
L'EFFET HAWTHORNE ET LE BÉGAIEMENT CHRONIQUE
par John C. Harrison

En 1927, la compagnie Western Electric initia une série d'études, à son usine de Hawthorne, sur les facteurs affectant l'état d'esprit et l'efficacité des travailleurs dans leur environnement de travail – études que le Professeur T.F. Gautschi du Collège Bryant qualifia de « probablement la plus importante et la plus influente étude scientifique jamais réalisée en psychologie du travail. »

Je me rappelle avoir étudié les Études Hawthorne en Sociologie 101 : en fait, c'est la seule chose dont je me rappelais de ce cours. C'est seulement 40 ans plus tard que je devais réaliser la relation frappante entre les Études de Hawthorne et notre compréhension du bégaiement chronique.

COMPRENDRE L'EFFET HAWTHORNE

Un peu d'histoire. L'usine de Hawthorne était le bras manufacturier pour les compagnies de téléphone de Bell Systems. Elle employait plus de 29 000 hommes et femmes dans la fabrication de téléphones, de terminaux, des inducteurs, des câbles de téléphones, des câbles isolés de plomb et autres équipements téléphoniques.

Au milieu des années 1920, l'usine de Hawthorne entreprit une série d'études afin de trouver comment améliorer la productivité des travailleurs. La compagnie s'interrogea particulièrement à savoir si des changements dans l'éclairage, l'horaire des pauses et d'autres conditions de l'environnement de travail pouvaient accroître la productivité. On croyait que même des améliorations mineures pouvaient avoir un impact important sur les résultats financiers par son énorme volume de produits fabriqués pour le réseau de Bell.

Une des premières expériences impliquait une équipe de six femmes sur la ligne de montage des inducteurs. Ces volontaires firent retirées de la ligne de production afin de les isoler dans une pièce plus petite où on pouvait manipuler divers éléments de leur environnement de travail.

On commença par regarder si la variation de l'intensité de l'éclairage avait un impact positif sur la production. Débutant avec la même intensité que sur la ligne de production, ils l'augmentèrent petit à petit.

La production augmenta.

Agréablement surpris des résultats, ils augmentèrent encore l'intensité de l'éclairage.

La production augmenta encore.

2 *L'Effet Hawthorne*

Confiants d'être sur une bonne piste, ils continuèrent d'augmenter l'éclairage un peu à la fois jusqu'à atteindre un niveau d'éclairage bien plus élevé que le niveau normal. À chaque augmentation, la production de ces six femmes continua d'augmenter.

C'est alors que les chercheurs décidèrent de valider leur hypothèse à l'effet qu'un meilleur éclairage se traduisait par une plus grande productivité. Ils rétablirent donc l'éclairage au niveau de départ et la diminuèrent lentement.

À leur grand étonnement, la production continua à augmenter.

Était-ce un hasard ? À la fois décontenancés et intrigués, les chercheurs réduisirent encore l'éclairage. Hey oui ! La production augmenta toujours. Ils diminuèrent l'éclairage progressivement jusqu'à ce que les travailleuses aient un éclairage très faible. Malgré chaque réduction du niveau de l'éclairage, la production ne cessa d'augmenter. Puis on amena l'éclairage à un niveau où les travailleuses pouvaient à peine voir ce qu'elles faisaient. C'est alors que leur production commença à se stabiliser.

Que se passait-il ?

Il était clair que le niveau d'éclairage à lui seul n'augmentait pas la production, surtout qu'elle continua à augmenter malgré des conditions d'éclairage moins favorables. À la faveur de tests sur d'autres facteurs environnementaux, ils trouvèrent l'explication. Bien que ces changements de l'environnement de travail aient eu des effets moins importants, le fait de regrouper ces travailleuses leur permit de se fusionner en un groupe homogène. Et c'était la création de cette dynamique de groupe qui eut un impact majeur sur l'état d'esprit et la productivité de chaque membre du groupe.

Afin de mieux comprendre ce qui s'est passé, considérons de plus près les différences entre les deux environnements de travail et comment elles peuvent influencer les femmes du groupe de production d'inducteurs. Lorsqu'elles n'étaient qu'un numéro de la chaîne de production, les travailleuses n'avaient aucun sentiment d'importance. Elles n'avaient que très peu de rapports personnels les unes avec les autres. Leur relation avec le patron en était une de confrontation. Il (et c'était toujours un « il ») était celui qui tenait le fouet, les exhortant à travailler plus fort et plus vite. Il y avait peu de responsabilités face à la qualité du produit. D'autres déterminaient les standards et elles n'avaient qu'à suivre les instructions. Il n'y avait que très peu de place à la fierté dans ce qu'elles faisaient.

C'était, comme on le dit souvent, juste une job.

Mais tout cela changea lorsqu'on les retira de la chaîne de montage pour leur donner leur propre environnement de travail. Dès le début, elles se réjouirent de l'attention que l'équipe de chercheurs leur accorda. Chaque femme n'était plus seulement qu'un visage impersonnel de la ligne de montage. Elle était maintenant devenue « quelqu'un ».

3 *L'Effet Hawthorne*

Maintenant regroupées, il leur était plus facile de communiquer entre elles. Des amitiés se créèrent. Les femmes commencèrent à socialiser après les heures de travail, se visitant les unes les autres à leurs résidences, souvent participant ensemble à des activités récréatives après le travail.

Leur relation avec leur superviseur se transforma également. Le superviseur, auparavant craint, devient une personne à qui on pouvait faire appel, quelqu'un qui les connaissait par leur prénom et qui pouvait les complimenter pour leur bon travail. Il était aussi devenu une personne ressource vers qui les femmes pouvaient se tourner lorsqu'il y avait un problème à résoudre. Se forma alors une appartenance au groupe accompagnée d'une fierté de ce qu'elles pouvaient accomplir. Tous ces facteurs contribuaient à la meilleure performance du groupe.

L'Étude du groupe des inducteurs ne représentait qu'une expérience parmi d'autres qui se déroulèrent pendant cinq ans. Les résultats des Études de Hawthorne furent soigneusement compilés et publiés dans un livre de 600 pages par un professeur du Harvard Graduate School of Business Administration et deux hauts dirigeants de l'usine de Hawthorne de la compagnie Western Electric. Parmi les conclusions de ces études, la plus importante est probablement la suivante : on ne peut comprendre les améliorations d'une situation qu'en observant chacun des groupes de travail dans la perspective d'un système social. En résumé, aucun facteur physique relatif au travail, pris isolément, ne pouvait expliquer l'augmentation de la productivité du groupe des inducteurs. Ni l'éclairage, ni aucun autre changement dans l'environnement de travail, bien que certains de ces changements aient eu un impact quelconque. Les améliorations qui en découlèrent s'expliquent d'abord par l'impact du système social qui se forma et son influence sur la performance de chaque membre de ce groupe de travailleuses. Vers la fin de l'étude, les auteurs commentèrent :

« On doit considérer les activités de travail de ce groupe, ainsi que leurs satisfactions et insatisfactions, comme les manifestations d'un réseau complexe d'interrelations. »

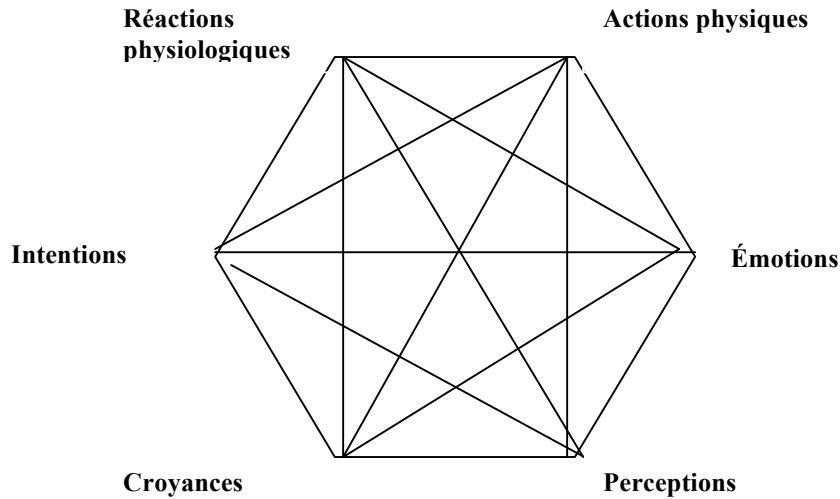
Avec le temps, ce phénomène devait être identifié comme l'Effet Hawthorne.

L'EFFET HAWTHORNE ET LE BÉGAIEMENT CHRONIQUE

C'est avec une grande satisfaction que je constatai que les termes utilisés dans l'Effet Hawthorne étaient presque identiques aux mots que j'avais utilisés pour décrire le phénomène du bégaiement. Les auteurs décrivirent les relations du groupe de production des inducteurs comme un système « qui doit être considéré comme tel puisque chacun de ses membres est en relation d'interdépendance avec les autres membres du groupe. »

Ces observations sont similaires à mes commentaires dans mon texte sur l'Hexagone du bégaiement où j'explique que le bégaiement peut être mieux compris en tant que système interactif composé d'au moins six facteurs essentiels – actions physiques, émotions, perceptions, croyances, intentions et réactions physiologiques.

L'HEXAGONE DU BÉGAIEMENT



Dans ce modèle, chaque intersection influence, et est influencée par, chacune des autres intersections, de telle sorte qu'un changement à l'une quelconque de ces intersections se fera sentir sur toutes les autres intersections du réseau, comme une goutte d'eau tombant sur une toile d'araignée.

Une telle perspective n'est cependant pas un concept accepté d'emblée par tous, et spécialement ceux qui souhaitent des explications simples.

