

GROUPE DE PERFECTIONNEMENT SYSTÉMIQUE
Approche Systémique Coopérative
Année 2020

Les INTERVENTIONS ORIENTÉES SOLUTIONS
L'OBJECTIF ORIENTÉ VERS LES SOLUTIONS

Quelques remarques à propos de l'objectif dans les Thérapies Brèves Centrées (ou Orientées) Solutions :

- Il est important d'aider son client à se construire une représentation, la plus réaliste et précise complète de ce qu'il souhaite atteindre. Cette représentation, si elle est suffisamment attractive, "guidera" inconsciemment les actes quotidiens vers ce résultat.
- On tiendra compte du fait que, comme la psychanalyse y a insisté, l'inconscient va vers ce qui est dit, sans tenir compte des négations
- Le thérapeute orienté solutions insistera sur les points suivants :

L'OBJECTIF en T.B.C.S. (*)
- But important pour la personne. - Intérêt personnel important dans le résultat pour le client
- Définir un début allant vers l'objectif plutôt qu'une fin.
- La présence plutôt que l'absence de quelque chose
- Concret et spécifique (c'est-à-dire défini en termes de comportements, et non seulement de ressentis)
- Contextualisé (où ? quand ? avec qui ?)
- le plus Petit pas possible (accessible).
- Réalisable par la personne (plutôt que réaliste du point de vue de l'intervenant) et accessible dans le contexte du client
- respectant les relations d'appartenance et les loyautés (visibles et invisibles)
- perçu, défini, et investi comme un " dur travail " personnel (ne serait-ce que par la remise en question de croyances ancrées)

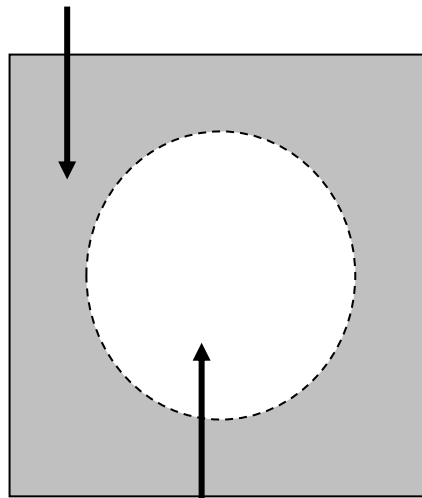
(*) d'après Steve de SHAZER.

Les Thérapies Brèves Centrées sur les Solutions.

LE CERCLE D'OBJECTIFS

D'après Louise CHARBONNEAU (Psychoéducatrice - Canada)

Ce que je ne veux pas



Ce que je veux

1^{ère} ÉTAPE : prescription de tâche (à compléter chez soi)

Demander au client de faire un cercle sur une feuille de papier

Inscrire en dehors de ce cercle tout ce dont il ne veut plus et ce qu'il ne veut surtout pas

Pour toute chose inscrite en dehors, inscrire dans le cercle une chose qu'il veut à la place (ATTENTION : ceci est différent du contraire).

donner des exemples

2^{ème} ÉTAPE (lors de la séance suivante) :

Faire dire au client ce qu'il a écrit (permet de repérer le *processus* : évitement ou recherche ? ordre des souhaits ? émotion ?...)

Faire spécifier ce qui est dans le cercle (Cf. "objectif bien formé")

& 3^{ème} ÉTAPE : Découper le cercle et jeter l'extérieur !

Coller le cercle sur une autre feuille plus grande sur laquelle on va demander à la personne d'illustrer ses objectifs (avec des dessins, des photos...)

