

La PRAGMATIQUE de la COMMUNICATION

Selon l'Ecole de PALO ALTO

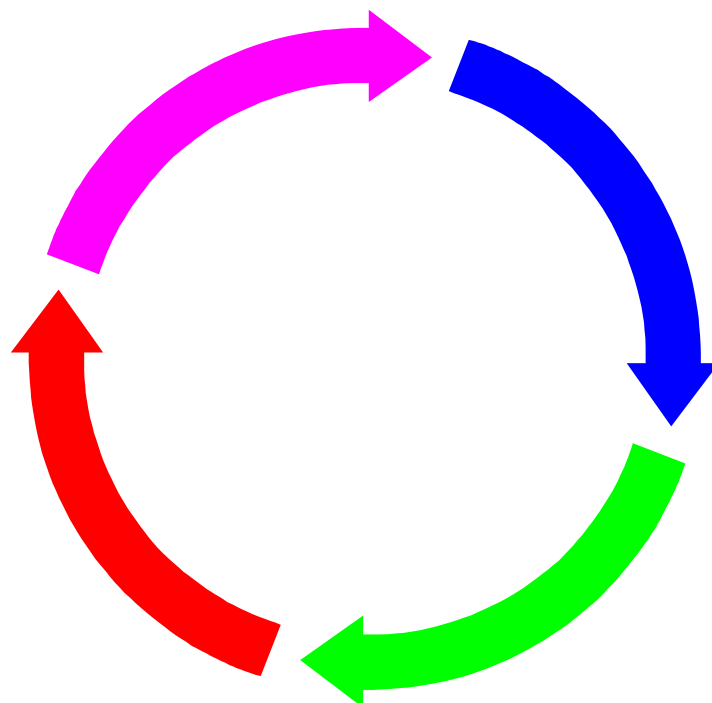


TABLE des MATIERES

INTRODUCTION.....	3
Etudier le "Comment" et non le "Pourquoi".	3
Objectif : Passer d'un mode de penser causal et linéaire à un mode de penser systémique, récursif et dynamique, caractérisé par la rétroactivité et la circularité des échanges.....	3
I - LES CINQ AXIOMES de la COMMUNICATION.....	5
II - DU NORMAL au PATHOLOGIQUE.....	10
Confirmation de la communication.....	10
Annulation de la communication.....	10
Le Symptôme comme communication.....	11
Le Rejet.....	11
Le Déni.....	12
III - PONCTUATION DISCORDANTE.....	13
Cause et Effet.....	13
Erreur de Traduction entre l'Analogique et le digital.....	14
Escalade symétrique.....	14
Complémentarité rigide.....	15
IV - LA COMMUNICATION PARADOXALE.....	16
Définition : Le paradoxe est une contradiction qui vient au terme d'une déduction correcte à partir de prémisses consistantes.	16
Les trois types de paradoxes.....	16
1 - Les paradoxes logico-mathématiques (antinomies syntaxiques)	16
2 - Les définitions paradoxales (antinomies sémantiques).....	17
3 - Les paradoxes pragmatiques	18
Injonction paradoxales.....	18
Prévisions paradoxales.....	19
La double contrainte paradoxale (double bind).....	21
Définition.....	21
Le double bind comme modèle relationnel d'interaction schizophrénique.....	22
La double contrainte thérapeutique.....	25
V - LE CHANGEMENT.....	26
Comment bien poser le problème ?.....	26
Par un petit exercice amusant qui va nous faire rentrer dans le vif du sujet.....	26
Par l'utilisation d'outils conceptuels théoriques qui nous permettront :.....	26
La théorie des Groupes (Evariste Galois).....	26
La théorie des Types Logiques (Bertrand Russell).....	27
Complexité de la communication.....	29
Continuité et Discontinuité.....	29
Niveaux et méta-niveaux sémantiques.....	29
VI - BIBLIOGRAPHIE.....	32

INTRODUCTION

Etudier le "Comment" et non le "Pourquoi".

Etudier la **Pragmatique de la communication interpersonnelle**, c'est s'intéresser au comment s'articule une communication entre 2 ou plusieurs personnes ; c'est comprendre les "je" et les jeux qui s'y jouent au travers des échanges et des interactions vécues dans l'ici et le maintenant, en situation présente et active, et non dans le passé ; c'est donc focaliser sur la structure opératoire et opérante des échanges et non sur leur genèse.

Essayer de comprendre le pourquoi du discours d'une personne (l'approche psycho analytique classique) n'est en effet d'aucune utilité effective dans cette approche. Nous considérerons donc les interlocuteurs comme des "boîtes noires", avec une approche cybernétique ou systémique, et nous nous intéresserons uniquement à leurs échanges et à leurs interactions (Les "input" et les "output").

Objectif : Passer d'un mode de penser causal et linéaire à un mode de penser systémique, récursif et dynamique, caractérisé par la rétroactivité et la circularité des échanges.

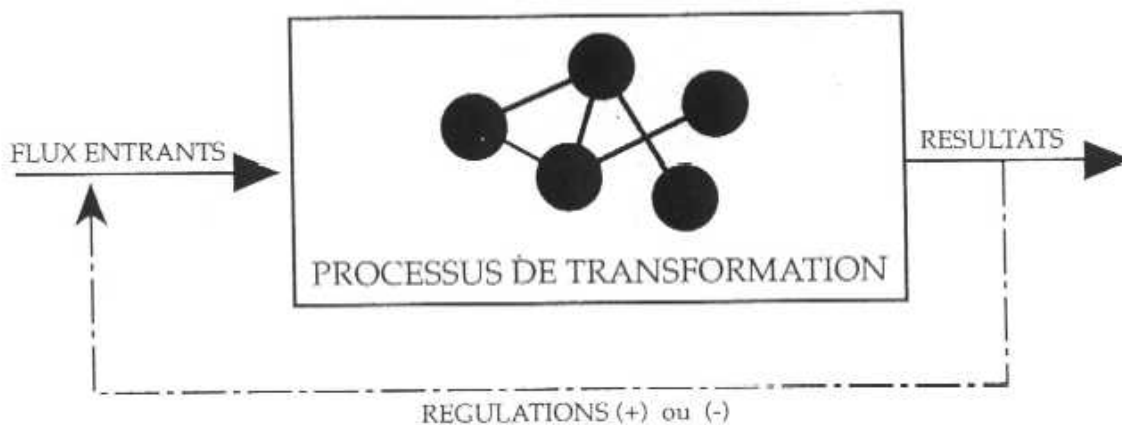


Figure 27
Représentation du modèle systémique

Nous montrerons en quoi cette façon de considérer le comportement de deux individus qui communiquent relève d'une approche complexe, où la rétroactivité et la circularité des échanges fait place à une causalité linéaire.

