

## PROGRAMME DES FONDAMENTAUX DU COACHING ET DE LA THERAPIE SYSTEMIQUE STRATEGIQUE

### Module 1 : Les fondements théoriques du modèle systémique stratégique (2 jours)

#### La genèse de l'approche :

- Les trois fondements théoriques de l'approche.
- Les apports de Grégory Bateson et de Milton Erickson.
- La naissance de la thérapie systémique stratégique.

#### Le modèle systémique stratégique :

- La définition des principaux concepts.
- La structure du modèle systémique stratégique.
- Les questions de base du modèle.
- Projection d'extraits vidéo et d'une séance vidéo complète.

### Module 2 : Les stratégies et techniques du changement (2 jours)

- Les stratégies d'ouverture.
- Les stratégies d'attaque.
- Les stratégies de défense.
- Les stratégies de consolidation.
- Les métaphores.
- Les recadrages de sens et de contexte.
- L'expérience émotionnelle correctrice.
- Projections de vidéos d'illustration et études de cas réels.

### Module 3 : Les fondements du questionnement systémique stratégique (2 jours)

#### Les modalités de construction de la réalité :

- 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 construction de la réalité et le rapport à soi, à l'autre et à l'environnement.

### **La structure du dialogue stratégique :**

- Les caractéristiques des excellents communicants.
- L'écoute active et ses diverses dimensions.
- Les obstacles à l'écoute active.
- La calibration et la synchronisation pour créer la relation.
- Les questions pour expliciter et comprendre une vision du monde.
- Les recadrages et les métaphores afin d'assouplir et faire évoluer une vision du monde.
- La reformulation de synthèse pour redéfinir le problème et faire accepter l'action à mettre en œuvre afin de résoudre le problème.
- Illustrations par des projections vidéo, des jeux de rôle et des études de cas réels.

### **Module 4 : Les trois logiques de fonctionnement d'un problème (03 jours)**

- Les mécanismes de fonctionnement des logiques.
- Les types de problématiques qu'elles génèrent.
- Apprendre à identifier les pièges, les dysfonctionnements et les cercles vicieux de chaque logique.
- Savoir communiquer et gérer la relation avec le système client en tenant compte de la logique de fonctionnement de son problème.
- Les stratégies et les tactiques à adopter afin de sortir de ces logiques et amener les changements souhaités.
- Illustrations par des projections vidéo et études de cas réels.

### **Module 5 : La structure et les modalités de déroulement d'une intervention (03 jours)**

#### **Journée 1 : Déroulement de la première séance**

- Cartographier la carte du monde du système client (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 les tâches qui vont ramener le système client vers un nouvel équilibre.
- Illustrations par des projections vidéo et études de cas réels.

### **Journée 2 : Intervention sous-contrainte**

- Distinguer le client du plaignant et du visiteur.
- Tactiques afin de clientéliser le plaignant et le visiteur.
- Illustrations par des projections vidéo et études de cas réels.

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

- Évaluation des effets des tâches.
- 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 réels.