



**Yves Gros-Louis, psychologue**  
Centre Psycho-Solutions,  
[centre@psycho-solutions.qc.ca](mailto:centre@psycho-solutions.qc.ca)  
<http://www.psycho-solutions.qc.ca>

## L'art du possible

Mars 2019 / Volume 6, no 2

« Si vous n'avez pas un rêve, comment allez-vous y prendre pour le réaliser ? »

**Auteur inconnu**

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

Voici maintenant votre nouveau numéro de **L'art du possible** en cette fin d'hiver 2019! Ma conjointe et moi, venons à peine de revenir au Québec après quatre mois en Floride. Le repos, la lecture et le sport ont bien occupé mon temps de même que la rédaction d'articles et de mises à jour de formation. Je suis de retour pour donner la session d'hiver des activités du Centre Psycho-Solutions (voir programme ici-bas). Je vous rappelle que je suis toujours disponible pour de la supervision professionnelle à distance 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 d'utiliser l'ABOS d'une façon créatrice dans votre travail et que vous put créer de nouvelles possibilités pour 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 dix-neuvième article de L'art du possible continue sa série sur la version 2.0 de l'ABOS avec un numéro portant sur la description du futur préféré. Comme le rapporte l'équipe britannique, l'expérience créée durant la séance par la description détaillée et prolongée du futur provoque le changement. Il est donc important que l'intervenant puisse maintenir le client dans cette description le plus intensément et le plus longuement possible afin d'installer une solide expérience pendant la rencontre.

Après avoir discuté de la distinction importante entre la question miracle et la description du futur préféré version 2.0, j'expliquerai en quoi cette description est thérapeutique. Par la suite, seront détaillées les façons de faire cette description suivie d'un extrait de conversation explicite. Plusieurs difficultés rencontrées durant cette description seront également abordées et des exemples concrets de questions seront présents pour contourner ces difficultés. Enfin, une longue description du futur en situation familiale terminera cet article. Comme vous le verrez, devenir un intervenant orienté vers les solutions requiert de la persévérance et un grand **art** pour maintenir le client dans le futur préféré et ainsi créer du **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 septembre 2019 pour le prochain numéro de *L'art du possible*. Bonne lecture et bonne collaboration !

**Yves Gros-Louis**, *psychologue*

## **L'ABOS, version 2.0 : la description détaillée du futur crée le changement!**

Dans le numéro précédent<sup>1</sup>, vous a été présenté l'importance de bien cibler les plus grands espoirs. À travers les divers extraits de conversation, vous avez pu constater le monde de différence qu'il existe entre les buts et les plus grands espoirs. Les buts sont souvent des stratégies ou des moyens d'obtenir quelque chose de plus important. Avec des questions sur les différences, l'intervenant obtient des réponses beaucoup plus attrayantes et plus significatives à travailler que les buts. Comme toujours, l'intervenant orienté vers les solutions doit demeurer persévérant et optimiste envers le client pour obtenir des réponses satisfaisantes.

Dans le présent article, je désire poursuivre ma série de numéros sur la dernière évolution de l'ABOS, soit la version 2.0 de l'équipe britannique<sup>2,3</sup>. Après la formulation des plus grands espoirs, l'étape suivante consiste à faire détailler la vie future du client avec la présence de ses meilleurs espoirs. Selon l'équipe britannique<sup>4</sup>, l'ingrédient actif du changement est l'expérience vécue durant la séance de raconter en détail sa vie future avec ses plus grands espoirs. Ainsi, après l'entente sur le travail à faire (les plus grands espoirs), l'intervenant est encouragé à passer la majeure partie de la première séance à faire décrire et à faire vivre dans le bureau l'expérience du futur souhaité. Il est donc essentiel, pour le succès de l'intervention, de réussir à faire vivre cette expérience le plus intensément et plus longuement possible durant la séance<sup>4</sup>. Comme c'est un travail original de l'ABOS qui ne ressemble à rien d'autre dans le domaine de l'intervention, ce n'est pas une mince tâche de réussir cela surtout pour un intervenant débutant avec l'approche. Comme à l'habitude, je vous propose aussi de nombreux extraits de conversation pour illustrer la façon de contourner les diverses difficultés qu'il est possible de rencontrer dans ce travail.

Après avoir discuté de la distinction importante entre la question miracle et la description du futur préféré version 2.0, j'expliquerai en quoi cette description est thérapeutique. Par la suite, sera détaillée la façon de faire cette description suivie d'un extrait explicite. Plusieurs difficultés rencontrées durant cette description seront également abordées et des exemples concrets de questions seront présents pour contourner ces difficultés. Enfin, une longue description du futur en situation familiale terminera cet article.

### **Description du futur : quelques différences de la version 2.0**

Dans la séance, la description du futur suit l'identification des plus grands espoirs (ou l'entente sur le travail à faire pour que le client soit satisfait des séances). Comme mentionné dans un article précédent<sup>5</sup>, l'équipe britannique considère la description du futur d'une façon différente

de l'équipe de Milwaukee<sup>6</sup>. Première différence : la description du futur comporte la **présence des plus grands espoirs plutôt que la disparition du problème**<sup>4</sup>. Ainsi, la conversation ne porte plus sur une façon de résoudre le problème mais plutôt sur la description d'une nouvelle vie remplie des plus grands espoirs de la personne. Comme je mentionnais dans le dernier article<sup>1</sup>, il y a un monde de différence entre un but (faire paraître le problème) et l'identification des plus grands espoirs. Souvent, les buts exprimés par le client sont des stratégies pour obtenir quelque chose de plus grand. Les plus grands espoirs sont souvent ce que souhaite profondément le client derrière l'expression d'un but. Ainsi, en décrivant la vie future préférée avec la présence des plus grands espoirs, cette description est plus proche de ses souhaits profonds et n'est vraiment pas un processus de résolution de problèmes.

