



Yves Gros-Louis, psychologue
Centre Psycho-Solutions,
centre@psycho-solutions.qc.ca
<http://www.psycho-solutions.qc.ca>

L'art du possible

Septembre 2018 / Volume 5, no 3

« Seule la lumière que l'on allume pour soi-même brille plus tard aussi pour les autres »
Sagesse des Premières Nations d'Amérique

Votre espace québécois dans l'univers de l'intervention brève!

Voici maintenant votre nouveau numéro de *L'art du possible*. Un été chaud et ensoleillé s'achève à mon grand regret. J'ai profité de cet été pour me reposer, mettre à jour certaines formations et continuer à apprendre sur l'ABOS. Le voyage en Espagne et Portugal avec mon épouse s'est très bien déroulé. Nous avons particulièrement aimé le Portugal; pour l'accueil chaleureux de ses habitants et sa bouffe très généreuse. Il s'est terminé par un séjour agréable dans le Landes (sud de Bordeaux) où j'ai présenté une activité de formation. Comme elle a été fortement appréciée, il y a de bonnes chances que j'y retourne l'an prochain. Les activités du Centre Psycho-Solutions reprennent ce mois-ci avec sensiblement le même programme que l'année dernière (voir programme ci-joint en fin de document). Je donne aussi des sessions dans plusieurs organismes jusqu'à la fin octobre. Cette année, mon épouse et moi faisons encore les « snow bird » de novembre à fin février en Floride. Même durant mon séjour dans le Sud, je reste toujours disponible pour de la supervision professionnelle par Skype et toujours accessible par courriel et par téléphone pour toute information au sujet de mes activités de formation. J'espère que, de votre côté, ces derniers mois vous ont permis de perfectionner l'ABOS tout en ayant le souci de donner votre cœur et votre créativité au service de vos clients.

Je vous rappelle que je suis intéressé à recevoir vos commentaires et vos réactions à mes écrits tout comme vos réflexions et vos succès avec les approches que je préconise dans cette publication. Je remercie ceux qui m'ont envoyé des questions et des observations qui seront traitées après le présent article. Cette revue électronique porte non seulement sur l'ABOS (approche brève orientée vers les solutions) mais aussi sur toutes autres approches collaboratrices qui font confiance aux ressources du client, qui s'intéressent plus à ses forces qu'à ses problèmes et qui croient que les personnes ont toutes les qualités pour surmonter leurs difficultés.

Ce seizième article de *L'art du possible* portera sur les questions sur les différences. Ces questions sont extrêmement importantes pour amplifier et maintenir la motivation du client tout au long du

processus d'intervention. De plus, elles permettent de s'assurer que le changement futur envisagé est écologique, c'est-à-dire qu'il convient tout à fait à la personne. Enfin, elles facilitent l'amplification de détails lorsque l'intervenant cherche à pousser plus loin le travail de précision du futur préféré ou des exceptions.

Dans cet article, vous trouverez de longs extraits de conversation afin de mesurer la différence que fait ce type de questions très efficaces qui distinguent vraiment l'ABOS de autres approches. Le but principal de cet article est de faire ressortir l'importance primordiale dans les conversations orientées solution de ces questions. Celles-ci laissent encore toute la place au client d'élaborer ce qui est important pour lui, ce qui lui est significatif et ce qu'il souhaite comme futur. Comme vous le verrez, devenir un intervenant orienté vers les solutions requiert beaucoup de patience et de respect dans les capacités du client à raconter sa vraie essence et un grand **art** pour cerner ses plus grands espoirs pour un futur **possible**.

Je souhaite que ce numéro de *L'art du possible* puisse faire une différence dans votre pratique et dans celle de vos clients. Je vous donne rendez-vous en début novembre 2018 pour le prochain numéro de *L'art du possible*. Bonne lecture et bonne collaboration !

Yves Gros-Louis, *psychologue*

Questions sur les différences : pour amplifier la motivation et le détail !

Dans le numéro précédent, j'ai présenté les derniers développements de l'ABOS, inspirés surtout d'une formation reçue l'hiver dernier avec l'équipe de BRIEF (équipe britannique basée à Londres composée de Chris Everson, Evan George et Harvey Ratner). Ce numéro de *L'art du possible* portera sur les questions sur les différences. Ces questions sont extrêmement importantes pour amplifier et maintenir la motivation du client tout au long du processus d'intervention. De plus, elles permettent de s'assurer que le changement futur envisagé est écologique, c'est-à-dire qu'il convient tout à fait à la personne. Enfin, elles facilitent l'amplification de détails lorsque l'intervenant cherche à pousser plus loin le travail de précision du futur préféré ou des exceptions.

