



La parabole comme langage de changement

Dans les évangiles, les paraboles sont des récits dans un grand récit. Si ce dernier parle **de** Jésus, les récits-paraboles, eux, donnent la parole **à** Jésus. En effet, dans les paraboles, Jésus parle lui-même en racontant des **histoires fictives**. On peut d'ailleurs extraire ces histoires du grand récit et les lire pour elles-mêmes.

Ces histoires ont la particularité de faire faire un **détour**, en parlant par personnages interposés, en suscitant l'étonnement, en posant des questions. C'est un mode de communication particulier qui cherche à produire un **effet**, un changement sur son destinataire. En ce sens, on dit de ce type de langage qu'il a une fonction thérapeutique. Les paraboles relèvent de ce mode de communication ; en effet, ces récits cherchent à nous **changer**, voire à nous guérir de nous-mêmes en **modifiant le regard** que nous posons sur nous-mêmes, sur ce qui nous entoure, sur nos à priori, nos conceptions de Dieu, du monde et des autres.

Aux Etats-Unis, à **Palo Alto**, des psychothérapeutes, regroupés en Ecole dite de Palo Alto, se sont tout spécialement intéressés aux troubles de la communication. Ces chercheurs rappellent que toute communication concerne bien sûr un contenu mais établit aussi un type de **relation**. Ils ont observé que lorsque des êtres humains communiquent, ils peuvent se placer ou bien dans une position symétrique les uns par rapport aux autres ou bien dans une position complémentaire.

La position **symétrique** produit la compétition, voire la surenchère entre les interlocuteurs. La position **complémentaire** favorise les hiérarchies et peut aboutir, pour les interlocuteurs, à l'autorité d'un côté, à la soumission de l'autre.

Pour **faire bouger** un type de position (côté relation) ou un système de valeurs (côté contenu), on peut soit le renforcer (changement de type 1) soit le subvertir (changement de type 2).

Le **changement de type 1** consiste à amener les interlocuteurs à aller au bout de la logique dans laquelle ils sont enfermés (cela vaut pour leur position et leur système de valeurs) jusqu'à éclatement (c'est la pédagogie du "toujours plus la même chose").

Le **changement de type 2** consiste à introduire à l'intérieur de la position et du système de valeurs des interlocuteurs quelque chose qui va les faire sortir de leur cadre conceptuel et relationnel habituel et les amener à se situer en un nouveau point de vue – c'est ce que l'Ecole de Palo Alto appelle le **recadrage** (par exemple en jouant sur la combinaison entre symétrie et complémentarité, ou en utilisant d'autres valeurs, étrangères au système développé).

Prenons des exemples dans la Bible :

Dans le **livre de Jonas**, qui est une sorte de parabole, Dieu utilise d'abord une stratégie de renforcement (changement de type 1) à l'égard de Jonas. On peut traduire celle-ci ainsi : tu veux me fuir, tu te couches au fond du bateau, eh bien, je t'envoie au fond de la mer, c'est-à-dire encore plus au fond, dans le lieu symbolique de la mort et donc de mon absence. Cette stratégie produit le désir de Jonas de retrouver la vie et la présence de Dieu.

Ensuite autour d'une parabole en actes - la plante qui grandit puis meurt - Dieu utilise une autre stratégie, celle du recadrage (changement de type 2) : il essaie d'amener Jonas à changer de système de valeurs. Le texte ne nous dit pas s'il réussit. C'est une manière d'adresser aux lecteurs la question posée à Jonas.

Dans la parabole de **Matthieu 20.1-16**, le recadrage consiste aussi à introduire un nouveau système de valeurs (celui de la bonté) dans un cadre où fonctionne une justice comptable et rétributive. Un élément non pertinent (donc impertinent) dans le cadre donné fracture et détruit le système de valeurs mis en place et le remplace par un autre.

Nul ne sait à la fin de la parabole si l'œil de l'ouvrier de la 11^{ème} heure a été guéri. Ceux qui lisent la parabole sont ainsi à leur tour mis en question et invités à vivre un recadrage.



Pour **vous familiariser** avec cette approche de la communication, nous vous recommandons la lecture de trois petits ouvrages parus dans la collection Points, au Seuil :

P. Watzlawick *et alii*, *Une logique de la communication*, 1972

Changements, paradoxes et psychothérapie, 1975

La réalité de la réalité, 1978

Les ouvrages suivants sont moins théoriques :

Faites vous-mêmes votre malheur, 1983

Comment réussir à échouer, 1988