Deuxièmement, pour l'équipe de Milwaukee<sup>6</sup>, la question miracle est considérée comme une question clé de l'approche. Pour l'équipe britannique<sup>4</sup>, elle ne représente que la **première question d'un espace** nommé, description du futur préféré<sup>2</sup>. En effet, pour l'équipe britannique<sup>4</sup>, la description du futur occupe tout le reste de la première séance lorsque l'entente sur le travail à faire a été conclue. Cette description peut alors s'étendre sur 40 ou même 50 minutes. L'intervenant doit donc s'attacher à poser de nombreuses questions de détail sur ce que le client va noter le lendemain du miracle, sur ce que les proches vont observer de leur côté et sur la façon dont le miracle va impacter les relations du client. Peu importe la difficulté pour le client de répondre, il sera questionné pour obtenir du détail sur ces trois aspects de sa vie. Même si une importance particulière sera accordée sur la première heure de la journée, l'ensemble de la journée sera questionné et, en particulier, les aspects de la vie du client les plus difficiles. Durant tout ce questionnement, l'intervenant reste vigilant pour maintenir constamment la personne dans l'espace du lendemain du miracle. Comme vous le voyez, le défi pour l'intervenant n'est pas de poser la première question mais de trouver les questions suivantes pour garder la personne dans l'espace du futur préféré.

En outre, la fonction de la description du futur préféré est différente selon la version 1.0 et 2.0. Pour de Shazer<sup>6</sup>, la description donne des solutions pour aider la personne à se rapprocher de son but. Pour Iverson et son équipe<sup>4</sup>, la description du futur sert à créer, de toute pièce, **une nouvelle version de la personne**. En effet pour la première fois de sa vie, elle va s'entendre dire sur elle-même des choses qu'elle n'avait dites ou pensées à son sujet. Si des idées de solution (ou même des exemples) émergent lors de cette description, l'intervenant doit rester neutre et ne pas inciter le client à mettre en action les solutions qu'il vient de raconter. Cette description n'est qu'une **possibilité d'idées** que le client peut choisir pour se rapprocher de son futur préféré. Elle n'est pas à prendre au pied de la lettre comme une solution à encourager comme le fait l'équipe de Milwaukee. Pour bien marquer cette fonction, les questions de détail comportent les mots « **noter, observer, remarquer** » plutôt que les termes d'action comme « faire, agir, comporter ». Avec ces mots, le client est incité à observer ces signes dans son quotidien et à choisir ce qui lui convient.

Au fur et à mesure que la description s'intensifie et s'amplifie, l'expérience du futur s'installe durant la séance. Pour l'équipe britannique<sup>4</sup>, le motif principal de faire perdurer la description du futur le plus longtemps possible est que cette description est **en soi thérapeutique**. De cette façon, le client avec cette nouvelle version de lui-même a le goût et la motivation de faire quelque chose pour transférer cette expérience dans sa vie quotidienne. Qu'il fasse ce qu'il a dit ou non, n'a pas d'importance. Ce qui compte c'est qu'il ait envie de recréer cette expérience et qu'il se sente confiant de pouvoir le répéter.

Une autre différence entre les deux versions<sup>6</sup> de l'ABOS est ce qui suit la description du futur. L'équipe de Milwaukee va immédiatement utiliser ce qui a été dit pour encourager la personne à passer à l'action avec des questions sur les exceptions et des questions à échelle. L'équipe britannique ne fait rien après la description car elle ne veut **pas briser l'expérience créée**,

thérapeutique en soi et suffisante à instiguer le changement. Elle va donc terminer la séance par un court résumé de la rencontre en mettant l'accent sur l'idée que le changement est possible, sans donner de tâche ou de compliment.

### **Pourquoi la description est thérapeutique?**

Tout d'abord comme mentionné précédemment, la description permet à la personne de décrire une nouvelle version d'elle-même peut-être pour la **première fois de sa vie** et, en plus, devant témoin. Elle crée ainsi un espace où le changement est possible. Selon l'équipe britannique<sup>4</sup>, « c'est dans le futur que le changement débute ». De cette description, va émerger une foule de possibilités dont la personne peut disposer pour se diriger vers la vie souhaitée. En outre, plus la description est détaillée et riche, plus la personne **expérimente l'état souhaité** en temps réel durant la séance. Cette expérience positive ainsi installée lui procure le goût et la motivation de conserver et de transférer cette même sensation dans son milieu de vie. Enfin, cette longue description dans un futur préféré a comme effet indirect d'interrompre la préoccupation du client envers le problème.

Plus la description est riche et concrète, plus la personne réalise que le changement est simple et possible ; son **espoir de succès** s'en trouve augmenté. Une autre explication de son effet thérapeutique se situe dans les nouvelles données de la neuroscience. Comme le cerveau est incapable de faire la différence entre une expérience imaginée et une expérience vécue, la description imaginée devient une **nouvelle ressource** pour la personne. Le cerveau peut alors puiser dans ce « passé » des solutions pour les reproduire dans son quotidien.