Nous partirons du postulat que lorsqu'une communication entre deux personnes est établie, il n'y a plus ni commencement ni fin, mais un modèle circulaire d'échanges dont ni l'un ni l'autre des interlocuteurs n'a la prééminence. La communication sera considérée alors comme système d'interactions en marche, et, à l'extrême, certains ont pu dire que : **"On ne communique pas, mais on prend part à une communication."**

Cette approche est intéressante à plus d'un titre car elle ne met jamais en cause directe les interlocuteurs. Elle ne met en cause que leurs interactions. Elle est donc beaucoup plus "soft" et moins agressive.

I - LES CINQ AXIOMES de la COMMUNICATION

1 - "On ne peut pas ne pas communiquer."

Le comportement n'a pas de contraire ==> On ne peut pas ne pas avoir de comportement (ou alors on est mort ...).

Si le comportement existe ==> Il a valeur de message ==> Le message a valeur de communication ==> On ne peut pas ne pas communiquer CQFD.

Le **message** = unité de communication (ou de comportement).

L'**interaction** = une série de messages entre l'émetteur et le récepteur.

2 - "Toute communication présente deux aspects : le contenu et la relation, tels que le second englobe le premier et est par suite une méta-communication."

Tout message transmet une **information** mais induit également un comportement. Toute interaction suppose un engagement et définit par suite une **relation**.

L'**information** = contenu de la communication = il a valeur d'**indice**.

La **relation** = la manière dont on doit entendre le contenu = elle a valeur d'**ordre**.

Exemple

les données informatiques = les informations élémentaires = les valeurs indiciaires.

les programmes = la relation = les informations sur les informations (ou les **méta-informations**) = les ordres opératoires qui traitent les indices.

La relation est donc une **communication sur la communication** ou une **méta-communication**.

Illustration

Une relation saine est spontanée et donne priorité aux messages, donc au contenu

Une relation perturbée est une relation qui pose problème, pollue le contenu qui passe en arrière plan et finit par perdre toute importance.

3 - "La nature d'une relation dépend de la ponctuation des séquences de communication entre les partenaires."

De l'extérieur, une interaction peut être considérée comme un échange ininterrompu d'échanges de messages, mais de l'intérieur, les choses changent : chacun ponctue ces messages à sa façon.

Exemple 1

Une expérience de psychologie expérimentale sur l'apprentissage, mettant en oeuvre un rat dans une cage. L'expérimentateur ponctuera la séquence en termes de stimuli, de renforcements, de réponses. Le fait que le rat appuie sur un levier au fond de la cage entraînera pour lui l'obtention de nourriture.

Que dire du rat qui pourrait parler et qui dirait "J'ai bien dressé mon expérimentateur. Chaque fois que j'appuie sur le levier, il me donne à manger".

Le problème en jeu est donc un problème de dépendance, de prééminence ou d'initiative.

Il existe foule de conventions culturelles admises qui structurent notre vie sociale avec de telles ponctuations. En psychologie, dans la vie de tous les jours, on parle de leader, de suiveur, mais qui commence et que deviendrait l'un sans l'autre ?

Exemple 2

Cas classique du conflit conjugal du type :

L'homme : "Je me tais parce que tu es bien trop agressive".

La femme : "Je suis agressive parce que tu te tais et me dis jamais rien".

Le mari n'a tendance à ne voir que l'agressivité de sa femme, et la femme à ne voir que le silence ou l'indifférence de son mari.

Ils ne ponctuent pas leurs échanges de la même façon. Ils ont surtout des difficultés à parler de leur relation, à méta-communiquer.

Exemple 3

La course aux armements des deux blocs pendant la guerre froide. Objectif : préserver la paix.

Chaque nouvel armement d'un des blocs induisait en réaction un armement réciproque ou supérieur de l'autre, qui lui-même, etc ...

Exemple 4

Exemple mathématique : la suite logique infinie et alternée de Bolzano.

$$S = a - a + a - a + a - a + a - \dots$$

Il existe trois solutions paradoxales possibles:

$$S = (a - a) + (a - a) + (a - a) + \dots$$

$$S = 0 + 0 + 0 + \dots$$

$$\mathbf{S = 0}$$

$$S = a - (a - a) - (a - a) - (a - a) - \dots$$

$$S = a - 0$$

$$\mathbf{S = a}$$

$$S = a - (a - a + a - a + a - a + \dots)$$

$$S = a - S$$

$$\mathbf{S = a / 2}$$

L'erreur, ici le paradoxe, est de croire qu'il y a un commencement quelque part.

Conclusion : On doit considérer la communication comme **un système circulaire et récursif d'échanges** comportant des boucles de rétroaction. Le comportement de l'un des acteurs induit le comportement de l'autre, qui lui-même (re-)induit le comportement du premier, etc ...

4 - "Les êtres humains usent simultanément de deux modes de communication : digital et analogique."

Le langage digital possède une syntaxe logique très complexe et très commode, mais manque d'une sémantique appropriée à la relation. Par contre le langage analogique possède bien la sémantique, mais non la syntaxe appropriée à la définition non équivoque de la relation.

Exemple 1

Au niveau physiologique, les neurones ont un fonctionnement digital qui se traduit ou non par un déclenchement d'impulsion électrique. C'est tout ou rien.

Le système végétatif ou hormonal a lui, par contre, un fonctionnement analogique qui se traduit par une concentration et une circulation plus ou moins grande de substances actives dans le sang. Ce n'est jamais tout, ce n'est jamais rien.

Exemple 2

Exemple de communication analogique : la communication non verbale, celle de nos mimiques et expressions corporelles qui sont l'expression de nos sentiments et la base de nos relations interpersonnelles.

Toute communication non verbale est une communication de nature analogique. C'est une communication primitive et animale riche de sens, facilement et directement compréhensible même entre espèces différentes. Par exemple, un chat qui vient se frotter à vos pieds vous réclame soit à manger, soit un câlin. Son message signifie : "Soit une mère pour moi".

La communication analogique définit la relation. Elle est très intuitive et signifiante mais manque de souplesse et peut être ambiguë, par manque de discriminant. Les larmes peuvent exprimer la joie ou la peine, selon le contexte. Elle manque aussi d'indices et des fonctions logiques, comme les fonctions " ou bien ... ", "si... alors", et même la négation. On ne peut nier une émotion, un sentiment ; on ne peut que le vivre. De plus, il est difficile de mentir dans le domaine analogique.

Pour lever dans certains cas l'ambiguïté propre à ce mode de communication, il faut traduire l'analogique en digital, c'est-à-dire parler sur sa relation, c'est-à-dire méta-communiquer. Cette traduction, comme toute les traductions soulève le problème de la perte ou de la distorsion d'informations.

La communication digitale est de nature symbolique : ce sont les mots que l'on emploie pour désigner les choses, qui relèvent de la convention sémantique d'une langue donnée. La langue possède une syntaxe logique souple, précise et pratique et se prête facilement à l'abstraction. **La communication digitale définit le contenu de la relation.**

5 - "Tout échange de communication est symétrique ou complémentaire, selon qu'il se fonde sur l'égalité ou la différence."