Après avoir décrit le rôle de ces questions, vous seront présentés des extraits de conversation tirés de mon livre¹. Ces extraits vont illustrer clairement en quoi ces questions sont essentielles dans l'utilisation de l'ABOS, surtout avec des clients moins motivés ou qui ont de la difficulté à répondre aux questions. En effet, j'ai coutume de dire que lorsque le client est facile et très collaborateur, n'importe quelle approche fonctionne ! À mon avis, celui qui fait le gros du travail de changement est le client. Quand le client ne répond aux critères du client parfait, ces questions et l'attitude « ne pas savoir » sont essentielles pour faire favoriser sa collaboration dans le processus et ainsi faire une différence. Avec la présentation de longs extraits d'entretien, le but principal de cet article est de rappeler l'importance de demeurer patient comme intervenant et d'aider la personne à répondre aux questions en sachant qu'elle a en elle toutes les réponses.

Rôle des questions sur les différences

Les questions sur les différences sont des questions qui s'intéressent aux différences entre des comportements mais surtout à la **différence qu'apportera un changement** pour la personne elle-même ou pour son entourage. Ces questions jouent plusieurs rôles très importants. Elles procurent une amplification rapide et simple du **côté acheteur** et de l'**espoir** chez le client² en rendant un changement futur plus significatif³. En outre, elles permettent une vérification **écologique** d'un objectif, d'une exception ou de toute décision du client⁴. Enfin, elles facilitent l'amplification de détails lorsque l'intervenant cherche à pousser plus loin le travail de précision du futur préféré ou des exceptions.

Pour augmenter la motivation au changement

Afin de mesurer l'impact des questions sur les différences pour augmenter la motivation au changement et le côté acheteur, voici le début de l'entretien avec un client non volontaire qui se fait reprocher un problème d'alcool par sa femme :

Int : « **Comment saurez-vous que venir ici a été utile ?** » (Question générale pour identifier ce que le client achète).

Cl : « *Je ne sais pas. Ce n'est pas mon idée de venir ici. C'est ma femme qui m'envoie ici car elle croit que j'ai un problème d'alcool.* »

Int : « **Ainsi, vous ne croyez pas avoir un problème, mais vous êtes venu quand même.** (Validation) **Qu'est-ce qui vous a amené à venir ici, même si ce n'est pas votre idée ?** » (Question pour identifier ce que le client achète)

Cl : « *Ma femme est tannée de l'alcool et elle m'a dit la semaine passée qu'elle n'en peut plus. Si je ne viens pas consulter, elle va me quitter.* »

Int : « **Ainsi, vous prenez au sérieux sa frustration et vous êtes ici pour garder cette relation.** (Validation) **Je vous félicite d'être ici, même si ce n'est pas votre idée.** (Compliments) **Quelle différence cela fera pour vous de réussir à garder cette relation avec votre conjointe ?** » (Question sur les différences pour augmenter le côté acheteur ou la motivation à changer)

Cl : « *J'aime ma femme. On est ensemble depuis vingt-deux ans et ça n'a pas toujours été rose. Actuellement, on peut dire que c'est tendu mais je ne sais pas ce qui m'arriverait si elle me quittait. Je ne veux pas envisager cela. Je veux finir mes jours avec elle. On a deux enfants et on a réalisé beaucoup de choses ensemble. Je veux continuer à avoir des projets avec elle. Même si on a des différends, je sais qu'on s'aime. Je ne veux pas la perdre.* »

Int : « **Pour vous, il est clair que votre avenir est avec votre femme car vous vous aimez. Vous avez deux enfants et réalisé beaucoup de projets avec elle.** (Validation) **Vous avez réussi à garder cette relation et à entretenir votre amour depuis vingt-deux ans même si ça n'a pas toujours été rose.** (Compliments) **En plus de poursuivre vos projets et votre amour, je suis curieux de savoir quelle différence ça fera pour vous de garder votre relation?»** (Question sur les différences pour amplifier la motivation)

