



Yves Gros-Louis, psychologue

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

Titre de la formation :

Approche brève orientée vers les solutions / formation de base

Problématique : Les services de santé mentale publics, privés ou communautaires se tournent de plus en plus vers des approches d'intervention à court terme en raison de la restriction des budgets disponibles mais aussi en raison de la demande de la clientèle qui recherche de services brefs et efficaces. Par ailleurs, les intervenants s'intéressent de plus en plus vers des approches à court terme et des méthodes qui favorisent la qualité du lien thérapeutique ainsi que la contribution des clients au changement, qui sont les deux facteurs les plus importants du succès de l'intervention selon la recherche.

Besoins : L'intervenant doit pouvoir compter sur une approche qui répond à ces divers besoins. En misant principalement sur la motivation, les objectifs et les solutions de clients, l'approche brève orientée vers les solutions donne beaucoup de pouvoir au client. En outre, par sa vision collaboratrice et positive, elle crée une qualité d'alliance qui favorise l'engagement et réduit la durée de l'intervention.

Formateur : Le formateur est psychologue et il agit comme psychothérapeute depuis 1980 auprès d'une clientèle adolescente, adulte, conjugale et familiale. Une forte partie de sa clientèle comprend des problèmes de dépendance ainsi que des personnes des Premières Nations. De plus, il pratique l'approche brève orientée vers les solutions depuis 1994. Il agit comme superviseur, formateur et conférencier sur cette approche et d'autres approches collaboratrices depuis 1996.

Clientèle : Intervenants intéressés aux approches positives et collaboratrices à court terme comme l'approche brève orientée vers les solutions. Les participants seront témoin de deux démonstrations du formateur et auront quatre occasions de pratiquer divers outils présentés au cours des deux jours à partir de leurs situations cliniques. Groupe limité à 25 personnes.

Durée de la formation : 12 heures sur 2 jours. Les deux jours sont des exposés théoriques agrémentés de questions des participants, de démonstrations et de pratiques en sous groupes de 3 participants. Cette activité sera reconnue pour une durée de 12 heures aux fins de la formation continue en intervention. Une attestation de participation sera remise à chaque participant à la fin des deux jours.

Objectifs :

1. Situer l'approche brève orientée vers les solutions dans le courant des approches à court terme et sa validité empirique ;
2. Expliquer l'art de fixer des objectifs de qualité avec le client et de créer une alliance de qualité avec les trois types de relation d'aide : acheteur, demandeur et visiteur ;

3. Identifier les attitudes et les outils développés par l'approche pour définir l'objectif, pour trouver les solutions et les compétences du client et pour le faire avancer vers le changement désiré ;
4. Préciser les diverses étapes d'une séance orientée vers les solutions avec les trois types de relation d'aide ;
5. Expérimenter et mettre en pratique les outils de l'approche.

Préalables : Avoir une charge de clients en intervention. Accepter de faire des pratiques en sous-groupes.

Contenu :

