

## PROGRAMME DE LA FORMATION DE PRATICIEN SYSTEMIQUE ET STRATEGIQUE

### Module 1 : Les fondements du modèle (06 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 :**

- L'écoute active et ses diverses dimensions.
- La calibration afin d'orienter stratégiquement l'entretien.
- 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 (12 jours)**

#### **Session 1 : 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.

### **Session 2 : 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 3 : 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 4 : 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 5 : La gestion de la relation et la 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 6 : La 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 (03 jours)**

### **Session 1 : Observation de séances vidéo et entraînement (01 jour)**

- 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 (01 jour)**

- 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.



### **Session 3 : Pour pouvoir continuer au niveau maîtrise (01 jour)**

Cette évaluation 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.