### **Façon de faire la description.**

La description doit pouvoir être observée de l'extérieur de façon aussi claire que si on filmait la scène. Ainsi, tout état interne doit être traduit en comportements observables et concrets. La description peut se faire de deux façons différentes : linéaire ou thématique. La description linéaire consiste à faire dérouler le récit du lever jusqu'au coucher alors que la description thématique porte sur un sujet autant longtemps que possible avant de passer à un autre sujet (par exemple, le thème de la relation avec le conjoint, le thème des relations au travail, le thème de la relation avec les enfants). Il n'y a pas une bonne façon de faire ; il suffit de trouver la façon de faire qui vous convient et qui convient au client. Il importe dans les deux cas de rester assez longtemps sur un sujet. Par exemple, si vous travailler de façon linéaire, il est important de consacrer beaucoup de temps sur **la première heure** de la journée. De même, si le thème de la relation avec le conjoint est crucial, l'intervenant devrait rester de longues minutes à décrire le futur préféré en regard de la relation avec le conjoint. Dans tous les cas, il importe de se concentrer sur les parties significatives de la journée ou sur **les thèmes significatifs** du client.

### **Types de questions.**

Afin que la personne puisse se faire un film de son avenir préféré, il est important de poser des questions concrètes comme le font les romanciers pour décrire les scènes de leurs personnages. Par exemple, l'intervenant doit questionner à quelle heure se situe le changement, à quel endroit il se produit, avec qui il se manifeste? Pour augmenter l'impact de la description, il est utile de connaître le **nom des proches** et de les inclure dans le questionnement. De la même façon, il est important de reprendre les **mots du client** le plus exactement possible surtout concernant les plus grands espoirs. Employer le **temps de verbe présent** dans les questions permet de rendre l'expérience encore plus réelle pour le client. Cependant, toutes ces idées ne sont absolument pas vitales ; ce qui compte, c'est de garder la personne suffisamment longtemps dans l'expérience du futur. Les questions ne devraient cesser que lorsque l'intervenant peut se construire une image mentale de la situation comme s'il était présent sur les lieux du futur préféré. Comme mentionné précédemment, les questions contiennent toujours les mots **noter, observer, remarquer et voir** ; elles portent sur trois

aspects de la vie future : ce que le client remarque, ce que les proches remarquent et l'effet du changement sur les relations entre le client et ses proches.

### **Description sur trois dimensions du client.**

Les questions d'observation portent sur trois aspects de la vie du client : ce **qu'il va noter** de différent sur lui-même, ce que les **proches vont observer** de nouveau sur le client et finalement ce qui sera **différent au niveau des relations** entre le client et ses proches. Ces trois dimensions sont semblables à celles utilisées par le romancier ; il désire situer le personnage principal, son point de vue, le point des proches et le type de relations avec ses proches. Ces questions ancrent le client davantage dans sa réalité personnelle et amplifie son expérience de la nouvelle version de lui-même et des effets de ce changement sur son entourage. En outre, le point de vue des proches enrichit la description et permet souvent de contourner les difficultés du client à répondre.

Voici un exemple d'un tel questionnement avec un homme vivant un épisode dépressif qui a comme plus grand espoir d'avoir plus d'énergie :

**Int** : « **Supposons qu'un miracle arrive cette nuit et que ce que vous souhaitez avoir plus d'énergie survient durant la nuit. Comme vous étiez endormi, vous n'avez pas conscience que le miracle est arrivé. Qu'est-ce que vous remarquez qui vous indique que vous avez plus d'énergie à votre réveil, avant même d'ouvrir les yeux?** » (Question miracle avec la présence des plus grands espoirs sur les premiers indices du changement, noter le temps de verbe)

**Cl** : « *Peut-être que je me lèverais plus tôt.* »

**Int** : « **Quel est le premier indice à votre réveil avant même d'ouvrir les yeux qui vous indique que vous allez vous lever plus tôt ?** » (Question pour obtenir le tout premier indice du plus d'énergie)

**Cl** : « *Je sais pas... Je serais peut-être de bonne humeur.* »

**Int** : « **Qu'est-ce que vous remarquez chez vous de différent en vous réveillant de bonne humeur ?** » (Question pour rendre observable la bonne humeur, noter le temps verbe présent)

**Cl** : « *Hum. J'aurais envie de voir un ami.* »

**Int** : « **Quel ami avez-vous envie de voir ?** » (Question pour mettre un nom sur l'ami)

**Cl** : « *Bruno, je crois. Ça fait longtemps que je n'ai pas de contact avec lui.* »

**Int** : « **Que voit Julie (la conjointe) qui lui dit que vous avez plus d'énergie et que vous avez envie de voir Bruno ?** » (Question relationnelle pour rendre concret l'envie de voir Bruno ; noter le temps de verbe présent)

**Cl** : « *Elle me voit sourire et lui dire que j'aimerais bien arranger une rencontre avec Bruno.* »

**Int** : « **Quelle différence cela fait-il de vous lever avec le sourire et le désir de rencontrer Bruno?** » (Question sur les différences pour mesurer l'impact de ce premier changement)

**Cl** : « *Peut-être que je me dirais que je vais passer une bonne journée plutôt que d'avoir envie de rester au lit.* »

**Int** : « **Les premiers indices que vous vous levez avec plus d'énergie sont de vous lever plus tôt, d'être de bonne humeur, de sourire et de dire à Julie que vous voulez voir Bruno. Cela vous fait dire que vous allez passer une bonne journée.** (Validation) **Quelle différence cela fait-il pour Julie de vous voir sourire et d'entendre que vous voulez rencontrer Bruno ?** » (Question relationnelle sur les différences pour mesurer l'impact de ce changement sur la relation avec le conjoint)

**Cl** : « *Je crois qu'elle me sourirait, qu'elle me parlerait plus... peut-être qu'elle me proposerait une sortie au restaurant.* »