Cl : (Ému) « *Je vais profiter de cette chance que me donne ma femme pour prendre plus soin d'elle et de notre relation. Je me suis laissé distraire par l'alcool et je n'ai pas accordé le temps et l'énergie que mérite ma femme. Je me suis négligé aussi et j'ai négligé mes enfants. Je serai plus heureux et je vais rendre ma famille plus heureuse.* »

Int : « **Ainsi, vous tenez beaucoup à votre femme. Vous allez profiter de cette chance pour rendre votre femme et vos enfants heureux.** (Regard positif) **De plus, vous allez prendre plus de temps pour vous et être plus heureux.** (Validation) **J'aimerais bien savoir ce qui sera différent quand vous allez prendre plus soin de vous et être plus heureux ?** » (Question sur les différences pour augmenter la motivation encore davantage)

Cl : « *Ça va tout changer ! Je vais recommencer à m'entraîner, à aller voir mes vieux amis que j'ai négligés. Je vais perdre du poids. Je vais être plus souriant et avoir de l'énergie pour le travail, pour faire des sorties le soir et la fin de semaine avec ma femme !* »

Comme on le voit, les questions sur les différences ont permis d'augmenter la motivation au

changement ou d'amplifier le côté acheteur. Dans l'extrait précédent, l'intervenant pose uniquement des questions sur les différences sur ce que le client achète : garder sa relation. Le client est passé de « ne pas perdre cette relation » à « m'entraîner, voir mes amis, perdre du poids, être plus souriant, avoir de l'énergie pour le travail et pour sa femme. » Cette dernière affirmation est beaucoup plus attrayante pour client et va lui donner plus d'intérêt à s'investir dans la démarche thérapeutique. Même s'il est non volontaire au départ, à chaque réponse, ce client s'anime et devient de plus en plus prêt à vouloir passer à l'action.

Selon moi, il est particulièrement important de poser ce type de questions dès les premières minutes d'une première séance afin d'amplifier la motivation et de cibler ce qui est vraiment important pour le client. En effet, à force de poser la question (de diverses manières afin de ne pas être trop répétitif), ce que le client achète devient de plus en plus attrayant et significatif pour la personne. Celle-ci est alors bien préparée pour répondre à la question miracle.

À titre d'exemple, je donne cet exercice à faire en équipe de deux lors d'une formation (voir en fin d'article). Celui qui joue le rôle de l'intervenant doit poser cette question à 5 ou 6 reprises ou jusqu'à ce que la personne a fait le tour du sujet. Il arrive souvent que ceux qui jouent le rôle de client désirent perdre du poids ou débiter un programme d'exercice physique. Généralement, selon mon expérience, cette motivation de départ est nettement insuffisante pour conduire à un changement de comportement. D'ailleurs, les organismes voués à la perte de poids et les centres de conditionnement physique profitent de ce type de motivation pour encaisser de bons profits car très peu de personnes vont persister dans leurs efforts. Avec ce type de demande initiale, il est absolument nécessaire de poser des questions sur les différences pour élever la motivation et cerner un rêve important afin de faciliter la persistance des efforts.

Pour être encore plus efficace, il aurait été préférable de débiter l'entretien par la question : « **Quels sont vos plus grands espoir pour notre rencontre ?** ». Il y aurait eu plus de chances qu'il réponde : « Sauver mon couple ». De cette façon, on aurait évité qu'il mentionne que ce n'était pas son idée de venir consulter ; il aurait été plus rapidement engagé dans une discussion sur l'avenir souhaité. Je vous recommande donc de débiter vos premières séances par cette question plus porteuse d'espoir et plus orienté vers l'avenir que : « Comment saurez-vous que notre rencontre sera utile ? » Cette dernière invite à parler indirectement du contexte de la consultation et ainsi du problème.

Pour s'assurer que le changement convienne au client (ou soit écologique)

Quand une exception est mise au jour, les questions sur les différences aident à déterminer si le récent comportement serait utile pour atteindre l'objectif souhaité⁵. Les questions sur les différences sur un changement potentiel servent à identifier les bénéfices durables à long terme pour le client et son entourage. Ainsi, le client est à même de déterminer si ce changement potentiel ou survenu récemment lui convient à lui et à ses proches.