UN PROBLÈME À PLUSIEURS VISAGES

Je comprends qu'on puisse souhaiter une seule cause au bégaiement ; il serait alors bien plus facile d'y travailler s'il ne se résumait qu'à un seul problème. Certains chercheurs pensent que le bégaiement est dû à une anomalie du cerveau et consacreront leur vie à la trouver. D'autres croient plutôt qu'il s'agit d'un problème émotif. Ou, encore, d'un problème de coordination. Ou toute autre cause unique. Martin Schwartz, dans son livre *Stuttering Solved*, avance même, qu'un jour, on pourra faire disparaître le bégaiement simplement en prenant une pilule.¹

Leur raisonnement se compare à celui des quatre non-voyants tentant de décrire un éléphant, chacun d'eux entrant en contact avec une partie différente de l'animal – la trompe, les pattes, les oreilles, la queue. Le premier compara l'éléphant à un serpent alors que le second le décrivit plutôt rond et solide comme un arbre. Le troisième le compara à une feuille de palmier (large et mince), alors que le quatrième conclut qu'il était petit et

¹ Effectuez une recherche sur Internet avec Jerry Maguire et le Pagoclone à cet effet.

semblable à une corde. On a tendance à adapter notre raisonnement selon la perception limitée que nous avons de l'objet.

Le problème devient encore plus confus lorsqu'on réalise que chaque observateur a en partie raison parce que, tout comme les quatre non-voyants, chacun décrit adéquatement une partie du casse-tête.

Supposons que quelqu'un en vient à la conclusion que les six membres du groupe des inducteurs de l'usine Hawthorne augmentèrent leur performance parce qu'ils développèrent une attitude plus positive envers leur travail. Cette hypothèse serait vraie. Impossible pour ces femmes d'améliorer leur sentiment envers la direction, leur travail ou leurs collègues en l'absence d'un changement d'attitude. Malgré cela, leurs émotions positives ne suffirent pas, à elles seules, pour expliquer le changement qui s'amorça.

Leurs *croyances* envers la direction et elles-mêmes ont également subi une transformation positive. La direction n'était plus perçue comme indifférente et source d'exploitation, mais plutôt comme aidant et un facteur de croissance. De plus, leur *perception* de leur superviseur se modifia de façon importante. La relation nous/il fut remplacée par une relation « nous ». Les efforts d'amélioration des conditions de travail étaient perçus dans le meilleur intérêt de chacune. Leur dirigeant était devenu un bon gars qui se souciait de leur bien-être. Leurs *intentions* ont aussi subi une transformation au fur et à mesure qu'elles développèrent une fierté à produire plus que les travailleuses sur le plancher de la chaîne de production. Leurs frustrations disparaissaient, réduisant ainsi toute *réaction physiologique au stress* nuisible à leur production. Tous ces facteurs s'influençaient les uns les autres, pour établir un nouveau système social qui, en retour, donna lieu à de nouveaux comportements.

Cela impliquait des émotions, bien sûr, mais seulement comme facteur contributif. L'amélioration de la satisfaction et de la performance de ces femmes découla de l'Effet Hawthorne puisque leurs émotions, perceptions, croyances, intentions et réactions physiologiques interagissaient *en tant qu'un système* propice à une expérience de travail enrichie. Toute personne tentant de comprendre ce qui se passait en ne se limitant qu'à un seul aspect du système n'a pas une vue d'ensemble lui permettant de vraiment saisir ce qui se passait.

Examinons maintenant la relation de l'Effet Hawthorne avec le bégaiement et, en particulier, les degrés variables de succès des thérapies de la parole.

LA DYNAMIQUE D'UNE RELATION THÉRAPEUTIQUE

Dans les années 1960, j'ai lu un livre intitulé *Client-Centered Therapy* du psychologue Carl Rogers, livre qui, pour moi, ne pouvait alors tomber mieux. Depuis deux ans, j'entreprenais une psychanalyse, 3 jours par semaine, qui semblait mener nulle part. Le livre de Rogers m'a aidé à comprendre pourquoi je ne réussissais pas à tirer profit de cette thérapie.

Selon Rogers, les progrès qu'un client connaît en thérapie ne pouvaient s'expliquer par le fait que le thérapeute soit Freudien ou Jungien (Carl Jung était psychologue) ou tout autre « ien ». Non, c'est plutôt la perception que le client se fait de la *qualité* de la relation entre lui (ou elle) et le thérapeute – à quel degré la confiance, l'encouragement et l'estime de soi ont-ils évolué ?

La méthode thérapeutique de Rogers était simple. Le thérapeute réagissait simplement à ce que le client disait de manière empathique et encourageante. Lorsque le client réalise la sincérité de cette empathie et de l'encouragement, il ou elle se sentira accepté(e) et suffisamment en confiance pour progresser vers l'autre aspect à traiter. Puis lentement, au compte-gouttes, la personne s'ouvre comme une fleur au fur et à mesure que ses peurs, ses sentiments et ses croyances cachés font surface, là où ils peuvent être travaillés.

C'est précisément ce qui ne s'est *pas* produit dans ma relation avec le psychanalyste. Bien que je sache que les psychanalystes ne doivent pas réagir, je m'attendais à ce qu'il s'établisse une certaine connexion entre lui et moi. Je pense que si cette relation fut improductive, c'est justement à cause de ce manque de contact humain. Ce sentiment d'être apprécié et accepté – ce qui m'aurait aidé à mieux comprendre ce que je ressentais – était absent. Je finis par rompre cette relation avec le psychanalyste – une de mes meilleures décisions.

Mais quelle relation avec une thérapie de la parole ?

À mon avis, tout. J'avance que les progrès d'un individu en thérapie de la parole ne dépendent pas des techniques utilisées par le thérapeute. Au mieux, ces techniques corrigeront certaines actions physiques qui viennent contrecarrer une élocution sans effort. Au pire, elles ajouteront un autre niveau de contrôle à une manière de parler déjà trop contrôlée. Ce qui mène à la réussite, c'est la thérapie de la parole *plus* l'influence de l'Effet Hawthorne (la relation entre le thérapeute et son client).

UN EXEMPLE

Utilisons une situation hypothétique. Ayant un problème de bégaiement, vous décidez de travailler avec un orthophoniste – appelons-le Bob – qui a planifié un programme intensif de deux semaines pour une demi-douzaine de clients à un centre local de conférences. En plus d'y participer, vous vivrez au centre pendant toute sa durée.

Précisons que Bob utilise une technique d'établissement de la fluidité (fluency shaping approach) impliquant, la première semaine, des heures de pratiques avec un moniteur vocal pour que vous réalisiez comment vous créez des tensions musculaires à vos cordes vocales. Pendant cette première semaine, vous en apprendrez aussi beaucoup sur la façon dont la parole fonctionne de manière à vous permettre de visualiser mentalement le processus. La deuxième semaine, vous mettez en pratique les techniques apprises dans des situations réelles, telles qu'au téléphone ou sur la rue.

À la fin de la première semaine, vous percevez de réels progrès. Vous avez démystifié votre bégaiement en apprenant ce qui se produit dans votre boîte vocale lorsque vous parlez ou que vous bloquez. Grâce à la rétroaction électronique, vous êtes maintenant en mesure de faire la différence entre des cordes vocales tendues et détendues, ce que vous ignoriez auparavant. Tout cela vous est très utile.

Mais est-ce vraiment tout ce qui se passe ?

Pas réellement. Il y a bien plus que cela et c'est en relation avec l'Effet Hawthorne.

Bob étant une personne ouverte et accueillante, vous vous sentez, pour la première fois, totalement acceptée, même pendant des situations d'élocution difficiles. Le but de chaque communication entre vous et Bob ne se limite pas à l'échange d'informations, mais aussi à améliorer votre estime de soi. Chaque rétroaction positive s'accompagne d'un énoncé positif qui renforce votre confiance. Bob comprend très bien chacune de vos inquiétudes et fait preuve de beaucoup de patience à étudier avec vous les problèmes qui se présentent. Rien de ce que vous dites n'est mal reçu. Votre relation avec les autres membres du groupe sont également empathiques.

Dans un tel environnement favorable à votre psychisme (John y va du mot « eupsychian »), votre perception du moi commence à changer. Non seulement votre élocution change, mais il en est de même pour votre confiance en vous, l'image que vous vous faites de vous-même et de vos croyances qui vous autolimitaient. Vous êtes maintenant plus disposé à exprimer ce que vous ressentez. Tous ces nouveaux changements positifs commencent à prendre la forme d'un système renforcé et optimiste, lequel renforce et appuie vos nouveaux comportements langagiers. Au fur et à mesure de la progression, les éléments du nouveau système continuent à se renforcer les uns les autres.

Et voilà le résultat ; dès la fin du programme de deux semaines, le système est devenu capable de s'améliorer de lui-même.

APPRENDRE À SE TENIR SUR UN VÉLO

Arrêtez-vous un peu et réfléchissez-y. L'établissement d'un système qui s'auto-entretient est loin d'être une expérience unique pour nous. Vous rappelez-vous lorsque vous avez appris à monter à vélo ? Ce souvenir est encore frais à ma mémoire. Mon père m'a aidé à apprendre en courant à côté de moi dans la rue, tenant le vélo en équilibre alors

que je pédalais. Que d'allers-retours on a faits. Je me souviens encore que, après quelques jours d'essais infructueux, je ne croyais jamais y arriver. En fait, je ne savais même pas ce qu'était le « y » auquel je pensais. Ce but me semblait simplement inaccessible. Mais mon corps, lui, apprenait au niveau de l'inconscient. Petit à petit, je devais découvrir le sentiment qu'on ressent lorsqu'on reste en équilibre sans l'aide de personne.

Je me souviens du jour où j'y suis parvenu. Cette journée-là, j'amenai mon vélo dans l'entrée et le plaça à côté de la porte d'entrée. J'enfourchai mon vélo, utilisant la porte pour me lancer. Puis je poussai. Je présume que mon subconscient traita mes précédents essais sans que j'en sois conscient puisque, sans prévenir, mon corps trouva le moyen de rester en équilibre. J'y arrivai, juste comme ça.

« Wow », me dis-je. « C'est ça, monter à vélo. »

Cela se compare aux changements qui s'installent grâce à une relation thérapeutique vraiment favorable. Les habiletés acquises et les changements personnels qui s'instaurent pendant ce processus d'apprentissage se mettent à travailler ensemble. Apparaît alors une réalité toute différente.