**Int** : « **Qu'est-ce que Julie voit comme réaction de votre part face au fait que vous la voyez sourire, parler plus et vous proposer une sortie au restaurant ?** » (Question relationnelle sur les différences pour mesurer l'impact de la réponse de Julie sur la relation)

**Cl** : « *Peut-être que je la collerais et j'accepterais le souper de restaurant ?* »

Comme vous le remarquez, les questions portent sur les tous **premiers signes des premières minutes** de la journée et concernent ce que note le client, ce que note la conjointe et les impacts de ces changements sur leur relation. Ces questions ont pu durer environ 5-6 minutes, mais déjà il est possible de constater qu'une bonne journée est en train de se former et que fourmillent des possibilités intéressantes d'une vie avec plus d'énergie. Cet homme n'est plus dans le problème mais bel et bien dans une nouvelle réalité stimulante et attrayante. La description du futur préféré pourrait ensuite se poursuivre sur les changements au niveau de l'hygiène matinale, puis lors du déjeuner, puis pendant le travail, sur la façon de prendre contact avec Bruno, sur le retour à la maison, sur le rencontre avec Bruno, sur le souper avec la conjointe, etc. L'intervenant essaie le plus possible d'utiliser le temps verbe présent et les noms des personnes pour rendre la description encore plus réelle. Il tente de passer le plus de temps possible à chacune de ces scènes du quotidien pour installer une expérience forte et créer le plus de possibilités. La curiosité authentique est aussi essentielle pour que la personne ait envie de répondre à ces questions. Les questions ne sont pas faciles à répondre mais c'est grâce au **soutien et à la curiosité** de l'intervenant que le client garde sa motivation à poursuivre la description.

### **Questions sur les interactions.**

Pour augmenter le réalisme et mesurer l'**effet boule de neige** du changement sur l'entourage, les questions sur les interactions du client avec son entourage sont extrêmement utiles. Il est important de mentionner que les questions portent toujours sur ce que note le client, ce que les proches notent et ce qui est observé comme impact sur les relations. Les commentaires et les pensées des divers protagonistes ne sont pas utiles et, si elles apparaissent, l'intervenant s'attache à les traduire en comportements observables. Voici la suite de la conversation ci-haut centrée sur les interactions :

**Int** : « **Qu'est-ce que vous voyez Julie faire en vous voyant la coller et accepter le souper au restaurant ?** » (Question sur les différences pour voir l'impact sur la conjointe du nouveau comportement)

**Cl** : « *Elle m'embrasserait et serait ravie de me voir plus vivant.* »

**Int** : « **Qu'est-ce qui vous plaît dans la réaction de Julie ?** » (Question pour identifier une réaction chez le client à cette interaction)

**Cl** : « *Je verrais que notre couple est encore intact malgré la dépression.* »

**Int** : « **Comment vous montrez à Julie que sa réaction vous plaît ?** » (Question pour continuer l'interaction et l'effet boule de neige)

**Cl** : « *Je lui dit que je l'aime et que je la remercie d'être encore présente pour moi dans cette situation difficile.* »

**Int** : « **Que notez-vous alors chez Julie quand vous lui dites cela ?** » (Question sur les différences sur mesurer l'impact de cette interaction)

**Cl** : « *Elle est émue et me dit qu'elle m'aime à son tour.* »

Vous voyez l'effet boule de neige de cette discussion sur les interactions entre le client et sa conjointe ! Cette séquence a débuté par « je la collerais et j'accepterais le souper au restaurant ». Elle s'est terminée par une scène de tendresse de couple absente peut-être depuis quelque temps. L'intervenant doit poser de façon constante des questions sur ce que la personne et les proches notent, ce qu'elle aime de sa réaction et de celle des proches, comment elle montre sa réaction à son proche et comment les proches réagissent à un nouveau comportement. Il est possible de rester longuement sur une minute d'interaction surtout si cela débouche sur quelque chose de significatif pour le client. Ce que le client peut retenir de cette conversation, est que le réveil de la bonne humeur peut entraîner une foule de possibilités de moments intéressants et positifs pour lui et sa conjointe. Ce sera à lui par la suite de choisir de ce qu'il fera de cette description dans son quotidien.

**Quand le client répond « je ne sais pas ».**

Il est très fréquent que le client ne sache pas quoi répondre aux questions sur le lendemain du miracle. L'intervenant doit soutenir la personne pour qu'il poursuive ses efforts de trouver des réponses. Le client doit sentir que l'intervenant désire une réponse. Il peut être utile de laisser un peu de silence pour envoyer le message de chercher une réponse. Une première façon de supporter le client est de poser des sous questions comme par exemple : situer **l'endroit** où est la personne, **avec qui** elle est, à **quel moment** se produit le nouveau comportement, de **quelle façon** il se manifeste. L'autre stratégie majeure consiste à poser des **questions relationnelles** à partir du point des proches. Voici un extrait de conversation avec un homme qui souhaite avoir de la confiance en soi et qui a de la difficulté à répondre :

**Int :** « **Supposons qu'un miracle arrive cette nuit, le miracle, c'est que ce que vous souhaitez survient c'est-à-dire que vous avez confiance en vous. Comme vous dormiez, vous n'avez pas connaissance que ce miracle est arrivé, quel est le premier signe à votre réveil qui vous indiquera que vous avez confiance en vous avant d'ouvrir les yeux ?** »  
(Question miracle)

**Cl :** « Je sais pas. »

**Int :** (Silence) « **À quelle heure à votre réveil savez-vous que vous avez confiance en vous ?** » (Sous question pour soutenir le client sur le moment où survient le nouveau comportement)

