

UNIVERSITE MCGILL

LA METACOMMUNICATION EN CONSULTATION MARITALE

Dissertation présentée à

L'Ecole de Service Social
"Faculty of Graduate Studies and Research"

Une condition à l'obtention

de

La maîtrise en Service Social

par

Denis Tremblay

Montréal, Octobre, 1974

LA MÉTACOMMUNICATION EN CONSULTATION MARITALE

Denis Tremblay

Le but de cette étude était de répondre à trois questions concernant l'utilisation de la métacommunication en consultation maritale.

Ces questions s'énonçaient ainsi:

1. Qu'est-ce que la métacommunication?
2. Quels sont les buts de l'emploi de la métacommunication comme stratégie en consultation maritale?
3. Quels sont les effets de l'emploi de la métacommunication comme stratégie en consultation maritale par rapport aux buts visés?

Pour les deux premières questions, nous avons fait une revue de la littérature de l'Institut de Recherche Mentale de Palo Alto. Pour la troisième question, nous avons eu recours à des extraits de verbatim d'entrevues conjointes dans notre pratique et nous les avons analysés.

Nous avons trouvé que la métacommunication signifiait "communication sur la communication": discours sur la communication, qualification du message, définition de la relation, correction des perceptions et commentaires

sur des comportements communicatifs. Tout en tenant compte de chacun de ces aspects, ce sont les commentaires sur des comportements communicatifs que nous avons opérationnalisés avec les auteurs comme stratégie en consultation maritale. Nous avons désigné cette sorte de métacommunication par le terme "métacommentaire."

En ce qui concerne les buts de l'emploi de la métacommunication (ou du métacommentaire) comme stratégie en consultation maritale, nous en avons trouvé trois: gagner du contrôle sur la relation (sinon, c'est le client qui contrôle et le problème est perpétué), éviter les coalitions (car, c'est une tactique de contrôle sur la relation par un client) et altérer les redondances (i.e. changer des comportements communicatifs répétitifs dysfonctionnels.

Pour ce qui est des effets de l'emploi de la métacommunication comme stratégie en consultation maritale par rapport aux buts visés, nous avons trouvé que le métacommentaire était très efficace pour gagner du contrôle sur la relation et éviter les coalitions. En ce qui concerne l'altération des redondances, nous avons aussi conclu à l'efficacité du métacommentaire pour atteindre ce but. Nous y avons trouvé deux effets directs: attirer l'attention du couple au niveau métacommunicatif et amener le couple à métacommuniquer verbalement ou à faire des commentaires sur ses comportements communicatifs. Cette dernière

opération a occasionné les effets suivants: la correction de perceptions, la modification du type de relation et l'établissement de nouvelles règles de la relation. C'est en ce sens que nous avons parlé d'effets indirects de l'emploi de la métacommunication comme stratégie en consultation maritale.

Bien sûr, on ne peut pas prétendre que l'altération des redondances, selon nos exemples, a été obtenue complètement par l'utilisation de la métacommunication. Mais, nous sommes convaincus qu'un pas décisif a été fait dans cette direction. Nous avons aussi l'impression que le processus se continue pour le couple après la consultation maritale. Il serait intéressant de le vérifier dans des entrevues de "follow up." On peut penser qu'un couple, après un tel "training" en métacommunication, puisse être mieux équipé pour régler périodiquement son système.

TABLE DES MATIERES

	Page
PREFACE	iii
INTRODUCTION	iv
Méthodologie et limites	viii
Chapitre	
I. LA METACOMMUNICATION	1
Métacommunication et méta- mathématiques	1
Niveaux de communication	2
Qualification de message et définition de la relation	4
Correction des perceptions	6
Commentaires sur des comportements communicatifs	9
II. GAGNER DU CONTROLE SUR LA RELATION ET EVITER LES COALITIONS	13
Gagner du contrôle sur la relation	15
Eviter les coalitions	24
III. ALTERER LES REDONDANCES	36
Attirer l'attention du couple au niveau métacommunicatif	42
Amener le couple à métacommuniquer verbalement	47
Correction des perceptions	52
Modification du type de relation	56
Etablissement de nouvelles règles	61

	Page
RESUME	69
BIBLIOGRAPHIE	72

PREFACE

Je tiens à remercier Dr Myer Katz qui a soutenu mes efforts tout au cours de cette recherche sur la métacommunication et a su me guider par ses métacommentaires.

De plus, mes remerciements vont au personnel du Centre de Consultation Matrimoniale pour son support professionnel.

INTRODUCTION

Le but de ce travail est de chercher à répondre à trois questions concernant l'utilisation de la métacommunication en consultation maritale.

Ces questions s'énoncent ainsi:

1. Qu'est-ce que la métacommunication?
2. Quels sont les buts de l'emploi de la métacommunication comme stratégie en consultation maritale?
3. Quels sont les effets de l'emploi de la métacommunication comme stratégie en consultation maritale par rapport aux buts visés?

Donnons tout de suite le format des chapitres.

Le chapitre I fait état de ce qu'est la métacommunication (communication sur la communication). On parle de métacommunication en comparaison avec métamathématiques, de qualification de message et de définition de la relation, de correction des perceptions et enfin de commentaires sur des comportements communicatifs. Il s'agit là d'un effort pour maîtriser le concept de métacommunication dans ses vastes dimensions et aussi dans son aspect pragmatique pour la consultation maritale.

Le chapitre II décrit deux buts de la métacommunication en consultation maritale: gagner du contrôle sur la relation et éviter les coalitions. Un extrait de verbatim d'entrevue conjointe est présenté pour chaque but,

et on y voit analyser les effets de la métacommunication par rapport au but visé.

Le chapitre III décrit un autre but de la métacommunication: l'altération des redondances (ces comportements communicatifs répétitifs dysfonctionnels du couple). On y trouve ensuite présentés et analysés plusieurs extraits de verbatim d'entrevues conjointes dans le but de préciser les effets de la métacommunication pour l'altération des redondances. Les effets directs sont identifiés ainsi: attirer l'attention du couple au niveau métacommunicatif et amener le couple à métacommuniquer verbalement. Ce dernier effet occasionne une correction des perceptions mutuelles du couple, plus de complémentarité (changement dans le type de relation) et l'établissement de nouvelles règles de la relation. Ces items sont vus comme des effets indirects de l'utilisation de la métacommunication comme stratégie en consultation maritale. Bien sûr, ce chapitre est le plus volumineux.

Avant de passer à la méthodologie et aux limites de cette recherche, donnons brièvement le rationnel de l'étude.

Comme le lecteur l'aura noté, nous utilisons comme base théorique la théorie des communications de Gregory Bateson et de ses collaborateurs de l'Institut de

Recherche Mentale de Palo Alto.

La métacommunication est un concept de base dans la théorie des communications de Bateson et de ses collaborateurs. Ce concept signifie "communication sur la communication". Selon Jay Haley, toute personne ne dit pas seulement quelque chose; elle qualifie ce qu'elle dit par le ton de voix, l'expression corporelle, le commentaire etc.¹ C'est cette qualification des messages qui désigne le niveau métacommunicatif. C'est à ce niveau d'ailleurs que deux personnes définissent leur relation et corrigent leurs perceptions mutuelles.

Dans une relation continue comme la relation matrimoniale ou familiale, la définition de la relation (quel genre de relation va prendre place entre les communicants) parvient à une stabilité. Don D. Jackson a appelé cette stabilité "règle" de la relation. Selon l'observation de Jackson, toutes les familles qu'il a étudiées avaient stabilisé le processus de la détermination de la nature de leur relation. On arrivait à une définition acceptable ou tout au moins à la fixation de limites pour la dispute.²

¹ Jay Haley, Strategies of Psychotherapy (New York: Grune & Stratton, Inc., 1963), p. 7.

² Don D. Jackson, "The Study of the Family," Family Process, Vol.4 (March 1965), p. 9.

Et cette règle de la relation énonce les redondances. Le terme signifie un ou des patterns répétitifs de comportements communicatifs. Chez un couple en difficulté de relation, on observe que ces comportements communicatifs répétitifs (e.g. blâmes mutuels) peuvent définir une exagération dans la symétrie ou (e.g. jamais de désaccords) de complémentarité rigide.¹

Comme implication pratique, les interventions du consultant porteront d'abord sur ces comportements communicatifs du couple. Et comme moyen d'intervention ou stratégie, les auteurs de l'Institut de Recherche Mentale de Palo Alto prescriveront entre autres l'utilisation de la métacommunication verbale, de commentaires sur ces comportements communicatifs. On peut en voir la pertinence. Les redondances que nous avons mentionnées se situent au

¹ "Symétrie et complémentarité" désignent deux types de relation. Voici les définitions qu'en donnent Lederer et Jackson:

"...A symmetrical marital relationship is one in which the spouses continually need to state to each other behaviorally: "I am as good as you are". We refer to such couples as status strugglers.

"...A complementary marital relationship is one in which (at the extreme) one spouse is in charge and the other obeys. Fully complementary marriages are virtually unknown in our culture. Instead, typically one spouse is in charge of certain areas of the relationship, while the other spouse has other areas of control."

c.f. William J. Lederer et Don D. Jackson, The Mirages of Marriage (New York: W.W. Norton & Company, Inc., 1968), p. 161.

Ajoutons que la symétrie et la complémentarité ne peuvent être étiquetées comme bonnes ou mauvaises en soi. C'est l'exagération dans un type ou l'autre qui pourra devenir "pathologie" de la relation.

niveau métacommunicatif ou de la qualification des messages. Le consultant qui fait des commentaires sur ces redondances, ignore le contenu des messages du couple pour s'attacher au niveau relationnel ou métacommunicatif et ainsi provoquer du changement.

En ce qui concerne "gagner du contrôle sur la relation et éviter les coalitions", nous voyons aussi nos auteurs prescrire la métacommunication comme stratégie. Quant à nous, nous le voyons comme des conditions préalables à "l'altération des redondances."

Donnons maintenant la méthodologie et les limites de notre étude.

Méthodologie et Limites

Nous ferons d'abord une revue de la littérature de l'Institut de Recherche Mentale de Palo Alto sur le concept de métacommunication. Nous réunirons le plus logiquement possible certaines idées éparses dans la littérature afin de mieux maîtriser ce concept. En fait, il s'agit d'un effort de synthèse. Nous en avons besoin comme base théorique pour l'utilisation de la métacommunication comme stratégie en consultation maritale.

Puis, nous ferons de nouveau une revue de la littérature sur les trois buts de la métacommunication: gagner du contrôle sur la relation, éviter les coalitions et

altérer les redondances. En ce qui concerne les deux premiers buts, nous les regrouperons en un seul chapitre à cause du lien évident entre les deux comme nous le verrons. En outre, c'est à Jay Haley que nous devons la mention de ces deux buts. C'est donc cet auteur que nous utiliserons dans nos descriptions. Quant à l'altération des redondances, nous en traiterons dans un autre chapitre. Nous devons l'expression à Don D. Jackson. Mais, nous utiliserons en plus certains passages de Jay Haley, John H. Weakland et Paul Watzlawick dans notre description.

Pour ce qui est des effets de la métacommunication par rapport aux trois buts visés, nous en traiterons à la suite de chaque description des trois buts mentionnés. Etant donné que nous ne trouvons aucun exemple dans la littérature, nous aurons recours à notre pratique au Centre de Consultation Matrimoniale. Pour les deux premiers buts (gagner du contrôle sur la relation et éviter les coalitions), nous rapporterons pour chacun d'eux un extrait de verbatim d'entrevue conjointe que nous analyserons ensuite pour identifier les effets de la métacommunication par rapport à ces buts. Pour le troisième but (altérer les redondances), nous rapporterons 12 extraits de verbatim d'entrevues conjointes. Mais vu la complexité de la tâche ici, nous avons pensé regrouper nos extraits de verbatim sous les deux titres suivants:

attirer l'attention du couple au niveau métacommunicatif et amener le couple à métacommuniquer verbalement (ou à faire des commentaires sur ses comportements communicatifs). De plus, nous aurons comme sous-titres à ce dernier titre: correction des perceptions mutuelles, plus de complémentarité et l'établissement de nouvelles règles de la relation. Cette formule nous a semblé apte à mettre en évidence le processus de l'altération des redondances par la métacommunication.

Nous sommes conscients que plusieurs buts possible en consultation maritale (pour lesquels la métacommunication pourrait s'avérer utile) nous échappent sans doute. De plus, la stratégie que nous mettons en évidence est un moyen parmi d'autres pour atteindre les mêmes buts. En outre, nous ne répondons pas à la question suivante: la base théorique employée est-elle suffisante pour couvrir toutes les dimensions de la réalité de la relation maritale? En fait, nous limitons notre recherche à certains buts en consultation maritale tirés d'une théorie des communications et nous avons recours à une seule stratégie. Nous ne prétendons pas couvrir toutes les dimensions de la relation maritale et dresser un portrait clinique complet. L'avantage, par contre, de cette limitation permet justement de chercher à isoler certains phénomènes de la communication en consultation maritale pour les mieux étudier.

Bien entendu, il ne s'agit pas non plus d'une expérimentation de laboratoire propre à vérifier empiriquement des hypothèses de la théorie des communications. Notre entreprise est plus modeste et demeure liée à la pratique en consultation maritale.