Voici un extrait de conversation avec un père avec des problèmes de dépression :

Int : « **Vous avez parlé de tous les progrès que vous avez faits la semaine passée. Vous avez dit que vous avez fait des recherches pour suivre un cours de conditionnement physique, que vous avez discuté avec votre voisine pour qu'elle surveille votre enfant, et commencé une recherche d'emploi.** (Validation) **C'est beaucoup!** (Compliment) **Je suis curieux de savoir quelle différence ces changements font pour vous ?** » (Question sur les différences sur une exception actuelle pour vérifier sa pertinence et son sens)

CI : « *Eh bien, pour la première fois, je crois que c'est possible. Je suis tout excité à l'idée que je pourrais trouver un bon emploi et changer ma vie!* »

Int : « *Ainsi, vous croyez que vous pouvez obtenir un bon emploi et changer votre vie.* (Validation) *C'est vraiment tout un changement qui vous arrive !* (Compliment) *Ça fait quelle différence d'avoir cette confiance et d'être excité ?* » (Question sur les différences pour augmenter la motivation et le sens de l'exception)

CI : « *J'ai de l'énergie. J'ai hâte de regarder les offres d'emploi. J'ai commencé à réfléchir à ce dont que j'ai besoin de faire pour mieux organiser ma journée et avoir du temps pour prendre soin de moi et trouver un emploi. Ça va demander du travail, mais j'ai de l'énergie pour la première fois. Je veux le faire ce travail.* »

Comme on le constate, ces questions aident le client à donner un sens aux exceptions et à s'assurer que ces dernières sont écologiques, en accord avec ses valeurs personnelles¹. En outre, elles confirment que les progrès observés vont dans la bonne direction pour lui. Enfin, elles augmentent la motivation à poursuivre dans la même direction. Comme à l'habitude, ces questions sont posées par l'intervenant avec une attitude de curiosité bienveillante sans pousser le client dans une direction précise. C'est toujours lui qui détermine le sens et la direction qu'il veut donner à sa vie.

Int : « *Ainsi, vous êtes motivé et plein d'énergie pour prendre soin de vous et trouver un travail.* (Validation) *C'est impressionnant comme vous êtes impatient d'avoir un emploi.* (Compliment) *Je suis curieux de savoir quelle différence ces changements font pour votre fils ?* » (Question sur les différences sur le fils pour savoir l'écologie de l'exception)

CI : « *Je pense qu'il ne comprend pas ce qui se passe mais il voit bien que je suis sorti du lit et que je fais davantage attention à lui. Il ne fait plus autant d'histoires maintenant. Je crois que ce qui va faire une grosse différence pour lui dans l'avenir, c'est que j'obtienne un travail et que je change ma vie.* »

Int : « *Vous observez qu'il est plus sage. Vous croyez que travailler est le début d'un grand changement dans l'avenir pour vous et pour lui.* (Validation) *Vous êtes soucieux de l'avenir de votre fils.* (Compliment) *Qu'est-ce que votre fils dirait que ces changements feront comme différence pour son avenir?»* (Question relationnelle sur les différences sur les conséquences futures de l'exception actuelle pour augmenter la motivation et vérifier l'écologie)

CI : « *Il dirait que j'ai été un bon exemple pour lui. Il dirait que me voir travailler et changer ma vie fut une valeur importante. Il apprendrait qu'on peut toujours changer le cours de sa vie et prendre un nouveau départ.* »

Dans ce dernier extrait, il est clair que **les questions relationnelles** (questions posées à partir du point d'une autre personne) **enrichissent et amplifient la motivation** de ce père. De plus, il constate que les changements paient déjà car son fils est plus sage. Combiner les questions relationnelles et les questions sur les différences multiplie leur impact sur la motivation. Faire adopter le point de vue de son fils enrichit l'avenir de ce père, il fait ces changements non seulement pour lui mais aussi pour son fils. Avec un tel ajout de motivation, ce client est bientôt prêt à formuler un but (ou un futur préféré) afin de se mettre en action. Comme le mentionne Steve De Shazer, « un petit changement dans le comportement d'une seule personne peut provoquer des différences profondes et d'une grande portée dans le comportement de toutes les personnes impliquées.⁶ »

Pour favoriser le détail dans la description du miracle et des exceptions

Dans la version 2.0 de l'ABOS, l'accent est mis sur la description du miracle et des exceptions car l'équipe de BRIEF¹ considère que c'est la description détaillée qui constitue vraiment l'élément clé amenant la personne à se mobiliser et à passer l'action en direction des plus grands espoirs (ou du futur préféré).