Ce n'est pas que votre élocution qui s'est transformée.

Vous avez, aussi, changé.

LA RECHUTE

Pourquoi, alors, contrairement à l'apprentissage de se tenir sur un vélo, observe-t-on une telle proportion de rechutes après une thérapie de la parole ? Pourquoi, après quelques semaines ou quelques mois, tant de gens se retrouvent-ils à lutter de nouveau avec ce même vieux problème d'élocution ? Encore une fois, à cause de l'Effet Hawthorne.

Revenons à nos dames dans la pièce des inducteurs. Une des questions restées sans réponse était : « Que s'est-il passé lorsque s'acheva l'expérience et que les six femmes retournèrent à leur emplacement régulier sur la ligne de montage. Ont-elles continué à performer tout autant ? »

J'en doute.

Peut-être ont-elles conservé leur même niveau de production au début. Pendant une certaine période, les nouvelles émotions, perceptions, croyances et intentions ont continué à se renforcer les unes les autres. Mais en l'absence d'un renforcement continu grâce à un environnement propice, ces femmes sont, de façon graduelle et inconsciente, revenues dans leur ancien environnement – un environnement qui n'encourage pas l'initiative personnelle et dépourvu de tout élément personnel, un environnement qui favorisait une relation conflictuelle entre le travailleur et son superviseur. Finalement, les femmes redevinrent tout simplement « des travailleuses ordinaires ». Leur production diminua.

De façon similaire, le client qui quitte la clinique du thérapeute retrouve un monde où les gens avec qui il interagit ne sont pas là pour l'aider à bâtir son estime de soi. Ils n'auront pas non plus la patience voulue lorsqu'il luttera avec ces difficultés de la parole. En fait, les gens que nous côtoyons au jour le jour sont des personnes pressées, insensibles, insuffisamment informées et centrées sur leur agenda personnel. Pire encore, le client peut tout aussi bien retourner dans sa famille dont les membres ne sont pas expressifs, le jugeront et n'auront que peu d'égard envers ses besoins.

Étant donné la grande fragilité de ce nouveau système positif qu'il s'est créé dans la clinique du thérapeute, ce système peut facilement se briser à cause d'un manque de support. Puis, soudainement, ce client qui fit de grands progrès dans le bureau du thérapeute se retrouvera paralysé et incapable de parler lorsqu'il retourne à la maison ou au bureau. Les techniques de fluidité qu'il a si péniblement apprises sont si difficiles à utiliser lorsque certaines situations langagières se transforment en panique. Les risques sont à ce point écrasants, qu'il (ou elle) battra en retraite pour revenir à ses vieilles habitudes d'élocution.

Plusieurs thérapeutes sont convaincus que l'amélioration de la fluidité chez leurs clients repose surtout sur leur habileté à employer une technique particulière de fluidité. Ces cliniciens tombent dans le même piège que les premiers chercheurs de Hawthorne lorsqu'ils tentèrent d'expliquer la meilleure performance du groupe de femmes de production des inducteurs. Si les chercheurs n'avaient pas validé leurs observations en diminuant l'éclairage dans le lieu de travail, ils auraient pu en conclure que l'augmentation de la performance avait été causée par un meilleur éclairage. De façon similaire, le thérapeute qui se concentre uniquement sur les techniques d'établissement de la fluidité pourrait conclure que les améliorations ne peuvent que découler de ces techniques et, ainsi, ne pas voir l'importance de la relation entre lui et son client.

Dans les deux exemples des travailleuses et de la personne qui bégaie en thérapie, l'Effet Hawthorne y tient un rôle majeur – et, dans bien des cas, *le* rôle principal – en fait, dans toute augmentation ou diminution de la performance. Le grand défi, donc, consiste à trouver comment faire pour que nos émotions, nos perceptions, nos croyances, nos intentions et nos actions physiques puissent s'auto-maintenir, même dans un environnement inamical.

COMPRENDRE NOS MISES EN FORME PAR DÉFAUT

Je travaille présentement avec un ordinateur Macintosh; Word est mon programme de traitement de texte. À l'ouverture d'un nouveau fichier Word, l'écran se présente selon des mises en forme par défaut. Les marges de tout nouveau document sont automatiquement à 0 pouce à gauche, et à 6 pouces à droite. La police est toujours Times Roman, 14 points. Les tabulations sont aux quarts de pouce jusqu'à un pouce, et à un demi pouce par la suite. Le texte est aligné à gauche mais pas à droite. Ce sont les préférences par défaut du document, et tout nouveau document s'ouvre avec ces mises en forme par défaut. Je n'ai rien à faire.

Mais si je le désire, je peux modifier ces mises en forme à volonté. Supposons que je commence un nouveau document. J'utilise les menus déroulants pour changer la police à Helvetica 12 points. Je peux justifier mon texte des deux côtés et ajuster la marge à 1,5 pouce sur la gauche et à 5 pouces sur la droite. Je peux fixer la tabulation de l'extrémité gauche à un demi-pouce. Tout ce que j'écrirai dans ce dossier sera par la suite formaté selon ces paramètres.

Mais lorsque je ferme ce document et en ouvre un troisième, il adoptera les préférences du premier document.

Pourquoi ? Pourquoi le troisième document n'adopte-il pas les préférences du second ? Après tout, ce dernier ne contient-il pas les derniers ajustements ?

La réponse – c'est que les mises en forme par défaut n'ont pas été changées.

Afin de modifier les mises en forme par défaut dans Microsoft Word, je dois poser une autre action. Je dois ouvrir le menu qui me permet de déterminer divers styles de textes. Je choisis mes nouvelles mises en forme. Puis je clique sur un choix qui dit : « Utiliser comme défaut. » Une fois cela fait, *tout nouveau document Word que j'ouvrirai*, et non seulement le suivant, sera formaté selon les mises en forme que je viens tout juste de déterminer. C'est que, cette fois, je viens de modifier les mises en forme par défaut.

Le fonctionnement de mon programme de traitement de texte se compare au fonctionnement de mon psychique². Supposons que vous êtes en thérapie continue avec un orthophoniste. Aujourd'hui, vous avez l'impression d'avoir pas mal progressé. Vous n'avez, pour ainsi dire, pas eu de blocage. Étant donné que le thérapeute est intéressé, qu'il vous encourage, qu'il est patient et compréhensif, il vous est plus facile de parler puisque vous êtes conscient de sa présence rassurante.

Puis vous quittez son bureau pour aller dans la rue.

Vous venez de pénétrer dans un nouvel environnement. (Cela se compare à ouvrir un nouveau fichier.) Vous marchez jusqu'à l'arrêt d'autobus et attendez l'autobus qui vous conduira à la maison. L'autobus arrive, vous payez votre billet et vous devez demander au chauffeur un ticket de transfert.

Ah!, un mot avec un « t ». Vous n'aimez pas les mots commençant avec un « t ». Des douzaines, non, des *centaines* de fois, vous vous êtes retrouvé en ligne pour demander un transfert avec votre langue collée au palais. Pourquoi, alors que c'était si facile dans le bureau du thérapeute, alors que vous pouviez prononcer les mots avec un « t » sans effort – comme une goutte s'écoulant d'une champelure – *pourquoi* bloquez-vous soudainement sur le mot « transfert ? »

² Psychique : qui concerne l'âme, l'esprit, la pensée en tant que principe auquel on rattache une catégorie de faits d'expérience (perception, mémoire, par ex.)

Est-ce la soudaine hausse de pression du moment qui est la cause de votre ressac ? Bien que vous ayez fait de substantiels progrès avec l'orthophoniste, vos nouvelles perceptions, vos nouvelles croyances et vos actions physiques langagières ne sont pas encore suffisamment enracinées pour devenir les mises en forme par défaut. Elles doivent encore s'organiser en un système qui s'auto-maintiendra – un système suffisamment solide pour supporter la pression du monde extérieur.

Jetons un coup d'œil aux diverses mises en forme par défaut et la façon dont elles sont structurées afin de travailler de pair. Tel que décrit dans mon précédent article (« Développer un nouveau paradigme pour le bégaiement »), j'ai observé qu'il existe six éléments du système du bégaiement, qu'on doit percevoir comme la manifestation d'un système complexe d'interrelations. Je désigne ce système l'Hexagone du Bégaiement.

Chacune de ses intersections possède ses propres mises en forme par défaut. À moins de réussir à modifier ces mises en forme par défaut, vous ne pourrez établir un nouveau système qui s'auto-renforcera.

DÉFAUT # 1 : ÉMOTIONS

Il existe des émotions négatives à cause desquelles on changera de trajectoire pour les éviter – la peur, l'impuissance, l'embarras, la colère et la vulnérabilité sont parmi les plus évidentes qui me viennent à l'esprit. De fortes émotions peuvent donner lieu aux disfluidités normales que je désigne « balbutiement », un mot consacré à la brisure du langage qui se produit lorsque la personne est contrariée, confuse ou simplement décontenancée³. Mais le balbutiement n'est pas la même chose que les actions physiques liées au blocage et qui caractérisent le blocage chronique du bégaiement. Il ne se produit pas avec le même bagage émotionnel. En fait, on balbutie tout le temps, sans même en prendre conscience. C'est seulement lorsqu'on n'arrive pas à parler, même si on s'efforce de le faire, que s'installe la panique. Dans ce cas, la mise en forme par défaut découle du niveau et du type d'émotions que nous sommes disposés à tolérer.

Prenons l'exemple d'une fille qui a des difficultés à exprimer ce qu'elle ressent dans ses relations interpersonnelles. Nombreuses sont les émotions – colère, blessure, peur de l'abandon – qu'elle se refusera de vivre. Ce qu'elle se permet ou pas d'expérimenter devient la mise en forme par défaut pour ses émotions. Voyons les diverses manières sous lesquelles se manifesterait cette mise en forme par défaut.

