

Logique de la rupture de communication entre deux personnes

Soumis par Stephane Desbrosses

Certaines situations d'interactions sont particulièrement difficiles à vivre, entre deux conjoints, deux amis, deux collègues, deux parents... Il arrive qu'un événement fâche les deux protagonistes, et que la relation soit momentanément coupée... et cela peut parfois durer des années, dès lors que chacun se trouve trop d'orgueil ou d'appréhension du retour de contact. Deux âmes qui pensent chacune à l'autre, qui seraient heureuses de se retrouver et qui, pourtant, ne semblent le vouloir... Une théorie économique des années 50 et un célèbre paradoxe mathématique nous aident à concevoir la logique de ces ruptures...

Nous avons pratiquement tous éprouvé une telle situation de rupture par le passé, peut être, pour certains d'entre vous, en ce moment même. La communication et les rapports inter-personnels paraissent parfois si fragiles et complexes, qu'on ne peut s'étonner de la fréquence élevée de malentendus, de malvenues, d'incompréhensions, menant tout droit à la rupture d'une amitié, d'un amour, d'une entraide, d'une relation, qui nous apportaient jusque là satisfaction. Les gens changent, diront certains, les gens se découvrent, diront d'autres... Il se peut pourtant qu'ils ne fassent que se tromper momentanément, et dans tel cas, la rupture de communication, source de souffrance pour chacun, pourrait et devrait être évitée.

Rupture au présent, cristallisation du passé, sclérose dans l'avenir

Les exemples sont nombreux, de la simple altercation de la vie quotidienne qui se transforme en bouderie bilatérale, ou personne ne veut céder, jusqu'à l'événement fâcheux qui brouille un fils et son père pour 20 ans... Dès lors qu'une rupture de contact à lieu, se mettent en place des processus psychologiques qui peuvent pousser la rupture à se maintenir, voire à s'amplifier :

- d'une part, ne pas (plus) communiquer avec l'autre, c'est ne pas pouvoir lui expliquer ou entendre ses explications. La loi du silence empêche les événements passés de prendre le sens le plus proche qui soit de la réalité de chacun, empêche également la mise à jour des raisons et des origines, par exemple. Deux personnes en situation de rupture vont avoir leur propre point de vue sur celle-ci. Ces deux points de vue n'étant pas mis en interaction, il ne pourront donc se transformer en une réalité commune. Pas de réalité commune, c'est-à-dire, pas de compréhension de l'autre, et un statu-quo définitif sur ce qui représente le passé.

- Une rupture est d'autant plus nette que les deux personnes qui sont dans cette situation s'appréciaient mutuellement. On pourrait dire que les déceptions sont généralement à hauteur des attentes... Au présent, les ruptures sont donc sources de souffrance, le plus souvent, pour les deux parties, chacun estimant que l'autre a davantage de tort ou n'a pas suffisamment répondu aux attentes, comparé à soi. Cet effet très commun met en jeu des phénomènes psychologiques "normaux" comme les biais d'attribution causale : même avec la meilleure volonté, il nous est toujours difficile de reconnaître l'importance de nos fautes et de ne pas surestimer celles des autres, notamment parce que nous connaissons nos pensées mais ne pouvons que tenter d'évaluer celles d'autrui. Nous avons donc paradoxalement tendance à estimer les circonstances externes pour expliquer nos torts, car nous connaissons ces circonstances externes et pouvons leur trouver des liens atténuant nos torts. Il n'en va pas de même pour autrui : nous n'avons que peu idée d'une situation dans laquelle autrui a commis un acte répréhensible, aussi avons-nous tendance bien injustement à croire que cet acte reflète fidèlement ses pensées courantes et sa personnalité.