**Cl :** « Hum. Je ne sais pas. Peut-être 7 heures. »

**Int :** « **Qu'est-ce qui est différent dans votre façon de vous réveiller à 7 heures qui vous indique que vous avez confiance en vous ?** » (Sous question pour soutenir le client sur la façon dont se manifeste le nouveau comportement)

**Cl :** « Je sais pas. Peut-être que je serais plus positif. »

**Int :** « **Qu'est-ce que vous notez chez vous quand vous êtes plus positif à 7 heures à votre réveil ?** » (Sous question pour soutenir le client pour rendre concret le nouveau comportement)

**Cl :** « Je sais pas. »

**Int :** « **Que remarque de différent Johanne (son épouse) en vous voyant avec de la confiance en vous, que vous êtes plus positif à 7 heures à votre réveil ?** » (Question relationnelle pour soutenir le client pour obtenir une réponse)

**Cl :** « Peut-être qu'elle me verrait sourire et je me lèverais en chantonnant. »

**Int :** « **En plus de vous voir sourire et vous lever en chantonnant, quoi d'autre voit Johanne qui lui dit que vous avez confiance en vous et que vous êtes plus positif à votre réveil ?** » (Question relationnelle pour soutenir le client pour obtenir plus de détails)

**Cl :** « Je lui dirais que j'ai pris la décision d'accepter une promotion à mon travail. »

**Int :** « **À quel moment de votre réveil, prenez-vous cette décision ?** » (Sous question pour soutenir le client sur le moment où survient le nouveau comportement)

**Cl :** « Probablement à mon réveil, c'est ça qui me fait sourire et me lever plus tôt. »

**Int :** « **Qu'est-ce qui vous notez à votre réveil de différent qui vous a conduit à prendre cette décision ?** » (Sous question pour soutenir le client sur la façon dont se manifeste le nouveau comportement)

**Cl :** « Ben. Je pense à cela depuis quelques semaines souvent même la nuit et à mon réveil. Avec de la confiance, je prendrais la décision à mon réveil. »

**Int :** « **Qu'est-ce que vous notez de particulier chez vous à votre réveil qui vous amène à prendre cette décision ?** » (Sous question pour soutenir le client sur la façon dont se manifeste le nouveau comportement)

**Cl :** « Je sais pas. »

**Int :** « **Quelle est la première pensée à votre réveil que vous remarquez qui fait que cette décision est possible ?** » (Sous question pour soutenir le client sur la façon dont se manifeste le nouveau comportement)

**Cl :** « Je me suis dit : je suis capable de faire ce travail-là. »

**Int :** « *Quelle différence cette pensée a eu sur vous en plus de prendre la décision d'accepter la promotion ?* » (Sous question pour voir l'impact du nouveau comportement pour la suite de la journée)

**Cl :** « *Ben, je me suis dit : je suis chanceux d'avoir ce que j'ai !* »

Vous voyez dans cet échange que la **première minute du réveil** est significative mais le client est incapable de répondre pour toutes sortes de raisons. En insistant avec des questions sur le moment et sur la manière dont apparaît le changement, et en utilisant des questions à partir du point de vue de la conjointe, il a fini par répondre. À partir du moment où des réponses surgissent, l'intervenant continue le détail d'une journée idéale avec de la confiance dans divers moments de son quotidien. Il peut s'intéresser à mesurer l'impact de sa décision sur le reste de sa journée, à ce qui sera différent avec de la confiance en soi pour lui, dans la relation avec Johanne, avec sa famille, ses amis et évidemment dans contexte du travail.

En plus des questions relationnelles utilisant le point des proches, il est aussi possible de poser des questions à partir du point du client mais dans un contexte où il pourrait répondre. Voici quelques exemples de telles questions :

« *Si je vous avais posé cette question quand vous saviez la réponse, qu'auriez-vous dit? »*

« *Qu'auriez-vous répondu la journée où vous avez pris rendez-vous? »*

« *Si je vous avais posé cette question à votre meilleur, qu'auriez-vous répondu? »*

#### **Pour des plus grands espoirs qui ne dépendent pas du client.**

Lorsque le plus grand espoir du client est d'obtenir un nouvel emploi ou trouver un nouveau partenaire de vie, la formulation de question miracle est légèrement modifiée. En effet, il n'est pas réaliste que la personne obtienne l'emploi ou le partenaire le lendemain et il est important de trouver quelque chose qui dépende du client. La question peut se formuler ainsi : « ***Demain, le miracle c'est que votre vie se déroule d'une façon parfaite pour obtenir cet emploi (ou pour rencontrer un partenaire de vie), qu'allez-vous noter de différent chez vous qui indique cela ?*** » Je rappelle aussi qu'il est important de questionner, au préalable, les plus grands espoirs pour s'assurer de cibler ce qui est **significatif** pour le client derrière cette demande comme mentionné précédemment<sup>1</sup>.

#### **Pour des traumatismes ou des deuils récents.**

Quand une personne consulte pour un deuil ou pour un traumatisme récent, le miracle ne peut survenir le lendemain, car la personne risque de se sentir non reconnue dans sa détresse et son vécu. Il suffit de modifier légèrement la question sous la forme suivante : « ***Un jour, le miracle arrive et vous composez de façon exceptionnelle devant ce deuil (ou ce traumatisme), qu'allez-vous noter ...*** » Évidemment, le miracle n'est pas que la personne n'a jamais subi le trauma ou le deuil ou qu'elle l'a oublié. Le miracle demeure toujours que la personne compose avec la situation d'une façon tout à fait extraordinaire avec cette blessure. Il n'est pas possible de changer le passé, mais il est possible de faire en sorte que le passé n'affecte plus le présent ni le futur.