- *Jeanne ressent des émotions contradictoires à l'idée de rompre avec son chum. D'un côté, elle se sent étouffée par cette relation. Par contre, elle croit que le garçon est dépendant affectif et qu'il ne s'en remettra pas si elle le quitte. Il s'agit donc d'une situation sans issue pour elle. Puis arrive la soirée prévue pour lui annoncer son désir de rompre. Mais la seule pensée de lui dire cela l'effraie*

³ John emploie le terme discombobulated

tellement qu'au moment de lui annoncer la mauvaise nouvelle, elle bloque sur presque chaque mot. En plus, ce qu'elle dit est dépourvu de tout sentiment.

- *Le patron de Jeanne veut lui confier un nouveau mandat, un mandat pour lequel elle ne se sent pas prête. Elle veut refuser. Elle aimerait dire, « Puis-je passer mon tour cette fois-ci ? » La peur de paraître une « mauvaise » personne l'empêche d'exprimer ce qu'elle ressent vraiment. Mais elle doit parler. Le fait de devoir s'affirmer déclenche du stress. Cela la ramène aussi en contact avec les émotions non-exprimées avec son chum. Sa réaction par défaut consiste à s'éloigner de ce stress et de cette panique de manière à ne pas les ressentir, à les éviter. Elle finit alors par se retenir en bloquant sur le mot « peut. »*
- *Jeanne s'arrête à la station d'essence locale afin d'y faire le plein. Alors qu'elle tire le boyau d'une station avec service, un employé accourt pour l'aider. Elle a l'impression qu'il se déroule une lutte de pouvoir, laquelle amène des émotions inconfortables. D'une part, elle est en position de commande. Il s'agit de sa voiture. Son achat. Comme cliente, elle « a raison. » Mais elle n'a pas vraiment l'impression d'être en contrôle. Il y a là un employé, un homme, attendant là son arrivée. Quelles sont les attentes ? Que veut-t-il qu'elle fasse ? Que désire-t-il lui faire faire ? À quoi s'attend-il d'elle ? À cet instant, sa relation avec l'employé est une mosaïque de toutes les pensées et émotions non exprimées qu'elle transporte avec elle. L'employé n'est qu'un homme de paille sur qui elle a projeté tout son bagage émotionnel. Lorsque l'employé lui demande : « Que-ce que ça sera ? » elle projette ses incertitudes sur la situation présente. Elle commença à dire « Remplissez », mais elle se retrouvera soudainement bloquée sur le mot « remplir. »*
-

Chaque fois, Jeanne retarda la prononciation du mot craint (lequel, si elle l'avait prononcé, aurait amplifié ses émotions) jusqu'au moment où elle réalise que l'expression de ses sentiments la propulserait à l'extérieur de sa zone de confort.

DEFAUT # 2 : CROYANCES

Nous avons tous des croyances bien arrêtées sur notre individualité (qui nous sommes), ce que sont les autres et leurs attentes face à nos comportements. Croyons-nous être une personne digne d'intérêt ? Croyons-nous avoir le droit de hausser la parole pour défendre nos valeurs ? Devons-nous toujours bien faire les choses ? Devons-nous être parfait ? Avons-nous l'impression que dès qu'une personne d'autorité parle, qu'elle possède nécessairement la vérité ? Chaque fois que nous parlons en classe, ou que nous posons une question à un inconnu, ou lorsque nous parlons à un parent ou à un professeur, croyons-nous que nous allons être jugé ? Les croyances travaillent pour ou contre nous. Mais les croyances, en soi, ne sont pas responsables des blocages d'élocution; mais elles contribuent à créer l'état d'esprit dans lequel se forment ces blocages – état d'esprit qui nous encourage à nous retenir et nous empêche d'exprimer ce que nous pensons et ressentons, ou bien un état d'esprit dans lequel la spontanéité et la libre expression de soi seront acceptées et encouragées.

Mais d'où proviennent donc ces croyances ?

Elles s'incrument de deux façons.

Premièrement, elles prennent racine par ce qui nous arrive et l'interprétation que nous en faisons. Deuxièmement, les croyances nous sont imposées par nos parents, nos professeurs et autres représentants de l'autorité dont nous acceptons les dires comme vérité. Tant qu'à savoir si ces « personnes en autorité » connaissent et disent la vérité, c'est une toute autre question. Pratiquement toujours, leur version de la réalité est une distorsion, ne serait-ce que parce qu'elle est filtrée au travers leurs propres croyances. Peu importe. Dès que nous les considérons comme des adultes intelligents et avertis, qui nous expliquent le monde comme il est, alors, nous, en tant qu'enfants, nous acceptons sans condition ce qu'ils nous disent.

Lorsque ces croyances deviennent omniprésentes – lorsqu'elles submergent à ce point notre existence qu'elles deviennent invisibles comme l'air que nous respirons – nous ne sommes plus en mesure de les percevoir afin de les remettre en question. Parfois, il y a une faille dans le système. Il peut s'agir d'une expérience, d'une connaissance, d'un événement inattendu qui, soudainement, soutire ce comportement de l'arrière-plan pour le rendre visible. Parfois, le seul fait de remettre en question les croyances de quelqu'un peut avoir un effet étourdissant et dramatique.

C'est ce qui se produisit chez le jeune homme de l'anecdote suivante qui a vécu toute sa vie en se conformant à l'image du « bon gars ». Ce jeune homme était un patient du Dr. William Perkins, Ph. D., ancien directeur du Stuttering Center de la University of Southern California, pour qui il fut la seule personne qu'il connut qui est arrivé avec un bégaiement très sévère et, soudainement, connut un rétablissement spontané. Perkins se rappelle :

Un jeune et talentueux architecte, imposant, qui vivait toujours chez sa mère. Il n'était jamais sorti avec une fille. Il était un géant gentil, gracieux, parlant d'une voix douce, que les femmes trouvaient attirant, mais trop timide pour explorer leur intérêt.

Nos sessions avaient lieu les lundis et jeudis soirs. On parlait souvent des restrictions que le bégaiement semblait lui imposer. Pendant plusieurs semaines, je fus consterné de constater qu'il se cachait derrière le bégaiement. Il me remerciait à profusion chaque fois qu'il quittait le bureau.

Environ six mois plus tard, suite à ce que je considérais comme une session normale à parler au rythme d'un mot par minute, je me souviens de son départ et du contraste énorme entre son apparence vraiment très posée lorsqu'il était silencieux et l'impression chaotique qu'il donnait lorsqu'il luttait pour parler.

Je n'étais pas du tout préparé pour ce qui devait se produire par la suite. Ce fut une expérience vraiment unique. C'est à peine si je l'ai reconnu lors de notre rencontre suivante. Il avait l'air de quelqu'un qui venait d'être frappé par un camion. Il était décoiffé, pas rasé, angoissé, avec des poches sous les yeux, et des vêtements froissés comme s'il y avait dormi, ce qu'il avait d'ailleurs fait.

Surprenante aussi était son agitation. D'habitude, sauf lorsqu'il parlait, il était toujours calme. Pas cette fois-ci. Il était dans un état de très grande anxiété. Son agitation et son apparence étaient pour le moins troublantes. Encore plus frappante était son élocution : il était totalement fluide.

Il alla se coucher comme d'habitude après notre session du jeudi. Il ne démontra aucun signe avant-coureur de ce qui allait se produire. Il appela à son bureau vendredi matin, moyen qu'il avait mis au point afin d'évaluer la sévérité de son bégaiement. À son grand étonnement, pas de bégaiement. Il avait l'impression que le ciel venait de s'ouvrir en lui accordant son souhait le plus désiré depuis si longtemps. Sachant que cela n'allait pas durer, il resta à la maison cette journée-là, appelant tous les amis auxquels il pensait. Il désirait profiter de cette fluidité pendant qu'elle était là.

À son réveil, samedi, il s'attendait à bégayer de nouveau ; hey bien non ! Toujours fluide, il décida de tenter le diable pour voir s'il allait bégayer. Il ne le pouvait pas. À l'heure du coucher, l'appréhension refit surface. Il s'attendait à ce que ce curieux état prenne fin. Que se passerait-il si cela devait persister ? Il ne savait trop comment se comporter dans un territoire aussi inconnu.

Puis samedi fit place à dimanche. Il se retrouvait totalement apeuré à l'idée de ne pas bégayer. Dimanche, en soirée, il se sentait comme s'il se retrouvait « tout nu sur Times Square. » Pendant un mois, il demeura dans un état d'anxiété causé par l'absence de bégaiement. Mon seul indice à ce qui allait s'ensuivre était la diminution de sa gratitude envers mes observations.

Avec la diminution de l'anxiété, on vit apparaître une inversion de sa personnalité. Fini Monsieur le Gars Gentil; disparu avec le bégaiement. Au lieu de la gratitude, le seul fait que je semblais me préparer à faire une observation faisait place à des réactions négatives. Il prit un appartement, acheta une Thunderbird décapotable et se prépara à conquérir la population féminine de Los Angeles. Environ deux ans après ce nouveau régime, une de ses conquêtes le conquît. (Tiré de Tongue Wars par William H. Perkins, édité par Athens Press, Inc. Reproduit avec permission.)

Dans ce cas-ci, cette transformation frappante semble découler de la réalisation, probablement graduelle pendant la thérapie, que le jeune homme n'avait plus à gouverner sa vie selon les attentes des autres. Fini sa croyance du bon gars pour qui le laisser-aller, la colère et une personnalité dynamique avaient été si longtemps enchaînées. À un moment donné, cette prise de conscience atteignit une « masse critique », entraînant un retournement perceptible. Il n'avait plus à s'empêcher d'être ce qu'il était vraiment et de ressentir ce qu'il ressentait.

Avec le temps s'installa une nouvelle mise en forme qui lui laissa beaucoup plus de latitude d'agir en harmonie avec son soi authentique.

DEFAULT # 3 : PERCEPTIONS

Le troisième ensemble de mises en forme par défaut qui contrôlent notre bégaiement se compose de nos perceptions. Parlez à cinq personnes ayant été témoins d'un accident et vous obtiendrez cinq versions différentes. Nos perceptions sont déterminées par nos attentes, nos préjugés, nos prédispositions et comment nous nous sentons quand on se lève le matin.