CHAPITRE I

LA METACOMMUNICATION

Dans ce chapitre nous décrivons ce qu'est la métacommunication (communication sur la communication). Comme on le sait la communication humaine est beaucoup plus que le discours. Il y a tout l'aspect non verbal, "comportemental". Ainsi, communiquer sur la communication a un champ de compréhension très vaste. C'est ce champ que nous explorons ici avec les auteurs de Palo Alto. Nous parlerons de métacommunication en comparaison avec métamathématiques, de qualification de message, de définition de la relation, de correction des perceptions et de commentaires sur des comportements communicatifs. Nous espérons ainsi maîtriser davantage ce concept afin de l'"opérationnaliser" avec les auteurs comme stratégie en consultation maritale.

Métacommunication et Métamathématiques

La première définition que donnent les auteurs de la métacommunication est: "communication sur la communication". Pour l'illustrer, Paul Watzlawick compare communication et métacommunication avec mathématiques et métamathématiques:

Quand les mathématiciens ne se servent plus des mathématiques comme d'un outil, mais font de cet outil

lui-même l'objet de leur étude, ce qu'ils font, par exemple, en mettant en question la consistance de l'arithmétique comme système, ils utilisent un langage qui n'est plus une partie des mathématiques, mais un discours sur les mathématiques. Selon l'expression de David Hilbert, on appelle ce langage "métamathématique".

...Lorsque nous ne nous servons plus de la communication pour communiquer, mais pour communiquer sur la communication, ce qui est absolument nécessaire dans des recherches concernant la communication, nous avons recours à des conceptualisations qui ne sont pas une partie de la communication mais un discours sur la communication. Par analogie avec la métamathématique, nous parlerons de métacommunication.¹

Nous voyons ici que la métacommunication constitue un langage particulier. Et il s'agit d'un langage verbal que tout analyste de la communication doit employer quand il communique sur la communication.² Mais, bien entendu, communiquer sur la communication doit signifier davantage qu'un discours sur la communication. Essayons donc de le voir en analysant les niveaux de communication.

Niveaux de communication

Jackson signale que Bateson distingue deux

¹Paul Watzlawick, Janet H. Beavin et Don D. Jackson, Une logique de la communication (Paris: Ed. du Seuil, 1972), pp. 35-36.

²"Mais, en ce point de notre réflexion, nous nous bornions au cadre conceptuel et au langage que doit employer tout analyste de la communication quand il communique sur la communication." Ibid. p.51.

aspects ou fonctions dans la communication: "report and command". L'aspect "report" est défini comme suit par Jackson:

Most obviously, every communication bit conveys information of a factual nature which, presumably, can be evaluated in terms of truth and falsity, and can be dealt with logically as the "object" of communication; this is the communication report; e.g., "the streets are icy," "Darwinian evolution does not necessarily invalidate the concept of a Supreme Being," or a shake of the head.¹

Quant à l'aspect "command", en voici la définition:

But, in addition to this report, and of immeasurably more interest to our theory of interpersonal relations, the same communication bit also conveys a command which indicates how this information is to be taken. Although this theory holds for a wider variety of communicational phenomena, we will limit ourselves to human communication, where we will see that the command aspect can be paraphrased "this is how I define the relationship in which this report takes place, i.e., this how you are to see me in relation to you."²

Voici donc que cet aspect "command" ou relation est bien analogue au concept de métacommunication. Quand on pense aux instructions ("how this information is to be taken"), on peut l'exprimer aussi par "communication sur la communication". Et il ne s'agit pas seulement d'un discours (verbal) sur la communication. Le ton de voix qualifiant le message est une instruction, une information sur l'information, une indication du comment l'information doit

¹Don D. Jackson, "The Study of the Family", p.7.

²Ibid.

être prise et donc une communication sur la communication.

Cette dimension de qualification de message et de définition de la relation retient notre attention et nous voulons la mettre en évidence.

Qualification de message et définition
de la relation

La qualification du message et la définition de la relation constitue une dimension de premier choix dans notre travail sur la relation maritale. Tout message contient cet aspect. Voici comment Haley l'exprime :

Any message interchanged between two people does not exist separately from the other messages which accompany and comment upon it. If one says, "I'm glad to see you," his tone of voice qualifies that verbal statement and is qualified by it in turn. Human messages are qualified by (a) the context in which they take place, (b) verbal messages, (c) vocal and linguistic patterns, and (d) bodily movement. A person may make a criticism with a smile or he may make a criticism with a frown. The presence or absence of the smile or frown as much as the presence or absence of the criticism defines the relationship between the two people.¹

On peut dire que nul ne peut éviter de qualifier un message et que nul ne peut éviter de définir sa relation avec un autre. Citons maintenant Jackson :

In every communication, then, the participants offer to each other definitions of their relationship,

¹Jay Haley, Strategies of Psychotherapy, p.7.

or more forcefully stated, each seeks to determine the nature of the relationship. Each, in turn, responds with his definition of the relationship -- which may affirm, deny, or modify that of the vis-à-vis. This process, at the relationship level of interaction (communication), warrants close attention.¹

Nous sommes ici au coeur de la dynamique de la relation entre deux personnes. Pour l'illustrer, reprenons le message simple de Jay Haley, "I'm glad to see you", et ajoutons une qualification du message: "Je suis heureux de te voir enfin (après t'avoir attendu plus d'une heure)." Il y a ici une offre de définition de la relation. Elle peut être: je suis celui qui te réprimande et toi la personne réprimandée. L'épouse en retard (par exemple) peut accepter cette définition, la modifier ou la rejeter. Dans ce dernier cas, elle tente de définir la relation différemment. Elle peut la définir à l'inverse et commencer (reprochant la colère du mari) à être la personne qui réprimande. Le mari peut accepter cette définition, la modifier ou la rejeter, et ainsi de suite.

Il devient évident donc que tout message contient cet aspect de qualification du message et de définition de la relation. De plus, nous retenons qu'à un niveau de communication, le niveau "command" ou métacommunicatif, deux personnes négocient toujours une définition de leur

¹Don D. Jackson, "The Study of the Family", p. 8.

relation.

Mais, les auteurs ajoutent à cela l'idée de perception mutuelle. Voyons ce qu'ils entendent par là.

Correction des perceptions

Jusqu'à présent, c'est comme si nous nous étions placés du côté de l'émetteur de message surtout qui offre une définition de la relation. Le receveur accepte ou refuse cette définition. Il répond donc. Il émet à son tour. Mais, le processus qui n'est pas mentionné ici est le jeu des perceptions des messages. En pratique, dans les échanges satisfaisants, on assiste à une activité de correction des perceptions.

Bateson arrive à la définition de la métacommunication, "communication sur la communication", en étudiant justement la conscience mutuelle des perceptions entre deux personnes ("mutual awareness of each other's perception"):

All these criteria for the existence of mutual awareness build together to give a picture of the entirely new order of communication which emerges with this awareness. For this new order of communication, the term "metacommunication" is here introduced and defined as "communication about communication".¹

¹Jurgen Ruesch et Gregory Bateson, Communication: The Social Matrix of Psychiatry. (New York: W.W. Norton & Company Inc., 1951), p. 209.

Bateson pose d'abord que chaque personne est capable d'avoir une vue multidimensionnelle de son vis-à-vis:

Each person is able to get a multidimensional view of his vis-à-vis, enriching the stream of merely verbal symbols with a recognition of bodily processes in the other, and these are more or less intelligible because of common biological background and cultural conditioning. ¹

Ici, on se place du côté du receveur de messages qui lit les instructions, les perçoit. Dans les échanges, on note le phénomène de correction de perceptions. On ne s'en étonne pas, les instructions sont le plus souvent implicites. Quand il y a conscience complète de la perception mutuelle, l'individu doit cesser de répéter un signal:

With complete awareness of the other's perception an individual should stop repeating a signal after it has been received and acknowledged by the other individual and this type of self correction would indicate mutual perceptive awareness. Correspondingly the lack of such adaptation -- often observable in people -- would denote imperfect awareness of the other's perception except in those cases where some change in meaning or intensity is conveyed by the repetition of the message. ²

Ainsi donc, communiquer sur la communication est une activité, qui, entre deux personnes, coïncide avec le jeu de correction de leurs perceptions. En fait, c'est la description du processus dynamique de la définition de la

¹Ibid., p. 207.

²Ibid., p. 209.

relation. Voyons comment Watzlawick le formule :

Au niveau de la métacommunication, un message de X à Y: "Voici comment je me vois", est donc suivi d'un message de Y à X: "Voici comment je vous vois." A ce message, X répondra par un message qui affirmera, entre autres: "Voici comment je vous vois me voir" et Y répondra à son tour: "Voici comment je vous vois me voir vous voir." Nous l'avons déjà dit, théoriquement cette régression peut aller à l'infini, mais pour des raisons pratiques, il faut admettre qu'on ne peut traiter des messages d'un ordre d'abstraction supérieur à celui que nous avons cité en dernier.¹

Nous attachons une grande valeur pragmatique à cette description. En effet, nous sommes au comment s'opère la définition de la relation entre deux personnes. S'il y a une difficulté importante à ce niveau de correction des perceptions, la satisfaction dans les relations interpersonnelles se voit compromise. Voici comment l'exprime

Bateson:

Without being able to do that (discuss the messages of others), the human being is like any self-correcting system which has lost its governor, it spirals into never-ending, but always systematic, distortions.²

Cela nous fait penser, dans une certaine mesure, à la manifestation d'un conflit conjugal. Un couple en escalade symétrique (exagération dans la symétrie) par exemple se lance dans une discussion sans fin. On dirait que les

¹Paul Watzlawick..., Une Logique de la Communication, p. 89.

²Gregory Bateson, Don D. Jackson, Jay Haley, John H. Weakland, "Toward a Theory of Schizophrenia", in Don D. Jackson, ed., Communication, Family, and Marriage, Vol. 1, (Palo Alto: Science and Behavior Books, Inc., 1968), p. 40.

conjointes sont incapables de discuter leurs messages, de commenter sur leurs comportements communicatifs. Nous arrivons ici à un aspect pragmatique de la métacommunication. Examinons-le.

Commentaires sur des comportements
communicatifs

Les auteurs ont remarqué que, dans la famille de schizophrène, ce dernier était incapable de commenter sur sa situation de double contrainte. Citons John H. Weakland:

He was caught up in a series of self-perpetuating transactions, which we label "binds" because they inflexibly involve two person in a dissatisfying amalgam. X attempted to solve his interpersonal difficulties as though they were solvable if he could but make the right choice. This method, the illusion of alternatives, developed out of his inability to comment upon (notice) mutually contradictory multilevel communication sequences.¹

Quand on dit donc que des personnes ne métacommuniquent pas, ça n'est pas tout à fait exact. En fait, on ne peut pas ne pas métacommuniquer (ne serait-ce que par le ton de voix ou l'expression corporelle). Mais on peut certainement dire que certaines personnes ne métacommuniquent pas verbalement de façon satisfaisante, ne commentent pas sur leurs comportements communicatifs. Nous signifions par là que deux personnes par exemple, essayant de définir

¹John H. Weakland and Don D. Jackson, "Patient and Therapist Observations on the Circumstances of a Schizophrenic Episode", in Don D. Jackson, ed., Communication, Family, and Marriage, Vol.1, p. 120.

leur relation mutuelle, sont incapables de discuter leurs messages, de communiquer verbalement sur leur communication, de corriger leurs perceptions mutuelles. C'est bien souvent sous cet aspect que se présente la communication des couples en escalade symétrique. Bien sûr, ces derniers ne sont pas des schizophrènes nécessairement. Mais, leur difficulté au niveau métacommunicatif nous semble analogue dans une certaine mesure.

Nous voyons l'avantage d'utiliser la métacommunication verbale ou le commentaire sur des comportements communicatifs comme stratégie. C'est la présence ou l'absence de cette dernière que nous reconnaissons d'abord. C'est la métacommunication verbale en fait que les auteurs prescrivent comme stratégie. Nous y reviendrons. La métacommunication est le niveau de définition de la relation entre deux personnes. Mais c'est au niveau du langage verbal qu'on suggère de mettre l'accent, sans doute à cause de son caractère plus explicite et plus maniable.

Ainsi donc nous maîtrisons davantage ce qu'est la métacommunication, communication sur la communication. Cela peut d'abord signifier un discours (verbal) sur la communication, de même que la métamathématique est un discours (verbal) sur la mathématique. Mais, communiquer sur la communication signifie plus que cela. Dans l'étude des aspects

de la communication "report and command", nous avons vu que le niveau "command" ou relation, analogue au concept de métacommunication, avait trait aux instructions, au comment un message doit être pris et comment le receveur a à voir l'émetteur en relation à lui. La qualification du message et la définition de la relation ont été mises en évidence. Ensuite, avec Bateson, nous avons vu que la définition de la relation était intimement liée à la conscience des perceptions. Communiquer sur la communication sert donc à corriger ces perceptions mutuelles, activité présente au processus de définition de la relation (qui soit satisfaisante). Ce processus se fait bien sûr en métacommuniquant verbalement et non verbalement. Cependant, voyant une application des auteurs à la famille de schizophrène où l'on reconnaissait que ce dernier était incapable de commenter (verbalement) sur sa situation de double contrainte, nous avons eu tendance à privilégier à la fin la métacommunication verbale, d'autant plus que c'est elle que les auteurs prescrivent à l'occasion comme stratégie thérapeutique.

