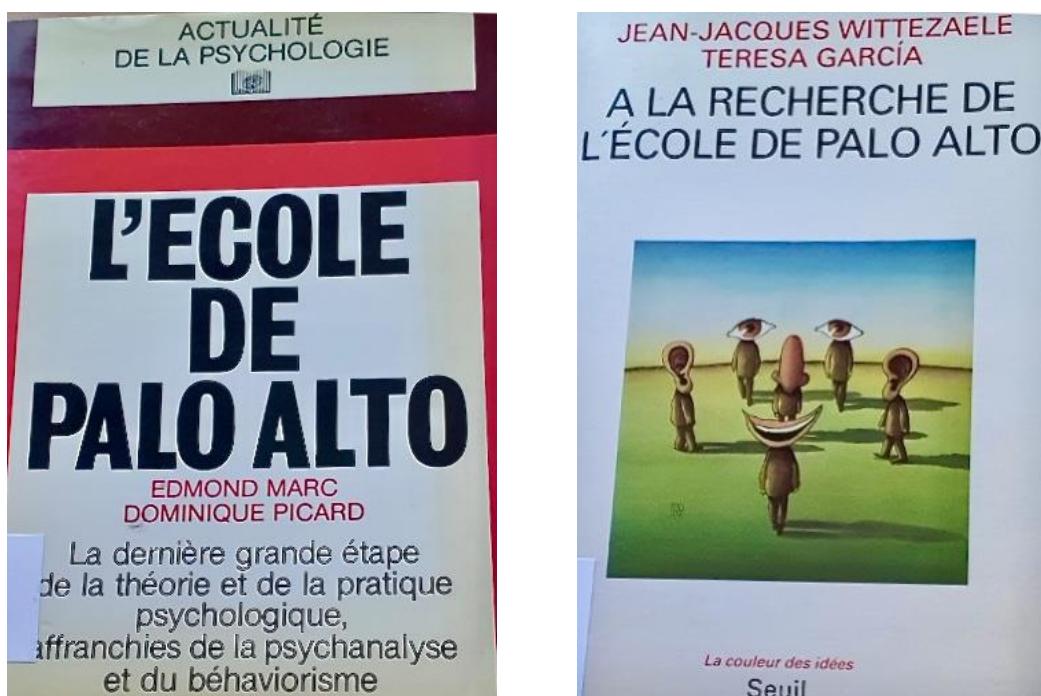


Palo Alto



L'école de Palo Alto est sans doute le plus important renouvellement en psychologie depuis Freud. Comme souvent dans ce cas, il s'est construit contre l'ancienne référence. Autant la psychanalyse freudienne cherchait à comprendre l'origine cachée des problèmes psychologiques dans l'histoire intime de l'individu, autant les théoriciens de Palo Alto renoncent à cette enquête beaucoup trop longue et assez inutile selon eux et cherchent à résoudre rapidement et efficacement des problèmes pratiques de relations humaines concrètes, telles qu'elles se présentent à l'individu à tel moment.

Cette "école" est un mouvement né vers les années 1950, en Californie, dans la ville de Palo Alto (où se trouve aussi l'université Stanford), fondé par Gregory Bateson, un anthropologue, et dont une figure de proue est Paul Watzlawick.

Le présupposé théorique de base est que tout est dans la communication. Contrairement au schéma classique de la communication où l'on distingue un émetteur (la personne qui parle), un récepteur (celle qui

écoute) et un message (le contenu de la communication), ces théoriciens estiment que les rôles ne sont pas si bien déterminés et que la communication est un phénomène en soi et englobant où l'individu n'est qu'un élément dans un ensemble. Un individu ne communique pas; il prend part à une communication. Il est pris dans un réseau (milieu scolaire, familial, de travail, de loisirs, ...). S'il y a un problème, ce n'est pas l'individu qu'il faut analyser mais ce milieu. Pour aider concrètement et rapidement l'individu, il faut l'aider à s'adapter aux contraintes de ce milieu ou à y trouver sa place. En s'exprimant, il peut exercer une influence sur ce milieu et, inversement, il doit être ouvert aux messages de ce milieu. La communication est essentiellement interactive. Comme elle forme un système relativement clos, une action en un point peut avoir des effets en cascade. Le système peut bouger. Il tente toujours de retrouver son point d'équilibre. L'individu ne doit pas s'entêter à faire valoir son seul point de vue à lui ("comment réussir à échouer ?"). Ce qu'il croit être "la" réalité n'est peut-être que "sa" réalité. Le rôle du thérapeute est d'aider la personne à sortir de ses routines et d'imaginer des comportements nouveaux, inédits, insolites, paradoxaux ("vous avez tout essayé ? Et si vous tentiez l'inverse !"). Il peut éventuellement donner des "consignes" pour accélérer le processus chez le patient. Il peut aussi proposer un "recadrage" pour faire voir qu'une autre manière d'envisager les choses est possible.

Reformulée en recettes thérapeutiques ou de "coaching", cette théorie a un succès considérable car les recettes en sont effectivement rapides, efficaces et faciles à mettre en oeuvre.

Mais elles appellent aussi quelques critiques:

- ce principe selon lequel "tout est dans la communication" enlève toute consistance à la réalité extérieure. La communication dans tel groupe devient la norme auto-proclamée de la réalité.
 - le principe sous-jacent est que la personne doit trouver son mode d'adaptation au groupe dominant (ou aux consignes que les commanditaires du groupe, par exemple une firme commerciale, imposent de fait). Il n'y a pas de place pour une expression critique, pour une remise en cause de la structure elle-même.
 - la thérapie ne vise que des symptômes; la situation conflictuelle est-elle assainie parce que les symptômes ont (temporairement) disparu (par culpabilisation des personnes rebelles: "Faites vous-même votre malheur", autre titre d'un de leurs livres) ?
 - les personnes ne sont-elles plus que des électrons dans un champ magnétique ? Y a-t-il encore une place pour des personnes ayant une personnalité, des valeurs propres, des idéaux ?
 - existe-t-il des groupes (et des individus dans ces groupes) indépendants de tout conditionnement social, politique, culturel ou capables de les laisser au vestiaire avant d'entrer en discussion ?
- Est-ce souhaitable de ne tenir aucun compte de ces éléments ?
- toutes les personnes participantes ont-elles les mêmes capacités à s'exprimer, à "faire face" nerveusement, à deviner les psychologies adverses ? Ont-elles toutes la même habitude de négociation ?

- scientifiquement, quel est l'intérêt d'une théorie qui n'explique rien (ne prétend pas expliquer) et qui ne fait que réparer des pannes ?

n.b.: presque toutes les œuvres de Bateson et de Watzlawick sont disponibles en bibliothèque, en français.