Souvent, nous avons tendance à confondre perceptions et croyances. Prenons un moment afin de bien les distinguer.

Les croyances sont nos impressions bien arrêtées sur la façon dont les choses sont ou seront. Par exemple :

Les femmes sont des conductrices malhabiles.

Je bégaié chaque fois que je dis mon nom.

George est une bonne personne.

Saturn est une compagnie d'automobile qui se soucie des gens.

Les croyances peuvent persister malgré des preuves contraires. Par exemple, en tant que propriétaire d'une Saturn ⁴, il peut vous arriver de vivre une mauvaise expérience de service chez le concessionnaire. Le mécanicien a peut-être oublié de changer l'huile, ou on vous charge pour du travail qui n'a pas été complété. Pourtant, vous êtes toujours convaincu que la compagnie se soucie de ses clients et que votre expérience déplaisante avec le service n'est qu'une exception.

Par contre, une perception est une chose qui se produit à l'instant même, en temps réel.

Le vendeur rit de moi.

Il est évident que cette personne est confiance à la manière dont elle s'exprime.

Elle est vraiment belle.

Lorsque je bloque, la personne avec qui je discute est embarrassée.

De toute évidence, il y a un lien étroit entre croyances et perceptions, car ce que vous croyez prépare le terrain à la façon dont vous percevez les choses, et cette perception influence vos réactions. Voici quelques exemples :

- Une fille anorexique regarde sa mince silhouette dans le miroir. Pour elle, elle est normale. Cette perception est encrée en elle par défaut. Ajouter un kilogramme ou deux déclenchera la crainte de devenir grosse et donnera lieu à une ronde de visites à la salle de bain afin de se délester des kilos indésirables.

⁴ Note du traducteur : et j'en suis un.

- Une femme est hypersensible à la critique et croit que, pour être aimée, elle doit toujours être parfaite. L'attention qu'elle porte à ses nombreuses « imperfections » est sa prédisposition par défaut.
- Un homme a une voix douce, tellement douce qu'elle est à peine perceptible. Pourtant, il croit que son volume est normal. Toute hausse de sa voix serait perçue comme trop fort et offensif. Sa voix douce est sa mise en forme par défaut.

Peu importe les directions que prennent nos perceptions – que ce soit vers les forces des autres ou nos propres faiblesses – elles deviendront nos mises en forme par défaut.

DÉFAUT # 4 : INTENTIONS

Les intentions occupent un rôle important dans la création des blocages de la parole. Afin de mieux comprendre, supposons une situation non liée à la parole dans laquelle la personne se trouve à bloquer.

George possède, depuis quinze ans, un cheval du nom de Dancer. George adore son cheval. En fait, George l'a élevé depuis qu'il était un poney. Un jour, il installe sa selle et le monte dans la campagne. Alors qu'il traverse un endroit rocailleux où il est difficile pour le cheval de garder bon pied, il est soudainement surpris par un serpent à sonnette. Dancer est déboulonné, fait un sursaut et, au grand désespoir de George, se brise une patte.

Il s'agit d'une cassure assez sérieuse qui ne peut être réparée sur place. Le cheval souffre. À regret, il n'y a aucun doute sur la manière la plus humaine de mettre fin aux souffrances du cheval.

Dans le sac de la selle de George se trouve un fusil qu'il emporte avec lui afin de se protéger des serpents et autres animaux sauvages. Le cheval est étendu sur le sol, en train d'agoniser. George se tient face à lui, fusil à la main, et le pointe entre les deux yeux de Dancer. Alors que George commence à tirer sur la gâchette, son doigt s'arrête. Il n'y arrive pas. Il est incapable de tuer un de ses meilleurs amis.

À ce moment précis, les intentions de George sont déchirées. Il pointe son fusil vers la tête de Dancer. Bien qu'il sait devoir tirer sur la gâchette, son doigt s'arrête car il réalise qu'en faisant cela, il mettra fin, pour toujours, à une très belle relation de 15 ans. Pendant quelques secondes, les choix qui s'offrent à lui : tirer ou ne pas tirer sur la gâchette, sont en équilibre.

George est bloqué.

Comme vous pouvez le voir, un blocage implique deux forces de poids égaux, tirant dans des directions opposées. George ne peut bouger dans l'une ou l'autre direction.

Comment s'en sortir ? Il existe deux options; l'une ou l'autre devrait lui permettre de se sortir de l'impasse.

- Choisir de ne pas tirer sur le cheval, s'épargnant ainsi la peine de mettre un terme à cette relation. Bien sûr, il devra alors affronter d'autres problèmes.
- George peut aussi choisir d'affronter les émotions, si pénibles soient-elles, et, une fois ce choix assumé de façon consciente et délibérée, tirer sur la gâchette et mettre un terme aux souffrances du cheval.

Tout blocage de la parole ou d'une autre nature peut se définir comme suit : deux forces de poids égaux poussant dans des directions opposées. Rien de bien mystérieux.

Donnons-lui un peu de mystère en y ajoutant une difficulté. Supposons que George *ignore* qu'il entretient de fortes émotions envers le cheval. Les sentiments existent, bien sûr, mais pour nous ne savons trop quelle raison, il les a poussés au loin, si loin que ces émotions ne sont pas accessibles. Encore une fois, George soulève le fusil et pointe la tête du cheval. Il va pour tirer sur la gâchette.

Son doigt ne bouge pas. Il essaie de nouveau.

Il semble être incapable de poursuivre.

Comment expliquer cela ? Existe-t-il une anomalie dans son cerveau pouvant causer cela. Possible, puisqu'on ne peut expliquer logiquement l'arrêt dans le mouvement de son doigt.

La véritable raison, bien sûr, est que George ne *veut* pas tirer la gâchette à ce moment-là. Il n'est pas prêt à affronter la douleur qui s'ensuivra. Mais il ignore cela, et c'est pour cela que son doigt semble mystérieusement bloqué.

La même situation peut se produire avec la parole. Vous voulez parler tout en ayant des sentiments qui menacent de vous pousser au-delà du seuil de ce que vous êtes disposé à tolérer. Alors, vous vous retenez, et pour une certaine période de temps, les forces sont équilibrées. Si cela devient votre *modus operandi* dans des situations stressantes d'élocution, alors cette méthode d'expression de soi s'installera par défaut, vous retrouvant ainsi chaque fois glissant vers le bégaiement, accompagné des actions physiques propres au blocage et qui semblent inexplicables.

DEFAUT # 5 : RÉACTIONS PHYSIOLOGIQUES

Votre corps a été génétiquement programmé afin d'initier une réaction dite de combattre ou fuir lorsque votre survie physique est menacée. Cette programmation est imprégnée dans votre « ancien » cerveau, développée il y a des millions d'années. Conçue afin de vous fournir les forces supplémentaires nécessaires dans toute situation menaçante à votre sécurité physique, cette réaction de combattre ou fuir se déclenche par toutes sortes de

choses, telles qu'un grondement inquiétant dans les hautes herbes, signe qu'un prédateur est tapi très près, prêt à bondir.

Le changement éclair qui se produit dans votre corps vous fournit des forces additionnelles pour affronter la bête ou vous permettre de fuir. L'adrénaline a été pompée dans vos vaisseaux sanguins. Votre pression sanguine a augmenté, et le sang a quitté votre estomac vers vos membres afin de vous donner les forces requises pour affronter ou fuir. Mais lorsque vous vous tenez au début de la ligne d'autobus, tentant de prononcer le mot « correspondance », fuir ou combattre ne sont plus des réactions appropriées. Votre intégrité physique n'est aucunement menacée. Après tout, vous ne voulez qu'une correspondance. Pourtant, tout votre corps vous prépare à une lutte du genre survie ou la mort.

Hey bien, surprise ! Votre survie *est* en jeu.

Ce qui est menacé, ce sont votre image et votre estime de soi. («Je suis tellement humiliée, je vais en mourir. »)

Mais qu'est-ce qui explique de telles réactions physiques extrêmes ? C'est simplement que notre programmation génétique ne s'est pas adaptée aux progrès de la civilisation. Elle ne peut donc faire la différence entre survivre à l'attaque d'un tigre fort bien dentelé versus l'impatience des autres qui attendent en ligne parce que vous n'arrivez pas à dire le mot « correspondance . » Dans les deux cas, vous avez l'impression d'en mourir; alors, votre corps réagit en conséquence.

Cette réaction de combattre ou fuir contribue à répondre à la question de savoir s'il existe un apport génétique au bégaiement. Certaines personnes croient qu'il y a un endroit du cerveau qui cause le bégaiement. Il nous suffirait de trouver le moyen de corriger cela pour ne plus bégayer.

J'ai de la difficulté avec cela. Si le blocage de la parole qui est présent au cœur du bégaiement chronique existe comme élément unitaire, je suppose qu'on pourra éventuellement trouver la partie du cerveau où il se trouve. Mais je suis d'opinion que c'est chercher de la poussière lunaire sachant que l'Effet Hawthorne peut expliquer même le plus bizarre comportement de bégaiement. Quelle partie du bégaiement est génétique ? Est-ce ma crainte de me laisser aller ? Je ne pense pas. Est-ce ma stratégie de vaincre le blocage ou de forcer la parole ? Cela me semble également douteux.

Alors, comment peut-on expliquer les anomalies qui surgissent du cerveau des personnes qui bégaiement lorsqu'elles passent un scanner ? Il me semble normal qu'en présence de l'apparition subliminale d'émotions et d'autres changements associés à une réaction stressante aussi soudaine que sévère, ces changements se reflètent dans diverses parties du cerveau.

Mais je crois que la génétique joue un rôle. Laissez-moi mentionner un aspect où je suis persuadé qu'elle y est présente.