Nous comprenons mieux, donc, ce qu'est la métacommunication et en particulier sa fonction de définition de la relation et de correction des perceptions. Il nous apparaît alors intéressant de répondre à la métacommunication par la métacommunication pour aider un couple à redéfinir sa relation parvenue à une stabilité (règle) et de l'aider à corri-

ger ses perceptions, en fait de parler le même langage que le couple en difficulté qui est le langage métacommunicatif. Mais, bien sûr, il est important d'explicitier ce langage et c'est pourquoi la métacommunication verbale est privilégiée.

CHAPITRE II

GAGNER DU CONTROLE SUR LA RELATION ET EVITER LES COALITIONS

Dans ce chapitre, nous cherchons à comprendre deux buts du métacommentaire en consultation maritale: gagner du contrôle sur la relation et éviter les coalitions. Après chaque description, nous présenterons un verbatim d'entrevue conjointe afin d'analyser les effets du métacommentaire par rapport à chaque but.

Nous avons groupé sous un seul chef ces deux buts à cause de leur lien très étroits comme nous pourrions le constater.

Avant de commencer, permettons-nous quelques commentaires ou précisions sur les buts de la métacommunication en consultation maritale.

Les buts du métacommentaire que nous trouvons dans la littérature coïncident avec certains buts de la consultation maritale. Déjà nous avons signalé certains buts comme "aider le couple à définir sa relation, à corriger ses perceptions". Mais ces buts ne sont pas signalés en tant que buts par les auteurs. En fait, "corriger ses perceptions" sert plutôt de moyen en pratique pour définir la relation différemment. Quant à la définition de la relation comme telle, nous l'avons dit, elle parvient à une certaine

stabilité appelée "règle" de la relation maritale. C'est surtout cette stabilité ou règle que visent les auteurs dans leurs suggestions de stratégies.

En repassant la littérature, nous avons découvert trois buts en consultation maritale, pour lesquels le métacommentaire a été prescrit comme stratégie: gagner du contrôle sur la relation, éviter les coalitions et altérer les redondances. "Gagner du contrôle sur la relation" et "éviter les coalitions" peuvent être considérés comme des conditions préalables, permettant de pouvoir altérer les redondances. Nous reviendrons sur la définition de ces buts. Disons tout de suite, cependant, que "gagner du contrôle sur la relation" est, pour le praticien, un but commun à toute forme de thérapie. Si le praticien veut influencer les clients, il doit gagner du contrôle sur la relation. Le praticien doit donc éviter d'être "contrôlé" par les clients. Et la coalition (tentative par un conjoint d'avoir le praticien de son côté contre l'autre conjoint) est justement une tactique de contrôle par les clients. Quant à l'altération des redondances, il s'agit d'un changement au niveau de la stabilité ou règle problématique de la relation, définissant une exagération dans la symétrie ou la complémentarité.

Nous le voyons, le but principal de la consultation maritale ou du métacommentaire en consultation maritale est l'altération des redondances. C'est là que la définition de la relation maritale est révisée, renégociée.

En ce qui concerne les effets du métacommentaire par rapport aux buts visés, il est difficile d'anticiper ce que nous trouverons. Nous avons quand même des questions comme: Va-t-on voir le couple corriger ses perceptions? Va-t-on voir le couple progresser en métacommunication verbale? Cela va-t-il finalement altérer les redondances, changer la règle problématique définissant une exagération dans la symétrie ou la complémentarité? Ces questions sont pour nous passionnantes, puisqu'elles sont des hypothèses sous-jacentes à la théorie des communication et que nous nous proposons de vérifier implicitement. Mais, pour le moment, abordons les buts "préalables": gagner du contrôle sur la relation et éviter les coalitions.

Gagner du contrôle sur la relation

Nous avons vu que tout message contenait un niveau métacommunicatif, une offre de définition. Haley qualifie cette offre de manoeuvre pour définir la relation:

When one person communicates a messages to the other, he is by that act making a maneuver to define the relationship. By what he says and the way he says it he is indicating, "this is the sort of relationship we

have with each other."¹

Cependant, l'autre personne peut accepter ou refuser cette définition. Selon Haley, on ne peut éviter d'être impliqué dans une lutte sur la définition, c'est-à-dire finalement sur "qui va contrôler la relation."

Any two people are posed the mutual problems: (a) what messages, or what kinds of behavior are to take place in this relationship, and (b) who is to control what is to take place in the relationship and thereby control the definition of the relationship.²

Bien entendu, il ne s'agit pas d'un contrôle d'une personne comme d'un robot. Il s'agit du contrôle de la définition de la relation.³

Si nous acceptons que cette règle s'applique à la situation particulière du consultant face à ses clients, nous pouvons affirmer qu'il a deux possibilités, ou bien c'est lui qui va contrôler la définition de la relation entre lui et le couple, ou bien c'est ce dernier qui va la contrôler.

Si le consultant veut influencer le couple, aider les conjoints à changer leurs comportements communicatifs, il est clair qu'il a besoin du contrôle sur la relation.

¹Jay Haley, Strategies of Psychotherapy, p. 8.

²Ibid., p. 9. ³Ibid., p. 10.

If the patient gains control in psychotherapy, he will perpetuate his difficulties since he will continue to govern by symptomatic methods.¹

Sans être cynique, nous pourrions poser la possibilité qu'un praticien participe pleinement au maintien de la difficulté ou de la détresse de ses clients si ces derniers prennent le contrôle de la relation en consultation.

Haley continue:

If one describes successful therapy as a process whereby a therapist maintains control of what kind of relationship he will have with a patient, then it becomes necessary to consider the tactics which a person can use to gain control of the relationship with another person and therefore influence his emotions and somatic sensations.²

Bien entendu, il s'agit ici d'une vision particulière de la relation d'aide. Cependant, même si toutes les méthodes de thérapie ne sont pas basées théoriquement sur cette notion de contrôle, on peut affirmer sans se tromper qu'un effort ou une stratégie de contrôle sur la relation de la part du praticien est un point commun à toutes les méthodes de thérapie, même les moins "directives".

Si un praticien veut gagner du contrôle dans la relation ou définir la relation, il a deux moyens selon

Haley:

Maneuvers to define a relationship consist essentially of (a) requests, commands, or suggestions that another

¹Ibid., p. 19. ²Ibid.

person do, say, think, or feel something; and (b) comments on the other person's communicative behavior.¹

Nous tiendrons compte du premier moyen, mais c'est le deuxième, le métacommentaire, que nous mettrons en évidence dans notre description des effets du métacommentaire quand le but visé est le contrôle de la relation.

Ainsi donc, le consultant pas plus que toute autre personne ne peut éviter d'être impliqué dans une lutte au sujet de qui va contrôler la définition de la relation avec ses clients. Le consultant qui veut influencer ses clients se doit de gagner du contrôle sur la relation. Autrement, ce sont les clients qui vont en gagner et perpétuer ainsi leur "détresse". Avec Haley, nous avons découvert deux manoeuvres pour gagner du contrôle sur la relation. Ici, nous mettrons en évidence la manoeuvre du "métacommentaire." Voyons les effets du métacommentaire dans le but de gagner du contrôle sur la relation: présentation d'un extrait de verbatim suivi de son analyse.

M.: Une question que je me suis posée l'autre jour, c'est s'il y a une raison spéciale pour laquelle vous parlez très bas?

Moi: Non, c'est simplement une habitude je suppose.

M.: Je me demandais si c'était pour créer une

certaine atmosphère, mettre les gens en confiance.

Moi: Non.

M. (riant): Non? Aucun rapport.

Moi: La semaine dernière, on avait fait un genre de petit contrat ensemble disant on va regarder votre distance, et vous êtes partis en disant: "on a simplement effleuré..."

M.: Oui, mais maintenant, je me demande si pour aller plus profondément, si ce ne serait peut-être pas bon à un moment donné, je me demande vraiment, l'un comme l'autre, c'est vrai dans les deux sens, si chacun peut dire vraiment tout ce qu'il pense en présence l'un de l'autre. Probablement, lâcher une partie du morceau.

Moi: C'est une difficulté que vous avez?

M.: Oui, qu'est-ce que tu en penses?

Mme: Je ne sais pas. Je sais bien que ce qu'on a abordé la semaine dernière, j'ai essayé de revenir là-dessus, mais y a pas eu moyen, aucune réponse.

Moi: Vous semblez signaler une difficulté à vous parler et à dire vraiment ce que vous pensez à l'autre, et, je ne sais pas si vous suggérez que je vous vois séparément.

M.: Je me demande si ce ne serait pas souhaitable, je ne sais pas ce que vous en pensez?

Mme: Ah! je sais là, Monsieur, l'autre jour, t'a demandé si tu avais une maîtresse, mais, vu que j'étais là tu as dit non.

M.: Mais, non, faut pas tirer de conclusions comme ça. Ça, c'est toujours la fichue question, il faut toujours qu'elle tire des conclusions comme ça.

Monsieur commence par un métacommentaire, un commentaire sur un comportement communicatif du consultant, son ton de voix. Il force le consultant à répondre à sa question: "non c'est simplement une habitude je suppose".

Monsieur contrôle momentanément la définition de la relation. Il prend la position "haute" et le consultant est forcé de prendre la position "basse". Et Monsieur lutte pour maintenir son contrôle: "je me demandais si c'était pour créer une certaine atmosphère, mettre les gens en confiance." Aussi longtemps que Monsieur fait des commentaires sur le ton de voix du consultant, il détient le contrôle sur la relation.

Après cela, le consultant répond simplement: "non". Il ne tient pas à prolonger ces commentaires sur son ton de voix, où le contrôle de la relation lui échappe.

Monsieur, alors, dans un dernier effort pour se maintenir en contrôle de cette façon répond en riant: "non? Aucun rapport." Il essaie là d'amener le consultant à rire aussi, prolongeant ainsi le contrôle et lui donnant peut-être encore la chance de faire des commentaires.

Mais le consultant n'en fait rien. Il fait plutôt un discours sur le but de la consultation et il fait un métacommentaire: "vous êtes partis en disant: on a simplement effleuré ..." Il s'agit d'une bonne manoeuvre pour reprendre le contrôle de la relation. Mais, Monsieur n'a pas abandonné la partie.

Cette fois, cependant, le client doit lutter très fort: "oui, mais maintenant, je me demande si pour aller plus profondément... si chacun peut dire vraiment tout ce

qu'il pense en présence l'un de l'autre..." Implicitement, Monsieur critique la procédure imposée par le consultant, fait des commentaires là-dessus et il signale qu'il est prêt à faire des suggestions. Cependant, Monsieur échappe un métacommentaire, un commentaire sur un comportement communicatif de lui en relation avec son épouse. Il donne ainsi l'occasion au consultant de maintenir et de renforcer son contrôle sur la relation.

Le consultant reformule ainsi ce métacommentaire: "c'est une difficulté que vous avez?" On voit ici la force d'un tel commentaire sur des comportements communicatifs. Les deux conjoints sont concernés et ils sont forcés d'y répondre:

M.: Oui, qu'est-ce que tu en pense?

Mme: Je ne sais pas... il n'y a pas eu moyen, aucune réponse.

Cet échange permet au consultant de gagner encore plus de contrôle sur la relation. Ses métacommentaires peuvent maintenant porter sur des comportements communicatifs dans le ici et le maintenant: "Vous semblez signaler une difficulté à vous parler et à dire vraiment ce que vous pensez à l'autre." Tant que le consultant fait des commentaires là-dessus, il est en position de contrôle sur la relation. Et le consultant est si sûr maintenant de détenir le contrôle qu'il ajoute: Et, je ne sais pas si vous suggérez que je

vous vois séparément." Mais, il n'y a pas de danger, c'est un autre métacommentaire, un commentaire sur un comportement communicatif de Monsieur dans le ici et le maintenant qui a pour effet (inattendu peut-être de la part du consultant) de renforcer davantage son contrôle. Mais, peu importe l'issue de cette ajoute, même si Monsieur et Mme s'étaient mis en coalition pour suggérer des entrevues individuelles, le consultant, s'appuyant sur son métacommentaire "c'est une difficulté que vous avez (de vous parler)," avait de très bonnes chances de maintenir son contrôle sur la relation. Il n'aurait sans doute pas eu trop de mal à montrer l'incohérence du problème présenté avec la suggestion d'entrevues individuelles pour le résoudre. Quoi qu'il en soit, il semble que la résistance de Monsieur a servie ici pour faire gagner du contrôle sur la relation au consultant. On connaît la suite, Monsieur s'est compromis disant: "Je me demande si ce ne serait pas souhaitable (entrevues individuelles)." Et Mme, tout de suite, a soupçonné son mari d'avoir des secrets, d'avoir une maîtresse. Alors, Monsieur s'est vu projeté dans une interaction coutumière avec son épouse, permettant ainsi au consultant de faire d'autres commentaires sur les comportements communicatifs du couple et de garder bien évidemment son contrôle sur la relation ou sur la définition de la relation.