Une relation symétrique est une relation d'égalité qui minimise la différence.

Une relation complémentaire, au contraire, maximise la différence, avec deux positions. L'une est dite haute, l'autre est dite basse. Chacun toutefois se comporte d'une manière qui présuppose et en même temps justifie le comportement de l'autre.

Exemples de relations complémentaires : les couples mère - enfant, médecin - patient, professeur - élève.

Symétrie et complémentarité sont les concepts de base de l'analyse transactionnelle.



Figure 3. Efforts désespérés pour stabiliser un bateau... en équilibre.

II - DU NORMAL au PATHOLOGIQUE

Toute interaction tend à définir la relation entre deux individus X et Y comme complémentaire ou symétrique. Chacun propose implicitement ou ouvertement une définition de soi (et de l'autre). Si le prototype de la meta-communication de X est : "Voici comment je me vois", Y pourra y réagir de plusieurs façons :

Confirmation de la communication

"Vous avez raison" ==> Vérité

Y peut confirmer la définition que X donne de lui-même. La communication a le pouvoir de confirmer un être dans son identité. C'est là un facteur extrêmement important et signifiant de maturation et de stabilité psychique. L'homme a besoin de communiquer avec ses semblables pour parvenir à la conscience de lui-même et la plupart de nos relations n'ont d'autre but que d'éprouver toute la richesse de nos sentiments et de nos capacités relationnelles.

Exemple

Les recherches menées sur la privation sensorielle ont montré l'incapacité qu'a l'être humain de préserver sa stabilité affective et mentale lors d'isolement total prolongé où il n'a comme seul recours et interlocuteur que lui-même.

Annulation de la communication

"Euh... il est vrai que cela n'est pas faux ..." ==> Tautologie, confusion, langue de bois

Y peut vouloir éviter l'engagement avec X et se montrer confus, incohérent, ou donner le change en répondant par une lapalissade ou à côté.

Exemple

D'une manière générale, les hommes politiques savent manier avec dextérité ce type de communication qu'on appelle "langue de bois" pour éviter de se laisser enfermer dans des questions pièges ou embarrassantes auxquelles ils ne manquent pas d'être confrontés et ne veulent pas répondre.

Le Symptôme comme communication

"Excusez moi, je ne peux vous répondre, j'ai trop mal à la tête"
====> Message non verbal

Y peut vouloir éviter l'engagement en prétextant une incapacité physique, réelle ou simulée, comme l'ignorance de la langue (lors de voyages à l'étranger) avec moult gestes à l'appui, un besoin irrésistible de sommeil (en baillant), ou tout autre infirmité dont il ne peut se défendre, comme une migraine soudaine, ou un mal au ventre.

Exemple

Ce type de comportement / prétexte est bien connu de certains écoliers qui simulent le malaise pour ne pas aller en classe. Mais parfois la simulation se transforme en un réel malaise à la veille d'un examen ou d'un contrôle.

Si la méta-communication est bloquée durablement, ce mode d'expression symptomatique peut devenir pathologique face à certaines situations vécues comme traumatisantes, et conduit en général à des manifestations hystériques. A ce sujet, le film d'Hitchcock "Pas de printemps pour Marny" (et de roses rouges) avec Sean Connery, en est un excellent exemple cinématographique.

Le Rejet

"Vous avez tort" ====> Négation, Fausseté

Y peut réagir à la définition que X donne de lui-même par un rejet. Cela suppose au moins que Y connaisse ce qu'il rejette. Il ne nie pas obligatoirement la réalité de la conception que X a de lui-même. En fait, il y a des formes de rejet qui peuvent être constructives.

Exemple 1

Ce peut être par exemple, la réaction d'un professeur ou d'un maître face à l'un de ses élèves. Cette forme de rejet, avec les précautions qu'elle nécessite et le doigté psychologique qu'elle implique, est une façon de dire à l'élève de revoir sa copie.

Exemple 2

Dans le même ordre d'idée, c'est le cas du psychothérapeute qui refuse d'accepter la définition que le patient donne de lui-même, à travers laquelle il cherche significativement à imposer son jeu relationnel au thérapeute.

Le Dén

"Vous n'existez pas" \implies Indécidabilité

Le déni ne porte plus sur la vérité ou la fausseté de la définition que X donne de lui-même, il nie carrément la réalité de X en tant que source de cette définition. Y est imperméable au discours de X, consciemment ou pas, et c'est là une situation pour le moins frustrante pour X, qui a des conséquences pragmatiques paradoxales et très traumatisantes. Elle peut conduire à une totale aliénation et à une perte d'identité, si X se trouve enfermé durablement dans ce mode de relation par Y.

III - PONCTUATION DISCORDANTE

Les discordances dans la ponctuation des séquences de faits ont lieu toutes les fois que l'un au moins des partenaires ne possède pas la même quantité d'information que l'autre, mais ne s'en doute pas.

Cause et Effet

Il y a désaccord entre les interlocuteurs entre ce qui est cause et ce qui est effet, alors qu'en fait **ces concepts sont inapplicables en raison de la circularité de l'interaction en cours**, comme nous l'avons vu plus haut.

- La Prédiction qui se réalise

Si quelqu'un pense par exemple que : "Personne ne m'aime", il a toutes les chances d'adopter un comportement méfiant, défensif ou agressif auquel il y a toutes chances également que les autres répondent en miroir et inamicalement, justifiant par là ses doutes qui peuvent devenir à la longue des certitudes s'il persiste et signe. Il est ici hors de propos de se demander *pourquoi* cette personne a de telles prémisses. Notons que le *comment* suffit à expliquer le résultat.

Nous avons tous fait ce genre d'expérience à un degré ou un autre. Plutôt que de parler de causes et d'effets, nous voyons bien que notre **attitude** donne un sens au contenu de nos relations. Si nous pensons et agissons positivement, cela aura une influence certaine sur les autres, et par retour et ricochet, sur notre conscience de nous-même. Voir le verre à moitié plein ou à moitié vide a le même contenu en terme d'information mais a un sens relationnel radicalement opposé.

- L'effet Pygmalion

C'est l'effet expérimental, noté par une équipe de chercheurs américains en psychologie et pédagogie, qui avaient prédit aux enseignants d'une classe donnée que certains de ces élèves réussiraient mieux que d'autres. Pour les professeurs, les chercheurs annoncèrent que cette prédiction était le résultat et la suite logique de tests réussis. En réalité, aucun des élèves de la classe n'avait été soumis à des tests en début d'année et **le choix des élèves en question avait été fait de manière entièrement aléatoire**. Il s'est avéré cependant que, du fait de cette information, l'attitude et les attentes des professeurs envers ces élèves ont été tout autres qu'elles auraient été normalement. Ces élèves, pour la plupart, ont eu

effectivement des résultats tout à fait corrects durant l'année scolaire et, pour certains, même excellents. ==> prédiction qui se réalise d'elle-même du fait d'une attente et d'une attitude congruente.