#### **Pour des réponses farfelues.**

Normalement avec un travail en amont sur les plus grands espoirs, il ne devrait pas survenir de réponses farfelues lors de la description du futur préféré<sup>1</sup>. Cependant, celles-ci peuvent se présenter à l'occasion. Il y a alors deux options quand la personne répond par exemple : « gagner la loto » ou « j'aurais un autre emploi » ou « un autre patron » ou « une autre femme », etc. D'abord, l'intervenant peut demander simplement : « ***Quoi d'autre vous indiquerait que (ce que vous souhaitez) est arrivé ?*** » Cette question envoie le message que la réponse n'est pas satisfaisante et invite le client à trouver une autre réponse plus utile. L'autre option est de rechercher ce que la personne désire derrière le souhait irréaliste : « ***Quelle***

**différence cela ferait-il pour vous de gagner le loto (d'avoir un autre emploi, un autre patron ou une autre femme) ? »** Avec la réponse ainsi obtenue, la question miracle pourrait alors reformulée en incluant ce que la personne souhaite d'important pour elle-même.

Lorsque la personne est devant une situation inéluctable comme la mort, une maladie terminale, dégénérative ou une limitation physique, il est important, au préalable, de bien cibler les plus grands espoirs<sup>1</sup>. Il est probable que la personne souhaite bien terminer sa vie, bien composer avec la maladie ou le handicap. Dans la formulation de la question miracle, il importe de bien inclure les plus grands espoirs, sinon la description du futur peut amener la personne à dire de choses farfelues comme : « Je suis guéri. », « Le handicap est disparu. ». Pour éviter cela, la formulation de la question miracle se dirait comme suit : **« Le miracle, c'est que vous vivez vos derniers jours de la façon la plus satisfaisante possible pour vous et vos proches (ou vous composez avec cette situation de la façon la plus satisfaisante possible pour vous et vos proches). »**

### **Description du futur à plusieurs.**

Pour la description du futur en couple ou en famille, il est vraiment important d'obtenir, au préalable, un plus grand espoir **partagé par toutes les personnes** présentes. Habituellement, ce plus grand espoir commun consiste à avoir des relations plus harmonieuses, plus agréables ou tout autre terme utilisé par les membres de la famille. En effet, ce que partage l'ensemble des membres de la famille est une relation. La description du futur devrait donc inclure la présence de ce meilleur espoir. Cependant, il arrive souvent dans une description à plusieurs que le miracle de la personne est que les autres changent et non la personne qui fait la description. Pour contourner cette difficulté, l'intervenant a deux options : questionner ce que la personne a fait **avant** pour l'autre change, ou questionner comment la personne change **suite au « miracle »** chez l'autre.

Voici un extrait de conversation dans une famille composée d'un père d'une mère et d'un fils de 14 ans. La famille s'est entendue au préalable que leur plus grand espoir est de se parler correctement car il y a beaucoup de critiques et des mots blessants dans la famille.

**Int :** « **Supposons qu'un miracle arrive cette nuit pour votre famille, le miracle c'est que vous vous parlez tous correctement entre vous. Comme vous dormiez, vous n'avez pas connaissance que ce miracle est arrivé, quel est le premier signe à votre réveil qui va vous indiquer que miracle est arrivé pour votre famille ?** » (Question miracle ; il est possible d'inciter une personne à parler en premier en ajoutant « **Qui serait la première personne à remarquer la présence du miracle ?** » ; ou l'intervenant attend simplement qu'une première personne réponde)

**Mère :** « Je dirais que Louis (le père) serait plus doux avec moi. »

**Int :** « **Intéressant de remarquer cela!** (Compliments) **Qu'est-ce que Louis voit chez vous dans votre façon de parler correctement à son réveil qui l'invite à être plus doux avec vous ?** » (Question relationnelle pour savoir ce que fait la mère pour amener le changement du mari et ainsi décrire un futur qui est sous sa responsabilité)

**Mère :** « Ben. Il verrait que je suis affectueuse avec lui. »

**Int :** « **Qu'est-ce qu'il remarque chez vous qui lui indique vous êtes affectueuse ?** » (Question relationnelle pour rendre concret « être affectueuse »)

**Mère :** « Je le serre dans mes bras et je l'embrasse. »

**Int :** « **Quoi d'autre voit-il chez vous qui lui indique qu'il y a un miracle dans votre famille sur votre façon de parler correctement ?** » (Question relationnelle pour indiquer la présence des plus grands espoirs chez la mère)

**Mère :** « Je lui dirais de féliciter Émile (le fils) pour ses résultats scolaires plutôt que le critiquer ne pas le féliciter. »

**Int** : au père : « **Est-ce quelque chose que vous aimez de Julie (mère) qu'elle vous colle, vous embrasse et vous fasse une demande plutôt que de critiquer ?** » (Question pour s'assurer que ce changement convienne au père)

**Père** : « *Oui, c'est sûr ! Ça réveille mal de se faire critiquer !* »

**Int** : « **Ainsi vous aimez cette façon de vous faire réveiller.** (Validation) **Comment montrez-vous à Julie que ça vous plaît ?** » (Question pour connaître la réaction du père au changement de la mère)

**Père** : « *Comme elle a dit, je serais plus doux.* »

**Int** : « **Que voit Julie chez vous qui lui dit que vous êtes plus doux ?** » (Question relationnelle pour rendre concret « être plus doux »)

