

## Présentateur

Jean-Charles Perron, inf., (c) Ph. D.,  
Professeur au département des sciences  
de la santé



[Jean-charles.perron@uqat.ca](mailto:Jean-charles.perron@uqat.ca)

## Comment développer les forces avec la famille

- Conception des problèmes et des solutions
- Ingrédients pour construire les forces
- Comment identifier les forces



<http://www.mainstreetcc.com/images/StrengthRestoration.jpg>

## Chercher et trouver... des problèmes

- Traditionnellement nos approches sont centrées sur le problème, le déficit, la maladie.



•C'est la théorie qui détermine ce qui sera observé

[http://www.tall.org.il/parasha\\_images/einchein.jpg](http://www.tall.org.il/parasha_images/einchein.jpg)

## Effet de notre conception : plus de problèmes moins de solutions

Le clinicien :

- est l'expert
- possède la solution
- doit donc résoudre le problème pour la famille.



<http://www.leconcombre.com/ban/new/img/3to-ur-du-probleme-01.gif>

Crée un jeu sans fin où nos familles ont de plus en plus de besoins et de moins en moins de ressources.

## Nos préjugés crée la réalité

Effet Pygmalion en éducation

(Rosenthal & Jacobson, 1971)



Effet Pygmalion dans les soins

(Learman, Avorn, Everitt, & Rosenthal, 1990)



## Ingrédients pour construire des forces

- Changer notre vision
- Utiliser l'effet papillon
- Avoir le bon langage
- Coordonner verbal et non-verbal



## Changement de paradigme :

→ Collaboration

- Malade → famille



Pour



→ Avec

• L'enseignement qui vise la famille plus efficace que celle qui vise seulement un membre Berry 2004

## Utiliser l'effet papillon Edward Lorenz

Curiosité

Intérêt

Enthousiasme



Dr Lown (O'hannon & Weiner-Davis, 1996)

<http://marsupilami45.m.a.pic.centerblog.net/qapukeon.jpg>

## Avoir le bon langage

- Julien est asthmatique
- → Julien a fait une crise d'asthme en août dernier. Maintenant, il respire bien



## Coordonner verbal et non-verbal

- **Tout ce que vous faites est une intervention et aura un effet**
- Mes interventions doivent redonner le pouvoir au client-famille



Chaque question, chaque commentaire, chaque regard que nous faisons a un effet

Solution: la curiosité (Duhamel et al., 2007)

## Les forces c'est quoi et pourquoi

- Force définition
- Pourquoi utiliser les forces
- Avantages d'utiliser les forces
- Règle pour souligner les forces



## Force définition

- Capacité, compétence, habileté, un comportement que la famille a développé  
ex: une capacité à résoudre à solutionner les difficultés

Propriété relationnelle de la famille King 1983

Ex: résilience, optimiste, solidarité support écoute

- ≠ Compliment ponctuel

## Exemples de forces

- S'apprécier réciproquement
- « Prendre le temps de passer du temps ensemble »
- Être engagé l'un envers l'autre
- Respect des différences
- Protéger l'unité familiale
- Grande écoute de l'autre

• Stinnet et al 1979 dans institut Vanier



## Différencier forces & Ressources

- Propriété externe
- Réseau social
- Familles élargie, voisinage, organisme communautaire, professionnel (écocarte)



## Pourquoi identifier les forces

- Met l'accent sur ce qui fonctionne dans la famille pour ensuite leur donner le goût d'en faire davantage.
- Permet de se centrer plus vite sur le changement
- Devient la pierre angulaire de leur changement



## Avantage de souligner les Forces de la famille

- ↑ Sentiment d'identité
- ↑ L'interaction positive
- ↑ Développement
- ↑ habiletés à gérer les crises.



<http://www.ca-buzz-dur.com/wp-content/uploads/2008/03/homme-plus-grand-monde-2.jpg>

King 1983 sur site de l'institut vannier pour la famille

## Règle pour le feed-back sur les forces (CSSS)

- Clair explicite, formulé dans le langage de la famille
- Sobre court
- Spécifique: doit faire référence à un comportement, une compétence reconnue par la famille en lien avec leur croyance. Prioriser les forces en lien avec leur préoccupation actuelle.
- Stat: Plus efficace lorsque donné aussitôt qu'observé



## Comment déployer les forces de la famille

- Identifier
- Poser des questions sur les réussites familiales
- Développer
- Recadrer
- Faire détailler les succès
- Poser des questions sur ce que la famille veut (centrer sur le changement souhaité)



[http://www.agriculturejetaime.com/image\\_blo\\_g2.php?id=137](http://www.agriculturejetaime.com/image_blo_g2.php?id=137)

## Identifier souligner les forces dès le début

- Se centrer sur les forces de la famille et des moyens de les souligner dès que vous les découvrez
- Dans les 10 premières minutes d'une rencontre donner un feedback sur une force à la famille.



• Wright, L. M. & Leahy, M. (2007). *L'infirmière et la famille : guide d'évaluation et d'intervention* (Lynne Campagna trad.), (3e ed.) Saint-Laurent: Éditions du Renouveau Pédagogique Inc.