- L'effet Placebo

Il s'agit du même effet observé en médecine que tout le monde connaît. **Le médicament n'existe pas mais l'information, elle, existe**, et est suffisante pour avoir une portée pragmatique réelle et mesurable sur notre santé.

Erreur de Traduction entre l'Analogique et le digital

- Parler avec son corps

Il est difficile de traduire l'analogique en digital, car, nous l'avons vu, **les fonctions de vérité et la négation n'existent pas dans ce mode de communication**. Les animaux ont une seule façon de nier un comportement : montrer d'abord l'action à nier, puis ne pas la mener à son terme.

Transmettre une information (du contenu) avec son corps et uniquement avec lui, comme par exemple entre deux personnes de cultures et de langues différentes, n'est pas chose évidente ni facile. C'est une source d'erreurs, d'incertitudes ou d'ambiguïtés. Les messages analogiques définissent essentiellement la relation et ne sont donc pas les meilleurs vecteurs de l'information.

Dans l'autre sens, du digital vers l'analogique, on peut émettre l'hypothèse que les symptômes hystériques sont une tentative de traduire du digital en analogique, lorsque la personne, pour une raison x ou y, n'arrive pas à méta-communiquer sur certains faits, comme nous l'avons vu plus haut. "**Ce que ma tête ne peut dire, mon corps l'exprime**".

Ces erreurs de traduction sont la source d'innombrables conflits humains.

Escalade symétrique

- La scène de ménage

Un exemple classique d'escalade symétrique est la scène de ménage, dans laquelle chacun des deux partenaires veut prendre l'ascendant sur l'autre. Leur rivalité provoque un "emballement" du système (en termes cybernétiques, une

rétroaction positive) qui peut dégénérer vers une violence d'abord verbale, puis des insultes et des coups si l'un des deux ne cède pas. C'est la guerre, avec toutes les formes qu'elle peut prendre : guerre des nerfs ou guerre de tranchées, sourde et sournoise, voire silencieuse, mais où chacun campe sur ses positions.

Complémentarité rigide

Les relations complémentaires peuvent être rigides, lorsque X veut que Y confirme une définition de son moi à lui X, qui est en contradiction avec la manière dont Y voit X. Y se trouve alors placé en face d'un dilemme très spécial : il lui faut changer la définition qu'il donne de lui-même, pour une définition qui complète et donc corrobore celle de X. Il est en effet dans la nature des relations complémentaires qu'une définition de soi ne peut se maintenir que si le partenaire joue le rôle complémentaire qu'on attend de lui.

- Le Sadomasochisme

- La folie à deux

A un niveau psychopathologique, les troubles complémentaires ont tendance à aboutir à un déni plutôt qu'à un rejet. Leur importance est donc plus grande que les affrontements plus ou moins ouverts des relations symétriques.

Le sadomasochisme et la folie à deux, sont des exemples classiques et courants de troubles pathologiques des relations complémentaires.

IV - LA COMMUNICATION PARADOXALE

Définition : Le paradoxe est une contradiction qui vient au terme d'une déduction correcte à partir de prémisses consistantes.

Ce n'est ni un sophisme ni une simple contradiction.

Les trois types de paradoxes

1 - Les paradoxes logico-mathématiques (antinomies syntaxiques)

Exemple

"La classe de toutes les classes qui ne sont pas membres d'elles-mêmes" - Paradoxe de Russell.

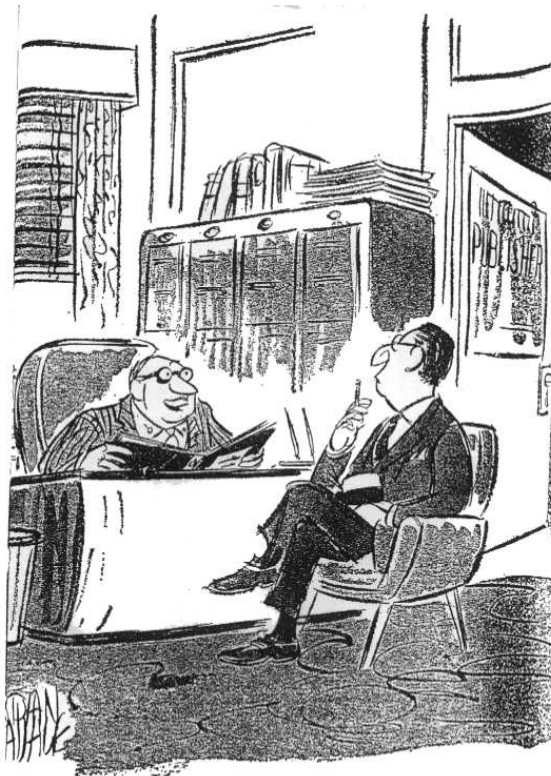
La classe de tous les chats n'est pas un chat (mais elle est par contre un concept, celui des "félins domestiques"), par contre la classe de tous les concepts est bien un concept ==> Il existe donc dans la réalité des classes membres d'elles-mêmes (ici, la classe des concepts), et des classes qui ne sont pas membres d'elles-mêmes (ici, la classe des chats qu'on a traduit par le concept de "félins domestiques"), et rien d'autre.

Au niveau logique supérieur, appelons M la classe des classes qui sont membres d'elles-mêmes, et N la classe des classes qui ne sont pas membres d'elles-mêmes. (ici, la classe des concepts du type "félins domestiques")

Si N est membre d'elle-même, elle n'est pas membre d'elle-même, puisque N est la classe des classes qui ne sont pas membres d'elles-mêmes. Par ailleurs, si N n'est pas membre d'elle-même, elle satisfait à la condition d'auto-appartenance : elle est membre d'elle-même précisément parce qu'elle n'est pas membre d'elle-même, puisque le fait de ne pas appartenir à soi-même est la distinction essentielle de toutes les classes qui composent N.

Mais arrêtons de jouer sur les mots (car c'est difficile et fatiguant), ou plus précisément, de les prendre dans des sens différents. Le concept des concepts (ou la classe des concepts) n'est pas un véritable concept, mais un (concept)² ou un

méta-concept, d'où le paradoxe. Pourtant la langue est riche de télescopes de cet ordre, dont la réalité pragmatique nous pose de véritables problèmes réels.



« Vous écrivez drôlement bon ! »
(Sur le dessin : Éditeur.)

« Vous écrivez drôlement bon ! »

2 - Les définitions paradoxales (antinomies sémantiques)

Exemple 1

"Je suis un menteur" (Paradoxe d'Epiménide le Crétois)

Si je suis un menteur, tout ce que je dis est mensonge, donc l'affirmation "je suis un menteur" n'est pas vraie. Par conséquent, **je ne suis pas un menteur**.