Ainsi donc, dès le début de l'entrevue, Monsieur

fait un métacommentaire sur le ton de voix du consultant. Les rôles peuvent apparaître renversés. Le consultant essaie ensuite de prendre le contrôle, rappelant le contrat. Monsieur, alors, revient à la charge en "critiquant" la procédure de la consultation (entrevues conjointes). Alors, le consultant fait le métacommentaire suivant: "C'est une difficulté que vous avez." Cela a l'effet de le remettre en position de contrôle sur la relation, impliquant les deux conjoints, et d'en faire le point d'appui pour maintenir son contrôle subséquent.

Cela est donc très concluant sur les effets du métacommentaire pour gagner du contrôle sur la relation. On voit que les clients peuvent utiliser aussi le métacommentaire avec succès pour gagner du contrôle sur la relation en consultation. Si le consultant n'a pas en mains un outil aussi fort que les clients, il risque de leur abandonner le contrôle de la relation, et, selon Haley, le problème des clients se perpétue. Il est donc très important que le consultant sorte victorieux de cette lutte inévitable pour le contrôle de la relation ou de la définition de la relation. Le métacommentaire est un moyen de choix, comme nous l'avons vu pour atteindre ce but.

Eviter les coalitions

De la même façon ici nous chercherons à connaître un autre but de la métacommunication: éviter les coalitions. Puis, nous présenterons un extrait de verbatim d'entrevue conjointe, afin d'analyser les effets du métacommentaire.

Pour Haley, les coalitions (alliances d'un conjoint avec le consultant contre l'autre conjoint) que les clients tentent de faire sont des tentatives pour gagner du contrôle sur la relation. Ça n'est plus le consultant qui définit la relation mais la personne qui impose une coalition.

Il faut bien comprendre que le consultant est projeté dans un système où il y a lutte pour le pouvoir: qui va définir la relation maritale. Pour un couple "symétrique", cela est évident. On peut prédire que chacun des conjoints essaiera de mettre le consultant de son côté pour renforcer sa position. Si le consultant accepte de prendre partie ou même s'il accepte l'idée de prendre partie, il se fera prendre, selon Haley, dans le même problème que les clients. Il y participera. Il contribuera au maintien de la règle dysfonctionnelle du système.¹

¹Haley l'applique pour la famille. C'est aussi vrai pour le couple. C'est le même processus selon cet auteur, sauf que dans la famille plus de deux personnes sont impliquées. Ibid., pp. 170-71.

Les tentatives de coalitions par les clients peuvent prendre des formes très subtiles. Voici comment Haley les décrit pour une famille et ce qu'il suggère au praticien pour ne pas se laisser prendre:

Related to both restraints and metacommunicative training is the way the therapist sets himself as a model by not letting himself be provoked by family members. He particularly does not let himself be provoked into coalitions which are being instigated by symptomatic behavior or distress in a family member. For example, the father in the family might weeping from his wife, but the therapist does not let her distress engineer either an antagonism or a coalition. Similarly, a child who looks pitifully unhappy can provoke the parents but not the therapist, just as a husband can induce condemnation from his wife by behaving irresponsibly but he finds the therapist is likely to set an example of metacommunication by commenting on the way he is being handled rather than by merely responding on the other person's terms and so being caught up in the system.¹

Nous reviendrons sur l'aspect métacommunication. Pour le moment, soulignons l'importance pour le consultant d'être ni en coalition avec le mari ni avec l'épouse, ni tour à tour en coalition avec l'un et l'autre et répondant dans les mêmes termes que les conjoints. Pour l'illustrer encore, rapportons un exemple de Haley. Même si cet exemple est en thérapie familiale, il s'applique à la consultation matrimoniale.

Mother might say, "Don't you think my husband should go to work?" thus inviting a coalition against her husband, or she might just appear helpless and anxious and apparently needing support, thereby inviting a coalition

¹Ibid., p. 171.

against the family members who are distressing her.¹

Si l'on accepte que ce comportement de la mère est une tactique pour gagner du pouvoir sur la relation avec sa famille, accepter la coalition purement et simplement signifierait décider de renforcer un parti contre l'autre et être pris dans la lutte pour le pouvoir, y participer pleinement et enfin contribuer au maintien de la stabilité du système et perdre le contrôle de la définition de la relation thérapeutique.

En ce qui nous concerne nous acceptons pleinement cette hypothèse. Mais, même si on ne l'acceptait que partiellement (tout consultant rencontre des occasions où il refuse d'entrer en alliance avec un conjoint contre l'autre), on a besoin de moyens ou de stratégies pour éviter les coalitions. Le métacommentaire est justement un de ces moyens prescrit par Haley pour éviter les coalitions. Nous l'avons vu plus haut, on suggérait au praticien de métacom-
muniqueur et de servir de modèle par cela même. Voici comment Haley le prescrit dans l'exemple donné ci-haut:

Faced with helplessness or distress as an invitation for coalition, the therapist might say, "have you noticed how the others in the family become uneasy when you 're upset?" indicating he is on the side of all.²

¹Ibid., p. 172. ²Ibid.

En outre, le consultant peut commenter directement sur sa position difficile (autre métacommentaire).

The process of desentrangling himself from coalition and commenting upon how he is being handled as he declines to respond to provocation will help a therapist avoid being governed by the family members.¹

Mais, éviter les coalitions est souvent une opération difficile à réaliser.² C'est une lutte qui s'engage. Nous le verrons plus loin.

Ainsi donc, un autre but du métacommentaire, signalé par Haley, est le fait d'éviter les coalitions. Coalition ici signifie une alliance d'un conjoint avec le consultant contre l'autre conjoint. Pour Haley cela coïncide avec la tentative des clients d'avoir du contrôle sur la relation thérapeutique. Ça n'est plus le consultant qui définit la relation, c'est le client qui le fait en imposant la coalition.

Haley alors explique comment le consultant qui accepte la coalition est pris dans le système problématique. Renfonçant un côté, le consultant participe pleinement au maintien du problème des clients.

De toute façon, même si l'on n'accepte que partiellement cette hypothèse, le métacommentaire est suggéré comme un moyen pour éviter les coalitions. Voyons maintenant les effets du métacommentaire par rapport au but visé.

¹ Ibid., p. 175. ²Ibid., p. 172.

Dans notre premier exemple (gagner le contrôle sur la relation), nous pouvions voir une lutte pour le pouvoir sur la définition de la relation. Nous pourrions y voir une tentative de Monsieur pour entrer en coalition avec le consultant contre son épouse. En fait, Monsieur s'adressait au consultant, ignorait l'opinion de son épouse et suggérait des entrevues individuelles. Il y avait tentative de coalition. Mais, cela demeurait quand même implicite. Ici, nous choisissons un exemple plus explicite de tentative de coalition. Dans cet exemple, Mme se plaint avec grande émotion du comportement de son mari. Il s'agit justement d'une coalition très difficile à éviter. Mais, le consultant est bien déterminé à l'éviter et il fait usage du métacommentaire pour atteindre ce but. Voici notre extrait de verbatim que nous analyserons ensuite.

M.: Je suis tanné de répéter 56 affaires et que ça avance absolument à rien puis à un moment donné, bien... j'ai décidé que tu prendrais tes responsabilités et que tu t'en occuperais de la maison, que tu étais capable de t'en occuper, puis l'assurance tu es capable de l'appeler, tu l'appelles. Avant ça, c'est moi qui aurais appelé. Combien de fois tu l'as appelé? Jamais. C'est toujours moi qui l'a appelé...

Mme: Non, c'est un peu ça qui se passe depuis six mois, et c'est là où je dis que finalement, moi, c'est difficile pour moi. Lui il m'a mise au pied du mur, il m'a dit je t'aime plus, je m'en irais... Bon correct. Bon va t'en. Mais, à partir de ce moment-là, pour moi, c'est difficile d'établir un contact avec lui, parce qu'il se refuse à ça d'une certaine façon.

Moi: MM

Mme: Y parle pas, je sais pas ce qu'il pense, je ne sais pas là, faudrait que j'essaye...

Moi: Faudrait peut-être se mettre tous les deux pour régler ce problème-là.

Mme: Bien, non, je voudrais mettre avec lui, là, ça fait six mois que je me dis on va essayer de se parler.

Moi: C'est ça, vous avez essayé six mois, pourquoi vous n'essaieriez pas avec moi. On va essayer de régler son problème. Peut-être qu'on va lui donner la permission d'écouter ce qu'on va dire.

Mme: J'aurais bien voulu le régler avec lui pourtant.

Moi: C'est pas possible de le régler avec lui, alors on va le régler ensemble.

Mme: Bien, non, y veut pas, c'est ça, pourquoi je me me dis dans le fond sa solution de partir est peut-être bien bonne.

Moi: Alors on va régler ça ensemble après ça on va lui écrire. Là, je "joke" un peu parce...

Mme: Oui, oui, je sais, mais j'ai essayé avec lui d'en parler, mais je suis mal placée.

Moi: J'ai de la misère à me défendre contre vous, dans ce sens de me défendre pour être en bonne position pour vous aider tous les deux. Peut-être que je suis plus en contact avec un, vous êtes plus verbale mettons, alors vous essayez, vous me poser beaucoup de questions, alors par politesse je réponds moi aussi. A ce moment-là j'ai plus de misère à me situer pour vous aider. Moi, je vais essayer de me situer toujours en bonne position pour vous aider, à regarder des mots comme "tanné", des choses comme ça.

Mme: Faut pas juste regarder des mots, y faut la trouver la solution. C'est peut-être pour ça que J'ai posé trop de questions, moi j'essaie vraiment de comprendre qu'est-ce qu'il y a qui fait que ça fonctionne pas, qu'est-ce que je fais de travers...

Moi: Faudrait peut-être aussi tous les deux se pencher sur votre problème à vous.

Mme: Oui, certainement. C'est quoi mon problème?

Moi: Ah! mais ça va être à vous autres à le déterminer.

Mme: Bien, t'as l'air à avoir une réponse, qu'est-ce que tu as à rire, c'est quoi mon problème?

M.: Hé!

Mme: Bien, réponds! Qu'est-ce que tu veux? hum?

M.: Toi tu dis qu'il y a juste moi de tanné, moi je dis qu'il y a deux ans c'est toi qui était tannée.

Mme: Oui, mais je l'ai pas dit.

M.: Oui, c'est vrai, mais moi je l'ai dit. Moi je dis pas mal tout ce que je pense...

Mme (au consultant: ce que son mari doit faire):
...qu'il lui dise des choses gentilles ou qu'il soit plus présent à ce qu'elle fait, elle. Il est peut-être pourvoyeur de l'argent, mais moi j'essaie de faire des bons repas, j'essaie de faire un tas de choses, puis ça c'est comme si c'était tout à fait normal. Alors, moi, aussi, je suis pourvoyeur de chemises bien repassées...

Moi: Tous les deux vous attendez beaucoup de l'autre, je pense... Vous pouvez vous reprocher encore des choses.

(Les deux acquiescent)

Moi: Et je remarque de nouveau chez vous deux un pattern de blâme. (terme expliqué au couple précédemment).

M.: Comment est-ce que vous voulez le changer le pattern de blâme?

Moi: Pardon?

M.: Comment vous voulez changer le pattern de blâme?

Moi: Si je veux changer?...

M.: Comment vous voulez le changer?

Moi: Moi, je peux rien faire là-dedans.

Mme: Non, on le sait bien, vous diriez que vous avez...

Moi: Des trucs pour le changer?

Mme: Pas nécessairement des trucs, vous êtes sensé être spécialiste dans ça, alors vous avez une idée de...

M.: Comment est-ce que vous voyez qu'il peut être changé?

Mme: Oui?

Moi: De ma part comme technique?

Mme: Ou comme expérience vécue.

Moi: (par la métacommunication, on a commencé...)

Notre exemple commence par un discours de Monsieur qui a pris la décision d'imposer certaines tâches à son épouse. Il y a là un reproche sousjacent, "tu ne prends pas tes responsabilités..." C'est une manoeuvre efficace sans doute dans la lutte pour le pouvoir sur la relation conjugale. Mme alors abandonne la lutte contre son mari et cherche à se renforcer en tirant le consultant de son côté. Elle dit au consultant, "il m'a mis au pied du mur... il dit qu'il ne m'aime plus... il ne parle pas etc." Alors le consultant dit: "Faudrait peut-être se mettre tous les deux pour régler ce problème-là." Voilà un métacommentaire qui indique, "votre tentative de résoudre le problème est d'entrer en alliance avec moi contre votre mari; vous me demandez de vous renforcer..." Mais, bien ententu, cela est implicite. Il y a là aussi un aspect paradoxal. Le consultant veut

que Mme change son comportement, et, pour ce faire, il ordonne le comportement de Mme. Mme alors répond, "non," signifiant, "ça n'est pas mon intention d'entrer en alliance avec vous contre mon mari." Mais, en même temps, Mme maintient sa tentative de coalition.

Le consultant alors pousse plus loin avec ironie: "Essayez avec moi..." Au fond, c'est justement ce que Mme tente de faire. Encore là, il s'agit d'un métacommentaire, un commentaire sur un comportement communicatif de Mme mais tourné en injonction paradoxale.

Mais, la lutte se poursuit. Mme ne cède pas: "J'ai essayé avec lui d'en parler, mais je suis mal placée." Mme déjoue donc les manoeuvres du consultant, sentant bien qu'il essaie de la remettre en interaction avec son mari.