- d'autre part, la rupture de contact est un facteur d'impossibilité de changement, voire de sclérose : l'origine de la rupture nette de contact est régulièrement un sentiment négatif vis-à-vis d'autrui (colère, déception, tromperie, etc...). S'il y'a rupture de contact, autrui n'a alors plus aucun moyen de changer directement ce sentiment négatif ! Par exemple, si vous êtes en colère contre quelqu'un et refusez de lui parler, il y'a peu de moyens pour lui d'essayer de diminuer votre colère... Sa seule option est alors d'attendre que "cela passe", avec pour conséquence un retrait inévitable (voir paragraphe \$2) et de revenir un peu plus tard... Et s'il n'y a pas de tentative de retour régulière, le sentiment de colère, ou de déception, s'agrandit souvent, se cristallise, ou finalement, laisse place à l'indifférence. La rupture de contact développe de nombreuses conséquences dans l'avenir

D'autres processus encore se mettent en place, qui ne facilitent pas le retour à la communication... Une relation peut facilement être gâchée de cette manière sur un malentendu, une méconnaissance, ou simplement sur une incompréhension de l'autre, alors qu'un mot, une excuse, une tentative de compréhension ou d'abnégation pourrait arranger le tout parfois en quelques secondes.

Les principales caractéristiques d'une rupture de communication sont donc les suivantes : bien évidemment, elle provoque la souffrance, généralement de part et d'autre. Egalement, elle s'auto-entretient, et affaiblit les liens de tel sorte, que, même s'il y'a retour de contact, une nouvelle rupture de communication future sera facilitée... Il s'agit d'un effet proche des effets auto-réalisants, caractéristique de la mise en place de cercles vicieux : une rupture facilite généralement les suivantes... Rupture et théorie des jeux : la difficulté à renouer contact

La rupture de communication présente un lien fort avec une théorie mathématique des années 50 et d'un jeu connu sous le nom de Dilemne du prisonnier.

Le Dilemne du prisonnier est une illustration très pertinente de la théorie des jeux, développée entre autre par John Nash (dont un film, Oscar 2002 du meilleur film, a été adapté : "un Homme d'exception", avec Russel Crow). C'est en

outre un exemple couramment pris afin de montrer que l'intérêt personnel n'est pas toujours compatible avec lui-même, dans les situations où plusieurs personnes entrent en interaction.

Reprenons d'abord l'exemple donné dans le film : John Nash et 4 de ses amis se retrouvent dans un bar dansant afin de fêter un événement qui n'a aucune importance ici. Au cours de la soirée, font irruption dans la pièce, 6 femmes dont l'une, blonde, possède une beauté qui subjugué totalement les 5 hommes. Les 5 autres femmes paraissent en comparaison, aux yeux des hommes, moins attrayantes. C'est à ce moment que John Nash (dans le film) élabore sa théorie des jeux :

1/ L'intérêt personnel de chaque homme les pousse à tenter de séduire la blonde, la femme la plus belle. Si les cinq suivent leur intérêt personnel, ils entrent en compétition et diminuent les chances de chaque autre de leur camarade. Ce faisant, John Nash conclue qu'aucun des cinq (ou un seul) n'arrive à séduire la blonde. Les 5 autres femmes, voyant le désintérêt des hommes, et ne supportant pas d'être considérées comme des produits de remplacement, ne se laisseront plus séduire dès lors par les 5 hommes. Tout le monde est en théorie perdant (sauf celui qui arrive à séduire la blonde si cela est le cas)

2/ on contraire, en choisissant chacun d'ignorer la blonde, chaque homme pourra tenter de séduire l'une des 5 autres femmes. En ce cas, l'intérêt maximal n'est pas recherché dès le début, mais la situation d'ensemble, est alors bien meilleure, chaque homme trouve une compagne, puisqu'aucun n'a diminué les chances d'autrui en rentrant en compétition. Cette théorie novatrice a valu le nobel d'économie au mathématicien John Nash : dominée jusqu'alors par le principe selon lequel tout agent rationnel agissait selon son propre intérêt en toute circonstance, l'économie s'est vu bouleversée par la prise en considération du groupe dans la gestion et la prise de décision de chacun de ces agents rationnels. Dans une situation pour laquelle deux, ou plus, de personnes ou d'entités sont présentes, le rationnel individuel peut aboutir à des comportements collectifs inefficaces, tant que l'intérêt personnel lui-même, s'en trouve menacé (voir - Quand l'intérêt personnel se suicide) ! La théorie des jeux avait le mérite de montrer que l'intérêt personnel aboutit en certaines occasions à s'autodétruire... ou plutôt, que l'intérêt personnel devait s'exprimer de manière plus réfléchie pour aboutir à un résultat satisfaisant à long terme, surtout dans le cas d'une interaction entre au moins deux personnes. Le principe du dilemme Ce dilemme fut introduit en 1950 par Melvin Dresher et Merrill Flood. Albert Tucker le présente ainsi : Deux prisonniers soupçonnés de vol (et effectivement auteurs dudit vol) se voient proposer le deal suivant :