1. Fondements de l'approche
 - 1.1 Bref historique et auteurs principaux (de Shazer, S., 1996 ; de Shazer, S. et al., 2002)
 - 1.2 Support empirique de l'approche (Franklin, C, et al., 2012 ; Macdonald, A., 2111)
 - 1.3 Hypothèses fondamentales de l'approche versus les approches traditionnelles (de Shazer, S., 1996 ; de Shazer, S., 1999 a ; de Shazer, S., 1999 b ; de Shazer, S., 2002 ; Cabié, M.-C. & Isebaert, L., 1997)
 - 1.4 Trois règles de base du fondateur de l'approche (de Shazer, S., 1996)
2. Attitudes de base de l'approche
 - 2.1 Ne pas savoir ou un pas derrière (Berg, I.-K. & Dolan, Y., 2002 ; Berg, I.-K., 1996)
 - 2.2 Le client comme expert (Duncan, B. L. & Miller, S. D., 2003)
 - 2.3 Le client est toujours motivé (de Shazer, S., 1999 a)
 - 2.4 L'accent sur les forces (DeLong & Berg, I.K., 2003)
 - 2.5 Foi dans le client (Furman, B. & Ahola, T., 1992)
 - 2.6 Validation orientée vers les solutions (Quick, E. K., 2012)
 - 2.7 Exercice 2 à 2 sur l'attitude ne pas savoir
3. Les trois types de relation d'aide (ou de collaboration) selon l'approche (de Shazer, S., 1996)
 - 3.1 La relation de type acheteur
 - 3.2 La relation de type demandeur
 - 3.3 La relation de type visiteur
4. Questions d'objectifs (Berg, I.-K. & Miller, S.-D., 1998 ; Walter, J.-L. & Peller, J.-E., 1992)
 - 4.1 Trouver un objectif pertinent pour le client
 - 4.2 Rendre l'objectif concret, observable, « vidéo »
 - 4.3 Formuler l'objectif de façon positive
 - 4.4 Décrire les premières étapes de l'objectif
 - 4.5 S'assurer que l'objectif est sous le pouvoir du client
 - 4.6 Recadrer l'objectif comme exigeant de travailler fort
 - 4.7 Démonstration par le formateur sur validation et les questions d'objectif
5. La question « miracle » (de Shazer, S., 1999 a ; Berg, I.-K., 1996)
 - 5.1 La question classique
 - 5.2 Attitudes pour la poser
 - 5.3 S'assurer que le client répondre selon des objectifs de qualité
 - 5.4 Quoi faire en situation de couple, quand ça ne marche pas
 - 5.5 Variantes de la question « miracle » (Dolan, Y.-M., 1996)
 - 5.6 Exercice en grand groupe sur la validation et les questions d'objectif
6. Questions sur les exceptions (de Shazer, S., 1996 ; Berg, I.-K., 1996)

- 6.1 Exceptions de non problème ou de problème partiel
 - 6.1.1 Langage et attitudes pour découvrir des variations dans le problème
 - 6.1.2 Détailler et inciter à répéter l'exception
 - 6.1.3 Quand utiliser ces questions
- 6.2 Exceptions prétraitement
 - 6.2.1 Résultats de recherche et utilité de ces questions
 - 6.2.2 Attitudes et langage pour utiliser ces questions
 - 6.2.3 Quand utiliser ces questions
- 6.3 Exceptions vers le miracle
 - 6.3.1 Langage et attitudes pour trouver des exceptions
 - 6.3.2 Détailler une exception
 - 6.3.3 Encourager à répéter l'exception
 - 6.3.4 Quand utiliser ces questions
- 6.4 Exceptions inter séances
 - 6.4.1 Résultats de recherche et utilité de ces questions
 - 6.4.2 Attitudes et langage pour utiliser ces questions
 - 6.4.3 Quand utiliser ces questions
- 6.5 Questions d'adaptation (Ratner, H., George, e. & Iveson, C., 2012)
 - 6.5.1 Exceptions avec des « cas lourds » ou en crise
 - 6.5.2 Attitudes et langage pour utiliser ces questions
 - 6.5.3 Exemples concrets de questions
- 6.6 Développer les exceptions (Walter, J.-L. & Peller, J.-E., 2000)
 - 6.6.1 Vérifier l'écologie de l'exception
 - 6.6.2 Découvrir la recette du succès
 - 6.6.3 Pour répéter le succès
 - 6.6.4 Exercice en groupe de 5 sur la validation et les questions d'objectif
- 7. Questions d'échelle (de Shazer, S., 1996 ; Berg, I.-K., 1996)
 - 7.1 Usage original de cette question par l'approche
 - 7.2 Stratégies pour préparer le prochain pas vers l'objectif
 - 7.3 Conseils pour bien employer cette question
 - 7.4 Utilisation variée de la question d'échelle
- 8. Questions sur les différences (Dolan, Y.-M. & Pichot, T., 2010 ; Bannink, F., 2010)
 - 8.1 Utilité de ces questions
 - 8.2 Exemples concerts
 - 8.3 Attitudes à adopter
- 9. Questions relationnelles (Berg, I.-K. & Kelly, S., 2001)
 - 9.1 Utilité de ces questions
 - 9.2 Exemples concerts
 - 9.3 Attitudes à adopter
- 10. Étapes d'une séance individuelle (Dolan, Y.-M. & Pichot, T., 2010)
 - 10.1 Étape de l'alliance et du but dans une relation de type visiteur
 - 10.2 Démonstration par le formateur de l'alliance dans une relation de type visiteur
 - 10.3 Exercice en équipe de 5 sur l'alliance dans une relation de type visiteur
 - 10.4 Étape de l'alliance et du but dans une relation de type demandeur désespéré
 - 10.5 Exercice en équipe de 5 sur l'alliance dans une relation de type demandeur désespéré
 - 10.6 Étape de l'alliance et du but dans une relation de type demandeur plaignant
 - 10.7 Étape du Changement dans une relation de type visiteur avec ses différences avec es autres types de relation