Voici donc un extrait de la description détaillée d'une exception avec une cliente qui a de la difficulté

à répondre à des questions sur le comment l'exception s'est produite :

Int : « **Comment avez-vous réussi ce matin à vous lever tôt et à vous présenter ici malgré votre épuisement et votre conviction que ce ne serait pas utile de venir ?** » (Question sur le comment)

CI : « *Je ne sais pas.* »

Int : « **Ce n'est pas facile pour vous de répondre à cette question.** (Validation et support) **Mais, manifestement vous avez fait quelque chose de différent d'une journée habituelle pour être ici.** (Compliment) **Je suis curieux de savoir ce qui était différent ce matin à votre réveil d'une autre journée habituelle où vous vous levez plus tard. Quelle est la petite différence qui vous a permis d'être ici ce matin?** » (Question plus circonscrite sur les différences entre une bonne et une mauvaise journée)

CI : « *Ben, j'avais mis le réveil avant de me coucher. Quand il a sonné, je n'avais pas le goût de me lever, mais je l'ai fait sans me poser de question. Debout, je n'avais pas plus le goût de venir, mais j'ai déjeuné et j'ai pris le bus. Je ne comprends pas moi-même ce qui est arrivé.* »

Int : « **Ainsi, mettre le réveil a enclenché une série de comportements qui vous ont amenée ici sans que vous compreniez ce qui est arrivé.** (Validation) **Vous avez pris la décision de mettre le réveil hier soir et cela semble avoir fait la différence.** (Compliment) **J'aimerais comprendre ce qui a vous conduit à prendre cette décision hier soir.** » (Question plus circonscrite sur ce qui a fait la différence)

CI : « *Ben, j'avais pris rendez-vous, c'est normal.* »

Int : « **Il peut être normal pour vous d'être à un rendez-vous, mais ce n'est pas le fait de tous. Vous auriez pu à n'importe quel moment ce matin prendre la décision de ne pas être ici. Mais non, vous êtes passée au-dessus de l'épuisement et le manque de conviction et vous êtes ici.** (Validation, regard positif, compliments et soutien pour chercher une réponse) **Êtes-vous en train de me dire que quand vous prenez rendez-vous, il est certain que vous allez être présente peu importe la fatigue ou toute autre raison ?** »

CI : « *Oui, je ne manque jamais un rendez-vous, sinon j'annule.* »

Comme vous le voyez, l'intervenant valide et montre sa curiosité et son intérêt à trouver une réponse. Il ne se laisse pas distraire par des réponses évasives ou la non-reconnaissance de l'exception (« C'est normal »). Il interroge de petits détails qui font la petite différence. Dans ce cas, prendre un rendez-vous devient ainsi la solution pour l'aider à bouger et à surmonter l'épuisement. La question clé dans cet extrait est : « **ce qui était différent ce matin à votre réveil d'une autre journée habituelle où vous vous levez plus tard ?** » De nombreux clients ont de la difficulté à détailler et à répondre à nos questions. Rappelez-vous de demander au client de comparer une journée habituelle avec une journée où ça va bien et de les inciter à noter la plus petite différence qui fait la différence dans leur succès. Avec la question miracle où la personne a de la difficulté à se projeter, c'est la même question à employer : « **Quand vos plus grands espoirs (le nommer dans les mots du client) sont présents, que remarquerez-vous de différent d'une journée habituelle ?** » S'il le faut, l'intervenant l'invite alors à comparer une minute à l'autre afin d'obtenir le maximum de détail.

En somme, les questions sur les différences font vraiment une différence dans l'utilisation de l'ABOS. Elles permettent d'augmenter et de maintenir la motivation au changement à son maximum tout au long du processus d'intervention. En effet, elles sont très utiles en début de traitement mais il est avisé de les employer régulièrement à chaque séance afin de maximiser l'espoir et la motivation. Elles sont aussi très pertinentes pour s'assurer de ne pas imposer les idées de l'intervenant au client et s'assurer que le futur préféré et les exceptions conviennent tout à fait à la personne. Enfin, elles

très utiles pour détailler et permettre au client de répondre aux questions souvent très difficiles qui lui sont posées. En conclusion, je vous rappelle que ces techniques doivent s'accompagner comme toujours d'une attitude « ne pas savoir » et de curiosité authentique envers le client sinon ce ne sont que des techniques comme le proposent d'autres approches orientées résolution de problèmes.

