

INTRODUCTION

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

Etudier la communication interpersonnelle, c'est s'intéresser au comment s'articule une communication entre deux 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.

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.

On part 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

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.

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

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 soulèvent 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.

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 méta-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 irréprensible 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 étudiants qui simulent le malaise pour éviter toute responsabilité. 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.

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

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.

Le Dénî

"Vous n'existez pas" ==> 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.**

- 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.

On a tous fait ce genre d'expérience à un degré ou un autre. Plutôt que de parler de causes et d'effets, on voit bien que son **attitude** donne un sens au contenu des relations. Si on pense et agit 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 Pygmalion¹

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, **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. **"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

¹ L'effet Pygmalion peut être défini comme étant une prophétie auto réalisatrice qui met en évidence les effets des croyances du professeur sur les évolutions scolaires des élèves. Ce mécanisme doit être pris en compte au sein de l'Ecole car celle-ci a longtemps attribué l'échec des élèves de milieu défavorisé à leur situation sociale. Toutefois, l'enseignant aurait un rôle non négligeable à jouer pour la réussite de ses élèves. **(Je suis ce que je pense de moi)**

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.

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.

V - LE CHANGEMENT

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".

COMPLEXITE DE LA COMMUNICATION (ET COMMUNICATION SUR LA COMPLEXITE)

Continuité et Discontinuité

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). 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.

Conclusion : On s'aperçoit en grimpant 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. On constate 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.