

PROGRAMME DE LA FORMATION DE PRATICIEN SYSTEMIQUE ET STRATEGIQUE

Module 1 : Les fondements du modèle (08 jours)

Session 1 : L'immersion dans le modèle systémique et stratégique (2 jours) :

La genèse du modèle :

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

Le méta-modèle :

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

Session 2 : Les stratégies et techniques du changement (2 jours)

- La marge de manœuvre de l'intervenant.
- La position du client.
- La planification de l'intervention.
- Les quatre stratégies.
- Les trois techniques.
- Illustrations par des projections vidéo et études de cas.

Session 3 : Les fondements du questionnement systémique et 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.

Session 4 : Le déroulement de la première séance et Intervention sous-contrainte (2 jours)

Le déroulement de la première séance

- 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 solution.
- Illustrations par des projections vidéo et études de cas

L'intervention sous-contrainte

- Repérer le plaignant ou le visiteur.
- Tactiques pour clientéliser le plaignant ou le visiteur.
- Repérer le patient saboteur.
- Tactiques pour neutraliser le patient saboteur.
- Illustrations par des projections vidéo et études de cas.

Module 2 : Le modèle d'intervention en action (10 jours)

Session 1 : Logique d'évitement (02 jours)

- Mécanismes de fonctionnement de la logique d'évitement.
- Types de problématiques générés par la logique d'évitement.
- Apprendre à identifier les piègés, les dysfonctionnements et les problèmes générés par la logique d'évitement.
- Mettre en place une stratégie de résolution des problèmes identifiés.
- Savoir communiquer et gérer la relation dans le cadre de la logique d'évitement.
- Savoir utiliser les recadrages, les métaphores et vendre les solutions afin de provoquer le changement.
- Illustrations par des projections vidéo et études de cas.

Session 2 : Logique de contrôle (02 jours)

- Mécanismes de fonctionnement de la logique de contrôle.
- Types de problématiques générés par la logique de contrôle.
- Apprendre à identifier les pièges, les dysfonctionnements et les problèmes générés par la logique de contrôle.
- Mettre en place une stratégie de résolution des problèmes identifiés.
- Savoir communiquer et gérer la relation dans le cadre de la logique de contrôle.
- Savoir utiliser les recadrages, les métaphores et vendre les tâches afin de provoquer le changement.
- Illustrations par des projections vidéo et études de cas.

Session 3 : Logique de validation des croyances (02 jours)

- Mécanismes de fonctionnement de la logique de validation des croyances.
- Types de problématiques générés par la logique de validation des croyances.
- Apprendre à identifier les pièges, les dysfonctionnements et les problèmes générés par la logique de validation des croyances.
- Mettre en place une stratégie de résolution des problèmes identifiés.
- Savoir communiquer et gérer la relation dans le cadre de la logique de validation des croyances.
- Savoir utiliser les recadrages, les métaphores et vendre les tâches afin de provoquer le changement.
- Illustrations par des projections vidéo et études de cas.

Session 4 : Gestion de la relation et prise en charge thérapeutique 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 spécifiques à chaque type d'émotions (émotions de base et émotions sociales).
- Illustrations par des projections vidéo et études de cas.

Session 5 : Gestion de l'évolution de l'intervention 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.

Module 3 : Pratiquer le modèle (06 jours)

Session 1 : Observation de séances vidéo (02 jours)

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

Session 2 : 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 personnalisés par participant sur les axes de progrès relatifs à ses compétences relationnelles, communicationnelles et stratégiques.

Session 3 : 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.