



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 des services brefs et efficaces. Par ailleurs, les psychothérapeutes 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 la psychothérapie selon la recherche.

Besoins : Le psychothérapeute 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 la psychothérapie.

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 : Psychothérapeutes 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 18 personnes.

Durée de la formation : Deux (2) jours pour un total de 12 heures.

Les deux jours comprennent 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 psychothérapie. 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 ;

2. Expliquer l'art de fixer des objectifs de qualité avec le client et créer une alliance de qualité avec les trois types de relation thérapeutique : acheteur, demandeur et visiteur ;
3. Identifier les outils développés par l'approche pour trouver les solutions et les compétences du client et pour le faire avancer vers le changement désiré ;
4. Expérimenter et mettre en pratique les outils de l'approche.

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

Contenu :

1. Fondements de l'approche
 - 1.1 Bref historique et auteurs principaux
 - 1.2 Hypothèses fondamentales de l'approche versus les approches traditionnelles
 - 1.3 Trois règles de base du fondateur de l'approche
2. Les trois types de relation thérapeutique (ou de collaboration) selon l'approche
 - 2.1 La relation de type acheteur
 - 2.2 La relation de type demandeur
 - 2.3 La relation de type visiteur
 - 2.4 Le client difficile ou résistant
3. Amplifier l'étincelle de motivation dans une relation de type visiteur et demandeur
 - 3.1 Attitudes de base pour installer la collaboration
 - 3.2 Stratégies pour amplifier la motivation dans une relation de type visiteur
 - 3.3 Stratégies pour amplifier la motivation dans une relation de type demandeur désespéré
 - 3.4 Stratégies pour amplifier la motivation dans une relation de type demandeur plaignant
4. Formuler des objectifs de grande qualité
 - 4.1 Trouver un objectif pertinent pour le client
 - 4.2 Rendre l'objectif concret et spécifique
 - 4.3 Rendre l'objectif en termes « vidéo »
 - 4.4 Formuler l'objectif de façon positive
 - 4.5 Décrire les premières étapes de l'objectif
 - 4.6 S'assurer que l'objectif est sous le pouvoir du client
 - 4.7 Recadrer l'objectif comme exigeant de travailler fort
5. La question « miracle »
 - 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 »
6. Recherche d'exceptions
 - 6.1 Mini-miracles
 - 6.1.1 Langage et attitudes pour trouver des exceptions
 - 6.1.2 Détailler une exception
 - 6.1.3 Encourager à répéter l'exception
 - 6.2 Moments de non problème ou de problème partiel

- 6.2.1 Langage et attitudes pour découvrir des variations dans le problème
- 6.2.2 Détailler et inciter à répéter l'exception
- 6.3 Changements pré-traitement et inter-sessions
 - 6.3.1 Résultats de recherche et utilité de ces questions
 - 6.3.2 Attitudes et langage pour utiliser ces questions
 - 6.3.3 Quand utiliser ces questions
- 6.4 Questions d'adaptation
 - 6.4.1 Exceptions avec des « cas lourds » ou en crise
 - 6.4.2 Attitudes et langage pour utiliser ces questions
 - 6.4.3 Exemples concrets de questions
- 7. Langage « solution »
 - 7.1 Importance du langage en psychothérapie
 - 7.2 Stratégies de déconstruction du problème par le langage
 - 7.3 Stratégies de reconstruction de l'espoir et de la solution
 - 7.3.1 Les pré-suppositions
 - 7.3.2 Stratégies d'« empowering » du client
 - 7.3.3 Utilisation des compétences du client
 - 7.3.4 Utilisation de la résilience du client
- 8. Questions d'échelle
 - 8.1 Usage original de cette question par l'approche
 - 8.2 Stratégies pour préparer le prochain pas vers l'objectif
 - 8.3 Conseils pour bien employer cette question
 - 8.4 Utilisation variée de la question d'échelle
- 9. Prescription de tâches
 - 9.1 Importance des tâches
 - 9.2 Tâches passe-partout
 - 9.3 Tâches pour stimuler des exceptions
 - 9.4 Tâches pour créer des exceptions
 - 9.5 Tâches en situation de crise
 - 9.6 Tâches dans une situation de choix
 - 9.7 Tâches en thérapie conjugale ou familiale
- 10. Deuxième entrevue et suivante
 - 10.1 Questions et attitudes en débutant chaque rencontre
 - 10.2 Quoi faire quand le client rapporte des exceptions
 - 10.3 Quoi faire quand le client ne trouve aucune exception
 - 10.4 Quoi faire quand le client rapporte se détériorer
 - 10.5 Quoi faire si le client ne s'améliore pas après 3 ou 4 rencontres
 - 10.6 Quand et comment mettre fin à la psychothérapie
- 11. La rechute
 - 11.1 Attitudes face à la rechute
 - 11.2 Questions utiles pour donner un sens positif à la rechute
- 12. 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.

Bibliographie sommaire :

- 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.
- 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.
- 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.
- DeLONG & BERG, I.K.** De l'entretien à la solution, 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.
- LIPCHIK, E .** Beyond Technique in solution-focused therapy. New-York : Guilford, 2002.
- MacDONALD, A.** Solution-Focused Therapy: Theory, Research & Practice. London : Sage, 2011.
- NELSON, T. S. (Eds.)** Doing Something Different: Solution-Focused Brief Therapy Practices. New-York : Routledge, 2010.
- O'HANLON, W.-H.** Changer . Bruxelles : Satas, 2009.
- O'HANLON, W.-H. & WEINER-DAVIS, M.** L'orientation vers les solutions – Une approche nouvelle en psychothérapie, Bruxelles : Satas, 1995.
- O'HANLON, W.-H. & BEADLE, S.** Guide du thérapeute au pays du possible. Bruxelles : Satas, 1997.
- 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.
- 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.