

PROGRAMME DES FONDAMENTAUX DE L'APPROCHE SYSTEMIQUE ET STRATEGIQUE

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

La genèse de l'approche :

- 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.

Module 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.

Module 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 recadrages et les métaphores pour changer la perception et préparer la vente de la tâche.
- La reformulation de synthèse pour redéfinir le problème et vendre la tâche.
- Illustrations par des projections vidéo, des jeux de rôle et études de cas.

Module 4 : Logiques de fonctionnement d'un problème et stratégies de sa résolution (03 jours)

Journée 1 : Logique d'évitement

- Les mécanismes de fonctionnement de la logique d'évitement.
- Les types de problématiques générés par la logique d'évitement.
- Apprendre à identifier des pièges, des dysfonctionnements et des problèmes générés par la logique d'évitement.
- Arrêter la stratégie à adopter pour la résolution du problème.
- Savoir communiquer et gérer la relation dans le cadre de la logique d'évitement.
- Recadrages, métaphores et tâches utilisés afin de provoquer le changement.
- Illustrations par des projections vidéo et études de cas.

Journée 2 : Logique de contrôle

- Les mécanismes de fonctionnement de la logique de contrôle.
- Les 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.
- Arrêter la stratégie à adopter pour la résolution du problème.
- Savoir communiquer et gérer la relation dans le cadre de la logique de contrôle.
- Recadrages, métaphores et tâches utilisés afin de provoquer le changement.
- Illustrations par des projections vidéo et études de cas.

Journée 3 : Logique de validation des croyances

- Les mécanismes de fonctionnement de la logique de validation des croyances.
- Les 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.
- Arrêter la stratégie à adopter pour la résolution du problème.
- Savoir communiquer et gérer la relation dans le cadre de la logique de validation des croyances.
- Recadrages, métaphores et tâches utilisés afin de provoquer le changement.
- Illustrations par des projections vidéo et études de cas.

Module 5 : Structure et déroulement d'une intervention (03 jours).

Journée 1 : 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

Journée 2 : Intervention sous-contrainte

- Repérer le plaignant ou le visiteur.
- Tactiques afin de clientéliser le plaignant ou le visiteur.
- Illustrations par des projections vidéo et études de cas.

Journée 3 : Gestion de l'évolution de l'intervention et consolidation du changement

- Evaluation des effets des tâches et déroulement des séances suivantes.
- Enjeux de la consolidation.
- Techniques de la consolidation.
- Conclusion de l'intervention.
- Illustrations par des projections vidéo et études de cas.