Mais **si je ne suis pas un menteur**, et que par conséquent je dis toujours la vérité, l'affirmation "Je suis un menteur" est vraie, ce qui implique que **je suis un menteur**.

3 - Les paradoxes pragmatiques

Injonction paradoxales

Exemple

"Sois spontané"

Comment faire pour être spontané quand on me le demande ? Si je le suis vraiment, alors je ne peux obéir à cet ordre, et si j'obéis à cet ordre, alors je ne peux l'être vraiment.



FIGURE 1

Photo: San Jose Mercury-News

Photo: Baron Holman



FIGURE 2

Signaux représentant respectivement la contradiction et le paradoxe.

Fig. 1 : «STOP »; en-dessous : « Interdiction de stationner. »

Fig. 2 ; dans le panneau : « Ne pas tenir compte de ce signal. »

Les deux injonctions de la figure 1 sont une simple contradiction. On ne peut donc obéir qu'à l'une d'entre elles. Le signal de la figure 2 (mauvaise plaisanterie, pensons-nous), crée un véritable paradoxe parce qu'il porte sur lui-même. Pour obéir à l'injonction de ne pas en tenir compte, il faut commencer par le remarquer. Mais l'acte même de le remarquer constitue une désobéissance à l'injonction elle-même. On ne peut donc obéir au signal qu'en lui désobéissant, et on lui désobéit en lui obéissant (cf. § 6-434 sur la différence entre simples contradictions et paradoxes).

Prévisions paradoxales

Exemple 1

La question de confiance - Le dilemme des prisonniers (jeux à somme non nulle)

Deux prisonniers A et B (de préférence intelligents) ont à **choisir en même temps** une réponse parmi deux choix possibles dans la matrice ci-dessous mais **sans se consulter. Ils connaissent toutes deux les résultats possibles.** Pour chacun des deux, **le but du jeu est de maximiser son score sans se préoccuper du score de l'autre.**

	B1	B2
A1	5,5	-5,8
A2	8,-5	-3,-3

Tous deux doivent s'appuyer :

- sur la confiance qu'ils se font mutuellement,
- sur un essai d'évaluation de la confiance que chacun suscite chez l'autre,
- sur leurs efforts pour prévoir les décisions que va prendre l'autre, processus qui, ils le savent, est dans une large mesure réciproque.

Paradoxalement et logiquement, la décision la plus négative A2B2 sera la plus sûre. Il serait naturellement plus raisonnable de choisir la solution A1B1, mais encore faut-il que la confiance règne et même si elle règne, cela ne change rien ! Si A juge que B peut lui faire confiance, il peut penser que B choisira aussi B1, puisque cette décision leur fait gagner 5 points chacun. Mais comme A est lucide, il sait que B va faire le même raisonnement que lui (A), surtout si B juge de son côté que A a suffisamment confiance en lui (B) pour penser qu'il jouera A1. En conséquence, A ne peut manquer de prévoir que B sera obligé de jouer B2 et non B1, et jouera par conséquent A2. On voit donc, dans ce cas, que plus la confiance règne, plus le résultat est paradoxal et prévisible !

Exemple 2

A jouer ... le jeu, page suivante ; **"Gagnez autant que vous pouvez !"**

CONSIGNES : Ce jeu se joue à 4 groupes de 2, 3 ou 4 personnes. Au cours de 10 manches successives, chaque groupe doit choisir à chaque manche un X soit un Y. Le gain de chaque manche dépend des choix de l'ensemble des autres groupes. Chaque groupe a 1 minute pour faire son choix pour chacune des 10 manches sans pouvoir échanger avec les autres groupes sauf à la 5^{ème}, 8^{ème} et 10^{ème} manche où il peut consulter les autres groupes avant de faire son choix. Il bénéficie pour cela de 3 minutes supplémentaires pour chacune de ces 3 manches. Le but de chaque groupe est de gagner un max. Distribuer à chaque groupe ces consignes, les cotations et la grille des scores.

↻ 4 X ==> Tous les groupes perdent 10 Euros

↻ 3 X ==> Les groupes X gagnent 10 Euros
1 Y ==> Le groupe Y perd 30 Euros

↻ 2 X ==> Chaque groupe X gagne 20 Euros
2 Y ==> Chaque groupe Y perd 20 Euros

↻ 1 X ==> Le groupe X gagne 30 Euros
3 Y ==> Les groupes Y perdent 10 Euros

↻ 4 Y ==> Tous les groupes gagnent 10 Euros

Manche	choix du groupe (Cerclez le choix)	Choix des 4 groupes (Quantifiez les jeux)	Gain/Perte Du Groupe	Cumul
1	X Y	...X ...Y		
2	X Y	...X ...Y		
3	X Y	...X ...Y		
4	X Y	...X ...Y		
5	X Y	...X ...Y	(x 3)	
6	X Y	...X ...Y		
7	X Y	...X ...Y		
8	X Y	...X ...Y	(x 5)	
9	X Y	...X ...Y		
10	X Y	...X ...Y	(x 10)	

Conclusion : la logique n'est ici d'aucune utilité ; pire, elle complique les choses ! La seule façon de jouer est de faire un Pari, au sens pascalien du terme.

La double contrainte paradoxale (double bind)

Définition

C'est à Grégory BATESON, anthropologue américain, que l'on doit ce concept.

Pour lui, les éléments qui composent une double contrainte peuvent se décrire comme suit :

1 - Deux ou plusieurs personnes sont engagées dans une relation intense qui a une grande valeur vitale, physique et/ou psychologique pour l'une d'elles, pour plusieurs ou pour toutes.

Par exemple: la vie familiale, notamment l'interaction parents-enfants, l'infirmité, la dépendance matérielle, la captivité, l'amitié, l'amour, la fidélité à une croyance, une cause ou une idéologie ; des contextes fortement normatifs ; la situation psychothérapeutique.

2- Dans un tel contexte, un message est émis qui est structuré de telle manière que : a) il affirme quelque chose, b) il affirme quelque chose sur sa propre affirmation, c) ces deux affirmations s'excluent.

Ainsi :

- si le message est une injonction, il faut lui désobéir pour lui obéir,
- s'il s'agit d'une définition de soi ou d'autrui, la personne définie par le message n'est telle que si elle ne l'est pas, et ne l'est pas si elle l'est.

Le sens du message est donc indécidable. (Première contrainte)

3- Enfin, le récepteur du message est mis dans l'impossibilité de sortir du cadre fixé par ce message soit par une méta-communication (critique), soit par le repli.

Donc, même si, logiquement, le message est dénué de sens, il possède une réalité pragmatique : on ne peut pas *ne pas* y réagir, mais on ne peut pas non plus y réagir de manière adéquate (c'est-à-dire de manière non paradoxale) puisque le message est lui-même paradoxal.