11. Langage « solution » (O'Hanlon, W.-H. & Weiner-Davis, M., 1995 ; de Shazer, S., 1996 ; de Shazer, S., 1999 a ; de Shazer, S., 1999 b ; Connie, E. & Metcalf, L., 2009)
 - 11.1 Importance du langage en intervention
 - 11.2 Stratégies de langage lors de la validation
 - 11.2.1 Choisir des mots offrant des possibilités de changement
 - 11.2.2 Remplacer les mots limitant les possibilités
 - 11.2.3 Offrir des recadrages
 - 11.2.4 Complimenter
 - 11.3 Stratégies de langage lors des questions
 - 11.3.1 Les présuppositions
 - 11.3.2 Stratégies d'« empowering » du client
 - 11.3.3 Utilisation des compétences du client (Bannink, F., 2010)
 - 11.3.4 Utilisation de la résilience du client
12. Prescription de tâches (Nelson, T. S. (eds.), 2010 ; Berg, I.-K., 1996 ; de Shazer, S., 1996 ; de Shazer, S., 1999 a ; de Shazer, S., 1999 b)
 - 12.1 Importance des tâches
 - 12.2 Tâches invariantes
 - 12.3 Tâches pour stimuler des exceptions
 - 12.4 Tâches pour créer des exceptions
 - 12.5 Tâches en situation de crise
 - 12.6 Tâches dans une situation de choix
 - 12.7 Tâches en thérapie conjugale ou familiale
13. Deuxième entrevue et suivante (Berg, I.-K., 1996 ; de Shazer, S., 1996 ; de Shazer, S., 1999 a ; de Shazer, S., 1999 b)
 - 13.1 Questions et attitudes en débutant chaque rencontre
 - 13.2 Quoi faire quand le client rapporte des exceptions
 - 13.3 Quoi faire quand le client ne trouve aucune exception
 - 13.4 Quoi faire quand le client rapporte se détériorer
 - 13.5 Quoi faire si le client ne s'améliore pas après 3 ou 4 rencontres
 - 13.6 Quand et comment mettre fin à la psychothérapie
 - 13.7 Quoi faire en cas de rechute (Berg, I.-K., 1996)
14. Version abrégée de l'approche (Ratner, H., George, e. & Iveson, C., 2012); exercice d'intégration
15. Bibliographie

Méthode et stratégie pédagogique : L'exposé théorique est accompagné d'un cahier exhaustif de 50 pages remis à chaque participant ; beaucoup de place est laissé aux questions des participants. L'activité est ponctuée à chaque jour d'une démonstration par le formateur avec un participant volontaire et de deux exercices en sous-groupes de trois personnes pour pratiquer divers outils proposés. Ces exercices pratiques durent entre 20 et 30 minutes ; le formateur supervise les pratiques et revient en grand groupe sur chaque exercice.

Attestation : Une attestation accréditée de participation est remise à chaque participant en mentionnant son nombre d'heures de participation réelle.