Alors, le consultant commente sur le fait qu'il est en mauvaise position et il commande l'interaction entre conjoints. Mme résiste toujours. Cette fois, cependant, elle est en désaccord avec le consultant: "Faut pas juste regarder les mots..." Puis Mme change un peu. Elle émet l'hypothèse qu'elle peut faire des choses de travers aussi. Alors le métacommentaire subséquent du consultant a plus de poids: "Faudrait peut-être aussi tous les deux se pencher sur votre problème à vous." Ce métacommentaire touche plus directement Mme. Elle consent à changer de comportement. Elle consent à ne plus maintenir ses plaintes au consultant contre son mari. Elle dit, "oui, certainement." Mais

elle ajoute tout de suite, "c'est quoi mon problème?" C'est une tentative ici pour reprendre le contrôle. Si le consultant ne lui trouve pas de problème, alors elle va pouvoir rappliquer en se plaignant contre son mari. Le consultant alors qui veut éviter la double contrainte (ou bien il trouve un problème et il entre en alliance avec Monsieur contre Mme; ou bien il ne trouve pas de problème et maintient son alliance avec Mme contre Monsieur...), refuse de répondre et commande l'interaction Mme-Monsieur.

Monsieur sourit. Et Mme abandonne la lutte avec le consultant, arrête sa tentative de coalition. Elle demande à son mari, "bien tu as l'air d'avoir une réponse, qu'est-ce que t'as à rire. C'est quoi mon problème?" Le métacommentaire sur le problème de Mme semble l'avoir touchée beaucoup et a eu raison de ses tentatives de coalition. Bien entendu, tous les autres métacommentaires précédents par le consultant ont eu l'effet de grande résistance aux manoeuvres de Mme. C'est donc tout un ensemble qui a joué ici (joint au comportement de Monsieur, qui croit peut-être que le consultant est plutôt de son côté maintenant).

On le voit ici, Monsieur entretient peut-être des manoeuvres par son silence pour tirer le consultant de son côté. Mme le sent peut-être. De toute façon, elle rapplique dans sa tentative de coalition: "...Qu'il dise des choses gentilles ou qu'il soit plus présent à ce qu'elle fait."

Et le consultant décide de faire des commentaires, indiquant qu'il ne prend pas partie ni pour l'un ni pour l'autre: "Tous les deux vous attendez beaucoup de l'autre, je pense... Vous pouvez vous reprocher encore des choses... Et je remarque de nouveau chez vous deux un pattern de blâme." Ces métacommentaires font fortune. Les conjoints s'interrogent ensemble sur ce problème: "comment est-ce que vous voulez le changer..." Les conjoints sont peut-être même en alliance ensemble contre le consultant, mais ce dernier a raison des tentatives de coalitions et il peut commencer à travailler sur la règle conjugale dysfonctionnelle.

Ainsi donc, après le blâme de Monsieur, Mme se tourne vers le consultant et le force à entrer en alliance avec elle. A ce moment le consultant fait des métacommentaires (e.g. on va régler le problème vous et moi). Mais, Mme continue toujours jusqu'au métacommentaire: "J'ai de la misère à me défendre contre vous..." Cette fois, Mme se pose la question de son propre tort. Cela est mis en évidence par le consultant. Monsieur, lui, sourit. Alors, Mme se tourne vers son mari pour le commander. Ce dernier répond, lui signifiant: "C'est pas seulement moi qui est à blâmer mais toi aussi. On voit que la lutte est chaude et que plus d'un facteur a raison du détournement de la coalition. Puis, Mme recommence sa tentative de coalition. Et le consultant essaie d'autres métacommentaires (e.g. je

remarque chez vous deux un pattern de blâme). Cette fois l'effet est plus puissant. Monsieur et Mme s'interrogent ensemble sur comment changer ce pattern de blâme. Ils sont en alliance tous les deux. Il est évident ici que les métacommentaires ont raison de la tentative de coalition.

On peut donc dire ici que l'effet du métacommentaire n'est pas automatique. En pratique, le consultant essaie plusieurs métacommentaires. Certains sont plus forts que d'autres dépendant des circonstances. Mais, le métacommentaire demeure un moyen très fort pour atteindre le but très difficile parfois d'éviter les coalitions.

CHAPITRE III

ALTERER LES REDONDANCES

Dans ce chapitre nous chercherons à connaître ce que signifie "altérer les redondances." Puis, nous présenterons des extraits de verbatim d'entrevues conjointes, afin d'analyser les effets du métacommentaire par rapport à ce but visé. Nous avons cru bon ici de marquer certaines étapes de l'altération des redondances. Nous avons d'abord groupé nos extraits de verbatim sous deux chefs: attirer l'attention du couple au niveau métacommunicatif et amener le couple à métacommuniquer verbalement. C'est ce dernier item que nous mettrons surtout en évidence. En effet, nous avons observé des changements intéressants de comportements communicatifs pendant ou à la suite de cette activité du couple (métacommunication verbale). Nous avons identifié trois changements principaux que nous rapporterons en sous-titres: Correction des perceptions, modification du type de relation et établissement de nouvelles règles.

Voici donc que nous sommes rendus au chapitre principal de notre recherche: altérer les redondances, but du métacommentaire et but de la consultation maritale.

Le terme "redondance" désigne des patrons répétitifs de comportements communicatifs qu'on peut observer chez un couple et qui définissent une règle de la relation

conjugale. Selon Watzlawick:

...Elle (la règle) énonce les redondances que l'on peut observer au niveau de la relation, même si le contenu de la communication concerne des domaines très divers.¹

On le voit, "règle" et redondances sont des concepts analogues. Si l'on observe par exemple que deux conjoints ne se donnent pas de feedback spécifique, peu importe le contenu de la conversation, on parlera de patron répétitif de comportements communicatifs et donc de redondances. On pourra même prédire ces comportements à un moment donné. On conclura: c'est comme si le couple avait une règle: ne jamais se donner de feedback spécifique. Au plan pratique, donc, ce sont des comportements communicatifs répétitifs que nous observons au niveau de la relation maritale. Et l'on dessinera des stratégies pour changer ces comportements qui apparaîtront problématiques pour le couple.

Pour comprendre maintenant l'expression "altérer les redondances," citons Jackson:

Such alteration of self-reinforcing and mutually destructive networks of interaction is the most general goal of our work with families, and our emphasis correspondingly is on means of influencing these patterns rather than on examining their content, or even on describing the pattern as such.²

¹Paul Watzlawick..., Une logique de la communication, p. 134.

²Don D. Jackson and John H. Weakland, "Conjoint Family Therapy: Some Considerations on Theory, Technique, and Results," Therapy Communication and change (Palo Alto: Science and Behavior Books, Inc., 1968), pp. 237-38.

On parle donc d'influencer les patterns de comportements communicatifs problématiques. Parallèlement, Haley affirme que le but de la consultation maritale est de provoquer un changement dans les façons dont le couple garde le système stable :

The goal of a marriage therapist is not only to shift, or to expand the types of relationships of a couple, but also to provoke a change in the ways the couple keep the marital system stable.

...Such a change requires influencing the corrective variables in the system so the system itself can undergo a change.¹

A notre avis, Jackson et Haley parlent de la même chose. Il s'agit d'influencer les patrons de comportements communicatifs problématiques qui définissent une règle dysfonctionnelle, une stabilité du système. Et selon notre interprétation, Haley ajoute à cela, influencer ces "patterns" de telle sorte qu'il se produise un changement de règle, ce que Watzlawick appellera un changement d'échelle de mesure, un nouveau réglage du système.²

Il faut comprendre l'importance de cette entreprise pour un couple. Changer de règle signifie abandonner une stabilité, quelque chose de connu. Un couple peut lutter pour conserver ses redondances (problématiques), même si

¹Jay Haley, Strategies of Psychotherapy, p. 149.

²Paul Watzlawick..., Une logique de la communication, pp. 145-47.

elles sont destructrices. Car changer, c'est l'inconnu.

Ainsi donc, "altérer les redondances" signifie changer des comportements communicatifs. Mais déjà, on entrevoit la difficulté de la tâche. Il s'agit de comportements communicatifs répétitifs qui définissent une stabilité du système. C'est une tâche formidable dira Jackson. Nous le verrons d'ailleurs plus loin. Et ce but de changer des comportements communicatifs problématiques sera visé par plus d'une technique (entre autres par le fameux paradoxe thérapeutique). Mais, en ce qui nous concerne, c'est le métacommentaire que nous mettons en évidence. Les auteurs le prescrivent à l'occasion. Voyons leurs formulations.

Jackson d'abord prescrit le métacommentaire dans le but d'altérer les redondances chez une famille:

Our experience with this kind of repetitive pattern is that pointing it out to the family does little good. However, its meaning, intent, or focus can be shifted by the therapist intervention; and after a series of such interventions, the pattern loses some of its highly stereotyped repetitiveness.¹

Il semble bien que Jackson parle du métacommentaire de la façon que nous l'avons défini. On remarque que l'auteur parle d'une série d'interventions ou de métacommentaires.

¹Don D. Jackson..., "Conjoint Family Therapy: Some Considerations on Theory, Technique, and Results," p. 238.

Il ne s'agit donc pas d'un seul métacommentaire. En outre, l'effet de la série de métacommentaires est de faire perdre au patron de comportements communicatifs de son caractère répétitif. Pour nous, donc, il s'agit d'une prescription du métacommentaire dans le but de travailler à altérer les redondances.

Citons maintenant Haley:

A further product of encouraging a couple to talk about each other is to make explicit many of the implicit or covert, marital rules. When they are explicit, they are more difficult to follow.

... Similarly, there may be an implicit agreement that the wife never lets her husband speak. When the therapist points out that the wife seems to be interrupting her husband before he has a chance to say what is on his mind, the wife will be less able to do so, even though the therapist is not suggesting a change but "merely" commenting on what is happening. A comment can also make mutual protection less effective.¹

Haley ici reprend la même idée que Jackson: rendre explicite les règles maritales (ou les redondances). Haley ajoute qu'il est plus difficile pour le couple de suivre ces règles quand elles sont explicites. Les patrons de comportements communicatifs doivent perdre de leur caractère répétitif.

Ajoutons à cela (qu'il est plus difficile de suivre ces règles quand elles sont explicites) que si l'on obtient en plus des commentaires du couple, il est clair qu'au moins pendant que les communicants font des commentaires sur

¹Jay Haley, Strategies of Psychotherapy, pp. 40-41.

leurs comportements communicatifs conjoints (métacommunication verbale) ils n'utilisent pas leurs tactiques habituelles, et, selon Haley, le système doit changer :

The encouragement of verbal metacommunication is a common factor in various types of individual therapy, and the basic procedure in family therapy is to sit family members down together and have them talk about their relationships with each other. As they talk together and are pressed to comment on each other's communicative behavior, they are using verbal comments rather than previous tactics and consequently the system must undergo a change.¹

Mais, nous le voyons, ici, nous devons préciser notre expression "altérer les redondances," but du métacommentaire. En fait, bien entendu, c'est l'altération des redondances qui est visée par le métacommentaire ou la série de métacommentaires. Mais, on ne va pas jusqu'à dire que l'altération des redondances est garantie par l'emploi du métacommentaire. On signale qu'on peut entamer l'altération des redondances par l'emploi du métacommentaire, on peut influencer les patrons de comportements communicatifs problématiques. L'entreprise est donc modeste. Mais, cela ne nous empêche pas de l'exploiter jusqu'à ses limites si possible.

Ainsi donc, le terme "redondance" est bien analogue au concept de règle. En fait, il s'agit de comportements communicatifs répétitifs dysfonctionnels. Altérer les

¹Ibid., p. 169.

redondances signifie changer ces comportements communicatifs répétitifs. Le métacommentaire prescrit par Jackson et Haley vise bien ce but de l'altération des redondances. L'effet anticipé n'est pas l'altération complète des redondances mais certainement un pas dans cette direction. Quelle est la nature de ce pas? Nous tâcherons d'en avoir une meilleure idée en analysant les effets du métacommentaire dans le but d'altérer les redondances.

Voyons donc maintenant les effets de l'emploi du métacommentaire pour altérer les redondances. Nous commençons par l'effet d'attirer l'attention du couple au niveau métacommunicatif: présentation d'extraits de verbatim et analyse pour préciser les effets du métacommentaire.

Attirer l'attention du couple au niveau
métacommunicatif

Mme reproche à Monsieur de manquer de tendresse, d'avoir retardé de 9 mois la rencontre mère-enfant, de la menacer d'avoir une maîtresse. Monsieur se défend, reproche à son épouse de ne rien comprendre, d'être timide, de mal s'habiller etc. J'observe que ce "pattern" de reproches se reproduit sur quelque sujet que ce soit: enfant, sorties, repas, lit etc. Les métacommentaires visent donc à altérer ces redondances.

M.: La petite ne m'apparaît pas avoir souffert de cette situation-là. Entendu qu'il aurait été préférable qu'elle reste à la maison, il n'y a pas d'erreur. C'est quand même pas été mortel, c'est quand même pas...

Moi: Vous êtes en compétition présentement?

M: Possible.

Mme: Oui?