Cette situation est souvent combinée à la **défense plus ou moins explicite de manifester une quelconque conscience de la contradiction ou de la question qui est réellement en jeu. (Deuxième contrainte)**

Un individu, pris dans une situation de double contrainte, risque de se donc de se trouver puni (ou tout au moins de se sentir coupable), lorsqu'il perçoit correctement les choses, et d'être traité de méchant ou de fou pour avoir ne serait-ce qu'insinué que, peut-être, il y a une discordance entre ce qu'il voit et ce qu'il "devrait" voir.

Avec deux conséquences dérivées :

4- Là où s'établit une double contrainte durable, éventuellement chronique, l'individu (surtout s'il s'agit d'un enfant) s'y attendra comme à une chose allant de soi, propre à la nature des relations humaines et au monde en général, conviction qui ne demande pas plus ample confirmation.

5- Le comportement paradoxal qu'impose la double contrainte possède en retour la propriété d'être "doublement contraignante", ce qui conduit à un modèle de communication qui est un cercle vicieux. Si l'on étudie isolément le comportement du partenaire qui paraît le plus manifestement malade, ce comportement satisfait aux critères cliniques de la schizophrénie.

La double contrainte n'est pas une contradiction mais un véritable paradoxe.

Le double bind comme modèle relationnel d'interaction schizophrénique

- **Mystification et dépersonnalisation**
- **Sectes et Gourous**

Modélisation de la pragmatique relationnelle au cœur d'une secte

X= Le membre novice plein de doutes, d'aspirations, et de bonne volonté

Y= Le gourou sectaire charismatique

X et Y sont en général des gens intelligents, sensibles et instruits

Analyse : *Au premier degré, aux messages que X donne de lui-même : "Voici comment je me vois" Y répond : "Voici comment je vous vois" mais d'une manière qui ne concorde pas avec la définition que X donne de lui-même (complémentarité rigide).*

X peut alors conclure que Y prend un malin plaisir à le contredire systématiquement et sans ménagement, mais Y le persuade que c'est là le cœur même de son enseignement et qu'il faut que X change profondément sa façon d'être et de voir les choses pour devenir l'élu, l'être supérieur lumineux à la spiritualité intense qu'il est devenu lui, Y, par ce même cheminement personnel. Ce faisant, Y flatte l'ego de X et son orgueil. Il fait naturellement tout pour le persuader qu'il n'est là que pour l'aider, le soutenir et le guider sur ce chemin difficile. X va donc mordre à l'hameçon, d'autant plus que ses motivations sont fortes (et tout à fait estimables par ailleurs), et qu'il est désireux de bien faire pour se montrer digne de l'attention et de la confiance que lui témoigne Y.

Mais au fur et à mesure que le novice s'engage dans ce processus de remise en question et d'apprentissage de la dialectique de la secte (je pense notamment à l'église de scientologie, et à son cheval de bataille, la dianétique), Y va se montrer de plus en plus exigeant et pressant, et ce, sur tous les plans : X doit faire des efforts de plus en plus grands, tant financiers que personnel et affectif, en évitant par exemple de voir sa famille qui pourrait perturber l'apprentissage et l'intégration de ses nouvelles valeurs. En compensation, X se voit introduit dans des cercles plus fermés de la secte, qui lui sont présentés comme le résultat mérité de ses efforts car il peut maintenant accéder à ce niveau de connaissance supérieure dont il a rêvé avec des membres évolués. Notons que ces étapes de la connaissance sectaire sont toujours très nombreuses et que X se doit de les franchir les unes après les autres pour être introduit dans le saint des saints. Mais ce parcours initiatique pour arriver à la connaissance suprême que seule possède le grand maître, bien évidemment, est semé d'embûches. Tout cela se passe au cours de cérémonies aussi ésotériques que secrètes, à travers un cérémonial et un décor de circonstances, mélange de traditions cabalistiques, rosicruciennes et religieuses. C'est là que, très solennellement, X va être adoubé et reconnu par ses pairs et supérieurs. (Cf. la secte du temple solaire).

Au niveau de la communication, Y réfute et déforme sciemment tous les messages de X, et l'entraîne dans une mystification de plus en plus grande.

X est maintenant bientôt mûr pour faire le grand saut. A ce stade, Y alterne le chaud et le froid, toujours de façon brutale. C'est la fuite en avant perpétuelle. Y se montre très exigeant et en demande toujours plus. X doit coopérer, afin d'être encore plus pur mentalement et spirituellement. Ce faisant, il perd de plus en plus pied avec le sens des réalités et le reste d'esprit critique qu'il pouvait encore avoir gardé disparaît. Après un tel investissement personnel d'une telle sincérité, le piège se referme complètement sur lui. X ne peut plus remettre en cause les messages et le discours de Y dont il a appris à avoir une admiration sans borne. C'est en effet le maître, l'être achevé auquel il veut s'identifier. Y entretient

d'ailleurs très fortement cette fascination auprès des membres, par tout un tas de moyens.

***Analyse :** Au niveau de la communication, X ne peut plus se permettre de transmettre les messages du type "Voici comment je vous vois réellement me voir", ni même de les penser sous peine de nier son propre engagement dans la secte, son propre ego, sa propre implication, et sous peine d'affronter Y qui, de toutes façons, le renverra perpétuellement à un premier niveau.*

*X préférera alors nier ses propres perceptions véritables encore saines de sa relation avec Y et finira par **accepter le simulacre comme l'expression de la réalité**. On assiste alors à ce niveau au début d'une imperméabilité au second degré, à savoir **une imperméabilité à l'imperméabilité**.*

*Y offre à X une pseudo relation d'aide et de soutien qu'il donne à voir et à entendre à X comme réalité extrêmement signifiante et tangible. De cette façon, **il maintient X toujours à distance** en usant et abusant de sa position charismatique. Si X tente de se rapprocher réellement de lui, Y s'éloigne en renvoyant X à lui-même, et si X s'éloigne réellement, Y se rapproche en renforçant son emprise sur X par ses pouvoirs occultes qu'il lui dispense royalement (Ça ne lui coûte pas cher et ça rapporte gros ...). Jeu subtil de manipulation ... Y contrôle alors totalement les signaux intérieurs de X, ainsi que ceux qu' X dirige vers lui. **Il y a double emprise, à la fois interne et externe de Y sur X**, et une aliénation progressive et certaine de X car ce dernier n'est plus alors qu'un pantin aux mains d'Y.*

La conséquence est que X va de moins en moins discriminer correctement la relation de son contenu, et se trouver pris dans une situation paradoxale, de plus en plus contraignante qui va l'enfermer progressivement et dont il ne pourra plus se défaire. Cela va le conduire inexorablement à une perte d'identité de plus en plus grande, à une dépersonnalisation profonde voire à des comportements pathologiques de type schizophrénique, dans un cercle relationnel de plus en plus vicieux.

Exemple 2

La famille schizophrénique.