Si le cœur vous en dit, je vous propose un exercice tiré de mon livre¹ pour **Devenir plus acheteur d'un changement souhaité**

- Concernant le changement pour lequel vous tergiversez depuis longtemps, posez-vous la question suivante: «*Supposons que cela arrive, quelle différence cela va-t-il faire pour moi?*»
- Reprenez la réponse obtenue et supposez que cela arrive et reposez encore la même question sur la différence. Poursuivez au moins à 5 à 6 reprises jusqu'à ce que vous n'ayez plus de réponse possible.
- Répondez à ces questions : *Quel effet ont ces questions et réponses sur ma motivation et mon désir de changer? Qu'ai-je appris de cet exercice ? Comment puis-je appliquer cet apprentissage dans ma pratique et dans ma vie?*

Références

1. Gros-Louis, Y. (2017) *Psychothérapie : l'approche brève orientée solutions*. Chene-Bourg, Suisse : Jouvence.
2. Ratner, H., George, E. & Iveson, C. (2012) *Solution Focused Brief Therapy*. London: Routledge.
3. Berg I.-K., *Services axés sur la famille*, Saint-Hyacinthe, Edisem, 1996.
4. De Jong & Berg I.K., *De l'entretien à la solution*, Bruxelles, Satas, 2003.
5. Berg I.-K. & Dolan Y., *Récits de solution*, Bruxelles, Satas, 2002.
6. de Shazer, S. (1994). *Words Were Originally Magic*. New York: WW Norton.

Le coin des lecteurs.

Question de Lucie : « *J'ai beaucoup de plaisir à employer l'approche orientée vers les solutions dans ma pratique. Cependant, je rencontre souvent des personnes qui veulent perdre du poids. Ces personnes sont souvent très motivées mais elles se découragent vite quand les résultats ne sont pas au rendez-vous. Il semble que leur motivation ne tienne pas avec après quelques semaines d'efforts de leur part. J'essaie bien de les motiver mais elles abandonnent souvent déçues après quelques semaines de suivi. J'aimerais avoir quelques idées de votre part pour composer avec ces personnes qui me semblent très acheteuses pourtant.* »

Merci Lucie pour cette question qui rejoint un point touché dans le numéro de mois-ci, avec les questions sur les différences. Comme je l'ai mentionné précédemment dans l'article, ce type de motivation perdre du poids, faire de l'exercice, arrêter de fumer n'est vraiment pas optimal pour entreprendre un changement, lequel il faut le reconnaître, n'est vraiment pas facile.

Mon premier conseil consiste à vous inviter dorénavant à débiter vos rencontres par la question: « Quels sont vos plus grands espoirs pour notre rencontre? » Si la personne vient consulter pour perdre du poids, il y a moins de chances que la conversation se dirige dans le problème que la question : « Comment vous allez savoir que nos rencontres ont été utiles? » La question des plus grands espoirs est une invitation à aller au-delà de la perte de poids comme par exemple, rencontrer un partenaire de vie. Cette question éloigne la discussion du problème dès la première intervention. Malgré tout, elle pourrait répondre : « Perdre du poids. » mais le ton de la séance est donnée dès le départ d'orienter la discussion vers un futur souhaité.

Ma deuxième suggestion est d'utiliser davantage et régulièrement la question sur les différences. Supposons qu'elle réponde « Perdre du poids. », je considère cette réponse comme non satisfaisante comme plus grand espoir. Il est de loin préférable d'obtenir une réponse qui inclut un état intérieur et un plus grand espoir beaucoup plus attirant. Je demanderais alors : « Quelle différence cela ferait de perdre du poids? » Je pourrais obtenir comme réponse : « Je m'aimerais davantage » qui est une réponse beaucoup plus satisfaisante comme espoir. Cependant, je serais tenté de continuer encore avec une autre question additionnelle : « Qu'est-ce que cela changerait de vous aimer davantage? » Elle pourrait alors répondre : « Je crois que je serais à l'aise dans mes démarches pour rencontrer un homme et pour rechercher un emploi mieux payé. »