Références :

- ANDERSON, H.** Conversation, language, and possibilities: a postmodern approach to therapy. New York: Basic Books, 1997.
- BANNINK, F.** 1001 Solution-Focused Questions: Handbook for Solution-Focused Interviewing. New-York : Norton, 2010.
- BERG, I.-K.** Services axés sur la famille, Saint-Hyacinthe : Edisem, 1996.
- BERG, I.-K. & MILLER, S.-D.** L'alcool une approche centrée sur la solution, Bruxelles : Satas, 1998.
- BERG, I.-K. & KELLY, S.** Des solutions à inventer dans les services à l'enfance, St-Hyacinthe : Edisem, 2001.
- BERG, I.-K. & DOLAN, Y.** Récits de solution, Bruxelles : Satas, 2002.
- BORTOLINO, B., KIENER, M., & PATTERSON, R.** The Therapist's Notebook on Strengths and Solution-Based Therapies: Homework, Handouts, and Activities. New-York : Routledge, 2009.
- CABIÉ, M.-C. & ISEBAERT, L.** Pour une thérapie brève, Ramonville : Erès, 1997.
- CONNIE, E. & METCALF, L.** The Art of Solution Focused Therapy. New-York : Springer, 2009.
- DeLONG & BERG, I.K.** De l'entretien à la solution, Bruxelles : Satas, 2003.
- DE SHAZER, S.** Différence - Changement et thérapie brève, Bruxelles : Satas, 1996.
- DE SHAZER, S.** Les mots étaient à l'origine magiques, Bruxelles : Satas, 1999.
- DE SHAZER, S.** Clés et solutions en thérapie brève, Bruxelles : Satas, 1999.
- DE SHAZER, S.** Explorer les solutions en thérapie brève, Bruxelles : Satas, 2002.
- De SHAZER S., DOLAN Y., KORMAN H., TREPPER T., McCOLLUM E., BERG** Au-delà des miracles. Un état des lieux de la thérapie brève solutionniste. Bruxelles : Satas, 2007.
- DOLAN, Y.-M.** Guérir de l'abus sexuel et revivre, Bruxelles : Satas, 1996.
- DOLAN, Y.-M. & PICHOT, T.** La thérapie brève centré sur la solutions dans les services médico-sociaux, Bruxelles : Satas, 2010.
- DUNCAN, B. L., HUBBLE, M. A. & MILLER, S. D.** Psychotherapy with Impossible Cases, New-York : Norton. 1999.
- DUNCAN, B. L. & MILLER, S. D.** Le client, héros de la thérapie, Bruxelles : Satas, 2003.
- FRANKLIN, C, TREPPER, T. S., McCOLLUM, E. E., & GINGERICH, W. J.** Solution-Focused Brief Therapy: A Handbook of Evidence-Based Practice, New-York : Oxford, 2012.
- FURMAN, B. & AHOLA, T.** Solution Talk : Hosting Therapeutic Conversations, New-York : Norton, 1992.
- MacDONALD, A.** Solution-Focused Therapy: Theory, Research & Practice. London : Sage, 2011.
- MILLER, S. D., DUNCAN, B. L. & HUBBLE, M. A.** Pour en finir avec Babel : à la recherche d'un langage unificateur, St-Hyacinthe : Edisem, 2001.
- NELSON, T. S. (Eds.)** Doing Something Different: Solution-Focused Brief Therapy Practices. New-York : Routledge, 2010.
- O'HANLON, W.-H. & WEINER-DAVIS, M.** L'orientation vers les solutions - Une approche nouvelle en psychothérapie, Bruxelles : Satas, 1995.
- QUICK, E. K.** Core Competencies in the Solution-Focused and Strategic Therapies: Becoming a Highly Competent Solution-Focused and Strategic Therapist. New-York : Routledge, 2012.
- RATNER, H., GEORGE, E. & IVESON, C.** Solution focused brief therapy, London:Routledge, 2012.
- WALTER, J.-L. & PELLER, J.-E.** Becoming Solution-Focused in Brief therapy, New-York : Brunner-Mazer, 1992.
- WALTER, J.-L. & PELLER, J.-E.** Recreating Brief Therapy, New-York : Norton, 2000.

Document Mise à jour : Septembre 2015