Les processus paradoxaux à l'oeuvre dans la pragmatique de la communication d'une telle famille, sont sensiblement identiques à celle décrite ci-dessus. La seule différence, de taille, est que la manipulation de la mère sur son enfant se fait de manière essentiellement inconsciente. L'amour proposé par la mère à son enfant

n'est qu'un commentaire d'un amour véritable, et les attentes légitimes de l'enfant se trouvent complètement mystifiées et forcloses (closes avant d'exister, au sens lacanien du terme).

Dans tous les cas, il a tort et est traité en conséquence. Inutile de dire que dans une telle famille, le patient déclaré n'est que le bout immergé d'un iceberg complexe et malsain.

La double contrainte thérapeutique

- Prescrire le symptôme

Sans rentrer dans les détails qui nous emmèneraient trop loin, disons que la façon la plus efficace de faire sortir un patient d'une double contrainte pathologique, est de lui appliquer un double contrainte thérapeutique, de sens exactement contraire.

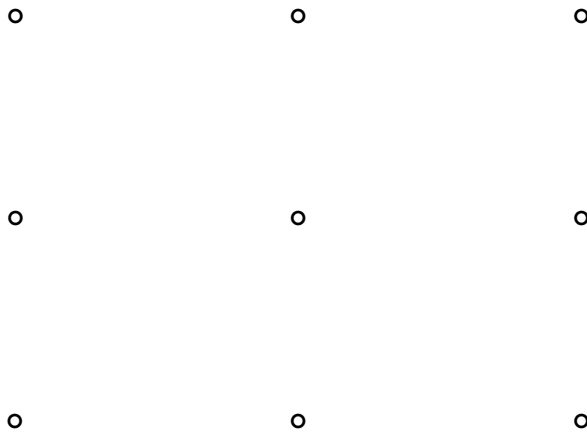
Cela revient à dire que la seule solution réaliste et pertinente est de prescrire le ou les symptôme(s), en d'autres termes, appliquer au paradoxe un paradoxe équivalent pour tenter de le dénouer. On voit, en ce sens, qu'on est très loin de la psychanalyse ou de toutes les méthodes d'investigations psychologiques. Pourtant (et paradoxalement), soigner "le mal par le mal" est bien loin d'être dénué de sens et d'effets, ce que reconnaît d'ailleurs l'adage populaire.

V - LE CHANGEMENT

Comment bien poser le problème ?

Par un petit exercice amusant qui va nous faire rentrer dans le vif du sujet

Problème des neuf points en carré à réunir par quatre segments de droite **mais sans lever le crayon**. Essayez qu'en déduisez-vous ?



Par l'utilisation d'outils conceptuels théoriques qui nous permettront :

- D'avoir des modèles simples, formels, et précis,
- De clarifier le sujet grâce à cette perspective,
- De mieux le comprendre par l'usage des exemples, des analogies, et des parallèles que nous ferons avec ces modèles.

La théorie des Groupes (Evariste Galois)

Quatre propriétés fondamentales

1- Un groupe se compose d'éléments qui ont tous une propriété en commun. Ces éléments peuvent être de nature quelconque : nombres, objets, concepts, événements ou tout ce qu'on veut d'autre, tant qu'il existe ce dénominateur commun et tant qu'une composition de deux ou plusieurs éléments entre eux est elle-même un élément du groupe. Le mot composition peut se décrire de la façon suivante : C'est le passage d'un état interne possible du groupe à un autre.

Les changements possibles, résultats des compositions, peuvent être infinis mais restent à l'intérieur du groupe (ou du système) et non à l'extérieur. On ne sort pas du groupe. Ces changements sont de nature invariante car ils confortent fondamentalement l'état du groupe.

2- Si l'on compose deux ou plusieurs éléments d'un groupe selon des séquences différentes, on obtient toujours le même composé (commutativité).

On peut dire qu'il y a variation ou changement du processus, mais qui aboutit, là aussi, à une invariance du résultat.

3- Un groupe contient un élément neutre, tel que sa composition avec tout autre élément produit cet autre élément.

L'élément neutre maintient donc l'identité et la permanence de l'autre élément.

4- Pour chaque élément d'un groupe existe un autre élément symétrique ou inverse, tel que leur composition mutuelle donne l'élément neutre.

Cette composition, bien que produisant un changement notable et particulier, l'élément neutre, donne un résultat qui reste inclus dans la structure du groupe. "Plus ça change, plus c'est la même chose".

La théorie des Types Logiques (Bertrand Russell)

Une propriété fondamentale

1- Comme les groupes, les classes se composent de membres qui ont en commun une certaine propriété qu'ils partagent. L'axiome essentiel est que : **"Ce qui**

comprend tous les membres d'une classe, ne peut être lui-même un membre de cette classe".

Cet axiome énonce le principe d'exclusion entre la classe et ses membres. Whitehead et Rusell "Principia Mathematica".

La théorie des types logiques ne s'occupe pas de ce qui se passe à l'intérieur d'une classe, c'est-à-dire entre ses membres, mais nous fournit un modèle pour examiner la relation entre un membre et sa classe ainsi que la transformation particulière que constitue le passage d'un niveau logique au niveau supérieur.

Nous en déduisons l'existence de deux sortes de changements : l'un prend place à l'intérieur d'un système donné qui, lui, reste inchangé (théorie des groupes) et nous l'appellerons changement de type 1. L'autre modifie le système lui-même (théorie des types logiques) et nous l'appellerons changement de type 2. Le changement de type 2 a toujours la forme d'une discontinuité ou d'un saut logique.

Nota: Les quatre propriétés des groupes qui créent l'interdépendance particulière entre la permanence et le changement à l'intérieur d'un groupe ne sont pas, elles, des membres du groupe. Elles se rapportent au groupe et ont donc avec lui une relation méta. Si l'on modifie par exemple la règle de composition interne (la multiplication au lieu de l'addition), on modifie le système qui n'est alors plus invariant. Ce changement de type 2 ne peut venir que de l'extérieur du groupe mais jamais de l'intérieur.

Nous voyons donc que les groupes ne restent invariants qu'au niveau du changement 1 (c'est-à-dire au niveau où un élément se transforme en un autre, et où, en effet, plus ça change, plus c'est la même chose), mais peuvent changer au niveau 2 (c'est-à-dire au niveau où s'effectuent les changements dans les règles gouvernant leur structure ou leur ordre interne).

Il se révèle ainsi que la théorie des groupes et la théorie des types logiques ne sont pas seulement compatibles mais complémentaires. Nous découvrons que ces deux théories nous donnent un cadre conceptuel qui sera utile pour examiner des cas concrets et pratiques de changement.

Complexité de la communication *(et communication sur la complexité)*

Continuité et Discontinuité

Nous l'avons vu, la communication humaine présente deux aspects inséparables : la relation qui est analogique et continue, puisqu'on ne peut pas ne pas communiquer (c'est l'onde porteuse), et le contenu qui est digital et discontinu, puisqu'on peut toujours s'arrêter de parler (c'est la modulation). Nous avons vu que la relation englobe le contenu et est par conséquent une méta-communication, c'est-à-dire une communication sur la communication, ou une communication de second degré.