Dans la parution du *Letting Go* d'avril 1998 du National Stuttering Project (devenu plus tard la SNA), il y avait un article de Mary Elizabeth Oyler, Ph.D., intitulé « Sensitivity and Vulnerability : Are They a Blessing? » L'article était basé sur la thèse du Dr. Oyler qui analysait les relations entre la sensibilité, la vulnérabilité et le bégaiement. Pour citer le Dr. Oyler :

Mes recherches comparèrent 25 enfants d'âge scolaire qui bégayaient à 25 qui ne bégayaient pas, groupés selon les sexes et l'âge. Le groupe des enfants qui bégayaient révélait de plus grandes sensibilité et vulnérabilité que l'autre groupe. De plus, il existait une relation étroite entre la sensibilité et la vulnérabilité. Ceux qui étaient plus vulnérables étaient plus sensibles et réagissaient davantage à toutes sortes de stimuli, spécialement lorsqu'ils étaient bombardés de stimuli négatifs, ce qui suppose l'existence d'une fragilité neurogénique et développementale

À cause de cette hypersensibilité tempéramentale des individus qui bégaiement, ils ont besoin de moins de stimuli pour réagir à une situation. Ils ont tendance à être trop sensibles aux réactions négatives des autres personnes, et donc plus sujets au stress, à la pression du temps et au bruit. Cette hypersensibilité peut aussi les amener à réagir plus fortement à leur propre bégaiement. C'est ce que j'avais identifié dans mon cas personnel.

Cela fait du sens pour moi. C'est aussi compatible avec mes observations sur l'Effet Hawthorne et son influence sur le bégaiement. Si le blocage de la parole réside au cœur du problème, et si un des éléments-clés de l'Hexagone du Bégaiement sont les réactions physiologiques de l'individu, alors il est logique que cette sensibilité plus élevée nous prédispose à créer un environnement stressant dans lequel notre lutte pour parler sera plus susceptible de faire son apparition.

DEFAUT # 6 : LES ACTIONS PHYSIQUES

Plus tôt dans ce texte, j'ai proposé que l'Effet Hawthorne ne fait pas qu'expliquer l'état d'esprit qui soutient le bégaiement chronique; il peut aussi décrire la création du blocage de la parole. Il est temps maintenant de m'expliquer davantage.

Selon mes observations, le bégaiement (le genre de bégaiement pour lequel les personnes se referment et ne peuvent parler) se compose de deux éléments : le blocage d'élocution et la stratégie pour forcer à s'en sortir ou pour l'éviter.

Le *blocage d'élocution* se caractérise par un resserrement d'une ou plusieurs parties des mécanismes nécessaires à la parole (langue, lèvres, cordes vocales, poitrine) d'une manière qui rend la personne incapable de continuer à parler. Le blocage de la parole se distingue du balbutiement et de la disfluidité développementale par un sentiment d'impuissance.

Le blocage est créé par les émotions, les perceptions, les croyances, les intentions, les réactions physiologiques et les actions physiques accompagnant l'effort de parler, tissés ensemble par l'effet Hawthorne afin de former une réaction standardisée. Aucun de ces éléments ne crée, à lui seul, le bégaiement; le blocage se forme plutôt par la façon dont ces éléments interagissent et se renforcent les uns les autres.

Les divers types de bégaiement sont des stratégies adoptées par l'individu afin de passer au travers ou d'éviter un blocage. De telles stratégies ne sont pas nécessaires dans une situation de balbutiement car l'individu n'a pas l'impression de bloquer et pourrait bien

ne pas être conscient de sa/ses disfluidité(s). Il est important de bien distinguer entre balbutiement et blocage. Plusieurs orthophonistes ignorant ce qui se produit chez leur patient peuvent considérer ces deux genres de disfluidités comme un seul alors qu'en réalité ils sont bien différents.

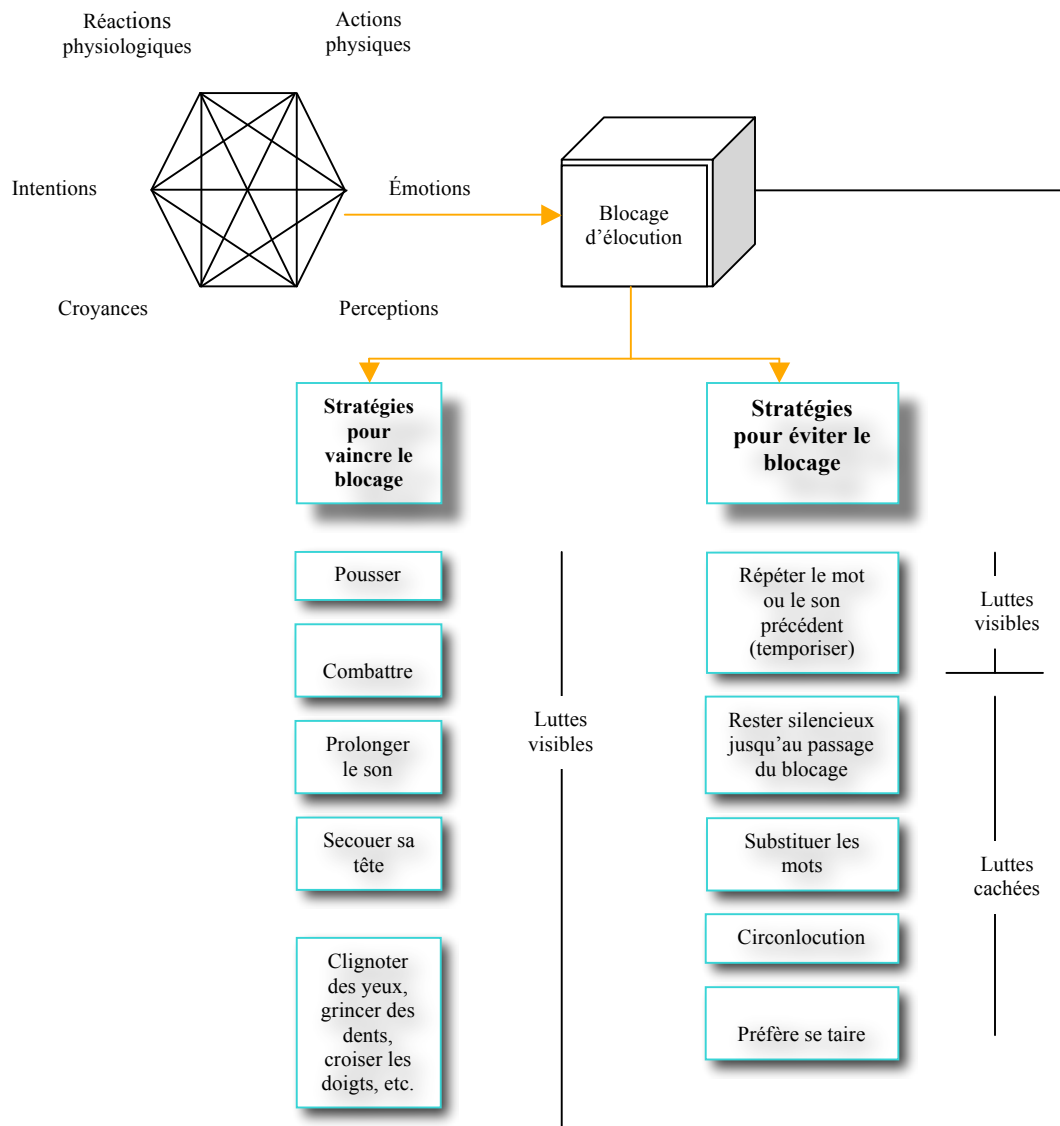
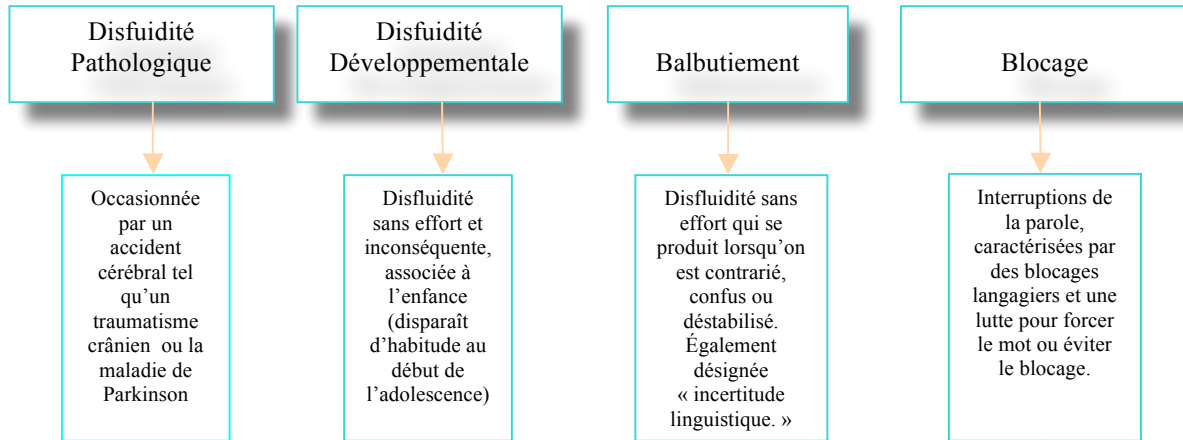
Dans le « schéma » du bégaiement de la page suivante, vous êtes à même de mieux constater les différences entre les divers types de disfluidités ainsi que les stratégies particulières développées par les individus afin de composer avec leurs blocages de bégaiement.

L'EFFET HAWTHORNE EN ACTION

J'aimerais maintenant illustrer les diverses manières dont l'effet Hawthorne se manifeste lors d'une situation certainement familière pour toute personne qui bégaie. Supposons une jeune femme se dirigeant vers le marché des viandes pour y acheter du saumon.

Sally est gestionnaire dans la vingtaine avancée, en marketing pour une compagnie high-tech. Toujours bien mise, coiffée impeccablement, elle accorde beaucoup d'importance à présenter une image professionnelle. Sally bégaie; elle a pas mal de difficulté avec les mots commençant par « s ». Étant très préoccupée par son image, elle évite les comportements de lutte visibles. Lorsqu'elle sait qu'elle va bloquer, elle prétend

LES DIVERSES FORMES DE BÉGAIEMENT



simplement qu'elle tente de se rappeler ce dont elle veut parler jusqu'à être confiante de pouvoir prononcer le mot.

