



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

L'art du possible

Novembre 2019 / Volume 6, no 4

« *Lorsque la solution est simple, Dieu répond* »
Albert Einstein

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

Voici maintenant votre nouveau numéro de *L'art du possible* en cette fin d'automne 2019! Septembre et octobre ont été très occupés par la reprise des activités de formation du Centre Psycho-Solutions et par les invitations de nombreux organismes. Ma conjointe et moi se préparons à passer les 5 prochains mois en Floride dans notre roulotte. Nous avons bien hâte de retrouver nos amis et nos activités du sud (couture et marche pour ma conjointe et pickelball, patins à roues alignées, natation pour moi). Cette année, je serai de retour au Québec au début avril pour donner la session du printemps des activités du Centre Psycho-Solutions (voir programme ci-bas). Je 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, le retour au travail s'est bien déroulé et le contact avec vos clients a été l'occasion de trouver de nouvelles possibilités de changement pour eux.

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 la solution) 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 vingtième et unième article de *L'art du possible* continue sa série sur la version 2.0 de l'ABOS avec un numéro portant sur les **exemples**. Ces questions portent sur les **morceaux de futur préféré** dans la vie de la personne. Elles s'emploient donc après la description du futur préféré et constituent la principale partie de la conversation de chacune des séances suivantes.

Elles servent à mettre à jour les succès plus ou moins importants de la personne entre chaque rencontre et à installer encore une fois de plus une expérience forte durant la séance afin d'encourager le client à répéter cette expérience dans son quotidien.

Après avoir défini les concepts et les postulats des questions sur les exemples, seront abordés la fonction de ces questions. Suivra la distinction entre la version 1.0 et 2.0 de l'ABOS au sujet de ces questions. L'article décrira ensuite, les zones de questionnement ainsi que la façon de questionner. Par la suite, plusieurs exemples de questions seront proposés pour trouver des exemples et pour les détailler. Enfin, comme à l'habitude, un long extrait de conversation sera offert pour bien illustrer la façon d'employer ces questions dans un contexte clinique réel. Comme vous le verrez, devenir un intervenant orienté vers les solutions requiert de la ténacité et un grand **art** pour questionner ces morceaux du 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 la vie de vos clients. Je vous donne rendez-vous en début janvier 2020 pour le prochain numéro de *L'art du possible*. Bonne lecture et bonne collaboration !

Yves Gros-Louis, *psychologue*

L'ABOS, version 2.0 : Des exceptions aux exemples : des morceaux du futur préféré dans la vie du client !

Dans le numéro précédent¹, s'est poursuivie ma série d'articles sur la dernière évolution de l'ABOS, soit la version 2.0 de l'équipe britannique²⁻⁴ avec les questions sur les compétences. Ces questions sont particulièrement indiquées pour que le client se perçoive à son meilleur et, ainsi, qu'il soit à son mieux pour décrire son futur préféré mais aussi pour participer à toute autre conversation orientée solution, autant pour préciser ses plus grands espoirs, que pour détailler des exemples ou des questions à échelle. Elles sont aussi très utiles avec des personnes négatives ou frustrées de consulter ainsi qu'en contexte conjugal ou familial lorsqu'il y a une forte tension.

Dans le présent article, je désire continuer cette série d'articles sur la version 2.0²⁻⁴ avec les questions sur les **exemples**. Les exemples sont les moments indiquant la présence des plus grands espoirs (ou du futur préféré) dans la vie du client. Ces questions habituellement utilisées après la longue description du futur préféré occupent la majeure partie de chacune des rencontres suivantes. Elles visent d'abord à trouver des exemples puis à les questionner en détail pour faire vivre une forte expérience à la personne comme pour la description du futur souhaité. Forte de cette expérience, la personne sort de la rencontre avec encore plus de conviction et d'enthousiasme pour continuer les changements qui ont été discutés.

Après avoir défini les concepts et les postulats des questions sur les exemples, seront abordés la fonction de ces questions. Suivra la distinction entre la version 1.0 et 2.0 de l'ABOS au sujet de ces questions. L'article décrira ensuite, les zones de questionnement ainsi que la façon de questionner. Par la suite, plusieurs exemples de questions seront proposés pour trouver des exemples et pour les détailler. Enfin, comme à l'habitude, un long extrait de conversation sera offert pour bien illustrer la façon d'employer ces questions dans un contexte clinique réel.

Définition et postulats

Les « exemples » ont été nommés ainsi par l'équipe de BRIEF pour désigner la présence d'indices de des **plus grands espoirs dans la vie** du client. Elles se démarquent clairement

des exceptions qui sont quant à elles des indices que le problème est moins dérangent ou même totalement absent. À noter que, pour l'équipe de Milwaukee, les exceptions recouvraient également la présence de mini-miracles.

Les questions d'exceptions sont sans contredit une des contributions majeures de l'ABOS au monde de l'intervention. Dès la fin des années 1970⁵, l'équipe de Milwaukee a prôné le principe qu'il existe toujours des exceptions au problème. Les questions d'exceptions ont occupé une place majeure dans l'approche. Pour de Shazer et son équipe, elles représentaient le terreau pour trouver les **solutions du client**⁶. Avec les exceptions, l'intervenant n'avait plus à proposer des solutions. Il n'avait qu'à mettre à jour les exceptions chez la personne et l'encourager à les répéter.

Comme la version 2.0 évite toute pression sur le client pour le mettre en action et lui proposer des solutions, les exceptions sont peu utilisées dans cette version²⁻⁴. En outre, les questions sur les exceptions exigent un grand doigté de la part du clinicien. En effet, le client peut se sentir incompris lorsqu'il est questionné sur les moments où le problème est moins sévère ou absent²⁻⁴. En outre, Ce type de questionnement peut involontairement orienter la conversation vers le problème. Avec les exemples qui sont collés aux plus grands espoirs, l'intervenant ne rencontre pas ce type d'inconvénients. Nous verrons, dans un prochain article, comment utiliser les exceptions dans la version 2.0.

Les exemples ont une toute autre portée. Elles éloignent davantage la conversation du problème car elles s'intéressent plutôt à la présence des plus grands espoirs (ou aux morceaux de futur préféré) dans la vie de la personne. L'équipe de BRIEF n'émet pas de postulat quant à la présence des plus grands espoirs dans la vie du client. Toutefois, en me basant sur ma pratique, je n'hésite pas à affirmer que **l'immense majorité** des clients retracent des indices de présence des plus grands espoirs dans leur vie récente et passée.

