

Thérapie Brève Centrée Solutions

'L'accompagnement centré sur les forces et les compétences
des personnes et/ou des familles'

Public concerné

Professionnels de l'accompagnement et de la relation d'aide, les professionnels du travail social et médico-social accompagnant des enfants, des adolescents, des adultes et des familles.

Objectif de la formation

L'objectif de la formation est d'aider les professionnels à orienter leur attention vers les ressources et les solutions qui existent déjà dans la vie des personnes accompagnées. Il s'agit également d'acquérir une posture coopérative et d'intégrer les techniques de questionnement pour favoriser l'émergence de ces solutions.

Objectifs pédagogique

À l'issue de la formation les professionnels seront capable de :

- Distinguer l'ensemble des problèmes et l'ensemble des solutions
- Poser des questions auto-informatives qui produisent des "discours riches"
- Explorer les exceptions au problème, les valeurs, les ressources, les forces et les compétences des personnes
- Formuler et utiliser les compliments implicites
- Repérer les progrès récents
- Nommer et amplifier les changements repérés
- Favoriser des anticipations positives (question miracle/objectif)
- Repérer les types de relation et s'y adapter
- Intégrer différents types d'intervention

Contenu

La notion d'exception

Le modèle de protection et d'autonomie.

Mécanismes de survie 'espace problème' et 'espace solutions'

La nature des relations

Caractéristiques de ces types de relation.

La notion de contrainte

Les questions centrées solutions (questions relatives aux progrès récents, questions à échelle, question miracle, questions d'adaptation etc....)

La circularité des mandats

Déroulement de la formation :

Jour 1

1) Présentation, phase d'inclusion, sur la base de "success stories".
Application par groupe de 2 personnes.

2) Les notions de protection et d'autonomie
Quitter les mécanismes de survie pour rejoindre l'espace solutions à entendre comme le repérage des compétences, les ressources, les forces des personnes

3) Le recadrage des représentations (lorsque c'est nécessaire) et le choix d'hypothèses plus favorables à l'égard des personnes.

4) Explorer les exceptions, les densifier, les épaissir.
Application en groupe

Jour 2

1) Les questions centrées sur les 'solutions' :

- questions sur l'importance du problème,
- questions sur l'espoir de changement,
- questions sur les perspectives possibles,
- questions sur les exceptions,
- questions d'adaptation ou coping questions,
- questions numériques,
- questions auto-informatives,
- questions interactives,
- questions projectives

Application en groupe :

S'entraîner à poser des questions centrées sur les solutions (avant de prendre connaissance de la grille de questions 'types' qui sera proposée en formation).

2) La nature des relations :

- 'relation de type non engagé, passant, ou visiteur'
- 'relation de type plaignant, relation de recherche'
- 'relation de type collaborateur', de consultance'
- 'relation de type client'.

Caractéristiques de ces types de relation.

Application en groupe : repérer les différents types de relation, selon les situations professionnelles rencontrées.

Clôture fin de journée.

'Mon héritage' : Un bilan de ces 2 jours, permettra a chacun de préparer son plan d'action d'ici la prochaine session de formation 'je prends, je laisse', 'les 3P Mon Premier Pas Concret'.

Jour 3

1) Investigation appréciative

Retour sur expériences réussies. Application les "4R"

2) Relation de type "plaignant" : Recadrage de la plainte comme un hommage aux valeurs de la personne accompagnée. Sera abordée les notions de responsabilité et la prise de conscience de sa propre capacité à agir sur sa vie.

3) Entretien de type "visiteur", "non engagé", "passant"

Seront abordées les notions de contrainte, d'intention positive, et l'importance de retrouver du choix, pour retrouver sens et motivation.

Application en groupe : préparer les prochains entretiens/rencontres avec les personnes accompagnées.

4) La circularité des mandats : distinguer les demandes, vœux, objectifs, besoins des personnes et de leur entourage.

Jour 4 :

1) Explorer les valeurs des personnes, renforcer leur identité positive :

- Le jeu de l'Oie (Loi) systémique auquel seront associés un questionnaire centré solutions et issu des pratiques narratives.

2) Formuler des compliments implicites en fonction des compliments sur la relation, le faire face, la compréhension, valider le choix, prise de feedback....

Application des compliments : s'entraîner à formuler des compliments indirects, sur la base d'une grille de compliments type.

Clôture de la journée : Un temps sera réservé au bilan de la formation, et à l'évaluation des participants.

Un bilan de ces 4 journées de formation permettra à chacun de préparer son plan d'action "les 3P Mon Premier Pas Concret".

Méthodes pédagogiques :

Les méthodes pédagogiques sont développées dans un document annexe

Modalité d'évaluation :

Temps de concertation en début et fin de session entre le formateur et le groupe.

Retour sur expériences

Références théoriques et pédagogiques

L'Approche Centrée sur les Solutions

L'Approche Narrative

A noter que cette formation permet d'intégrer par la suite le cursus Des pratiques Narratives que propose Hexafor, L'Approche Centrée sur les Solutions étant un pré-requis à l'Approche Narrative.