Dès l'instant où Sally mets son imperméable et quitte la maison, elle ne cesse de penser si elle pourra ou non prononcer le mot « saumon ». Contrairement au joueur de golf professionnel qui prend le temps de visualiser un bon coup avant de frapper la balle, Sally est emprisonnée dans un tourbillon contraire : elle visualise la façon dont elle *ne veut pas* parler. À coup sûr, dès qu'elle entre dans le marché, son inquiétude initiale s'est transformée en une grande peur.

Se concentrer sur sa peur serait bien plus logique si elle marchait seule dans un quartier du centre-ville après minuit. Informée sur les derniers actes criminels commis la nuit, il serait normal qu'elle soit consciente des dangers potentiels de manière à être fin prête à courir à tout moment.

Hélas, visualiser ce qu'elle craint est justement la mauvaise stratégie à adopter si on veut surmonter une peur quelconque. Sally ne réalise pas que tout ce qu'elle visionne dans la partie consciente de son cerveau est traité par la partie inconsciente de ce dernier afin, justement, de l'exécuter. (Pour une discussion plus détaillée sur la nature des peurs de performer et, plus spécifiquement, comment nos pensées programment nos émotions et nos comportements, je vous réfère au livre (un classique) *Psycho-Cybernetics* de Maxwell Maltz, ainsi qu'à la diversité de publications sur la programmation neurolinguistique).

Pour contrecarrer la peur, elle doit plutôt nourrir son esprit d'images et d'expériences positives. Mais pourquoi est-ce si difficile ? Pourquoi est-ce si difficile de *ne pas* se concentrer sur la peur d'avoir à demander du saumon ?

C'est à cause de sa programmation génétique.

Chaque fois que nous sommes confrontés à une menace, la nature nous a programmés à être craintifs et vulnérables. Il en est ainsi afin que nous soyons en état d'alerte et pour que nous puissions composer avec cette menace. Vous ne me croyez pas ? Essayez donc d'ignorer le mille-pattes qui marche sur le plancher dans votre direction. On peut avoir peur de l'éloigner, mais ce serait encore pire de l'ignorer et de concentrer notre attention ailleurs. Dans le cas de Sally, elle ne peut qu'être obsédée par la peur de bloquer. L'ignorer lui ferait dire « Si je n'y fais pas attention, quelque chose va m'arriver. » Et c'est justement ce qu'elle ne veut pas.

Ici, nous sommes en présence de deux *croyances* : (1) elle va bloquer, et (2) elle doit se concentrer sur la menace.

Lorsque Sally entre dans le marché, son corps commence à initier la *réaction de combattre-ou-fuir* pour se préparer à la crise. Des signes avant-coureurs apparaissent – une augmentation sensible de son pouls, un léger resserrement de sa gorge ou de sa cage thoracique, une respiration haletante. Mais Sally n'a pas conscience de ces réactions. Tout ce qu'elle sait, c'est qu'elle ressent un *sentiment* diffus qu'elle bloquera.

En attendant en ligne, elle commence à *croire* qu'elle se ridiculisera lorsqu'elle ne pourra prononcer le mot « saumon. » Cette croyance commence alors à influencer ses

perceptions. Le froncement au front du commis derrière le comptoir démontre que ce dernier connaît une de ces mauvaises journées, qu'il est pressé et qu'il ne tolérera personne qui lui fera perdre du temps. Les deux filles parlant derrière Sally lui semblent superficielles et pourraient bien la juger. Lorsqu'elles s'apercevront que Sally ne peut parler, elles se mettront à rire ou à se moquer. Cherchant désespérément un visage amical autour d'elle, Sally découvre qu'elle n'a personne vers qui se tourner.

Notez comment s'activent les divers éléments de l'Hexagone du Bégaiement et la façon dont l'Effet Hawthorne les tisse ensemble pour donner vie à une situation propice aux blocages d'élocution. Elle *croit* qu'elle va bégayer et qu'elle se ridiculiserà. Elle nourrit également plusieurs autres croyances qui ont un rôle contributif – croyances relatives à comment elle devrait agir, à la façon dont elle pourrait s'exprimer, sur ce que les autres veulent et s'attendent d'elle, etc., etc. Elle *perçoit* un entourage peuplé de personnes qui ne lui sont ni sympathiques ni compréhensives. Son *système physiologique* encourage une situation extrême de réaction combattre-ou-fuir. Ses *émotions* sont ancrées dans la peur et la terreur. Puis arrive son tour de commander; c'est alors que ses *intentions divisées* entrent en jeu.

« Madame ? Puis-je vous aider ? »

« Oui, Je Je J'aimerais avoir deux k »

Hey oui ! Elle bloque sur le mot « kilos. »

« Um »

Sally ferme ses yeux tout en pensant. Son corps envoie une tonne d'adrénaline dans sa circulation sanguine. Sa pression monte. Sa respiration devient haletante. Le sang quitte son estomac pour se diriger vers ses membres afin de lui fournir des forces supplémentaires. Son corps la prépare à se battre pour sauver sa vie ... tout cela parce qu'elle veut simplement dire le mot « kilos. »

Les quelques secondes pendant lesquelles elle ne peut parler lui semblent une éternité. Puis ses *émotions* se calment un peu et, soudainement, le mot « kilos » sort de ses lèvres.

« De.... »

Elle a placé sa langue pour dire « saumon », mais il n'y a pas d'air qui sort de ses poumons. Sally est déchirée entre deux forces opposées – les pôles d'une *intention divisée*. Elle veut dire « saumon » - en fait, la situation l'exige. Des clients attendent et le commis derrière le comptoir souhaite bâcler cette vente. Mais, pour Sally, se laisser aller à parler signifie qui-sait-ce-qui va sortir de sa bouche. Sally vous dira plus tard qu'elle craignait de bégayer. Mais peut-être y a-t-il plus que cela. Peut-être est-ce parce que son corps est conditionné par une réaction extrême de combattre-ou-fuir. Ses émotions sont au comble; malgré cela, Sally tente de se contrôler. Quiconque la regarde verra une jeune femme en apparence calme, perdue dans ses pensées.

Mais en dedans d'elle-même, c'est une toute autre histoire. Une panique s'installe, panique qu'elle chasse de sa conscience. Se laisser aller à dire le mot « saumon » signifie que ces émotions se manifesteront. Que va-t-il se passer ? Peur ? Colère ? Tristesse ? Vulnérabilité ? Va-t-elle perdre le contrôle ? Le mot va-t-il soudainement sortir ? Paraîtra-

elle trop agressive ? Pour Sally, il s'agit d'inconnus qui la retiennent prisonnière d'un conflit parler/ne pas parler. Une chose est sûre : il n'est pas sécuritaire de dire le mot « saumon ».

« De s..... »

Le mot « saumon » ne pouvant être prononcé, Sally coupe le débit d'air et revient à son apparence pensive. Son silence est bizarre. Elle vient de couper toute communication avec son entourage. Un état de panique l'a maintenant entièrement submergée. Le silence est assourdissant.

Les sentiments ne pouvant demeurer si intenses trop longtemps, l'intensité de la peur revient, après un moment, à un niveau plus sécuritaire.

« ... saumon. »

Phew ! La crise est passée. Le commis sait maintenant ce qu'elle veut et se met à trancher deux kilos de saumon pour l'envelopper dans du papier blanc. Les bruits du magasin ont recommencé à se faire entendre. Elle est bien consciente que son visage est rouge.

Tout ce scénario s'est déroulé en seulement dix secondes. Mais pour Sally, cela lui a paru mille ans.

Se sentant embarrassée mais délivrée, Sally retourne à son appartement et prépare le souper. C'est que ce soir, Karine, une autre jeune professionnelle et amie de longue date, se joindra à elle pour le repas. En peu de temps, le saumon est dans le four alors que les végétaux se font sauter dans le poêlon. Puis, à dix-neuf heures, la porte sonne. C'est Karine.

Les deux femmes collaborent à mettre la dernière touche au repas et, une fois servi, Sally ouvre une bouteille de Chardonnay. Comme elles sont des amies de longue date ayant bien des choses à se raconter, le repas se prolonge sur plusieurs heures. La conversation est vivante et intime, sans aucun blocage de la part de Sally. Elle ne mentionnera même pas le mauvais moment qu'elle a passé au marché des viandes.

Ce que vous venez de voir encore une fois, c'est la même dynamique qui prit forme à l'usine Hawthorne. Il n'y a rien d'organiquement anormal dans le mécanisme de la parole de Sally. Cependant, d'un environnement à l'autre, on observe d'importantes différences dans les émotions, les perceptions, les croyances, les intentions, les réactions physiologiques et les stratégies langagières de Sally. Et ce sont justement ces différences qui rendent difficile ou facile l'élocution de Sally.

Au marché, Sally pensait devoir performer, ce qui conditionnait son estime et son image de soi. Lorsqu'elle arriva pour demander du saumon, toutes ses forces se rassemblèrent pour la supporter. C'est alors qu'elle figea, incapable de prononcer le mot.

À la maison avec Karine, son acceptation va de soi. Elle n'a rien à prouver afin de bénéficier de l'amitié et de l'affection de son amie. Il existe une très grande confiance entre les deux femmes. Tous les éléments – les émotions, les perceptions, les croyances, les intentions et les réactions physiologiques négatives – qui étaient en jeu lors de son échange avec le commis au marché des viandes ont fait place à des forces positives. Pas de lutte de pouvoir. Pas besoin de bien paraître. Elle n'a pas à performer pour gagner le respect de Karine. La liberté. Ces forces positives se renforcent les unes les autres pour établir un

hexagone salutaire où elle n'avait plus à se retenir. Sally trouvait facile de prononcer le mot « saumon » ou d'exprimer toute autre chose. Dans ce contexte, aucun blocage ne se manifesta de la soirée.

Vous venez d'être témoin de l'Effet Hawthorne en action.