Cette dernière réponse m'apparaît définitivement plus satisfaisante. Je pourrais vérifier si la personne en serait satisfaite : « Si notre rencontre fait en sorte que vous sentez à l'aise dans vos démarches pour rencontrer un homme et obtenir un emploi plus mieux payé, est-ce que vous serez satisfaite ? » Avec un oui, l'intervenant peut formuler la question miracle comme suit : « Supposons qu'un miracle survient cette nuit et que vous obtenez ce que vous désirez vraiment c'est-à-dire vous sentir à l'aise dans vos démarches pour rencontrer un homme et pour rechercher un emploi mieux payé, comment vous allez le savoir à votre réveil que ce miracle vous est arrivé? Comment vos proches vont s'apercevoir que ce miracle est arrivé? » S'en suit alors pour le reste de la rencontre le détail de ce que signifie pour la personne dans son quotidien (son comportement, ses relations, ses émotions, ses pensées, ses activités) : « se sentir à l'aise dans mes démarches pour rencontrer un homme et pour rechercher un emploi mieux payé ».

Comme vous le constatez, le plus grand espoir « se sentir à l'aise dans mes démarches pour rencontrer un homme et pour rechercher un emploi mieux payé » est beaucoup plus attrayant pour la personne que « perdre du poids ». De plus, en adoptant l'angle de l'amour de soi, la dynamique de diète et de perte de poids souvent infructueuse est remplacée par un enjeu plus significatif et plus facile à atteindre. En effet, perte 20 livres n'est pas réaliste pour le lendemain matin mais se sentir comme elle le souhaite est possible demain matin. D'ailleurs, mon expérience avec ce type de demande, c'est que lorsque la personne se sent mieux avec elle-même ou qu'elle a fait un changement personnel significatif, la perte de poids survient souvent comme une conséquence naturelle.

Ma troisième suggestion porte sur le commentaire : « J'essaie de les motiver ». Je vous rappelle que les clients même non volontaires sont toujours motivés à quelque chose. Il est important ne pas chercher à les motiver mais de partir de ce qu'ils achètent et d'amplifier ce qui est déjà présent grâce, en outre, aux questions sur les différences ou aux questions relationnelles comme dans le deuxième extrait dans ce numéro. Ce point est une notion importante dans l'ABOS; ce ne sont pas les idées de l'intervenant qui comptent dans la thérapie mais celles du client; ses idées sur la motivation, sur le futur souhaité, sur les solutions, sur le prochain pas, etc. Toutes les idées viennent du client autant que possible. L'intervenant se met en dehors du chemin du client et le laisse prendre le chemin qui lui convient. L'intervenant l'aide et le supporte de son mieux à ce qu'il formule sa motivation, son futur préféré et ses solutions.

J'espère que cette réponse peut t'être utile, Lucie. Même si j'en suis à 24 ans de pratique de l'ABOS, je suis toujours en train d'apprendre et de perfectionner ma pratique. Chaque écrit, chaque lecture, chaque formation et chaque question m'aide à aller plus loin dans ma pratique. J'espère que c'est aussi le cas pour plusieurs d'entre vous qui lisez mes articles!

Yves Gros-Louis, *psychologue et directeur du Centre Psycho-Solutions*

[Accédez directement à la page web](#)

**Pratique fondée sur les données probantes / secrets des intervenants
efficaces (6 heures)**

Québec : 20 septembre 2018

Montréal : 27 septembre 2018

Mobiliser des clients peu motivés ou non volontaires (6 heures)

Québec : 21 septembre 2018

Montréal : 28 septembre 2018

**Rester serein avec vos clients les plus difficiles /
dissoudre la résistance (12 heures)**

Québec : 4 et 5 octobre 2018

Montréal : 18 et 19 octobre 2018

Approche brève orientée vers les solutions / formation de base (12 heures)

Québec : 25 et 26 octobre 2018

Montréal : 1 et 2 novembre 2018

**Supervision individuelle et de groupe.
Formation sur mesure aux organismes.**

Pour inscription :

Yves Gros-Louis, psychologue

Centre Psycho-Solutions,

418-843-2970

centre@psycho-solutions.gc.ca

<http://www.psycho-solutions.gc.ca>