



## COMMUNICATION :

CHANGEMENTS, pages 154 / 156

P. Watzlawick / J. Weakland / R. Fisch

Points Seuil.

Le "Coup de Bellac"

Une assistante de direction, intelligente et expérimentée, avait des ennuis avec l'un de ses supérieurs. On pouvait déduire de sa version des faits qu'elle agaçait ce directeur et le gênait par sa façon d'agir indépendante et énergique. Celui-ci, de son côté manquait rarement une occasion de l'humilier, surtout en présence d'un tiers. Elle s'en trouvait si vexée qu'elle prenait envers lui une attitude encore plus distante et condescendante, contre laquelle il réagissait par de nouvelles vexations du même genre que celles qui l'avaient déjà offensée.

La situation connut une escalade, jusqu'à ce que le directeur fût sur le point de la faire transférer ou renvoyer, et qu'elle songeât sérieusement à le prendre de court en démissionnant.

Sans lui expliquer les raisons sous-jacentes, nous lui avons ordonné d'attendre le prochain incident et, tout de suite après, de prendre son supérieur à part pour lui dire d'un air visiblement gêné quelque chose du genre : "Il y a longtemps que je veux vous le dire, mais je ne sais pas comment m'y prendre - c'est assez dingue, mais quand vous me traitez comme ça, ça m'excite sexuellement ; je ne sais pas pourquoi, ça doit avoir affaire avec mon père" puis de quitter la pièce très vite avant qu'il ne puisse répondre.

D'abord, elle a été horrifiée, puis intriguée, et a fini par trouver cette idée extrêmement drôle. Elle a déclaré qu'elle était très impatiente de l'essayer, mais, la séance suivante, elle nous a annoncé qu'elle n'avait pas eu l'occasion de l'appliquer, car dès le jour qui avait suivi cette décision, la conduite de son patron avait changé subitement et, depuis lors, il avait toujours été poli et de commerce agréable.

S'il était nécessaire d'apporter la preuve que le réel est ce que nous en sommes venus à appeler "réel", ce genre de changement pourrait nous aider à le faire. Strictement et concrètement parlant, rien n'avait "réellement" changé dans le sens qu'aucune communication ou action explicite n'avait eu lieu entre ces deux personnes.

Mais c'est la certitude de pouvoir affronter différemment une situation, jugée menaçante qui donne son efficacité à ce type de résolution de problème. Cette certitude provoque dans le comportement du sujet un changement qui se transmet par les multiples et imperceptibles canaux de la communication humaine, pour affecter la réalité interpersonnelle de la manière souhaitée, même si le sujet n'a pas recours à la prescription de conduite formulée.

Nous avons déjà mentionné cet effet particulier dans notre section intitulée "Annoncer au lieu de cacher". Ainsi, alors que, dans les situations typiques de conflit humain, plus ça change plus c'est la même chose, on trouve ici presque le contraire : plus c'est la même chose, plus ça change.

Nous avons donné à ce type d'intervention le nom de "coup de Bellac" d'après la pièce de Jean Giraudoux, l'Apollon de Bellac. Agnès, jeune fille timide, attend d'être reçue par un directeur de l'Office des Grands et Petits Inventeurs où elle cherche un poste. Elle se sent très mal à l'aise. Dans la salle d'attente se trouve aussi un jeune homme. Lorsqu'il apprend qu'elle a peur, il lui confie que la meilleure manière de prendre les gens consiste à leur dire qu'ils sont beaux.

D'abord choquée, parce que cette tactique lui paraît manquer de franchise, elle se laisse convaincre lorsque le jeune homme lui explique que les gens *deviennent* réellement beaux quand on leur dit qu'ils le sont, et qu'il n'y a donc là rien de malhonnête. Elle suit donc son conseil et obtient un succès immédiat avec l'huissier, de caractère peu facile, puis avec le secrétaire général, personnalité arrogante, et avec les directeurs. A la fin, le président sort avec fougue de son bureau et s'écrie :

Qu'est-ce que vous leur faites, mademoiselle Agnès. Cette maison que je préside croupissait jusqu'à ce matin dans la tristesse, dans la paresse et dans la crasse. Vous l'avez effleurée, et je ne la reconnais plus. Mon huissier est devenu poli au point de saluer son ombre sur le mur. Mon secrétaire général entend assister au conseil en bras de chemise... (39).

Le président, lui aussi, se transforme dès qu'Agnès lui dit qu'il est beau. Un peu plus tard, devant Thérèse, sa belliqueuse épouse, il en tire la conclusion la plus significative, à savoir qu'en disant aux autres qu'ils sont beaux, on se rend beau soi-même :

Entends-moi bien, Thérèse, pour la dernière fois. Les femmes sont en ce bas monde pour nous dire ce qu'Agnès nous dit... Elles sont sur terre pour dire aux hommes qu'ils sont beaux. Et celles qui doivent le plus le dire aux hommes qu'ils sont beaux, ce sont les plus belles, et ce sont celles-là d'ailleurs qui le disent. Cette jeune femme me dit que je suis beau. C'est qu'elle est belle. Tu me répètes que je suis laid. Je m'en suis toujours douté- tu es une horreur ! (40) (C'est nous qui soulignons.)

Giraudoux fait ici un tableau qui est à l'opposé de ces enchevêtrements interpersonnels dans lesquels la laideur engendre la laideur chez l'autre, et chez soi par rétroaction. Il montre aussi -malgré la simplification permise, par licence artistique, à un auteur dramatique-, qu'un changement initial très faible peut amplement suffire à provoquer une modification du modèle entier. Et que dire de l'Apollon de Bellac, ce parangon de beauté auquel tous les acteurs sont comparés ? Cette statue n'existe pas, avoue le jeune homme à Agnès. C'est lui qui l'a inventée mais tout le monde accepte de croire qu'elle existe.