**Père** : « *Je l'embrasserais et lui offrirais de faire le déjeuner.* »

**Int** : « **Wow ! Je crois qu'elle apprécierait !** » (Compliments)

**Mère** : « *Oui, certain !* »

**Int** : « **En plus de cela, que voit Julie qui lui indique que le miracle est arrivé dans votre famille et que vous vous parlez correctement ?** » (Question relationnelle pour indiquer la présence des plus grands espoirs chez le père)

**Père** : « *Si un miracle est arrivé, je la remercierais de me parler comme ça ! Je lui dirais que j'aime quand elle me fait des demandes avec un geste de tendresse.* »

**Int** : « **Ainsi, elle voit que vous la remerciez et l'invitez à continuer à faire des demandes semblables avec de la tendresse.** (Validation) **Croyez-vous qu'elle apprécierait ?** » (Question pour s'assurer que ce changement convienne au père)

**Père** : « *Je crois.* »

**Mère** : « *Ce serait un vrai miracle d'entendre cela de sa part. Oui, j'aimerais cela.* »

**Int. Au fils** : « **Émile, quel serait la première chose que tu remarquerais le lendemain du miracle qui te dit qu'un miracle est arrivé à votre famille et que vous vous parlez correctement ?** » (Question pour savoir la contribution du fils au miracle)

**Fils** : « *Je sais pas. Peut-être que ma mère serait moins sur mon cas.* »

**Int** : « **Qu'est-ce que cela change pour toi que ta mère soit moins sur ton cas ?** » (Question sur les différences pour savoir comment il va réagir après le changement de sa mère)

**Fils** : « *Peut-être que je m'assois pour déjeuner avec elle.* »

**Int** : « **Quoi d'autre notes-tu chez toi quand ta mère est moins sur ton cas ?** » (Question pour amplifier le changement chez le fils suite au changement de sa mère)

**Fils** : « *Peut-être que je lui parlerais de ma journée d'école.* »

**Int** : « **Qu'est-ce que ta mère remarque de différent qui lui dit qu'un miracle est arrivé à votre famille et que vous vous parlez correctement ?** » (Question relationnelle pour amplifier la contribution du fils au miracle familial)

**Fils** : « *Ben. Je lui parlerais d'un cours en particulier que j'aime beaucoup. Elle me pose beaucoup de questions mais je réponds vite d'habitude.* »

**Int** : « **Ainsi, elle voit que tu as vraiment envie de lui parler.** (Compliments) **Qu'est-ce qu'elle voit chez toi qui lui dit que tu as vraiment envie de lui parler ?** » (Question relationnelle pour rendre plus concret sa contribution au miracle familial)

**Fils** : « *Je lui parlerais de mon cours d'éduc. et de mon projet de faire un 10 kilomètres avec un groupe de ma classe cet été.* »

**Int** : « **Est-ce qu'elle aimerait cela ?** » (Question pour connaître si le changement plaît à la mère ?)

**Fils** : « *Je pense.* »

**Mère** : « *Oui, ça aussi ce serait un vrai miracle que mon fils me parle !* »

Comme vous le constatez, il est important que chacun des membres de la famille décrive sa contribution propre au miracle familial. Même si un membre a tendance à voir le miracle d'abord chez l'autre, l'intervenant reste neutre et questionne pour obtenir chez chaque membre **sa part du miracle**. Quand la mère a situé le miracle chez le père d'abord, l'intervenant a posé une question sur ce que fait la mère précédemment pour que le père agisse de cette façon. Lorsque

le fils a vu le miracle d'abord chez la mère, l'intervenant a demandé comment le fils réagit à ce changement chez la mère. L'une ou l'autre des stratégies a permis que la personne questionnée se responsabilise. Remarquez aussi le **rappel constant du miracle** avec la présence des meilleurs espoirs pratiquement à chaque question. De cette façon, les réponses se maintiennent plus aisément dans le futur préféré.

## Conclusion.

La description du futur préféré est une composante essentielle du succès de l'intervention. L'intervenant doit rester dans cet espace du possible le plus longtemps possible. Selon l'équipe britannique<sup>1</sup>, c'est l'expérience vécue durant la séance qui crée le changement. L'intervenant débutant avec l'approche doit donc être tenace et persévérant pour contourner les quelques difficultés qu'il peut rencontrer dans cet exercice. Cependant sa curiosité authentique envers le client peut faire toute la différence. Je vous rappelle également que les extraits proposés représentent mon style personnel d'intervention. Ils ne sont qu'un exemple de la façon d'appliquer l'ABOS. C'est à chacun d'entre vous de trouver son propre style d'intervention, votre façon de poser vos questions et de faire validations.

Pour conclure, quelques rappels importants pour la description du futur préféré :

- Doit toujours inclure la présence des plus grands espoirs
- Toute pensée ou état interne doit être traduit en comportement observable et concret
- Doit être formulée de façon positive
- Décrit les premiers signes de la vie meilleure
- Nomme des comportements qui sont sous le contrôle du client
- Correspond à une vie où le client est à son meilleur.

## Références

1. Gros-Louis, Y. (2019) **L'ABOS, version 2.0 : De l'importance de bien cibler les plus grands espoirs.** L'Art du Possible. Vol 6, no 1.
2. McKergow, M. (2016.) **SFBT 2.0: The next generation of Solution Focused Brief Therapy has already arrived.** Journal of Solution Focused Brief Therapy vol 2 no 2 pp 1-17
3. Ratner, H., George, E. & Iveson, C. (2012) **Solution Focused Brief Therapy.** London: Routledge.
4. Iverson, C., George, E., Connie, E. & Froese, A (2017) **Solution Focused Brief Therapy Program.** Internet course.
5. Gros-Louis, Y. (2018) **Approche brève orientée vers les solutions 2.0** L'Art du Possible. Vol 5, no 2.
6. De Shazer, S., Dolan Y., Korman, H., Trepper, T., McCollum, E., Berg, I.K. **Au-delà des miracles. Un état des lieux de la thérapie brève solutionniste.** Bruxelles : Satas, 2007.

