

PROGRAMME DE LA FORMATION DE PRATICIEN STRATEGIQUE ET SYSTEMIQUE

Module 1 : Immersion dans le monde de Palo Alto (06 jours)

La genèse de la thérapie stratégique et systémique et le méta-modèle de l'approche (2 jours) :

La genèse de l'approche :

- Les apports de Grégory Bateson.
- Les apports de la cybernétique, de la théorie générale des systèmes, de la théorie de l'information et de la théorie des niveaux logiques.
- La double contrainte et la naissance de la thérapie familiale systémique.
- Les apports de Milton Erickson et les aspects stratégiques de l'approche.
- Le constructivisme et la non normativité de l'approche.
- Les prémisses théoriques et pragmatiques de l'approche.

Le méta-modèle de l'approche :

- La Définition des principaux concepts.
- La feuille de route et tableau de bord de l'intervenant stratégique et systémique de Palo Alto.
- Les questions du méta-modèle.
- Projection d'extraits vidéo et d'une séance vidéo complète.

Le modèle de l'approche : Procédures et techniques de traitement (04 jours) :

Les stratégies et tactiques d'intervention (2 jours)

- La marge de manœuvre de l'intervenant.
- La mise en place de la scène du traitement
- Les quatre stratégies déployées dans le cadre de l'approche.
- Illustrations par des projections vidéo et études de cas

Les fondements du questionnement stratégique (2 jours)

Le constructivisme :

- Le processus de la construction de notre réalité.
- La réalité de premier ordre et la réalité de second ordre.
- La structure de l'expérience subjective.
- La dynamique du système Perception/Réaction.
- La construction de la réalité et le rapport à soi, à l'autre et à l'environnement.
- La projection d'un film documentaire sur la construction de la réalité de second ordre.

La structure du dialogue stratégique :

- Les questions pour expliciter la vision du monde du client.
- Les questions à illusion de choix.
- Les reformulations recadrantes.
- La reformulation de synthèse pour redéfinir le problème et vendre la tâche.
- Illustrations par des projections vidéo et études de cas.

Module 2 : Le modèle d'intervention en action (06 jours)

Les logiques des tentatives de solutions de la souffrance (04 jours)

- Apprendre à repérer la logique dans laquelle les patients se trouvent piégés.
- Identifier le thème à 180° dans lequel l'intervention devra s'inscrire.
- Comment communiquer et gérer la relation en tenant compte de la position du patient et la logique des tentatives de solution.
- Recadrages, métaphores et tâches spécifiques à chaque logique.
- Illustrations par des projections vidéo et études de cas.

Gestion de la relation et traitement des émotions (02 jours)

- Créer la confiance dans l'intervention et l'intervenant.
- Évaluer et utiliser la position du patient.
- Faire des recadrages pour toucher le cœur et la raison du patient.
- Modalités de prise en charge à chaque type d'émotions (émotions de base et émotions sociales).
- Illustrations par des projections vidéo et études de cas.

Module 3 : Observation de séances vidéo (03 jours)

- Assister à des séances complètes d'accompagnement commentées par le formateur.
- Voir comment l'intervenant gère-t-il les différents types de clients et les différentes problématiques.

Module 4 : Pratiquer le modèle (06 jours)

Le déroulement de la première séance (02 jours)

- Cartographier la carte du monde du patient (questions à poser et informations fondamentales à obtenir).
- Traduire le problème en termes interactionnels.
- Rendre le problème accessible à une solution.
- Savoir communiquer et créer la relation.
- Apprendre à saisir les opportunités pendant l'entretien.
- Savoir vendre la tâche.
- Illustrations par des projections vidéo et études de cas

La gestion des séances suivantes et consolidation du changement (02 jours)

- L'évaluation des effets des tâches et déroulement des séances suivantes.
- Les enjeux de la consolidation.
- Les techniques de la consolidation.
- La conclusion de l'intervention.
- Illustrations par des projections vidéo et études de cas

La gestion des patients difficiles (02 jours)

- Repérer le plaignant ou le visiteur.
- Tactiques pour clientéliser le plaignant ou le visiteur.
- Repérer le patient saboteur.
- Tactiques pour neutraliser le patient saboteur.

Module 5 : Renforcement de vos points forts et travail sur vos difficultés (02 jours)

- Entraînement à problématiser une situation.
- Réflexion, seul ou en binôme, pour la prescription et la vente des tâches.
- Feedbacks du formateur personnalisés par participant sur les axes de progrès touchant à la relation, la communication et la stratégie.
- Chaque participant partira avec un film de ses interventions.

Module 6 : Pour pouvoir continuer au niveau maîtrise (02 jours)

Cette évaluation d'une durée d'1h30 par participant, se déroulera sur la base d'un exercice individuel construit sur mesure pour chacun en fonction des axes de progrès identifiés pendant la formation.

Seront évalués :

- **La capacité à problématiser une situation.**
- **L'aptitude à créer la relation.**
- **La capacité à faire des interventions d'opportunité.**
- **Le savoir-faire pour vendre les tâches.**

À l'issue de cette évaluation, le formateur vous indiquera si vous pouvez vous inscrire au niveau maîtrise.