

Qu'est-ce que l'AOS

Approche Orientée Solutions

Inspirée à la base des travaux de Milton Erickson et de Gregory Bateson, l'approche orientée vers les solutions a été principalement développée par Steve De Shazer au début des années 1980, lorsqu'il s'est dissocié progressivement de l'École de Palo Alto, trouvant celle-ci trop centrée sur la résolution du problème du client (problem focused).

« S'intéressant avant tout aux qualités, ressources, aptitudes des personnes face aux difficultés de la vie, il respecte leurs objectifs, leurs choix et leurs désirs plutôt que de leur imposer de s'adapter aux normes définies par l'entourage et la société.

Considérant le changement comme une partie inévitable et dynamique de la vie quotidienne, il les amène à décrire celle-ci en détail amenant ainsi la dissolution du problème qui les a amenés à consulter. Il passe ainsi des problèmes aux solutions dont il fait l'axe principal de la thérapie. Il suscite ainsi la coopération et rend aux clients la responsabilité de leur propre thérapie. Il s'agit pour Steve de Shazer de s'adapter à eux plutôt que de les faire entrer dans le carcan d'une théorie thérapeutique. Lors des formations qu'il a données dans le monde entier, il montrait une certaine méfiance vis-à-vis des hypothèses sophistiquées élaborées par les stagiaires et posait alors deux questions : Qu'est ce qui est important pour le client ? Qu'est-ce qu'il veut ? »

La simplicité de ce modèle, parfois déconcertante, est proportionnelle à la rigueur nécessaire à sa mise en œuvre.

Dennis Saleebey, dans la lignée des travaux de Steve de Shazer, décrit avec pertinence le pouvoir qu'il donne au client au moyen de sa méthode intitulée « La Perspective des Points forts » :

- 1 Malgré les difficultés que rencontre un individu au cours de sa vie, chaque personne possède en elle des points forts qui peuvent être mobilisés et mis en œuvre pour améliorer sa vie. En allant à la rencontre du modèle du monde du client, le praticien ou le coach doivent respecter ces points forts et les directions dans lesquelles le client souhaite les utiliser.
- 2 La motivation du client augmentera si l'accent est systématiquement mis sur les points forts qu'il a lui-même relevés.
- 3 La découverte et la mise à jour de ces points forts reposent sur un processus d'exploration et de co-construction entre le thérapeute et son client. Pour cela, le thérapeute se placera en « mode questions ».
- 4 Le fait de centrer l'attention sur les points forts pousse le thérapeute à découvrir comment le client surmonte ces difficultés et réussit à faire face aux moments les plus difficiles de sa vie.
- 5 Toutes les expériences, même celles qui de prime abord peuvent sembler être les plus limitantes, les plus douloureuses ou les plus difficiles, contiennent des ressources.

L'approche orientée vers les solutions offertes par Mélanie Céré vous permettront de vous approprier non seulement la philosophie et le mode de pensée de l'approche solutions, mais vous permettront en plus de maîtriser les puissants outils conversationnels de cette approche, tant dans votre vie personnelle que professionnelle. (texte de coaching québec)