Utilité des questions sur les exemples

Comme mentionné précédemment, les questions sur les exceptions sont très peu utilisées dans la version 2.0 de l'ABOS. Si l'intervenant veut porter la conversation sur le changement souhaité plutôt que sur la disparition du problème, comme le recommande l'équipe de BRIEF, les exemples sont alors à prioriser²⁻⁴. Pour l'équipe de Milwaukee⁵, les exceptions étaient au tout début (jusqu'en 1988) leur principal outil d'intervention encore plus important que l'utilisation du futur hypothétique. Les exceptions servaient à démontrer au client que le problème était évitable et qu'il avait déjà des moyens concrets pour contrer le problème. Dans le contexte d'un processus de résolution de problèmes, l'exception devenait une stratégie efficace pour amener le client à poser des actions pour contrôler le problème.

Dans la version 2.0, les intervenants orientés solutions sont plus intéressés au futur préféré et à trouver des **morceaux de ce futur** dans le présent ou le passé. Les exemples s'éloignent davantage du processus de résolution de problèmes (de l'absence ou réduction du problème). Ils se collent aux meilleurs espoirs et apportent des idées intéressantes dans la conversation afin de les rendre encore plus riches et significatives. Les questions sur les exemples servent essentiellement à occuper l'espace baptisé par Iverson⁷ « **galerie des exemples** ». Cet espace occupe la majeure partie de chacune des rencontres qui suivent la description détaillée du futur souhaité (galerie du futur préféré). Comme pour l'espace du futur préféré, les questions sur les exemples ne sont que les premières questions d'une longue série de questions pour maintenir le client dans cet espace suffisamment longtemps pour créer une expérience forte. En suscitant cette forte expérience durant la séance, le client a alors toute la motivation et la créativité pour reproduire et étendre cette expérience dans sa vie quotidienne.

Outre ces différences, les questions sur les exceptions et sur les exemples partagent des fonctions similaires. Leur découverte et leur discussion en détail font émerger un espoir et une confiance accrue face au futur souhaité. En effet, ces questions révèlent souvent des **compétences** que le client n'avait pas remarquées⁵ et lui apportent un vent d'optimisme. Toutes deux, elles aident le clinicien à maintenir la conversation dans la zone solution, soit hors du discours problème.

Reconnues dès le début de l'intervention, elles peuvent aussi aider le client à décrire de plus grands espoirs. Avec un client qui a de la difficulté à formuler de plus grands espoirs, l'émergence d'un succès peut devenir une amorce de plus grands espoirs. À titre d'exemple, une personne qui vient de connaître quelques bonnes journées avant la première rencontre, peut se voir demander : « **Ce que vous venez de vivre ces derniers jours, est-ce quelque chose que vous souhaitiez vivre davantage quand vous avez décidé de consulter?** » Si la personne répond dans l'affirmative, l'intervenant peut alors s'enquérir : « **Quoi d'autre souhaitez-vous de mieux pour votre vie quand vous avez décidé de consulter?** » D'ailleurs, l'extrait de conversation de numéro illustre ce point.

Question sur les exemples : quelques différences de la version 2.0

Tout d'abord, pour l'équipe de Milwaukee, les exceptions couvraient autant les exceptions (toute variation dans l'intensité et la fréquence du problème) que les moments partiels de miracle. L'équipe de BRIEF²⁻⁴ a marqué une nette différence en réservant le terme « exemples » pour nommer la présence d'indices des plus grands espoirs. De plus, il faut savoir qu'il y a un monde de différence entre la présence de morceaux de miracle et la présence des plus grands espoirs⁸. En effet, alors que l'équipe de Milwaukee s'attache au but, BRIEF est plus concernée par les plus grands espoirs. Un but est une chose spécifique à atteindre (habituellement à un moment spécifique). Un espoir est quelque chose dans le futur, quelque chose de désiré, qui n'est pas présent actuellement. Un plus grand espoir est encore plus **ambitieux et, à peine, possible**⁸. Parler de ses meilleurs espoirs permet à la personne d'avoir une conversation nettement éloignée d'une conversation portant sur un but ou sur ce qui doit se passer pour faire disparaître le problème.

En outre, les questions sur les exceptions recouvrent un champ plus large que les questions sur les morceaux de miracle. Outre les mini miracle, il existe plusieurs types d'exceptions : pré séance, inter séance, variation dans l'intensité ou la fréquence du problème, questions d'adaptation. La façon d'employer ces diverses questions seront traitées dans un prochain numéro de L'art du possible. Pour l'équipe de Milwaukee⁵, les exceptions servent à démontrer au client que le problème est évitable et qu'il possède déjà des moyens concrets pour contrer le problème. Dans le contexte d'un processus de résolution de problèmes, l'exception devient une stratégie efficace pour amener le client à poser des actions pour contrôler le problème. Toutes les questions d'exceptions visent donc dans ce modèle initial à aider la personne à résoudre son problème.

L'équipe de BRIEF est plus intéressée au futur préféré et à trouver des morceaux de ce futur dans le présent ou le passé (exemples). Les exemples fournissent des idées intéressantes pour amener la conversation en direction du futur souhaité. La fonction des exemples n'est pas d'apporter une solution au problème du client mais de lui faire vivre une **expérience forte** durant la séance associée à la présence de ses plus grands espoirs²⁻⁴. Selon l'équipe de BRIEF, cette expérience encourage la motivation et l'intérêt de poursuivre ce vécu en dehors du bureau de consultation. Contrairement à l'équipe de Milwaukee, l'intervenant dans le modèle de BRIEF cherche à rester neutre durant cette longue discussion et se garde bien d'encourager l'un ou l'autre des éléments mentionnés par le client. Il est important de laisser toute la liberté au client de choisir ce qu'il fera de cette discussion.

