

**GROUPE DE PERFECTIONNEMENT SYSTEMIQUE**  
*Les Interventions Systémiques Coopératives - Année 2014*  
*Approche Systémique et Thérapies Stratégiques Brèves*

**Le modèle d'Arezzo – Principes généraux**

- Tout problème est une construction. Il peut donc être « déconstruit », ou plutôt remplacé par une construction non ou moins problématique
- Cette construction du problème s'exprime à travers une description linguistique d'apparence logique, reflet de l'interprétation d'un ressenti émotionnel
- Cette description suit d'ordinaire une logique linéaire :
  - 1/ si A, non B, et soit A, soit B, ce qui exclut la coprésence d'éléments contradictoires ainsi que la possibilité de choix multiples (> à 2). C'est le plus souvent une pensée en tout ou rien
  - 2/ une cause, un effet (causalité linéaire)
  - 3/ ... et ceci décrit la Vérité (une et indiscutable !), d'où :
- une compréhension du problème en termes d'*auto-tromperie* (un nom particulier pour désigner l'inévitable auto-référence) car :

Toute « vision » du monde repose sur des perceptions (« réalité de 1er ordre ») ET leur interprétation (« réalité de 2ème ordre »)

Cette vision influence les comportements, qui eux-mêmes en provoquent d'autres qui leur échappent, mais permettent l'expression d'autres interprétations du monde.

- Les comportements face aux problèmes sont le plus souvent soit d'affrontement/ maîtrise soit d'évitement, plutôt que de « faire avec »
- *Si des comportements inefficaces se maintiennent, c'est qu'ils sont soutenus par ces logiques de maîtrise ou d'évitement, sans « apprendre » du feed-back/démenti qu'elles obtiennent, ce qui permettrait de « faire avec » autrement.*

Le but des thérapies brèves stratégiques est de permettre, *par un dialogue activement orienté*, la modification d'attitudes inefficaces et ainsi de rendre possible la recherche de solutions véritablement différentes, c'est-à-dire non soutenues par la logique linéaire.

On va cependant utiliser les apparences et les codes de cette logique comme langue commune de communication et de persuasion. C'est la dimension rhétorique de l'approche stratégique qui réhabilite ainsi les sophistes de l'antiquité.

**L'objectif** des consultants n'est pas remis en question. Il est seulement précisé, et différencié de ce qui ne serait qu'identification d'une cause ou mise en avant d'un moyen. C'est donc ce qui est *finale*ment recherché qui est l'objet de l'accord du travail.

Puis, des séries de questions faussement ouvertes – **questions à alternative illusoire** – mèneront rapidement le client à se rendre compte, en récapitulant ses propres réponses, de l'échec de ses manières de faire.

A partir de ce moment d'incertitude, une ouverture apparaît pour des **propositions alternatives** qui ne visent qu'un changement prudent et *a minima*.

*Le thérapeute escompte qu'un petit changement accepté par l'environnement de son client s'amplifiera de lui-même. Si cette tentative de changement est rejetée, d'autres pistes de recherche de solutions seront alors à explorer.*