- le prisonnier qui dénonce l'autre retrouvera la liberté, tandis que l'autre écoperait d'une peine de prison de 10 ans (à condition que celui-ci ne le dénonce pas)
 - Si les deux prisonniers se dénoncent l'un l'autre, les deux écoperont d'une peine de 8 ans de prison
 - Si aucun des deux prisonniers ne dénonce l'autre, les deux écoperont de deux ans de prison puis sont remis en liberté
- Intuitivement, on pourrait croire que les prisonniers choisiront, même s'ils n'ont pas pu communiquer, de se taire... C'est du moins ce que l'on pense en voyant la situation globale. Cependant, les "prisonniers" sont séparés et aucun des deux ne sait ce que va faire l'autre. Du point de vue personnel, chacun possède alors les informations suivantes :- Si l'autre me dénonce :
- > j'écoperais de 10 ans si je ne le dénonce pas
 - > j'écoperais de 8 ans si je le dénonce
- Si l'autre ne me dénonce pas
- > j'écoperais de 2 ans si je ne le dénonce pas
 - > je serais libre si je le dénonce

De son point de vue personnel, dans chaque cas, chacun des prisonniers a tout intérêt à dénoncer l'autre. Pourtant, en se taisant, les deux écoperaient de la peine globalement la plus légère... Ainsi fonctionne le paradoxe : en privilégiant leur intérêt personnel consistant à tout coup, à dénoncer leur complice, les deux voleurs se retrouvent à purger la peine globale maximale de 8 ans chacun... Quel est le lien entre le dilemme des prisonniers et la rupture de communication entre deux personnes ou groupes?

L'exemple simple de la rupture communicative permet de montrer que nous sommes tous conscients du phénomène décrit par le dilemme du prisonnier, que nous l'avons presque tous vécu! Lors d'une rupture de communication, deux personnes qui communiquaient sont amenées à s'emmurer temporairement dans le silence l'une vis-à-vis de l'autre, dès lors se met en place le paradoxe. La situation est telle, que l'intérêt de chacun pris individuellement mène au silence, comme l'illustre l'exemple suivant, de ce que peut penser en pareille occasion les deux personnes ou entités "fâchées". Chacun doute de l'envie de l'autre à reprendre la communication, et se retrouve alors à penser :- Si je ne me trompe pas et que l'autre n'a pas envie de me parler :

- > Si j'initie la conversation, je me fais jeter et j'en souffre en plus de souffrir de son absence
 - > Si je garde le silence, je ne souffre que de son absence, dont je souffrirais de toute façon
- Si je me trompe et que l'autre a également envie de me parler
- > Si j'initie la conversation, je montre que j'ai envie de lui parler mais lui (elle) n'aura pas à montrer ce sentiment qui est sien.
 - > Si je garde le silence, puisqu'il a envie de me parler, il initiera la conversation et ce n'est pas moi qui passerait pour quelqu'un qui "s'accroche", je n'aurais pas besoin de dévoiler mon sentiment et cela me donnera une assurance sur le sien.