Zones de questionnement

Les questions sur les exemples sont essentiellement employées après l'espace de la description du futur préféré. Evidemment, l'intervenant va d'abord s'intéresser à ce qui s'est passé depuis la dernière séance au cours de laquelle il a longuement décrit son avenir souhaité. En effet, des études⁹ ont mis en évidence que 70 % des clients rapportent spontanément des changements entre chaque rencontre et un autre 15 % découvrent pendant la séance de tels changements pour un **total de 85 %**. L'intervenant a donc un terreau fertile pour trouver des exemples et en discuter longuement.

Toutefois, si le client a de la difficulté à trouver des exemples, il faut savoir qu'une majorité de clients rapportent des progrès de leur situation entre le moment de la prise de rendez-vous et la première séance. Comme ces changements vont généralement dans la direction souhaitée par le client¹⁰, le clinicien avisé peut alors s'intéresser à cette période pour trouver des exemples.

Encore une fois, si le client peine à trouver des exemples avant la consultation, la zone de questionnement peut s'étendre sur le passé récent comme lointain de la personne. Comme mentionné précédemment, je suis convaincu que le client a toujours des exemples dans sa vie. L'intervenant doit demeurer persévérant et ne pas se laisser décourager par les réponses négatives du client.

Façon de questionner les exemples

Le questionnement sur les exemples occupe la plus grande partie des rencontres qui suivent la séance ayant permis la description du futur souhaité. Comme le rôle des questions dans la version 2.0 de l'ABOS est de déclencher un vécu, il importe de garder la personne (ou le couple) une longue période de temps dans la description de ses succès. Ainsi, dès qu'un exemple est mis à jour, une foule de questions suivent pour contenir la personne dans l'espace appelé par Iverson⁵ « Galerie des exemples ». Des options de questions seront proposées à ce titre. L'intervenant cherche durant cette conversation à faire réaliser au client qu'il **vit, en partie du moins**, son futur souhaité, qu'il est **responsable** de ces moments et qu'il dispose de **talents** personnels pour réaliser ses plus grands espoirs.

Pour réussir à maintenir une longue discussion sur les exemples, l'intervenant doit avoir une **écoute orientée vers les forces**. Une bonne écoute ne suffit pas. Il importe d'entendre derrière les difficultés, les succès petits et grands de la personne. Selon l'ABOS, plus une personne est étouffée par un problème, plus elle a tenté des stratégies et a fait preuve de résilience pour changer sa vie. Avoir une écoute orientée vers les solutions, c'est porter attention aux exemples et aux compétences de la personne souvent bien dissimulées sous les difficultés.

Lorsque la personne est questionnée en détail sur un exemple, elle se voit placée dans une **position d'expert** sur ce sujet, comme pour les questions sur les compétences. L'intervenant devient alors un journaliste s'entretenant avec une vedette. Cette situation évidemment amène une grande fierté chez la personne et contribue à la placer à son meilleur. Ainsi, l'intervenant est invité prendre une position basse durant le questionnement et à se montrer captivé (comme toujours) par les réponses de la personne, ce qui va l'encourager à élaborer son discours.

Trouver des exemples

La première question lors des rencontres qui suivent celle où a eu lieu la description du futur préféré est la suivante : « **Qu'est-ce qui s'est amélioré depuis notre dernière rencontre ? Qu'est-ce qui va mieux dans votre vie ? Qu'est-ce qui est différent ?** » Toutes ces questions sont idéales pour orienter la rencontre dans la zone solution mais aussi pour identifier rapidement des exemples. Il est possible que la personne rapporte une diminution du problème mais l'intervenant est incité à plutôt guetter dans la conversation les indices de la présence du futur préféré. Si des indices surgissent, l'intervenant peut alors demander : « **De quelle façon**

ce progrès va dans la direction de la réalisation de vos plus grands espoirs (tels que décrits le lendemain du miracle) ? » Dans l'affirmative, l'intervenant poursuit la discussion avec la question : **« Quoi d'autre avez-vous noté ? Quoi d'autre vos proches ont-ils remarqué qui va dans la même direction (de vos plus grands espoirs) ? »**

Il est possible qu'aucun exemple ne soit évoqué spontanément avec les questions ci-haut. Même s'il est préférable de surveiller l'apparition soudaine d'un exemple dans la conversation, l'intervenant peut poser une question directe pour en trouver : **« Qu'est-ce que vous avez vécu depuis notre dernier rencontre qui ressemble au lendemain du miracle (ou à la présence des plus grands espoirs)? Que répondrait un proche ? »** Dans la négative, il est aussi possible de s'enquérir : **« Quelle est la dernière fois que vous avez expérimenté quelque chose qui se rapproche de ce que vous avez décrit le lendemain du miracle ? Que dirait un proche ? »**

Types de questions

Pour tenir une conversation suffisamment longtemps et ainsi faire vivre une forte expérience à la personne durant la séance, l'intervenant dispose de plusieurs options de questions. Tout d'abord, sont utiles toutes les questions d'observation de la part du client et de la part de son entourage et des effets de ces changements sur les relations comme lors la description du lendemain du miracle. Voici quelques exemples de telles questions :

« Qu'est-ce que vous avez noté de particulier qui vous indique quelque chose qui se rapproche du lendemain du miracle ? » (Trouver 10 choses)

« Qu'est-ce que votre conjoint (vos enfants, vos parents, vos collègues, etc.) ont noté (qui se rapproche de vos plus grands espoirs) ? » (Identifier 10 choses)

« En observant cela, comment votre conjoint (vos enfants, vos parents, vos collègues, etc.) a réagi ? »

« De votre côté, quelle a été votre réaction en voyant votre conjoint (vos enfants, vos parents, vos collègues, etc.) agir de cette façon ? » (Remarquer 10 impacts)

Il est possible de maintenir une conversation très longtemps avec ces questions de détail sur un seul changement noté. Le clinicien peut fouiller de la même façon chacun des progrès rapportés mais il est judicieux de discuter plus en profondeur ceux qui sont les plus significatifs associés aux plus grands espoirs.