Moi: Oui, mais, oui mais, oui mais; mon opinion est meilleure que la tienne.

Mme: Disons que, c'est parce que pour moi ces 9 mois là m'ont paru une éternité et au lieu de rester après le retour de l'enfant, au lieu de rester une chose du passé, c'est toujours resté une chose du présent, ce qui a amené des conflits. Ensuite, je doutais toujours de sa parole parce que...

Un métacommentaire ici pour couper un peu cette discussion et pour marquer une règle: "Vous êtes en compétition présentement." Cela arrête, mais très momentanément les échanges symétriques. Monsieur répond, "possible." Mme, "oui?" Cela donne au consultant l'occasion d'explicitier son métacommentaire, dans l'espoir d'amener les conjoints à faire des commentaires sur leurs comportements communicatifs. Mais, au moins, ici, l'attention du couple est attiré momentanément au niveau métacommunicatif.

Voyons un autre extrait de verbatim.

Moi: J'ai cru remarquer que vous avez de la difficulté à vous écouter. En effet, quand vous argumentiez, là, vous poursuiviez votre idée. Les messages ont de la misère à se rendre. Peut-être qu'on peut travailler ça. Vous vous regardez plus ou moins.

M: Mm.

Mme: Mais, c'est parce qu'on vous parle.

Moi: Oui, je sais, mais on dirait que c'est difficile pour vous autres de vous regarder.

Mme (sourit)

M.: Oui, peut-être. Par contre, j'admets une chose, je suis bien prêt à l'admettre immédiatement, c'est qu'en me mariant, même si j'avais 26 ans, je manquais beaucoup de maturité, c'est vrai, ça il n'y a pas d'erreur.

Autre tentative semblable d'utiliser un métacommentaire pour arrêter les échanges "symétriques". Mme alors finit par prendre une attitude plus complémentaire face à moi. Elle se tait et sourit. Monsieur, lui, a un comportement analogue, "... je manquais beaucoup de maturité." Il y a certes un changement ici dans les comportements communicatifs. Mais, on ne peut pas dire que les métacommentaires arrivent à faire commenter les conjoints sur leurs comportements communicatifs conjoints. Encore ici, l'attention du couple est attirée au niveau métacommunicatif mais brièvement. Voyons un troisième extrait de verbatim.

Moi: Mais vous êtes capables de faire des choses ensemble tous les deux. Vous venez parler de la distance ici.

M.: Oui d'accord.

Moi: C'est un point positif, je veux dire, c'est un point, vous collaborez constamment au fond.

M.: Oui.

Mme: (sourit) collaborer dans la mésentente.

M.: Que ce soit dans le positif ou le négatif.

Moi: Oui, bien sûr.

Mme (rit)

M: Peut-être.

Mme: On n'est tout de même pas masochiste.

Moi: Non, ce n'est pas une question de masochisme.

(M. et Mme rient)

Moi: Vous riez tout de même tous les deux ensemble.

M: Oui.

Moi: Moi, j'enregistre, vous êtes d'accord?

M.: Oui.

Moi: Vous avez argumenté tout à l'heure, poum! poum! poum! Là, je pense que vous êtes "Tunés" ensemble. Souvent, je pense qu'on ne remarque pas les petites choses, pour quelques secondes on va rire ensemble.

M: Oui, bien sûr, on s'en aperçoit pas; ça vient naturellement. Bien sûr, il y a des points sur lesquels on peut s'entendre, ça, il n'y a pas d'erreur. Comme par exemple...

Moi: Vous êtes insatisfaits tous les deux?

M: Oui, ça oui.

Mme: Oui. Je m'aperçois que lorsque la maison est plus à l'ordre Philippe a l'air plus à l'aise...

M.: Oui, mais...

Le premier métacommentaire, "vous êtes capables de faire des choses ensemble," est très difficile à nier. Il est ensuite renforcé par le deuxième métacommentaire, "vous collaborez constamment au fond." C'est un piège pour amener une réaction conjointe. Les deux tombent d'accord en effet et finissent par rire. Cette réaction permet à l'autre métacommentaire, "vous riez (beaucoup) tous les deux en-

semble." Puis, il y a une autre tentative pour amener le couple à commenter sur ses comportements communicatifs, "vous avez argumenté... pour quelques secondes on va rire ensemble." Monsieur alors commence à commenter. Et avant que Monsieur donne un exemple (où le consultant prévoit que le "pattern" va recommencer) il y a un autre métacommentaire, "vous êtes insatisfaits tous les deux." Monsieur répond, "oui." Mme répond, "oui" et elle enchaîne en parlant de la maison à l'ordre (le reproche qui s'en vient: son mari n'a pas d'ordre). Et il y a discussion là-dessus. On a donc pu noter que le couple commençait à métacommuniquer verbalement, à commenter sur ses comportements communicatifs. Mais, nous en concluons que l'effet obtenu ici par le métacommentaire est surtout d'avoir attiré (et assez longuement) l'attention du couple au niveau métacommunicatif. Les conjoints ont rit ensemble. Ils ont été provoqués quelque peu. Ces idées de collaborer, de sourire ensemble et d'insatisfaction pourront être reprises avec plus de poids.

Ainsi donc, les métacommentaires de ces trois extraits de verbatim ont eu pour effet de stopper un peu les échanges symétriques du couple. Il semble, en outre que ces métacommentaires soient difficiles à ignorer par les clients. Ces derniers y prêtent attention momentanément

et donc portent attention au niveau métacommunicatif. Cependant, on ne peut pas vraiment dire ici que les métacommentaires ont amené le couple à tellement commenter sur ses comportements communicatifs. Les conjoints sont trop pris dans la discussion. Cependant, la stratégie est de répéter ce genre de métacommentaires pour des effets "cumulatifs."

Abordons maintenant le second effet direct du métacommentaire: amener le couple à métacommuniquer verbalement, et notons les effets secondaires de cette activité.

Amener le couple à métacommuniquer

verbalement

M.: Qu'est-ce qu'on discute ce soir?

Moi: Vous êtes souriants aujourd'hui. Vous êtes souriants beaucoup aujourd'hui.

M.: Nous, eh bien, mon Dieu, je ne pense pas qu'il y ait de raisons particulières. Qu'est-ce que tu en penses?

Mme: Non, je ne pense pas.

Moi: Vous aimez venir ici?

M.: Oui, ça.

Mme: Oui.

M.: Ça aide.

Moi: Vous n'êtes pas des compétiteurs aujourd'hui.

(M. et Mme rient)

Moi: Qu'est-ce que ça vous fait quand vous n'êtes pas en compétition?

M.: Quand on n'est pas en compétition, en général,

c'est quand on ne se voit pas...

Moi: Et ici, qu'est-ce que ça vous fait de ne pas être en compétition?

M.: C'est nouveau, en fait, comme impression.

Mme: Moi, je ne me sens pas toujours en compétition.

Moi: Présentement, là, vous ne vous sentez pas en compétition tous les deux.

Mme: Moi, je veux dire, je ne le sens jamais si je suis en compétition, ça arrive comme ça mais je ne le sens pas.

Moi: Oui, qu'est-ce que vous auriez le goût de vous dire pendant que vous n'êtes pas en compétition?

M.: As-tu quelque chose de spécial à dire?

(silence)

Moi: Difficile de se parler quand on n'est pas en compétition.

M.: Oui, peut-être désorientés un peu.

Moi: Vous êtes un peu désorientés quand vous n'êtes pas en compétition?

Mme: Non, je ne crois pas.

Moi: Vous semblez bien.

Mme (rit)

M.: Oui, alors disons, (pause), il y a peut-être un ou deux points que j'aimerais peut-être qu'on aborde.

Moi: Difficile de rester sur ça?

M.: Oui.

Moi: Il y a un certain malaise chez vous, il n'y a pas de compétition présentement. Qu'est-ce que vous aimeriez vous dire?

M.: Bien, je ne sais pas, peut-être aborder certains problèmes, il me semble qui peuvent créer des difficultés à l'occasion. Par exemple, je ne sais pas, qu'elle me reproche...

Moi: Vous aimeriez vous mettre d'accord sur de quoi on discute?

Mme: Oui, mais je n'ai pas d'idées toutes faites, c'est-à-dire, je ne sais pas sur quoi on pourrait discuter.

M.: On peut peut-être aborder certains problèmes qui créent des difficultés à l'occasion.

Mme: Justement.

Moi: C'est difficile de discuter quand on n'est pas compétitif.

Mme: Non, mais...

Moi: J'essaie de vous maintenir là, pendant que vous êtes joyeux, détendus, là; mais il y a un certain malaise quand même, de quoi on va se parler, on va parler de problèmes?

M.: Bien, je pense que ça serait une bonne idée de parler de problèmes, quand on n'est pas en compétition.

Moi: Vous aimez parler de problèmes quand vous n'êtes pas en compétition?

Mme: Oui. Comme l'occasion ne se présente pas souvent. Philippe en général n'aime pas discuter de ce qui se passe. Je ne sais jamais à quoi m'en tenir.

M.: Quand on est en compétition justement. Je n'aime pas discuter à ce moment-là, parce que c'est des discussions qui s'éternisent, qui ne mènent à rien, on n'est pas plus avancé au bout de la discussion, qu'elle dure une heure, deux heures ou une journée ou 15 jours. On revient toujours au point de départ.

Moi: Vous avez commencé à essayer de l'avoir un petit peu cette compétition.

Mme: Je ne sais pas. J'ai remarqué que j'ai dit, "oui, mais."

Moi: Je pense que vous avez un style symétrique, c'est courant, dans la symétrie il y a du fun je pense.

(Les deux rient)

M.: Quand on trouve du fun dans la symétrie.

Moi: Il y en a trop?

M.: Il y en a peut-être trop.

Mme: Hous, c'est qu'on est toujours portés aux extrêmes. On n'a pas d'équilibre, je trouve.

Moi: Ou c'est trop compétitif, ou c'est trop tranquille?

Mme: Oui.

M.: Oui.

Moi: Et ici, ça fait problème? Vous considérez ça comme un problème? Avoir trop de compétition, ou avoir rien à se dire? Ici, quand vous venez, est-ce que vous voulez avoir un peu moins de compétition ou non?

Mme: Oui.

M.: Oui d'accord, bien voici.

Moi: En fait, qu'est-ce que vous faites de la même question que la semaine dernière: Qu'est-ce que vous voulez faire avec votre compétition?

M.: Comme ni l'un ni l'autre n'aime la compétition, il est certain qu'il faudrait tendre...

Moi: Vous aimeriez ici essayer de travailler à en avoir un peu moins?

Mme: Oui.

M.: Beaucoup moins.

Moi: Dix minutes sans compétition entre vous deux.

M.: Pas si mal. Enfin, on peut tenter d'élucider certaines choses. Tu m'as déjà dit par exemple...

Remarquons que le premier métacommentaire, "vous êtes souriants aujourd'hui", a pour effet d'attirer l'attention du couple. Avec l'ajoute, "vous aimez venir ici," il y a maintien de cette attention. Puis, "vous n'êtes pas des compétiteurs aujourd'hui." Alors les conjoints rient de plus belle. Le consultant essaie donc de maintenir ainsi le couple et de les amener à commenter sur leurs comportements communicatifs. Les conjoints le font quelque peu: "c'est nouveau comme impression... moi je ne me sens pas toujours en compétition." Mais, on le voit, ce comportement est forcé par le consultant. Le couple aimerait reprendre ses échanges habituels, "il y a peut-être un ou deux points que j'aimerais qu'on aborde..." Le consultant résiste. Il métacomunique sur la difficulté pour le couple de rester sans compétition. Alors, Mme commente, "Philippe en général n'aime pas discuter de ce qui se passe," et Monsieur, "parce que c'est des discussions qui s'éternisent." Le consultant note ici les reproches sous-jacents aux commentaires des conjoints: "Vous avez commencé à essayer de l'avoir un petit peu cette compétition." Cela amène le couple à véritablement commenter un bon moment sur ses comportements communicatifs: e.g.

Mme: Nous c'est ou'on est portés aux extrêmes...

M.: "Comme ni l'un ni l'autre n'aime pas la compétition.

Voilà donc que le couple est maintenu au niveau métacommunicatif assez longtemps par une série de métacommentaires. Remarquons que ces derniers donnent du contrôle au consultant sur la définition de la relation. Et ces métacommentaires du consultant constituent une pression sur le couple à faire des commentaires sur ses comportements communicatifs.

Nous ne voyons pas encore, cependant, d'effets indirects de ces commentaires. Tout ce qu'on peut dire ici c'est que les tactiques habituelles du couple sont absentes lorsque ce dernier métacommunique verbalement. Mais, voyons un autre extrait de verbatim où un effet indirect de la métacommunication est observé: la correction des perceptions.

Correction des perceptions

Mme: Si ta mère t'avait appelé Pantaléon, je t'aurais appelé Pantaléon, c'est tout.

M.: Oui, mais, chez nous on a toujours eu des sobriquets; les enfants on ne les appelle pas par leurs prénoms.

M.: En passant, une fois en passant.

Moi: Je remarque que vous avez plusieurs sujets où vous pouvez faire la compétition: oui, mais.

M.: Oui, y en manque pas.

Moi: Y en manque pas hein? Quand y en a un qui disparaît, là vous en prenez un autre. Mais, au fait, j'ai l'impression que peu importe le sujet vous allez toujours discuter...