On voit dans les deux cas que l'intérêt personnel pousse à l'inaction. Ce type de situation et d'interaction se retrouve

lorsque deux personnes sont amoureuses mais ne veulent pas le montrer en premier, ou lors de fâcheries, quand aucun des deux protagonistes ne veut faire le premier pas... Le rationnel individuel s'oppose clairement au rationnel collectif. Une nouvelle fois, l'intérêt personnel se suicide. On peut ainsi voir apparaître le dilemme du prisonnier dans de nombreux types de relations inter-individuelles, amoureuses, amicales, professionnelles... Voici quelques exemples : Les disputes dans le couple - Prenons l'exemple d'un couple dont chaque protagoniste a eu une relation extraconjugale (ou a commis une faute quelconque), cela génère un état de tension épuisant pour le couple. Les deux pourraient choisir d'avouer la faute, mais le premier à parler craint que l'autre ne le fasse pas. Ce premier à parler serait donc seul à supporter le poids de sa faute, tandis que l'autre se contenterait de la lui reprocher tout en restant silencieux sur sa propre faute. Plus généralement, il en va de même pour n'importe quelle dispute dans laquelle chacun a quelque chose à se reprocher, ce qui est souvent (pour ne pas dire toujours...*) le cas : le premier à admettre ses torts prend le risque d'être le seul à les admettre. Aussi, du point de vue personnel, chacun a intérêt à se taire et laisser l'autre admettre sa faute en premier. Les nouvelles amitiés - une relation de franchise dans un début d'amitié peut être bénéfique, cela semble évident. Se découvrir l'un l'autre permet d'évoluer et de faire évoluer la relation sur la base de la réalité de chacun. Si deux nouveaux amis choisissent de se découvrir à l'autre, leur relation évolue donc. Mais chacun peut choisir de laisser l'autre se découvrir sans pour autant se découvrir lui-même (cela arrive quand l'un ou l'autre se méfie ou croit qu'un surplus de discrétion constitue une sauvegarde de son intégrité). En pratique, il y'a évidemment tout intérêt à accepter ce que l'autre nous apporte en lui donnant le minimum nécessaire. Cela dit, sur une échelle de temps suffisamment longue, il est bien difficile de maintenir ce comportement, car la prise de conscience de l'autre est quasi-inévitable. Ce comportement conduit alors généralement à des états de tension, lorsque la "victime" se rend compte du comportement de celui qui ne désire pas s'ouvrir (à tort ou à raison) : son intérêt et sa propre sauvegarde devient de copier le comportement de l' "ami" et la relation ne peut plus évoluer. L'amitié entre dans une phase statique ou sclérosée, et c'est le début de la fin... Le fait qu'il existe de telles situations, pour lesquelles suivre son intérêt personnel aboutit à une interaction inefficace, aboutissant elle-même à une situation personnelle problématique, explique notamment pourquoi les égoïstes ou narcissiques sont bien en peine de développer des amitiés durables. Suivre leur intérêt personnel les amène à provoquer des situations qui ne leur sont pas favorables, qui vont à l'encontre, justement, de cet intérêt personnel. Coopération et réciprocité D'autres variantes de ce jeu ont été étudiées, qui montrent notamment que la coopération est le plus souvent profitable, quitte à se faire trahir par des personnes peu scrupuleuses. Lors d'un meeting au Canada, dans les années 1970, un véritable déploiement d'Intelligences artificielles fut mis en place afin de répondre à la question : quelle est la meilleure stratégie permettant de résoudre le Dilemme du prisonnier ? (c'est-à-dire, quelle est la stratégie d'interaction la plus efficace). Nous verrons prochainement que les trésors d'imagination de nombreux spécialistes en mathématique et en informatique ont dû s'incliner, une fois n'est pas coutume, devant la puissance et la simplicité d'un programme fondé sur la psychologie du Talion (article à venir). Quoi qu'il en soit, et malgré les avantages immédiats que peuvent apporter mensonges, manipulation et intérêt personnel pur, il semble qu'en Intelligence artificielle, l'avantage à long terme revienne pratiquement toujours du côté du franc ou de l'altruiste, que du côté du cachottier ou de l'égoïste.* Les querelles ne dureraient pas longtemps si les torts n'étaient que d'un côté. - F. de La Rochefoucault (Maximes)