Comme pour les questions sur les compétences, l'intervenant peut alors poursuivre la conversation en s'intéressant aux questions sur les **stratégies** et aux questions d'**identité**. Les questions de stratégies portent sur les trucs et moyens que la personne a utilisés pour réaliser son succès. Lorsque des stratégies claires sont mises à jour, la personne n'a d'autre choix que de s'en attribuer le mérite. De cette façon, sa confiance et son optimisme s'en trouvent gonflés. Je vous rappelle les questions proposées pour les questions sur les compétences dans le dernier numéro¹ :

« Comment avez-vous fait pour réussir cela ? » (Trouver 10 choses)

« Comment expliquez-vous ce succès ? »

« Comment avez-vous décidé de poser cette action ? »

« Quelles sont les principales étapes qui vous conduit à ce résultat ? »

« Ce qui vous a aidé dans cette situation ? »

« Comment saviez-vous que vous pouviez réussir ? »

« Ce qui était différent chez vous à ce moment-là ? »

« Ce que vos proches diraient que vous avez fait de différent ? »

« Si vous vouliez étendre ce succès, quel seraient les premiers signes qui indiqueraient qu'il se manifeste dans votre vie ? » (Nommer 5 choses)

Les questions d'identité mettent en lumière les qualités particulières de la personne qui ont contribué à la réussite. Elles s'intéressent à l'histoire de la qualité ainsi qu'à la

reconnaissance de cette qualité par l'entourage. Elles permettent ainsi d'ancrer la réussite dans une **caractéristique inhérente** à la personne et de lui conférer un **caractère permanent** dans le temps. Voici quelques exemples de questions pour intérioriser la qualité dans la vie du client¹ :

« **Quelles qualités ce progrès révèle-t-il de vous ?** » (Trouver au moins 5 qualités)

« **Quelles qualités ont permis ce changement ?** »

« **Quand avez-vous pris conscience de ces qualités ?** »

« **Qui les a découvertes en premier ?** »

« **D'où vous viennent ces qualités ?** »

« **Qui d'autre vous reconnaît ces qualités ?** »

« **Dans quelles situations, ces qualités sont le plus remarquées par les autres ?** »

« **Nommez cinq commentaires que diraient vos proches et amis au sujet de ces qualités ?** »

« **Énumérez cinq choses que raconteraient vos collègues et patrons (ou personnes qui reconnaissent ces qualités) au sujet de ces qualités ?** »

« **Comment les autres (ou vous) verraient que vous faites davantage usage de ces qualités dans votre vie ?** » (5 choses de différent)

Le défi pour l'intervenant est de rester persévérant dans son questionnement malgré les difficultés du client à répondre aux questions. Il doit continuer à croire que la personne est capable de trouver des réponses même si elle est très négative. Pour l'intervenant novice avec l'ABOS, il est facile de se décourager et d'abandonner. La capacité de maintenir une longue conversation réside dans la force de **valider la réponse** du client et de lui retourner une **question ajustée** à sa capacité de répondre. Pour bien valider, l'intervenant doit avoir une écoute orientée vers les forces et utiliser autant que possible les mots du client. La question « **Quoi d'autre ?** » est probablement la question la plus fréquente dans ce processus. Le questionnement doit ressembler le plus possible à une conversation de cuisine et non à une enquête. Cet apprentissage ne peut se faire qu'à travers l'expérience et la réflexion sur sa pratique.

Illustration clinique

Voici un long extrait de conversation pour illustrer l'utilisation des questions sur les exemples avec une personne qui arrive dès les premières minutes d'une première entrevue avec plusieurs exemples. Cette dame a fait une tentative de suicide deux semaines avant cette rencontre et avait fait une demande à des services en toxicomanie le mois précédent. Voici donc les détails de cette rencontre qui fut la seule avec cette femme dans la quarantaine :

Int : « **Quels sont vos plus grands espoirs pour nos rencontres ?** » (Question sur les plus grands espoirs)

Cl : « *Ben, je dirais que va vraiment mieux depuis j'ai fait une tentative de suicide il y a 2 semaines. C'est drôle à dire mais ce geste désespéré a changé complètement ma vie. Je réalise que j'ai une famille extraordinaire, deux beaux enfants et un bon mari. Les choses vont si bien que j'ai failli annuler notre rendez-vous.* »

Int : « **Ainsi, votre vie a complètement changé depuis votre tentative de suicide et vous appréciez votre famille, vos enfants et votre mari.** (Validation) **En quoi ces changements vont dans la direction de ce que vous souhaitiez de mieux pour votre vie quand vous avez décidé de consulter ?** » (Question sur les plus grands espoirs)

Cl : « *Ben, j'avais l'impression de ne pas être utile et aimé par personne, de ne pas exister pour les autres. Là, je sens que je suis vraiment en relation avec mon mari, mes enfants et mes sœurs. Je n'ai jamais ressenti cela auparavant. C'est dur à expliquer, mais je sens que je suis vraiment aimée.* »

Int : « **Depuis 2 semaines, vous ressentez avoir une vraie relation et vous vous sentez aimée par votre mari, vos enfants et vos sœurs. Ces changements vont dans la direction de ce que vous souhaitiez de mieux pour votre vie.** (Validation) **Quoi d'autre avez-vous**

noté depuis 2 semaines qui va dans la direction de ce que vous souhaitiez de mieux pour votre vie ? » (Question pour trouver des exemples)

Cl : « Je me sens calme et en paix avec moi-même comme si je m'aimais plus. J'ai l'impression de renaître ! »

Int : « **Ainsi, en plus d'avoir une vraie relation avec vos enfants, votre mari et vos sœurs, vous vivez une nouvelle relation avec vous-même, vous vous aimez, vous vous sentez calme et en paix.** (Validation) **Est-ce que cela faisait partie de vos plus grands espoirs lors que vous avez décidé de consulter ? »** (Question de vérification sur les grands espoirs)

Cl : « Oui tout à fait ! »

Int : « **Quoi d'autre avez-vous noté depuis 2 semaines comme changements qui vont dans la direction de vos plus grands espoirs ? »** (Question pour trouver des exemples)

Cl : « Ben, je n'ai pas bu un seul verre de vin. Je n'y ai même pas pensé ! »

Int : « **Le vin ne fait plus partie de votre vie depuis 2 semaines.** (Validation) **Est-ce quelque chose qui vous plaît ? »** (Question de vérification sur les grands espoirs)

Cl : « Oui. Oui. L'alcool a tout détruit dans ma vie et je le vois bien aujourd'hui. »

Int : « **Ainsi, cesser l'alcool, avoir une véritable relation avec votre famille, se sentir aimée de votre famille, vous aimer et être en paix avec vous-même sont tous des changements que vous espériez de mieux dans votre vie.** (Validation résumé) **Qu'est-ce que votre famille a noté de différent chez vous depuis 2 semaines ? »** (Question relationnelle pour trouver des exemples)