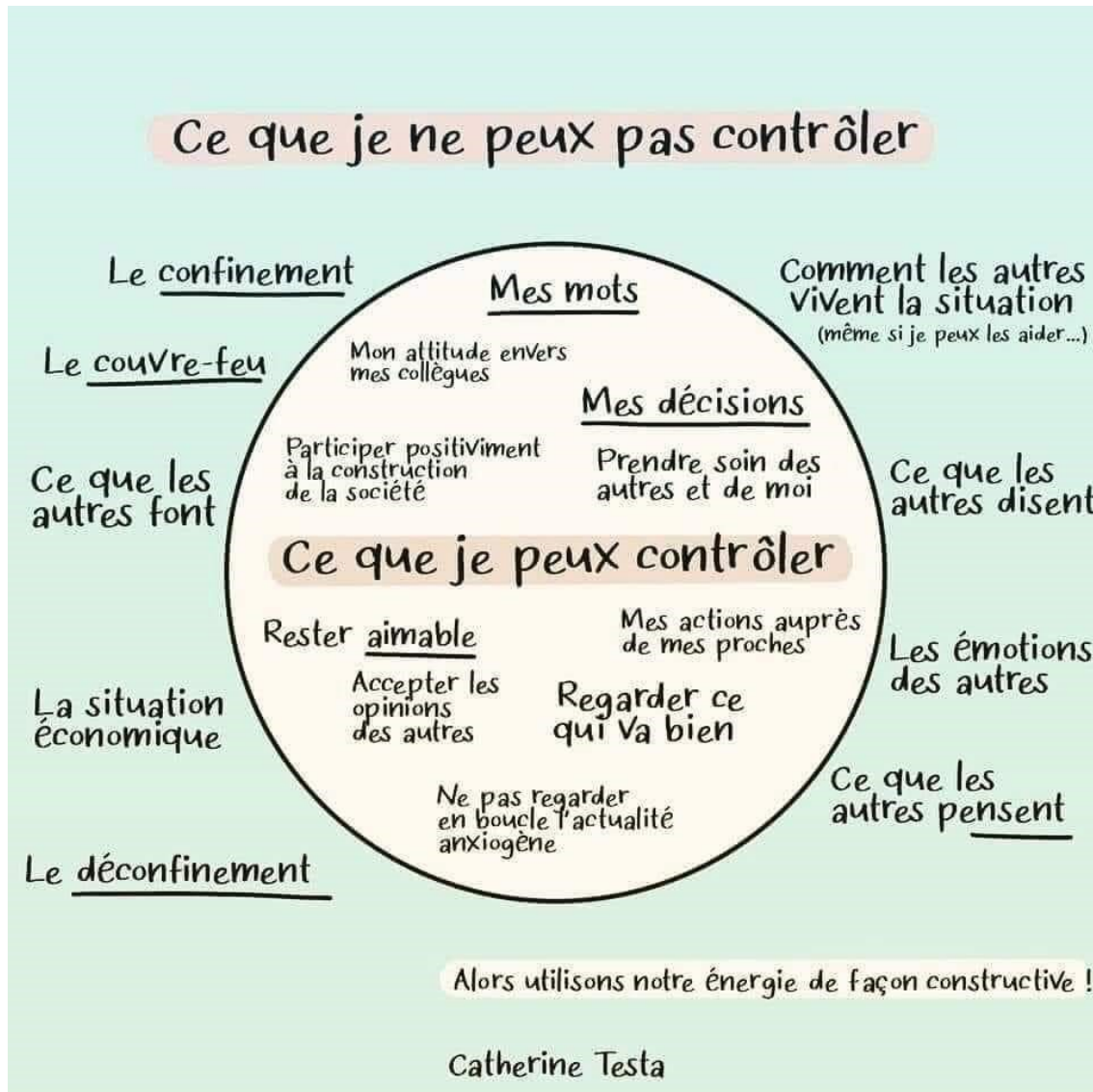
Afficher ce travail chez soi, dans un endroit où il pourra être vu facilement et fréquemment

Vérifier la congruence...

SUITE :

S'en servir pour mesurer les progrès, et adapter les objectifs au fur et à mesure

On peut rapprocher cet outil des « cercles d'influences » de Stephen Covey (1932-2012) (et dont parlent Julien Maugey et Julien Soive d'Humanitud - www.humanitud.com). Ils distinguent ce que l'on peut contrôler et ce sur quoi on n'a pas d'influence directe : par exemple, à propos du confinement lié au Covid :



Nota : S. Covey est connu pour avoir développé l'idée d'une diversité des intelligences dans son ouvrage *Les 7 habitudes de ceux qui réalisent tout ce qu'ils entreprennent*. (1989), First, 2012, thèse elle-même reprise d'Howard Gardner (1983)