M.: Remarquez bien que par tempérament, je n'aime pas la compétition. Par exemple, j'ai un beau-frère. .

Moi: Peut-être que tous les deux vous n'aimez pas la compétition.

Mme: Mais, moi, je n'aime pas la compétition, j'aime bien...

M.: On se trouve à...

Moi: Voyez-vous, tous les deux vous n'aimez pas la compétition, puis vous ne faites que ça.

Mme (rit)

M.: Oui.

Mme: Toujours en compétition, je le sais bien mais...

M.: Oui, c'est vrai.

Moi: Là, vous n'êtes pas en compétition, vous êtes d'accords.

M.: Oui.

Moi: Ça arrive où vous êtes moins en compétition.

M.: Oui, ça peut arriver. Disons, on a un beau-frère que pour lui c'est presque une obsession.

Mme: Ah! oui.

M.: C'est un gars qui ne peut absolument rien faire sans qu'il y ait immédiatement un esprit de compétition, dans tout ce qu'il fait, c'est une chose que j'ai toujours trouvé ridicule ce genre de compétition, parce qu'en fait...

Moi: Vous êtes fatigués de la compétition.

M.: Oui, ça définitivement.

Moi: Mais, en essayant de la régler vous êtes compétitifs.

M.: Oui, c'est vrai, c'est vrai. Au fond, on déteste la compétition tous les deux, mais on se trouve continuellement en compétition; c'est peut-être pour ça que ça nous fatigue tant. Si on aimait bien, mon Dieu, on y trouverait peut-être un petit plaisir sadique. Ça

chercherait peut-être même les occasions d'embêter l'autre.

Mme (rit)

M.: Non, le fait pour lequel j'évite depuis peut-être un bon bout de temps, périodiquement de parler, rien qu'à l'idée d'avoir une discussion qui s'éternise, qui n'aboutit à rien, c'est, j'aime autant pas parler. C'est certainement pas ni d'un côté comme de l'autre.

Moi: C'est un problème commun.

M.: Oui, mais je pense que chacun de notre côté on préférerait avoir un conjoint avec qui on parviendrait à s'entendre. Je ne dis pas nécessairement toujours du premier coup sans la moindre discussion, mais on préférerait certainement ça.

Mme: Tu veux dire un autre conjoint?

M.: Non. Voilà tout de suite les conclusions. Ça c'est quelque chose qui me tombe sur les nerfs depuis 17 ans.

Mme (rit)...

Le premier métacommentaire reprend l'idée de compétition. Le consultant attire encore des commentaires là-dessus. Monsieur d'abord affirme qu'il n'aime pas la compétition. Mme ensuite dit la même chose. Le consultant alors continue à faire des commentaires là-dessus: "Voyez-vous, tous les deux, vous n'aimez pas la compétition, puis vous ne faites que ça." Ce métacommentaire est osé. Il connote même un blâme des deux conjoints. Ces derniers répètent que c'est vrai. Alors le consultant fait un autre métacommentaire sur le fait que présentement les conjoints, admettant qu'ils sont en compétition, deviennent en non

compétition (ne se positionnent pas). Et les conjoints commentent cette fois sur leurs comportements communicatifs. En fait, Monsieur fait des commentaires et Mme approuve en souriant. Puis Mme revient sur une position: "Tu veux dire un autre conjoint." Mais, le dénouement de cela prend une allure nouvelle. Monsieur proteste énergiquement. Et, cette fois, Mme en rit. C'est la première fois. Nous interprétons cet événement comme une activité de correction des perceptions mutuelles. En effet, depuis un bon moment, les conjoints ne se positionnaient pas l'un face à l'autre. La phrase de Monsieur, "oui, mais je pense que chacun de notre côté on préférerait avoir un conjoint..." Monsieur emploie "on," essayant d'explicitier un désir conjoint. Mme soupçonne alors une tactique chez son mari et elle se positionne. Alors, Monsieur est désabusé. Il proteste sur un air plaintif, corrigeant la perception de Mme. Cette dernière en riant manifeste qu'elle comprend qu'il ne s'agissait pas d'une tactique et se trouve à corriger la perception de Monsieur. Les messages sont bien compris. On ne va pas les répéter. Bateson pourrait dire qu'il y a conscience mutuelle des perceptions de l'un de l'autre.

On ne peut pas dire, bien sûr, que cette correction des perceptions mutuelles est un effet direct des métacommentaires du consultant. Cependant, on peut parler d'effet indirect. Les métacommentaires du consultant pressent

le couple à métacommuniquer verbalement. Et c'est à cette occasion que le couple corrige ses perceptions.

Voyons maintenant un autre de ces effets indirects de la métacommunication verbale: la modification du type de relation.

Modification du type
de relation

Moi: Vous souriez toujours.

M. et Mme: Oui.

M.: Je pense qu'on est également, je ne dirais pas nécessairement perplexe, mais on se demande si on n'a pas atteint un sommet, un pallier plutôt. Tu n'as pas cette impression-là?

Mme: Un pallier, tu veux dire pour pouvoir t'exprimer?

M.: Pas nécessairement pour pouvoir s'exprimer, mais...

Mme: Parce que moi je ne trouve pas qu'on est...

M.: On n'a pas nécessairement tout dit mais...

Mme: Parce qu'on est loin d'être au sommet.

M.: Non, d'accord, mais on trouve moins facilement de quoi à dire.

Moi: C'est un problème pour vous deux de savoir quoi vous dire?

Mme: Oui, en venant ici, on ne sait pas exactement de quoi on va parler, discuter...

Voici un extrait d'entrevue qui commence comme le précédent. Mais, à la suite des métacommentaires, "vous souriez toujours" et, "c'est un problème pour vous deux

de savoir quoi vous dire," on assiste à un effort de complémentarité. Et l'on ne sent pas la coercition comme dans l'extrait précédent de la part du consultant.

Monsieur commence en disant, "on se demande..." Tout de suite, Mme provoque son mari: "Un pallier tu veux dire pour pouvoir t'exprimer?..." Alors on voit que Monsieur s'efforce de tomber d'accord avec son épouse: "On n'a pas nécessairement tout dit, mais... on trouve moins facilement de quoi à dire." Plus loin, Mme reprend cette phrase: "On trouve moins facilement de quoi à dire: on ne sait pas exactement de quoi on va discuter." Ainsi, Monsieur, qui voulait sans doute souligner que ça allait mieux se range de l'opinion de son épouse pour souligner la difficulté présente et Mme se range à la formulation de Monsieur.

Ici, le couple se situe plus volontiers au niveau des commentaires sur ses comportements communicatifs. On voit que cette activité attire plus de complémentarité dans la relation. C'est une modification du type de relation.

Donnons un autre exemple analogue

Moi: Vous vous comprenez bien, on dirait.

M.: Oh oui, il n'y a pas d'erreur.

Moi: Si vous aviez à décrire ce que vous ressentez, qu'est-ce que vous diriez?

Mme: Tous les deux, on est trop négatifs dans ce qu'on fait.

M.: Négatifs en se croyant positifs peut-être, dans son fort intérieur, chacun se pense extrêmement positif, mais peut-être négatif pour l'autre.

Voilà un extrait intéressant où l'on sent que le couple métacommunique plus spontanément. Les métacommentaires perdent de leurs aspects coercitifs. Il y a sans doute ajustement des perceptions mutuelles. L'effet direct du métacommentaire, encore ici, est d'amener le couple à commenter sur ses comportements communicatifs, mais on note en plus que ce genre d'activité devient plus familier pour le couple et l'accord qui s'en suit est une étape importante dans l'altération des retournances. Nous notons encore que le couple consent à plus de complémentarité.

Voyons un autre extrait de verbatim là-dessus.

Moi: Vous vous sentez comment dans ce rapprochement?

M.: Bien, on se sent bien, je me sens bien.

Mme: Oui, c'est difficile à expliquer jusqu'à quel point il y a eu rapprochement, c'est déjà mieux.

M.: On sent qu'il y a une amélioration.

Mme: Oui.

Vous êtes plus des amis? Plus des amis que des ennemis?

Mme: Oui.

M.: Oui, ah, c'est peut être pas encore...

Moi: Vous pourriez dire que vous êtes des amis aujourd'hui?

M.: Oui.

Mme: Oui, des amis qui ne se connaissent pas tout

à fait encore peut-être.

Moi: Pas encore des amis intimes?

Mme: Non.

M.: Non.

Moi: Vous êtes des amis, pas des ennemis, sûrement pas des ennemis.

M.: Non, non.

Mme: Non.

Moi: Il y a moins de guerre entre vous deux?

M.: Ah, oui, oui. Bien je ne sais pas si on pourrait dire même qu'on a déjà été ennemis...

Les métacommentaires, "vous êtes des amis... pas encore des amis intimes... sûrement pas des ennemis..." ont pour effet d'entretenir les commentaires du couple sur leur relation. Ces métacommentaires nourrissent les échanges du couple, maintiennent leur direction. Le ton général ici est à la complémentarité et l'on sent que le couple s'en préoccupe.

Donnons un dernier exemple là-dessus.

Moi: Présentement, vous sentez de l'intimité entre vous deux?

M.: Oui.

Mme: Oui, en même tant qu'un certain arrêt.

M.: Arrêt?

Mme: Bien, je veux dire, on est pas intime comme on l'était autrefois, avant qu'il y ait des mésententes. On en est pas encore rendu à ce stade-là. Je ne crois pas.

M. : Non, bien sûr, mais.

Mme : Mais, c'est déjà beaucoup mieux.

Ce métacommentaire a pour effet d'obtenir du couple des métacommentaires sur sa relation et peut-être aussi une correction de perceptions. On note certainement que les deux conjoints acceptent maintenant des échanges complémentaires. D'abord Monsieur répond, "oui (il y a de l'intimité)." Mme, elle, répond, "oui, en même temps qu'un certain arrêt." Alors Monsieur dit, "arrêt?" signifiant, que veux-tu dire par là. Et Mme s'explique. Elle emploie "on"... "pas intime comme on l'était autrefois." Monsieur alors répond, "non bien sûr, mais," signifiant, je suis d'accord avec toi... Il y a un "mais" cependant. Et Mme en saisit le sens, elle dit, "c'est déjà beaucoup mieux", consentant ainsi à souligner l'aspect souligné par son mari.

Ainsi donc, le couple consent désormais à avoir des échanges complémentaires. C'est une étape importante dans l'altération des redondances. Et, bien qu'on ne puisse pas dire que ce changement provient directement de l'emploi du métacommentaire par le consultant, on peut certes penser que c'est l'activité nouvelle du couple de la métacommunication verbale (et celle-là est provoquée directement par les métacommentaires du consultant) qui a permis ce changement dans les comportements communicatifs, cette modification du type de relation.

Mais, bien sûr, l'altération des redondances n'est pas complétée. Peut-on voir le couple développer d'autres règles plus fonctionnelles? Essayons de le voir. Ce sera un autre effet de la métacommunication: l'établissement de nouvelles règles.

Etablissement de nouvelles

Règles

M.: Bah! Oui, cette gêne morbide. Je ne dit pas que ça doit se contrôler à 100%. A priori, je ne vois pas de raisons pour être continuellement... Tu vas être tendue à cause d'une gêne; pas se sentir à l'aise. Ça crée certainement une tension.

Mme: Je m'en rends pas toujours compte.

Moi: Je vois d'autres choses, moi, vous aimez encore vous attaquer.

Mme (rit)

M.: Non, c'est pas des attaques, c'est pas virulent. C'est plus de la mise au point que de l'attaque. C'est plus pour obtenir une admission, pour provoquer un aveu.

Mme (rit)

Moi: Là, vous ne vous attaquez plus.

M.: Non, mais...

Moi: Vous pouvez vous attaquer pour faire des choses positives.

M.: Oui, maintenant, il y a des attaques, si on peut appeler ça des attaques, qui sont faites dans un but très positif.

Mme: Oui, c'est pas des attaques destructrices, je ne crois pas.

M.: Je pense qu'il n'y a jamais énormément de fun à être en désaccord.

Mme: Mais, non, certainement pas.

Remarquons que le métacommentaire, "vous aimez encore vous attaquer," impliquant davantage Monsieur (l'attaquant) a pour effet non pas une tentative de coalition de l'attaquée avec le consultant mais une alliance entre les conjoints. Mme dit, "oui, c'est pas des attaques destructrices, je ne crois pas." En fait (on ne le voit pas dans le texte), le ton des attaques est un ton humoristique. Le couple ne fait pas qu'inhiber les arguments énergiques, mais il les qualifie non plus tant par le drame du jeu de position, mais par de l'humour. Nous l'attribuons au fait que le couple sait davantage métacommuniquer verbalement. L'apparition de l'humour est un commencement de l'établissement d'une nouvelle règle. Désormais, il y a de l'humour. Mais, voyons-le plus clairement dans un autre extrait de verbatim.

Moi: Où est votre intimité aujourd'hui?

M.: Au beau fixe, du moins pas de chicanes dans l'air.

Mme: Non, c'est neutre. Il n'y a pas tellement de communication, non plus.

M.: Non.

Moi: Votre intimité est neutre?

M.: Non, je ne dirais pas...