Cl : « Ben, C'est sûr que mon mari est heureux que je ne touche plus au vin ! Peut-être qu'il dirait que je suis plus joyeuse. En tout cas, je n'ai pas pleuré depuis 2 semaines. »

Int : « **En plus de constater que ne touchez plus au vin, votre mari voit que vous êtes plus joyeuse.** (Validation) **Qu'est-ce qu'il observe chez vous qui lui fait dire que vous êtes plus joyeuse ? »** (Question de détail sur un exemple)

Cl : « Il dirait que je souris, que je le colle et je colle les enfants. Je me lève tôt le matin, avec l'envie de faire des choses durant la journée. »

Int : « **Ainsi, il voit que vous souriez, que vous le collez et que vous vous levez tôt avec l'énergie de faire de choses dans la journée.** (Validation) **Quoi d'autre voit votre mari de différent depuis 2 semaines ? »** (Question relationnelle pour trouver des exemples)

Cl : « Je lui dis que je l'aime. Je le dis à mes 2 filles aussi. On fait des activités familiales. Il dirait aussi que je participe plus aux tâches de la maison. »

Int : « **Votre mari reçoit de votre part des « je t'aime » et vos 2 filles aussi. Il voit que vous participez aux activités familiales et aux tâches de la maison.** (Validation) **Quoi d'autre voient vos deux filles de différente chez vous depuis 2 semaines ? »** (Question relationnelle pour trouver des exemples)

Cl : « Je pense qu'elles diraient qu'elles ont une nouvelle maman ! Elles diraient que je m'occupe plus de leurs devoirs, que je passe plus de temps avec elles, qu'elles s'amusent plus avec moi. »

Int : « **Vos deux filles découvrent depuis 2 semaines une nouvelle maman qui s'occupe plus d'elles, qui passe plus de temps pour les devoirs et qui s'amusent plus.** (Validation) **Quoi d'autre notent vos filles depuis 2 semaines chez vous ? »** (Question relationnelle pour trouver des exemples)

Cl : « Ben, elles diraient que je me couche plus tard. Avant je buvais et je me couchais souvent avant elles, je ne voulais pas qu'elles me voient en boisson. Elles diraient aussi que je suis plus proche d'elles, que je les aime. »

Int : « **Vos filles notent que vous êtes alerte toute la journée, que vous vous couchez plus tard, que vous les aimez.** (Validation) **Quoi d'autre votre famille observe de différent chez vous depuis 2 semaines ? »** (Question relationnelle pour trouver des exemples)

Cl : « Ben, mes sœurs m'ont dit que je vivais une renaissance comme je vous ai dit. Elles m'ont dit que je suis redevenue comme j'étais, adolescente. »

Int : « **Vos sœurs vous ont dit que vous vivez une renaissance et être redevenue comme elles vous voyaient adolescente.** (Validation) **Qu'est-ce qu'elles voient chez vous qui leur**

fait dire que vous être redevenue comme vous étiez adolescente ? » (Question relationnelle de détail sur un exemple)

CI : « Ben, je pense qu'elles apprécient que les appelle et que je vais les voir souvent. Avant, j'évitais de sortir de la maison parce que j'étais en boisson. Elles diraient peut-être que je me confie plus à elles, que je les agace comme durant mon adolescence. »

Int : « **Vos sœurs observent que vous les fréquentez davantage, que vous vous confiez plus et que vous retrouvez votre côté taquin d'adolescente.** (Validation) **Quoi d'autre notent vos sœurs de différent depuis 2 semaines ? »** (Question relationnelle pour trouver des exemples)

CI : « Je sais pas. Peut-être qu'elles diraient que je m'aime plus, que je suis plus sereine. »

Int : « **Qu'est-ce qu'elles observent de différent chez vous qui leur fait dire que vous aimez plus et que vous êtes sereine ? »** (Question relationnelle de détail sur un exemple)

CI : « Quand je les voyais avant, je me plaignais toujours de tout et je pleurais sur mon sort. Là, je leur raconte que j'ai une belle famille, que je suis chanceuse de la vie que j'ai. Elles doivent bien voir que je suis plus joyeuse. »

Int : « **En plus de voir que vous appréciez votre famille et votre chance dans la vie et que vous êtes plus joyeuse,** (Validation) **qu'est-ce qu'elles voient de nouveau qui leur fait dire que vous vous aimez et que vous êtes sereine ? »** (Question relationnelle de détail sur un exemple)

CI : « Je sais pas. Peut-être qu'elles diraient que j'ai arrêté de me critiquer et de dire que je n'ai rien réussi dans la vie. »

Int : « **Vos sœurs voient que vous vous aimez et que vous êtes plus sereine parce que vous avez un discours plus positif sur vous-même.** (Validation) **Quel effet ces changements ont sur la relation avec vos sœurs ? »** (Question des effets sur la relation des exemples)

CI : « Elles ont plus envie de me voir. Elles m'appellent souvent et me visitent à la maison. Avant, elles m'évitaient. »

Int : « **Qu'est-ce que cela a changé pour vous de voir vos sœurs plus souvent ? »** (Question des effets sur la relation des exemples)

CI : « Ben, c'est sûr je me sens plus aimée par elles. J'ai retrouvé mes deux confidentes que j'avais quand j'étais adolescente. Je peux vraiment tout leur raconter et je ne me sens pas jugée. »

Int : « **Vous êtes en train de revivre une relation très intime avec vos deux sœurs au point de pouvoir tout leur raconter sans être jugée.** (Validation) **Qu'est-ce que ces changements ont comme effet sur la relation avec votre famille ? »** (Question des effets sur la relation des exemples)

CI : « Ben, j'ai cessé de me plaindre et de pleurer à la maison avec mon mari. Quand j'ai un trac, j'en parle avec une de mes sœurs et je n'ai plus rien sur le cœur quand j'arrive à la maison. »

Int : « **En vous confiant à vos sœurs, vous pouvez vous vider le cœur et vous êtes plus joyeuse à la maison.** (Validation) **Qu'est-ce que cela a changé pour votre mari ? »** (Question des effets sur la relation des exemples)

