Les pièges, en une page

Une méthode pour chaque section, cinq questions avant chaque clic, et les pièges qui font trébucher les bons cliniciens.

Outil d'étude, et non un avis juridique. Dernière vérification auprès des sources officielles citées au bas de la page : le 11 novembre 2026.

1 Traitez chaque section de la même façon

- **Lisez l'énoncé deux fois.** Nommez le type, la règle de sélection, le but et l'horizon temporel.
- **Lisez toutes les options avant de cliquer.** Triez, puis sélectionnez, la plus forte d'abord.
- **Collecte d'informations** : prenez ce dont le but de l'énoncé a besoin à ce moment-ci. Pour établir le consentement d'Amrit, ce qu'il a compris de la trousse d'accueil compte; les circonstances du décès de son père, en détail, peuvent attendre.
- **Prise de décision, « FAITES AUTANT DE CHOIX »** : construisez la réponse entière (nommer le problème, le travailler avec le client, consigner, assurer le suivi). L'OPAO précise que ces sections exigent une combinaison d'interventions.
- **Prise de décision, « NE FAITES QU'UN SEUL CHOIX »** : classez, et prenez la meilleure.

2 Cinq questions avant chaque clic

1. En sais-je assez pour que ce soit le bon geste?
2. Le consentement est-il réel : compris, précis, actuel?
3. À quel malaise cela répond-il, celui du client ou le mien?
4. À qui revient cette tâche : à moi, ou à une autre profession?
5. Ai-je le pouvoir de faire ou de divulguer cela?

3 Les pièges

- **Agir avant d'évaluer** : le bon outil, trop tôt. Un plan de sécurité amorcé avant l'évaluation du risque peut être négatif; après, positif.
- **Le consentement réduit à un formulaire** : des signatures sans compréhension, ou un consentement général là où le consentement doit porter sur ce traitement ou sur ces renseignements.
- **Votre malaise qui dicte l'action** : orienter à l'excès, se précipiter vers la procédure, mettre fin trop tôt, confier le moment à quelqu'un d'autre.
- **La tâche d'une autre profession** : communiquer un diagnostic, conseiller sur la médication, donner un avis juridique, faire des recommandations sur la garde.
- **Divulguer sans autorisation** : une demande, même la lettre d'un avocat, n'oblige à rien. Restreindre une divulgation ne remédie pas à l'absence de consentement.
- **Surcorriger une limite** : le remède le plus énergique, aux dépens du client. Visez une réponse proportionnée et concertée.
- **Faire de l'identité la pathologie** : présenter la culture, la foi, la sexualité, le genre, le handicap ou le statut comme le problème. Demandez à la personne ce que son contexte signifie pour elle.

4 Consulter ou agir?

- **Consultez quand** la situation dépasse votre compétence ou que des obligations s'opposent. Orientez si cela ne suffit pas.
- **Jamais à la place d'une obligation** : si vous avez des motifs raisonnables de soupçonner qu'un enfant a besoin de protection, déclarez vous-même vos soupçons à une société d'aide à l'enfance, immédiatement.
- **Un risque dans la séance, ou une règle qui tranche** : répondez d'abord au client, consultez ensuite.

5 Les fins de suivi : qui les amorce?

- **Le client** : respectez sa décision, explorez sans pression, faites le point sur les progrès, proposez des orientations, consignez les raisons.
- **Vous** : un motif valable, expliqué et consigné, une orientation, et le remboursement des honoraires non utilisés.
- **Une cause extérieure** (fin des prestations, fermeture, déménagement) : planifiez tôt, nommez d'autres services, donnez un préavis.

Jugez chaque option sur son principe, pas sur la réponse du client. Ne sautez jamais une section.

Source officielle : Manuel de ressources pour l'examen. Condensé de Stratégie pour l'examen. Outil d'étude indépendant, pas un avis juridique.