fois la liaison et la compréhension des compétences dans les exercices précédents.
5. Les membres de l'équipe d'enseignement devraient continuer à siéger dans des petits groupes, des groupes de rotation si nécessaire, pour l'entraîneur, le guide, et répondre aux questions.

Conclusion

Jacques 1 :19 dit, « Que toute personne soit prompt à écouter, lent à parler » ce principe doit nous guider comme nous nous joignons au Saint-Esprit pour offrir l'espoir et la guérison aux personnes en situation difficile. Il faut toujours se rappeler que chaque personne est unique, dotée des dons, des traits, des forces, des faiblesses, des craintes, d'espoirs et des problèmes différents. Ne présume pas connaître la personne qui te parle, avant de l'écouter attentivement.

En effet, il ne faut jamais oublier les trois personnes qui sont présentes dans tout dialogue rédempteur : le client, toi et le Saint-Esprit. Le Saint-Esprit dirigera tes paroles et actions, mais tu es responsable, parce que tu as été préparé par Dieu, et par cette formation à assister les personnes que Dieu envoie vers toi. Prie afin que les personnes que Dieu enverra vers toi trouve en toi un serviteur fidèle, capable de les guider dans la volonté de Dieu, à travers la Bible, telle qu'expliquée dans le processus du dialogue rédempteur.

SYMPATHISE!
RECONNAIS LA
VALEUR DU
CLIENT

SYMPATHISE :
SOIS HONNÊTE

**SYMPATHISE:
REFLÈTE DES
ÉMOTIONS**

**CHERCHE À
COMPRENDRE:
POSE DES
QUESTIONS
OUVERTES ET
QUI ONT UN FIN**

**CHERCHE À
COMPRENDRE:
DES
IMPRESSIONS
REFLETÉES**

**CHERCHE À
COMPRENDRE:
RÉSUMÉ**

GUIDE:
DONNER UNE
NOUVELLE
PERSPECTIVES

GUIDE:
PARTAGER DES
INFORMATIONS
POUR
PARVENIR À
DES BONS
CHOIX

GUIDE:
TERMINE AVEC
ÉSPÉRANCE