CI : « C'est sûr que c'était très dur pour lui d'endurer mon problème d'alcool et mon humeur dépressive. Maintenant, je le trouve plus souriant et plus détendu. Il est plus gentil avec moi. »

Int : « **Qu'est-ce que cela change pour vous que votre mari soit plus souriant, plus détendu et plus gentil ? »** (Question des effets sur la relation des exemples)

CI : « Je vois bien qu'il est un mari pas ordinaire, qu'il m'aime pour avoir tout enduré cela. Je le remercie pour tout ce qu'il a fait et j'essaie de lui faire plaisir. »

Int : « **Depuis 2 semaines, je n'exagère pas en disant que vous vivez une renaissance dans votre vie et dans vos relations avec votre mari, vos enfants et vos sœurs. Vous vous sentez aimée par eux et expérimenté une nouvelle relation comme jamais auparavant. En plus, vous avez une nouvelle relation avec vous-même, vous êtes plus sereine et vous avez un discours plus positif envers vous-même.** (Validation résumé) **Je**

suis curieux de savoir comment vous vous y êtes prise pour amorcer ces changements et renaître comme vous dites ? » (Question de stratégie sur les exemples)

Cl : « Ben, je sais pas. Je suis restée deux jours à l'hôpital, j'ai bien failli mourir. Quand j'ai vu la façon que ma famille et mes sœurs m'ont parlé à l'hôpital, j'ai bien vu que j'avais fait une grosse connerie. Je me suis dit : Il faut que je me rattrape et que je répare ce que je leur ai fait subir. »

Int : « **Ainsi, en voyant l'amour que vous avez reçu à l'hôpital, vous avez décidé de changer votre vie et de réparer vos relations.** (Validation) **Quelle la première chose que vous avez faite pour changer votre vie et réparer vos relations ? »** (Question de stratégie sur les exemples)

Cl : « Comme proposé par A.A., j'ai fait amende honorable. J'ai pleuré longuement durant la première nuit à l'hôpital. Le lendemain, je me suis excusée après de mon mari, de mes deux filles et de mes sœurs. Au lieu de faire des promesses, j'ai pris la responsabilité de mon problème d'alcool et j'ai demandé à mon mari de sortir tout alcool de la maison. C'est la première fois que je faisais cela. »

Int : « **Pour amorcer tous ces changements, vous avez fait des choses différentes, vous avez fait amende honorable auprès de vos proches, vous avez fait sortir l'alcool de la maison.** (Validation) **Qu'est-ce qui vous a aidé à faire amende honorable et à prendre responsabilité du problème d'alcool ? »** (Question de stratégie sur les exemples)

Cl : « Je sais pas. Faire amende honorable n'a pas été dur. Je sais que je fais souffrir ma famille depuis longtemps. Mais, décider d'arrêter de boire pour de bon, c'est la vraie première fois que je le fais. Je gardais toujours la porte ouverte de reprendre l'alcool. Je pense que c'est l'amour que j'ai reçu à l'hôpital qui m'a aidée. J'avais toujours une petite voix qui me disait que je ne suis pas aimée. Là, j'ai l'impression que j'ai tassé cette petite voix. »

Int : « **Ainsi, recevoir cet amour a fait une différence pour tasser cette petite voix qui vous incitait à boire.** (Validation) **Comment avez-vous été capable de voir l'amour de votre famille et de tasser cette petite voix ? »** (Question de stratégie sur les exemples)

Cl : « Ben, ce n'était pas si dur parce que c'était clair que ma famille m'aimait. Ils pleuraient tous et me collaient tout le temps à l'hôpital. »

Int : « **Ainsi, voir cette preuve d'amour de la part de votre famille vous a aidé à tasser cette petite voix et à entreprendre tous ces changements.** (Validation) **Quoi d'autre avez-vous fait pour maintenir ces changements depuis 2 semaines ? »** (Question de stratégie sur les exemples)

Cl : « Ben, à chaque jour, dès le matin, j'apprécie la famille et le soutien que je reçois. Je remercie ma famille. Je veux leur montrer qu'ils sont importants pour moi. Je ne faisais pas ça avant. »

Int : « **Comment expliquez-vous que vous êtes capable d'apprécier l'amour et le soutien de votre famille et de leur montrer qu'ils sont importants pour vous ? »** (Question de stratégie sur les exemples)

Cl : « Je me rappelle l'amour que j'ai reçu d'eux à l'hôpital plusieurs fois par jour. Cela m'aide à recevoir leur amour et à leur redonner. »

Int : « **Vous rappeler ces moments d'amour reçus à l'hôpital fait toute la différence pour recevoir et redonner cet amour à votre famille.** (Validation) **Comment votre famille expliquerait tous les changements qu'ils ont notés chez vous depuis 2 semaines ? »** (Question relationnelle de stratégie sur les exemples)

Cl : « Je sais pas. Mon mari dirait peut-être que j'ai arrêté de me plaindre. J'ai commencé à voir les choses différemment. »

Int : « **Qu'est-ce que votre mari dirait que vous voyez de différent qui explique vos changements ? »** (Question relationnelle de stratégie sur les exemples)

Cl : « Ben, je pense qu'il dirait que je suis plus optimiste, je vois le verre à moitié plein au lieu d'à moitié vide. »

Int : « **En quoi cela vous aide de voir le verre à moitié plein, selon votre mari ? »** (Question relationnelle de stratégie sur les exemples)

Cl : « *Au lieu de me plaindre, je suis plus joyeuse. J'apprécie plus la vie et ce qui m'arrive. Actuellement, j'ai vraiment l'impression que je suis remplie d'amour et de joie.* »

Int : « **Selon vous, quelles qualités chez vous ont permis tous ces changements importants survenus depuis semaines ?** » (Question d'identité sur les exemples)

Cl : « *Ouais, je sais pas. Je n'ai pas beaucoup de qualités.* »

Int : « **Quelles qualités votre famille diraient qui vous ont aidé à effectuer tous ces changements importants au point de vous sentir remplie d'amour et de joie ?** » (Question relationnelle d'identité sur les exemples)

Cl : « *Peut-être que mes sœurs diraient que je suis généreuse.* »

Int : « **En quoi le fait d'être généreuse vous a aidé pour effectuer ces changements ?** » (Question d'identité sur les exemples)