Ces deux aspects sont donc en relation complexe, c'est-à-dire mêlés ensemble de façon inséparable, antagoniste, complémentaire et incertaine. Il y a toujours un risque de prendre l'une pour l'autre, c'est-à-dire la relation pour le contenu ou le contenu pour la relation, risque qui conduit inévitablement à des distorsions de la communication. Ces distorsions peuvent être bénignes ou volontaires, c'est le cas de l'humour, ou aller crescendo jusqu'à la folie furieuse ou la schizophrénie, comme nous l'avons vu plus haut.

Niveaux et méta-niveaux sémantiques

Chaque niveau est déterminé et conditionné par le niveau immédiatement supérieur. **Il faut donc se situer au niveau N+1 pour pouvoir intervenir efficacement sur le niveau N, le recadrer ou le faire évoluer.** Nous avons vu en effet que c'est seulement en méta-communiquant, c'est-à-dire en parlant sur le contenu de notre communication, que nous pouvons véritablement faire évoluer ou changer nos comportements. **Changer vraiment, ce n'est pas faire moins ou plus de la même chose, c'est faire carrément autre chose.** Il y a donc discontinuité (changement de type 2)

Ces niveaux logiques sémantiques s'imbriquent de manière discontinue, comme des emboîtements de poupées russes, dans une progression à la complexité croissante.

Niveau 1 : le contenu

C'est à ce niveau que l'on comprend sans aucune difficulté la phrase suivante : *"Voici comment je vous vois"*.

Le niveau 1 est celui de l'information.

Niveau 2 : la relation

C'est à ce niveau que l'on comprend toujours la phrase suivante : *"Voici comment je vous vois me voir"*.

Le niveau 2 est celui de la relation.

Niveau 3 : les valeurs

C'est à ce niveau que l'on comprend encore, mais difficilement, la phrase suivante: *" Voici comment je vous vois me voir vous voir"*.

Le niveau 3 est celui de nos valeurs. Nos valeurs déterminent nos relations. Elles sont le fondement même de notre existence et donnent un sens et une direction à notre vie relationnelle. Elles sont par là même difficiles à faire évoluer ou à changer. Ce n'est qu'en "montant" au quatrième niveau que nous pourrons y parvenir.

Niveau 4 : les révélations, les expériences mystiques, l'inconscient, les changements thérapeutiques

C'est à ce niveau que l'on ne comprend plus du tout la phrase suivante : *" Voici comment je vous vois me voir vous voir me voir"* car son imbrication réflexive est d'une telle complexité qu'on en perd le fil.

Le niveau 4 est celui des révélations, des expériences mystiques, celui qui fit dire "Eurêka !" à Archimède dans sa baignoire. A ce niveau, la compréhension des choses est ténue et mystérieuse et échappe presque complètement à la conscience. On ne peut en avoir que des "insights", en retenir que des instants fugaces d'extase ou de grande clairvoyance. C'est le niveau de l'inconscient, celui de la psychothérapie. Une psychothérapie qui réussit l'est souvent à l'insu de ses principaux intéressés : ni le thérapeute, ni le patient ne peuvent dire ni exactement quand, ni exactement où, ni exactement comment, et encore moins pourquoi les choses ont évolué ; tout ce qu'ils peuvent dire, c'est que le changement s'est

produit. C'est également à ce niveau, après une révélation ou une expérience forte, que l'on peut changer ses valeurs et, en conséquence, son style de vie.

Niveau 5 : ... Energies subtiles ?

De quoi s'occupent les prémisses du cinquième degré, celles qui pilotent et déterminent notre inconscient, nos révélations ? Inconscient collectif ? Intention de l'univers ? Dieu ? Toutes les exégèses sont permises car il est impossible de voir clair à ce niveau. Ne doutons pas cependant que la portée pragmatique des prémisses de ce niveau est certainement très puissante et active, même si nous n'en avons aucunement conscience. Nous nous arrêterons donc à ce niveau.

Conclusion : On s'aperçoit en grim pant dans cette échelle de la complexité de la communication, à travers ses méta-niveaux sémantiques qui sont en quelque sorte ses barreaux, que la portée pragmatique de ses énoncés est de puissance croissante à chaque étape ou niveau logique supérieur et qu'elle détermine dans une large part notre rapport au monde et à nous-mêmes.

Rien théoriquement, sauf la limitation de nos sens et de notre entendement, ne nous permet d'affirmer que cette progression logique s'arrête. Nous constatons cependant qu'en prenant de la hauteur ses modalités et son champ d'application deviennent de plus en plus ténus et subtils, qu'ils se dématérialisent, en quelque sorte, pour prendre un aspect essentiellement qualitatif et spirituel.

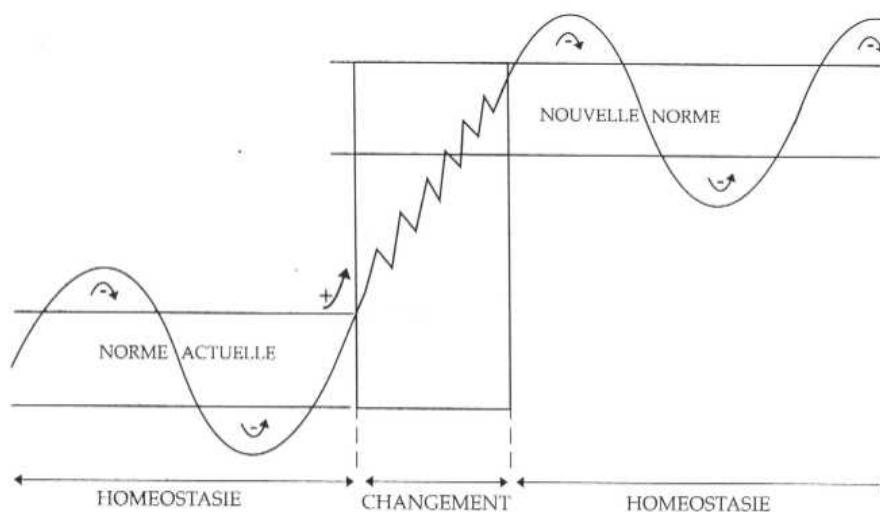


Figure 7

Les mécanismes de régulation dans le processus de changement

VI - BIBLIOGRAPHIE

A lire comme ouvrage de référence:

P. WATZLAWICK / J.HELMINCK -BEAVIN / D. JACKSON

"Une logique de la communication"

Edition Points en livre de poche

P. WATZLAWICK / J.WEAKLAND / R.FISH

"Changements, paradoxes et psychothérapie"

Edition Points en livre de poche

Si vous voulez en savoir plus, un ouvrage collectif assez théorique et difficile mais fort intéressant, sur le constructivisme, toujours sous la direction de P. WATZLAWICK

"L'invention de la réalité"

Edition Points en livre de poche