

Métacommunication : messages de l'« au-delà »

Il en existe, des méthodes pour la gestion des conflits ! Pour autant, peu, voire aucune, de celles que j'ai consultées n'aborde le sujet de la métacommunication. Faites la métacommunication pas la guerre ?

Par Laurent Gajac – contact@conseilsetservices.fr

Le terme de métacommunication a été initialement employé par l'anthropologue et psychologue américain Grégory Bateson, l'un des fondateurs de la non moins célèbre école de Palo Alto. Le concept lui est apparu alors qu'il observait des loutres en train de jouer à se battre... du moins en apparence. Il y avait en effet quelque chose dans leur « façon de faire » qui traduisait ceci : « Ce que nous faisons là n'est pas un vrai combat, c'est un jeu ». Ce quelque chose est donc une forme de communication que les loutres employaient « au-delà » de l'action qu'elles étaient en train de mener. D'où le terme « méta » qui, étymologiquement, signifie « au-delà ».

Métacommuniquer est donc l'action qui consiste à prendre du recul par rapport au contenu de ce que nous échangeons et à observer le contexte dans lequel nous échangeons, ainsi que les différents signes non-verbaux que nous émettons l'un envers l'autre. Autant vous le dire d'emblée : ce n'est pas toujours évident. Cette gymnastique demande un certain entraînement car l'un des principaux facteurs pouvant freiner la métacommunication, notamment en cas de conflits, est la difficulté à réguler nos émotions.

Voici quatre avantages de la métacommunication :

- Se (re)centrer sur la relation : métacommuniquer permet en effet de remettre la relation au centre des interactions entre les individus. Plus de bla-bla stérile qui tourne en rond et n'aboutit à rien, si ce n'est à des disputes, des crises de colères, de la frustration et autres réjouissances de cet acabit.
- Rendre explicite ce qui relève de l'implicite : c'est le principe même de la métacommunication. Les différents messages

non-verbaux et les jeux psychologiques échangés entre les interlocuteurs sont invisibles tant que la lumière n'est pas tournée vers eux. Métacommuniquer revient à allumer la lumière et faire le tri.

- Faciliter les échanges sur le contenu du discours... a posteriori : une fois que les acteurs de la relation ont métacommuniqué, ils peuvent alors reprendre le fil de leurs échanges à un autre niveau que là où ils l'ont laissé. Ce niveau correspond à une amélioration de la qualité relationnelle à cet instant
- Prendre un temps de recul sur ce qui se joue ici et maintenant dans la relation : c'est quand les acteurs de la relation s'aperçoivent qu'ils tournent en rond dans leurs échanges, que l'un ou l'autre ou les deux ressentent une émotion de type colère ou des sentiments de type agacement, frustration, irritabilité, que la métacommunication permet de remettre le compteur émotionnel à zéro ou, plus justement, sur un mode plus positif.

Quelques exemples de phrases où la métacommunication est sollicitée :

- Je vois que notre conversation n'avance pas. Que se passe-t-il ?
- Qu'attendez-vous de moi dans cette situation ?
- Que dois-je comprendre du ton avec lequel tu me dis ça ?
- Qu'est-ce qui nous permettra de reconnaître que nous nous comprenons ?
- Si je t'ai dit ceci comme cela, c'est parce que...

Source : Christophe Peiffer - Le blog des rapports humains



© Droits réservés

Laurent Gajac

Fondateur dirigeant du groupe Conseil & Services, spécialisé dans la recherche, le développement et l'amélioration du potentiel professionnel. Le groupe est composé de trois centres de formations présents à La Réunion, à Rennes et à Bordeaux. Laurent Gajac est coach professionnel, facilitateur en intelligence collective, il conçoit et anime des groupes de pratiques professionnelles et des sessions de formation, essentiellement sur les thèmes de la communication interpersonnelle, du management et de l'accompagnement au changement. Laurent Gajac est coach certifié SICPNL membre n° M220616

**« LA MÉTACOMMUNICATION PERMET
DE REMETTRE LE COMPTEUR
ÉMOTIONNEL À ZÉRO OU SUR UN
MODE PLUS POSITIF »**