Cl : « *Ben, quand je reçois de l'amour, j'ai envie d'en redonner le double.* »

Int : « **Ainsi, la générosité vous a aidé à démontrer encore plus d'amour à votre famille.** (Validation) **Quelle autre qualité vos sœurs diraient qui ont été utiles dans ces changements ?** » (Question relationnelle d'identité sur les exemples)

Cl : « *Je sais pas. Peut-être la spontanéité.* »

Int : « **Comment vos sœurs constatent que votre spontanéité vous aide ?** » (Question relationnelle d'identité sur les exemples)

Cl : « *Ben, quand ça va pas, je le dis tout de suite. Quand je ressens de l'amour, je le dis tout de suite.* »

Int : « **Quelle autre qualité votre famille voit qui vous aide depuis 2 semaines ?** » (Question relationnelle d'identité sur les exemples)

Cl : « *C'est gênant de parler de mes qualités ! Peut-être que mon mari dirait que je suis affectueuse et colleuse.* »

Int : « **Quand avez-vous pris conscience de ces qualités : la générosité, la spontanéité et le côté affectueux ?** » (Question d'identité sur les exemples)

Cl : « *J'ai toujours été comme ça !* »

Int : « **Ces qualités font partie de vous depuis toujours.** (Validation) **Qui et depuis quand a reconnu ces qualités chez vous ?** » (Question d'identité sur les exemples)

Cl : « *Mes sœurs sûrement ! Je pense bien qu'à 4-5 ans, elles voyaient ces qualités.* »

Int : « **Qui d'autre vous reconnaît ces qualités ?** » (Question d'identité sur les exemples)

Cl : « *Sûrement mon mari, mais il me trouve trop colleuse. Probablement mes enfants. Ma mère aussi. Peut-être aussi une bonne amie que je vois pas souvent.* »

Int : « **Ces qualités sont reconnues par plusieurs de vos proches.** (Validation) **Dans quelles situations ces qualités sont les plus remarquées par eux ?** » (Question relationnelle d'identité sur les exemples)

Cl : « *Ces temps-ci, c'est tout le temps ! Je suis colleuse avec tout le monde. Je vous le dis, je suis remplie d'amour !* »

Int : « **Que diraient vos proches au sujet de ces qualités ?** » (Question relationnelle d'identité sur les exemples)

Cl : « *Ils diraient sûrement que c'est agréable d'être en ma compagnie, que je suis joyeuse et facile à vivre. Ma sœur Berthe m'a dit qu'elle me trouve extraordinaire de joie de vivre et de calme !* »

Cette conversation s'est poursuivie encore une vingtaine de minutes qui ont permis de confirmer qu'elle évaluait sa vie actuelle à 8/ 10, 10 étant la réalisation de ses plus grands espoirs. Puisqu'elle estimait avoir confiance de poursuivre ces changements à 9/ 10, aucune rencontre ultérieure n'a été fixée.

Comme vous le notez, cette conversation illustre à merveille la façon de questionner les exemples. Habituellement, la description du futur préféré se fait durant la première rencontre. Comme cette dame vivait déjà son futur préféré depuis 2 semaines, il a été possible de questionner les exemples immédiatement. Ce qu'il faut retenir, c'est la persévérance de

l'intervenant de continuer à poser la question « **Quoi d'autre ?** » pour obtenir de plus en plus de signes de présence d'exemples, de plus en plus d'observation d'impact sur les relations, de plus en plus de stratégies reconnues et de plus en plus de qualités. Vous avez pu également noter l'importance de la validation et du regard positif de l'intervenant qui alimente constamment le discours positif et néglige le discours le problème.

Au fur et à mesure que la conversation avance, cette dame réalise qu'elle y est pour quelque chose dans les changements qui se sont produits. En outre, durant la séance, elle vit une forte expérience associée à la présence de ses plus grands espoirs, ce qui peut l'inciter à poursuivre ses efforts au sortir de la rencontre. D'ailleurs, à cette étape, une question aurait pu être posée pour l'encourager à le faire : « **Supposons que vous décidiez d'utiliser davantage ces qualités durant la prochaine semaine, qu'est-ce que vous (ou votre famille) remarqueriez de différent ?** »

Conclusion.

Les questions sur les exemples représentent un outil essentiel de l'ABOS, version 2.0 pour installer une atmosphère propice à une conversation dans la pièce nommée « Galerie des exemples » par Iverson⁴. Les questions pour entretenir une longue conversation à chacune des rencontres suivant la description du futur préféré sont multiples. Elles ressemblent à celles présentées pour la description du futur préféré car elles se tournent d'abord vers ce que note le client, puis les proches ainsi que les effets sur les relations. Par la suite, elles sont semblables à celles portant sur les compétences avec des questions sur les stratégies et sur l'identité. Plusieurs exemples de questions vous ont été proposés pour maintenir la personne dans cet espace et faire en sorte qu'elle choisisse d'étendre cette expérience à sa vie quotidienne. Comme à l'habitude, l'intervenant doit demeurer persévérant et éviter de mettre toute forme de pression sur la personne pour passer à l'action. C'est ce grand respect pour la liberté de l'individu qui caractérise la version 2.0 et qui explique en partie sa grande brièveté.

Références

1. Gros-Louis, Y. (2019) **L'ABOS, version 2.0 : S'intéresser aux compétences du client : voir ce dernier à son meilleur.** L'Art du Possible. Vol 6, no 3.
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. Berg, I.K. & Dolan, Y. **Récits de solutions.** Bruxelles : Satas, 2002.
6. O'Hanlon, W.H. & Weiner-Davis, M. **L'orientation vers les solutions : Une approche nouvelle en psychothérapie.** Bruxelles : Satas, 1995.
7. Gros-Louis, Y. (2018) **Approche brève orientée vers les solutions 2.0** L'Art du Possible. Vol 5, no 2.
8. 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.
9. Miller, S.D., Duncan, B. L. & Hubble, M. A. (1997) **Escape from Babel.** New-York : Norton.
10. Weiner-Davis, M., De Shazer, S. & Gingerich, W. (1987) **Using Pretreatment Change to Construct a Therapeutic Solution : an Explanatory Study.** Journal of Marital and Family Therapy, 13(4) : 359-363.