## Le coin des lecteurs.

**Question de Kathleen :** « *Je travaille en troubles sévères et persistants de santé mentale dans un milieu hospitalier depuis plus de 10 ans. J'ai des clients que je suis depuis des années et qui risquent d'être pris en charge pendant encore longtemps en raison de leur problématique. Je commence à utiliser la thérapie orientée vers les solutions mais plusieurs de mes clients ont de la difficulté à se projeter dans le futur avec la question miracle. Soit ils n'y croient pas, soit ils répondent des choses comme je n'aurai plus de problèmes de santé mentale. Est-ce que cette thérapie peut s'appliquer avec mes patients? Si oui, j'aimerais avoir quelques conseils.* »

Merci Kathleen pour cette question que je peux relier au thème de cet article sur la description du futur préféré. Je vous rappellerai ce que j'ai répondu à Louise dans le dernier numéro. « Tout d'abord, l'ABOS est une approche qui s'applique à toute clientèle et à toute situation clinique. Je vous rappelle que l'approche ne cherche pas à résoudre les problèmes mais plutôt à aider la personne à atteindre la réalisation de ses meilleurs espoirs pour sa vie. L'ABOS n'a donc pas de stratégies particulières pour un problème ou pour un autre; l'intervention est semblable peu importe le problème. De cette façon, l'intervenant n'est pas préoccupé par le type ou le nombre de problèmes mais plutôt par le souhait du client d'avoir une meilleure vie. »

Avant de poser la question miracle, il est important d'abord de bien cibler les plus grands espoirs de la personne en débutant l'intervention avec cette question : « **Quels sont vos plus grands espoirs pour notre rencontre?** » Vos clients pourraient me répondre comme vous venez de le mentionner soit : « *Je ne crois pas que ma vie peut être meilleure.* » ou « *Je serais guéri de ma maladie.* » Dans le cas de la première réponse, je questionnerais : « **Aimeriez-vous quand même que votre vie puisse aller mieux?** » Si oui, je dirais : « **Supposons que votre vie peut aller mieux, qu'est-ce que vous souhaiteriez qu'il arrive?** » Là, j'obtiendrais probablement un plus grand espoir qui serait inclus dans ma question miracle.

Suite à la deuxième réponse, je demanderais : « **Quelle différence cela ferait-il que vous soyez guéri de votre maladie?** » Il pourrait me répondre : « *Je pourrais retourner travailler, vivre en couple.* » Je demanderais alors une question sur les différences pour savoir ce qu'il veut d'important derrière ce but : « **Qu'est-ce que cela changerait de retourner au travail et de vivre en couple?** » Il pourrait répondre : « *Je me sentirais normal et utile.* » Ici ce meilleur espoir serait inclus dans la question miracle. Donc, la première étape de bien cibler les plus grands espoirs est essentielle pour avoir une entente claire sur le travail à faire et pour contourner le désespoir et les réponses farfelues. Au lieu de travailler sur les problèmes, l'intervention porte sur un état interne qui reste à traduire en comportements concrets et observables.

Concernant la question miracle, si la personne a de la difficulté à se projeter dans le futur, l'intervenant doit bien supporter la personne dans le questionnement avec des sous questions sur le temps, le lieu, les personnes présentes, la manière de faire le comportement. L'intervenant ne doit surtout pas oublier les questions relationnelles comme mentionnées dans le précédent article. L'intervenant débutant avec l'ABOS doit développer son arsenal de questions pour maintenir la personne dans le futur préféré et pour faire durer la description au moins 30 à 40 minutes. Il doit rappeler constamment dans le questionnement les mots exacts du plus grand espoir de client.

L'application de l'ABOS n'est pas facile avec ce type de clients aux prises avec des problèmes depuis de nombreuses années et ayant vécu de nombreux échecs. Ces clients ont tendance à ramener la discussion sur leurs problèmes et sur leurs échecs. Il est important pour l'intervenant de ne pas se laisser happer par les problèmes et le découragement et de garder la conversation en direction du futur et des meilleurs espoirs pour leur vie. Donc, il importe de valider leur détresse et leur découragement et de persévérer à poser des questions sur les détails et sur le futur préféré. Ainsi, la personne aura l'opportunité de détailler une nouvelle version d'elle-même libérée du problème. J'espère Kathleen que cette réponse est satisfaisante. Je t'invite à expérimenter l'ABOS avec ta clientèle et bon succès!

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

[Accédez directement à la page web](#)

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

Québec : 7 et 8 mars 2019

Montréal : 14 et 15 mars 2019

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

Québec : 20 mars 2019

Montréal : 27 mars 2019

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

Québec : 21 et 22 mars 2019

Montréal : 28 et 29 octobre 2019

**Approche brève orientée vers les solutions / formation avancée (12 heures)**

Québec : 4 et 5 avril 2019

Montréal : 11 et 12 avril 2019

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

**Pour information et inscription :**

**Yves Gros-Louis, psychologue**

Centre Psycho-Solutions,

418-843-2970

[centre@psycho-solutions.qc.ca](mailto:centre@psycho-solutions.qc.ca)

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