Mme: Non, je parle au point de vue communication, échange d'idées.

M.: Je dirais pas que c'est neutre.

Mme: Ah! C'est vrai aussi, cette semaine j'ai été occupée.

M.: Pas mal occupé.

Moi: Est-ce que votre compétition est au neutre aussi?

M.: Compétition, oui.

Mme: Oui.

Moi: Tout est au neutre.

M. et Mme: Oui.

Moi: Ici, est-ce que vous voulez "shifter?" Vous aimeriez sortir du neutre?

Mme: Oui, ce serait peut-être mieux.

M.: Oui. Ce qui arrive c'est qu'elle est allée s'acheter un pantalon et une blouse. Je ne sais pas moi le rose puis le brun là.

Mme: Mais, c'est pas un rose vif, c'est un rose pastel.

M.: C'est possible.

Mme: Ça peut aller.

M.: Je ne dis pas que ça peut pas aller.

Mme: Un jaune pastel aurait mieux fait mais...

Moi: On peut interpréter ça comme un flirt.

Mme: Oui, parce que, avant ça, je ne serais habillée n'importe comment, il ne m'aurait jamais fait de remarques.

Moi: Vous êtes intéressés l'un à l'autre. Vous vous surveillez, vous avez du fun, je pense.

M.: On commence à avoir du fun.

Mme: C'est la même chose pour toi, ton pantalon jaune.
On dirait un petit oiseau jaune serein...
(M. et Mme rient)

C'est un phénomène courant, une certaine monotonie peut s'installer chez le couple qui décide de devenir moins "symétrique," de modifier son type de relation. Le couple l'exprime ici par le mot "neutre." Le consultant reprend ce mot et maintient les commentaires du couple, lui donne l'opportunité de faire un pas en avant. Le couple, en effet, décide de sortir de sa monotonie. Le consultant parle d'intérêt, de flirt, de fun. Il soutient cette tentative de la part du couple de sortir de sa monotonie. Bien entendu, les métacommentaires n'ont pas pour effet immédiat d'opérer ce passage de la monotonie à plus de fun. Cependant, les métacommentaires marquent ce changement, l'encouragent. Et l'on voit plus clairement ici le couple développer de l'humour. Nous le voyons comme l'établissement d'une nouvelle règle du couple qui maintenant connaît l'expérience de la métacommunication verbale.

Mais, ça n'est pas spectaculaire. C'est pourquoi nous rapporterons un autre extrait de verbatim, qui, même s'il ne contient pas de métacommentaires du consultant donne une idée du caractère nouveau que prennent les comportements communicatifs du couple et font sentir que le couple a réussi à établir de nouvelles règles de sa relation.

M. (riant): Si tu veux maigrir c'est pas en buvant de la bière...

Mme: Oui, c'est sûr.

M.: D'un autre côté, on peut pas dire que t'es maigre non plus.

Mme: Y en a de plus grosses, mais y en a de beaucoup plus grosses aussi.

M.: Bah!, non c'est pas un cas de divorce.

(M. et Mme rient)

M.: L'essentiel est réglé, je crois.

Mme: Moi, je crains un peu la période des vacances.

M.: Pourquoi?

Mme: L'année passée, ça m'était égal de m'en aller toute seule en vacances avec les enfants, mais là cette année, ce n'est pas le cas du tout. L'année passée, ça me reposait un peu.

(M. et Mme rient ensemble)

Mme: Vu qu'on s'entendait moins hein, là c'était un repos pour tout le monde, mais là cette année...

M. (riant) Ah! c'est ça la patente. Je me demandais. Bon, moi, je ne me vois pas m'en aller quatre semaines sur le bord de la mer à m'ennuyer à mort.

Mme: Non, mais l'année prochaine, il faudrait organiser autre chose.

M.: Oui, ça d'accord.

Mme: Un projet à mi-chemin entre les deux.

M.: De toute façon, les cabines là-bas ne sont pas faites pour contenir six personnes.

Mme: Non, mais on est toujours dehors Phillip.

M.: Oui, pendant le jour, mais le soir tout de même, s'il pleut une journée, s'il pleut à mort.

Mme: Je me suis promenée même à la pluie.

M.: Oui, mais tout le monde n'est pas un canard ou un noisson.

(Mme rit)

M.: Non, la pluie c'est quelque chose que je déteste à mort. Remarque bien que je pourrais rester une couple de jours pour voir un peu ce que ça donne. Je doute fort que tu me retiennes longtemps (riant).

Mme: Mais, non, il faut que ce soit des vacances, mais si tu n'aimes pas, prends des vacances qui te conviennent.

M.: Je vais aller voir de quoi ça a l'air.

Mme: Tu pourrais aller à la pêche en haute mer.

M.: Est-ce qu'il y a des bateaux de pêche là?

Mme: Oui, il y a des excursions...

On y voit l'humour continuer. En même temps, ces échanges sont chaleureux. Les conjoints se prêtent beaucoup d'attention l'un à l'autre. Autant de règles selon nous. La métacommunication du couple est devenue plus implicite. Nous l'interprétons ainsi: la métacommunication verbale ou explicite était une étape nécessaire. Mais, le couple commence à dépasser cette étape. Nous avons l'impression que l'opération de l'altération des redondances est même presque complétée.

Ainsi donc, pour nous, l'utilisation du métacommentaire comme stratégie pour altérer les redondances est très concluante. Nous avons pu voir ici deux effets directs de

cette stratégie: attirer l'attention du couple au niveau métacommunicatif et amener le couple à métacommuniquer verbalement ou à faire des commentaires sur ses comportements communicatifs. Nous avons vu que pendant et à la suite de cette dernière activité le couple corrigeait ses perceptions mutuelles, décidait d'adopter de la complémentarité et commençait à établir de nouvelles règles comme l'humour et l'attention mutuelle. Enfin, nous avons pu constater que la métacommunication du couple devenait plus implicite. Cela supporte l'assertion de Paul Watzlawick:

Il semble en fait que plus une relation est spontanée et "saine," et plus l'aspect "relation" de la communication passe à l'arrière plan. Inversement, des relations "malades" se caractérisent par un débat incessant sur la nature de la relation, et le "contenu" de la communication finit par perdre toute importance.¹

Il semble donc justifié de mettre l'accent sur l'aspect relation en consultation maritale, même si le couple insiste pour le mettre sur le contenu. Car, objectivement, c'est l'aspect relation qui est au premier plan. A la fin d'une consultation maritale, si l'on voit l'aspect relation passer à l'arrière plan, le contenu alors devient "permis" et c'est le signe que l'altération des redondances est, sinon complétée, du moins nettement entamée (et cela nous semble

¹Paul Watzlawick..., Une Logique de la communication, p. 50.

suffisant pour beaucoup de couples). Nous faisons confiance à ces derniers, en dehors de la consultation, s'ils savent désormais métacommuniquer de façon satisfaisante.

RESUME

Le but de cette étude était de répondre à trois questions concernant l'utilisation de la métacommunication en consultation maritale.

Ces questions s'énonçaient ainsi:

1. Qu'est-ce que la métacommunication?
2. Quels sont les buts de l'emploi de la métacommunication comme stratégie en consultation maritale?
3. Quels sont les effets de l'emploi de la métacommunication comme stratégie en consultation maritale par rapport aux buts visés?

Pour les deux premières questions, nous avons fait une revue de la littérature de l'Institut de Recherche Mentale de Palo Alto. Pour la troisième question, nous avons eu recours à des extraits de verbatim d'entrevues conjointes dans notre pratique et nous les avons analysés.

Nous avons trouvé que la métacommunication signifiait "communication sur la Communication": discours sur la communication, qualification du message, définition de la relation, correction des perceptions et commentaires sur des comportements communicatifs. Tout en tenant compte de chacun de ces aspects, ce sont les commentaires sur des comportements communicatifs que nous avons opérationnalisés avec les auteurs comme stratégie en consultation

maritale. Nous avons désigné cette sorte de métacommunication par le terme "métacommentaire."

En ce qui concerne les buts de l'emploi de la métacommunication (ou du métacommentaire) comme stratégie en consultation maritale, nous en avons trouvé trois: gagner du contrôle sur la relation (sinon, c'est le client qui contrôle et le problème est perpétué), éviter les coalitions (car, c'est une tactique de contrôle sur la relation par un client) et altérer les redondances (i.e. changer des comportements communicatifs répétitifs dysfonctionnels).

Pour ce qui est des effets de l'emploi de la métacommunication comme stratégie en consultation maritale par rapport aux buts visés, nous avons trouvé que le métacommentaire était très efficace pour gagner du contrôle sur la relation et éviter les coalitions. En ce qui concerne l'altération des redondances, nous avons aussi conclu à l'efficacité du métacommentaire pour atteindre ce but. Nous y avons trouvé deux effets directs: attirer l'attention du couple au niveau métacommunicatif et amener le couple à métacommuniquer verbalement ou à faire des commentaires sur ses comportements communicatifs. Cette dernière opération a occasionné les effets suivants: la correction de perceptions, la modification du type de relation et l'établissement de nouvelles règles de la relation. C'est en ce sens que nous avons

parlé d'effets indirects de l'emploi de la métacommunication comme stratégie en consultation maritale.

Bien sûr, on ne peut pas prétendre que l'altération des redondances, selon nos exemples, a été obtenue complètement par l'utilisation de la métacommunication. Mais, nous sommes convaincus qu'un pas décisif a été fait dans cette direction. Nous avons aussi l'impression que le processus se continue pour le couple après la consultation maritale. Il serait intéressant de le vérifier dans des entrevues de "follow up." On peut penser qu'un couple, après un tel "training" en métacommunication, puisse être mieux équipé pour régler périodiquement son système.

BIBLIOGRAPHIE

Livres

- Haley, Jay. Strategies of Psychotherapy. New York: Grune and Stratton Inc., 1963.
- , ed. Changing Families, a Family Therapy Reader. New York: Grune and Stratton Inc., 1971.
- , Uncommon Therapy. New York: Ballantine Books, 1973.
- Jackson, Don D. ed. Communication, Family, and Marriage. Vol. 1. Palo Alto, California: Science and Behavior Books, Inc., 1968.
- , ed. Therapy, Communication and Change. Vol. 2. Palo Alto, California: Science and Behavior Books, Inc., 1968.
- Lederer, William et Jackson, Don D. The Mirages of Marriage. New York: W.W. Norton and Co. Inc., 1968.
- Ruesch, Jurgen, Bateson Gregory. Communication the Social Matrix of Psychiatry. New York: W.W. Norton and Co. Inc., 1951.
- Watzlawick, Paul; Beaving, Janet H.; and Jackson, Don D. Une logique de la communication. Paris: Ed. Seuil, Traduction de Janine Marche, 1972.

Articles et Périodiques

- Anderson, Ellen K. "A Review of Communication Theory within the Family Framework." Family Therapy, The Journal of the Family Therapy Institute of Marin, New York, Libra Publishers, Inc., Vol. 1, no. 1 (Summer 1972): 15-34.
- Bardill, D.R. "A Relationship-focuses approach to Marital Problems." Social Work, Vol. 11, no.3 (1966): 70-77.

- Bell, J.B. "Contrasting approaches in Marital Counselling." Family Process, Vol. 6, no.2 (march 1967): 16-26.
- Bolte, G.L. "A Communication Approach to Marital Counseling." Family Coordinator, Vol. 19, no.1 (1970): 32-40.
- Haley, Jay. "Direct Study of Child-Parent Interaction, Workshop 1959." American Journal of Orthopsychiatry, Vol. XXX (1960): 460-67.
- "Family Experiments: A New Type of Experimentation." Family Process, Vol.1, no. 2 (September 1962): 265-93.
- "Marriage Therapy". Archives General Psychiatry, Vol. 8 (1963): 213-34.
- "Research on Family Patterns: An Instrument Measurement." Family Process, Vol.3, no. 1 (March 1964): 41-65.
- "Whither Family Therapy?" Family Process, Vol.1, no. 1 (March 1962): 69-100.
- Jackson, Don D. "The Study of the Family." Family Process, Vol. 4, no. 1 (March 1965): 1-20.
- "Family Rules: Marital Quid Pro Quo." Archives General Psychiatry, Vol. 12 (June 1965): 589-94.
- Morissette, Luc et al. "Métacommunication et communication paradoxale." Interprétation, Vol. 2, no. 4 (Oct. déc. 1968): 59-72.
- Watzlawick, Paul. "Paradoxical Predictions." Psychiatry, XXVIII (Nov. 1965): 368-74.
- "A Structured Family Interview." Family Process, Vol. 5, no. 2 (September 1966): 256-71
- Weakland, John. "Family Therapy as a Research Arena." Family Process, Vol. 1, no. 1 (March 1962): 63-68.

Documents non-publiés

Citrome, Daniel R. Rules in the Marital Relationship.
Thèse de Maîtrise en Service Social, Université
McGill, Montréal, Octobre 1972.

Laviolette, Odette et Rey, Adrienne. Traitement à court
terme et interaction conjugale, Montréal, La Socié-
té de Service Social aux Familles, 1970.

Poirier, Huguette et Morand-Mallette, Monique. La Symbiose
et l'autonomie dans la relation conjugale, Thèse
de Maîtrise en Service Social, Université McGill,
Montréal, Octobre 1973.