Le coin des lecteurs

Question de Jean-François : « *Je suis psychoéducateur et travaille dans une école secondaire. La plupart du temps, je vois les étudiants lors de rencontres fortuites et spontanées qui peuvent durer 30 minutes au maximum. Souvent, je ne les revois pas par la suite. Il m'est donc difficile d'appliquer l'approche dans mon cadre de travail car je n'ai pas le temps de poser la question miracle et, par la suite, de trouver des exceptions. Comment est-il possible d'utiliser l'approche dans mon contexte de travail ?* »

Merci Jean-François pour cette question! Oui, il est possible et même très pertinent d'utiliser l'ABOS dans un contexte de travail où les rencontres sont très courtes. L'extrait de ce numéro-ci peut te donner un exemple de ce qu'il est possible de faire avec une élève qui rapporte une

amélioration de sa situation ou avec laquelle il est possible d'en trouver. Évidemment, il faut alors diminuer la durée du questionnement et faire le processus en partie.

Si ce n'est pas possible de trouver des exemples rapidement, il importe d'abord de commencer une telle rencontre avec la question des plus grands espoirs : « **Quels sont vos plus grands espoirs pour notre rencontre (ou les 20 minutes dont nous disposons)?** » Ensuite quelques questions sur les différences pour trouver un espoir significatif : « **Supposons que cela (ce qui a été nommé par le client) arrive, quelle différence cela fera-t-il pour vous?** » Je te réfère, à ce sujet, au numéro de L'art du possible de janvier 2019.

Donc, l'étape de bien cibler un plus grand espoir peut demander 3 à 5 minutes. Par la suite, comme tu n'as pas le temps d'aller vers une longue description du futur préféré, j'irais directement à la recherche d'exemples comme dans l'extrait présent dans ce numéro. Voici le genre de question à poser à ce moment : « **Je suis curieux de savoir quelle est la dernière fois où vous avez vécu quelque chose qui ressemble à cela (le plus grand espoir qui a été nommé)?** » Comme tu n'as pas le temps de discuter de cinq exemples, je me contenterais d'en rechercher un autre: « **A quel autre moment avez-vous vécu quelque chose qui ressemble à cela?** » Ensuite, faire une brève vérification de chaque succès pour s'assurer qu'il soit connecté au plus grand espoir : « **En quoi ce moment ressemble à votre plus grand espoir? ou Qu'est-ce que cela a changé pour vous d'avoir vécu ce moment?** »

A ce moment, je choisirais l'exemple le plus significatif associé au plus grand espoir et je le questionnerais le restant de la séance, soit 10 à 15 minutes. Je diviserais le questionnement en 3 zones. Ce numéro vous propose une foule de questions dans chacune des zones.

1. **ce que la personne a noté, ce que les autres ont noté à ce moment et les effets sur les relations**

2. **les questions de stratégies sur l'exemple**

3. **les questions d'identité sur l'exemple**

Pour chacune de ces zones, je me contenterais du temps disponible en temps égal. Si le temps est encore plus limité, tu pourrais te concentrer sur une seule zone en particulier, soit les notations, soit les questions de stratégies, soit les questions d'identité. Je terminerais avec une question sur l'impact d'utiliser davantage la qualité : « **Supposons que vous décidiez d'utiliser davantage cette qualité (cette stratégie ou ce comportement) durant la prochaine semaine, qu'est-ce que vous remarqueriez ? (Qu'est-ce que remarquerait votre famille de différent chez vous ?)** »

Une autre option serait, après l'identification des plus grands espoirs, d'utiliser les questions à échelle. D'abord, faire situer l'élève sur une échelle : « **10 étant la pleine réalisation de vos plus espoirs et 1 le contraire, où vous situez-vous sur cette échelle de 1 à 10 ?** »

Ensuite, faire détailler les 3 zones avec les questions à échelle :

1. Ce que vous notez, ce que les autres notent et les effets sur les relations d'être à ce niveau

2. Les questions sur les stratégies qui ont permis d'être à ce niveau

3. Les questions d'identité qui ont permis d'être à ce niveau

Terminer de deux façons : « **Qu'est-ce qui se passerait si vous faisiez davantage usage de cette qualité cette semaine?** ou **Qu'est-ce qui serait différent si votre semaine était à N+1?** »

Si ces options ne fonctionnent pas parce que le jeune est en crise, il peut être nécessaire aussi d'employer les **questions d'adaptation**. Ces questions s'intéressent à la façon dont la personne fonctionne malgré un problème très envahissant. Voici quelques exemples de telles questions :

« **Je suis curieux de savoir ce que vous faites à chaque jour pour continuer à venir à l'école (à étudier et fonctionner à l'école, à vous forcer de vous lever à chaque matin, à**

faire en sorte que les choses ne s'aggravent davantage) malgré tout ce qui vous est arrivé? »

« Qui d'autre pourrait répondre à ces questions ? »

« Quoi d'autre ? »

Évidemment, ces options vont générer une expérience moins forte chez l'élève. Cependant, la conversation porte uniquement sur les aspects associés aux plus grands espoirs de la personne durant 20-25 minutes et la personne est placée à son meilleur. J'estime que ce temps, quand il est bien utilisé, peut suffire à ce que l'élève ait envie de reproduire ce qui s'est produit durant la rencontre. Pour s'en assurer, il suffit de demander : **« Quel effet à cette discussion sur la façon de voir la résolution de vos difficultés? »** Si la rencontre n'apporte les résultats escomptés, l'élève peut avoir trouvé l'expérience si agréable qu'il revienne te voir et passer une autre 25 minute dans cet espace. J'espère avoir démontré qu'il est possible et même souhaitable d'utiliser l'ABOS dans ton contexte de travail particulier. Je t'invite à expérimenter l'ABOS avec ta clientèle et bon succès!

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

Prochaines formations du Centre Psycho-Solutions Printemps 2020

[Accédez directement à la page web](#)

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

Québec : 16 et 17 avril 2020

Montréal : 23 et 24 avril 2020

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

Québec : 29 avril 2020

Montréal : 6 mai 2020

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

Québec : 30 avril et 1 mai 2020

Montréal : 7 et 8 mai 2020

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

Québec : 14 et 15 mai 2020

Montréal : 21 et 22 mai 2020

**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

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