## Poser des questions sur les réussites familiales

- Au lieu de parler du problème du client (et de l'ampleur), si on parle au client de son **succès**, on va également l'amplifier.
- Parlez- moi des jours où vous suivez votre diète diabétique.
- Parlez- moi des moments où vous êtes satisfait de l'encadrement que vous donnez à votre fils

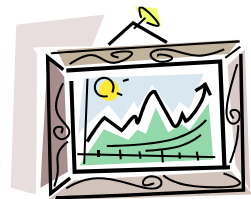


## Développer les forces

- Développer les connaissances compétences pour permettre l'adaptation et le développement
- Faire vivre à la famille une expérience.
- Faire observer les Sx de l'asthme pour savoir quand aller à l'Hôpital
- Principes
- Ne pas faire ce qu'ils peuvent faire.
- Proposer surtout sous forme de questions
- Tâche d'observation des forces De schazer 1985 p.137

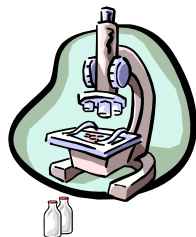
## Recadrer

- Changer un déficit pour une force
- Fournir une explication verbale qui change le sens conceptuel ou émotionnel d'une situation particulière tout en restant compatible avec le cadre de référence du client. Charest 1996.
- Cela peut-être une question qui amène à développer un concept différent ou un nouveau sentiment face à une situation, une personne ou un comportement.



## Faire détailler le succès

Quand la famille commence à parler de petit succès. Faire détailler toute amélioration.



**Célébrer leur succès**

## Se centrer sur le changement souhaité

- Parler à propos des moments où le changement souhaité arrive déjà. Pour ensuite identifier les forces utiliser dans ces moments
  - Parler des moments où vous n'êtes pas inquiète face à la maladie de votre fils?
- Dès le premier contact, on oriente les questions sur ce qu'ils veulent plutôt que sur ce qu'ils ne veulent pas

## Utiliser les ressources

- Écocarte
- Laisser la famille identifier les ressources nécessaires (ne pas décider de ses besoins).
- Autant que possible laisser la famille prendre le contact (ne pas faire ce qu'elle peut faire ni plus qu'elle ne demande) Clinicien = coach
- Évaluer avec la famille l'efficacité des ressources et gérer avec eux.

## Exemples



## Quand cela ne marche pas



Quoi faire quand on ne trouve pas de forces

## Attendre quoi?

- Cesser d'attendre le changement.
- Si cela ne fonctionne pas maintenant, cela risque peu de fonctionner plus tard.



**Vous (comme clinicien) devez changer quelque chose.**

## Multiples Causes des Impossibilités?

- Influence du Diagnostic
- L'historique de la famille

**Ils sont trop malades  
C'est une famille difficile  
C'est un milieu défavorisé**



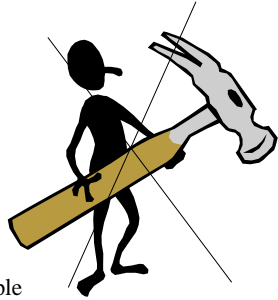
## Une famille à problèmes

- Générer l'espoir croire à leur capacité leur possibilité.
- Quand c'est difficile se questionner sur comment les faire changer?
- Sans remettre en question leur capacité à changer

**Recentrer vous sur leur objectif sur ce qu'ils veulent Qu'est qui doit changer rapidement pour que votre situation s'améliore?**

## Il y a mille façons d'aider

- Rien de pire qu'une bonne idée quand on en a juste une.
- Ou quand vous n'avez qu'un marteau, tout à l'air d'un clou!

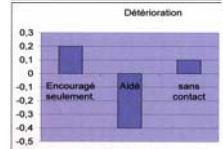
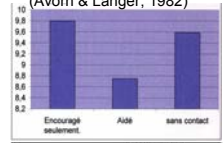


•Soyez souple

## Féliciter, encourager, mieux qu'aider

- Les personnes aidées réussissent moins bien que celles félicitées ou pas aidées du tout.
- Les personnes aidées ont perdu de leurs habiletés

Incapacité induite  
(Avorn & Langer, 1982)



**Trop d'aide pire que pas d'aide du tout** De Schazer

## L'amélioration ne se maintient pas?

- Si la famille ne s'attribue pas le changement, le changement ne se maintient pas à long terme.
- **Redonner le changement au client**



## Conclusion

- Le feed-back positif sur les forces de la famille renferme un potentiel d'action
- Contribue à la prise en main de leur santé
- En bonus: améliore la relation famille clinicien.
- Donne le goût à la famille de collaborer davantage avec le clinicien.

## références

- Avorn, J. & Langer, E. (1982). Induced disability in nursing home patients: a controlled trial. *J Am Geriatr.Soc.*, 30, 397-400.Charest, J. (1996). *Thérapie Statégique: Fondements, techniques et applications cliniques*. Revue Québécoise de psychologie, 17, 43-82.
- Duhamel, F., Campagna, L., Goudreau, J., Paul, D., Pelchat, D. et al. (2007). *La santé et la famille: Une approche systémique en soins infirmiers*. (2e ed.) Montréal: Gaétan Morin Editeurs: Chenelière éducation.
- Feeley, N. & Gottlieb, L. N. (2000). Nursing Approaches for Working With Family Strengths and Resources. *Journal of Family Nursing*, 6, 9-24.
- Learman, L. A., Avorn, J., Everitt, D. E., & Rosenthal, R. (1990). Pygmalion in the nursing home. The effects of caregiver expectations on patient outcomes. *J Am Geriatr.Soc.*, 38, 797-803.
- O'hanton, W. H. & Weiner-Davis, M. (1996). *L'orientation vers les solutions. Une approche nouvelle en psychothérapie*.
- Rosenthal, R. & Jacobson, L. (1971). *Pygmalion à l'école*. Paris: Casterman.
- Walter, J. L. & Peller, J. E. (1992). *Becoming Solution-Focused in Brief Therapy*. New York: Brunner/Mazel.
- Wright, L. M. & Leatey, M. (2007). *L' infirmière et la famille : guide d'évaluation et d'intervention* (Lyne Campagna trad.). (3e ed.) Saint-Laurent: Editions du Renouveau Pédagogique Inc.