Ce scénario avec Sally n'a pas été conçu pour représenter *toutes* les situations de bégaiement; son seul but est de vous montrer comment l'Effet Hawthorne peut rapidement créer un environnement qui amène une personne à bloquer ou à se laisser aller. Une des intersections de l'Hexagone du Bégaiement ne saurait être, à elle seule, responsable du blocage de bégaiement; ce sont plutôt tous les éléments en jeu, la manière dont ils forment un ensemble et la façon dont ils interagissent.

MODIFIER LES FORMATS PAR DÉFAUT

Un changement permanent de votre élocution ne pourra se réaliser qu'en modifiant les divers formats (intersections) par défaut de l'Hexagone du Bégaiement.

Les formats par défaut existants se sont installés avec le temps. Les mauvaises habitudes de langage acquises à l'enfance sont devenues, avec les mois et les années, des actions physiques automatiques. À un moment donné, nous n'en sommes même plus conscients. Il en est de même avec nos vieilles habitudes de pensées, nos émotions et nos réactions devenues des réactions par défaut. Ultiment, ces formats par défaut fusionneront en un système qui s'auto-perpétue pour créer l'Hexagone du Bégaiement.

Afin d'implanter des changements permanents, il vous faudra initier un processus semblable en modifiant vos façons de penser, vos émotions et vos réactions pendant suffisamment longtemps pour qu'ils deviennent vos nouveaux formats par défaut. À un moment donné ils fusionneront, fusion à la faveur de laquelle naîtra un système plus productif qui s'autoalimentera. J'aimerais partager quelques observations relativement à ce processus.

Émotions. Vous pouvez modifier vos réactions émotives en vous immisçant dans des situations qui, bien qu'elles vous paraissent risquées, sont tout de même suffisamment sécuritaires pour vous permettre d'avoir l'occasion d'expérimenter de nouveaux comportements. Il est important de bien identifier un point de départ confortable. Si une réunion d'un Club Toastmasters vous semble trop risquée, oubliez cette formule. Commencez à un niveau moins risqué, tel qu'un groupe d'entraide, par exemple. Si cela vous semble aussi trop risqué, trouvez un groupe de croissance personnelle quelconque. Ou un groupe de personnes en thérapie. Ou un(e) orthophoniste. Au fur et à mesure que vous prendrez de la confiance à un niveau donné, progressez au niveau suivant, une étape à la fois, chaque niveau offrant une activité qui représente un léger niveau de risque plus élevé.

Un programme des plus efficace qui s'adresse également à l'Hexagone du Bégaiement à plusieurs niveaux est le Speaking Freely. Ce programme a déjà été adopté par plusieurs chapitres de la National Stuttering Association. (Dans un autre chapitre de son livre, John discute plus en détail des groupes Speaking Freely tout en expliquant comment en démarrer un et assurer son bon fonctionnement.)

Souvenez-vous que rien ne se produira à moins que vous ne soyez en présence d'autres personnes. Le bégaiement est un problème social, raison pour laquelle très peu de personnes bégaièrent lorsqu'elles sont seules. À moins de vous impliquer socialement, aucun changement ne sera possible. À défaut de trouver des situations vous offrant la chance de vivre des expériences régulières et *fréquentes*, combinant à la fois risque et sécurité, vous ne pourrez changer les formats par défaut. Des expériences mensuelles pourront avoir un certain effet; mais à moins qu'elles ne deviennent plus fréquentes, la progression sera lente.

Croyances. Remettez en question et interrogez-vous sur tout ce que vous croyez à votre sujet, au sujet des autres et sur « votre perception du monde. » C'est leur difficulté à « penser autrement » qui empêche les personnes de progresser. Pour changer vos croyances, vous devez lire. Il vous faudra poser des questions. Il vous faudra expérimenter, même s'il n'y a aucun moyen de prévoir quel en sera le résultat.

Perceptions. Apprenez à être un observateur objectif, constamment disposé à remettre vos perceptions en question. « Cette personne se moque-t-elle vraiment de moi ? » « Les gens s'attendent-ils à ce que je sois parfaite ? » « Si je demande à cette personne d'avancer sa voiture pour me permettre de me stationner, serais-je vraiment agressif et présomptueux ou si mon action demeure dans les limites de la bienséance ? » Rédigez un journal de vos observations. Avec le temps, vous devriez observer de nouvelles habitudes de comportement. Il existe aussi d'excellents ouvrages et programmes disponibles sur des questions telles que la sémantique générale et la programmation neurolinguistique (PNL), ouvrages décrivant la manière dont les gens perçoivent ce qui les entoure et comment ils arrivent à changer leurs habitudes de pensées afin de modifier leurs perceptions.

Intentions. Remettez en question vos intentions. Ça m'a pris des années avant de constater que mon psychique avait un « Cheval de Troie » qui s'était inséré insidieusement. Je m'inscrivis à toute une pléiade de séminaires de croissance personnelle; hélas, je me trainais les pieds sans pouvoir incorporer dans mon quotidien ces nouvelles choses que j'apprenais. Les circonstances devaient m'amener à découvrir que j'avais un agenda caché.

Lorsque j'étais enfant, j'ai beaucoup investi pour être bon. « Bon » était synonyme d'être aimé. Ma mère savait toujours ce qui était bien pour moi. Si elle avait raison, j'avais tort; lorsque je devais choisir entre son opinion et la mienne, je choisissais la sienne espérant, en secret, que cela ne donnerait pas de résultat. Car si sa façon à elle s'avérait fautive, alors c'est que j'avais raison.

Devenant adulte, la « mère » en moi continua à mener « l'enfant » en moi dans divers programmes de croissance personnelle. Je faisais ce que la mère intériorisée voulait que je fasse, mais l'enfant intériorisé se rebellerait et se trainerait les pieds. Un jour, je pris conscience de ce jeu. J'atténuai ce comportement (sans toutefois l'éradiquer complètement !)

Réactions physiologiques. Désolé, mais vous ne pouvez pas faire grand-chose en ce domaine. On doit vivre avec le système physiologique avec lequel nous sommes nés. Cependant, en exerçant un certain degré de contrôle sur vos perceptions, vos croyances et vos intentions, vous en viendrez à réduire la fréquence selon laquelle vous vous retrouverez avec des réactions de combattre-ou-fuir.

Actions physiques langagières. Les orthophonistes sont une excellente source de support, tout comme un professeur de tennis peut vous aider à vous améliorer. Si votre swing au tennis est imparfait, même une attitude de grande confiance ne fera pas de vous un champion. Afin d'atteindre les résultats désirés, vous devrez changer votre swing; c'est ici qu'une autre paire d'yeux est des plus utile.

De même, vous ignorez peut-être ce que vous faites lorsque vous bégayez. Pourtant, il est primordial de prendre conscience des muscles impliqués dans la formation de la parole. Car vous devez vous efforcer de détendre ces muscles, de les relaxer, et cela chaque fois que vous serez en situation de stress. Bien que vous puissiez apprendre à y arriver par vous-même, un orthophoniste ne pourra que vous faciliter la tâche.

Voilà pour ce trop bref survol sur la façon de modifier vos formats par défaut. J'espère seulement que cela vous aidera à trouver par où commencer et comment procéder.

QUELQUES RÉFLEXIONS POUR CONCLURE

En 1993, J'ai débuté une correspondance, par Internet, avec un orthophoniste/behavioriste bien connu d'Australie. Au cours de la discussion, je lui mentionne que le bégaiement avait fait partie de ma vie pendant environ 30 ans, mais que depuis plus de 20 ans, il s'était fait totalement absent. Je ne lutte plus avec des blocages de bégaiement, pas plus que je suis confronté à des pensées, des peurs et des pulsions de bloquer que j'avais connues pendant mes jeunes années. Elles sont totalement disparues. Ne me croyant pas, il m'envoya le message suivant :

Tout observateur peut voir que les personnes qui bégaiant ont des muscles qui ne fonctionnent pas correctement. Je pense qu'il existe de multiples preuves scientifiques pour conclure que l'essence du bégaiement est une aberration motrice. Peut-être tellement petite qu'elle se mesure en millisecondes, mais une aberration physiologique tout de même. Vous, les personnes qui bégayez, avez des sentiments subjectifs sur ce désordre, lesquels me semblent tellement différents. Mais je parierais qu'il existe dans vos systèmes moteurs une aberration mineure qui est la cause du problème.

Si j'avance que le bégaiement est, essentiellement, un problème physiologique, c'est que les résultats des recherches scientifiques abondent en ce sens présentement. ... L'opinion selon laquelle le bégaiement est un désordre d'une autre nature est chose du passé. L'opinion dominante présentement est que le bégaiement est un désordre moteur transmis génétiquement.

Il était persuadé que j'avais simplement trouvé le moyen de contrôler mon bégaiement afin de faire échec à mon héritage génétique. Je lui dis que je n'avais pas à contrôler ou à neutraliser quoi que ce soit puisqu'il n'y avait plus rien à contrôler. Je suppose que je ne l'avais pas convaincu puisqu'il interrompit abruptement le dialogue pour ne jamais y donner suite. Selon toute vraisemblance, le fait que le bégaiement soit totalement disparu de

ma vie ne faisait aucun sens pour lui. Il était persuadé que la science avait identifié la source du problème; dans son esprit, « bègue un jour, bègue toujours. »⁵ Cependant, le fait que quelques personnes *aient réussi* à sortir totalement le bégaiement de leur vie témoigne de la vraie nature du bégaiement.

Bien sûr, la maxime « bègue un jour, bègue toujours » tient toujours la route pour la majorité de ceux qui doivent lutter avec ce problème. Les facteurs qui doivent être travaillés sont tellement nombreux, qu'à un moment donné, lorsque les gens atteignent un degré de fluidité qui leur est satisfaisant, ils choisissent alors de diriger leurs énergies ailleurs. Et pour l'atteinte de ce degré désiré de fluidité, le succès que la personne aura dépendra de ses circonstances, de ses expériences, de sa motivation et de sa personnalité. Voici les facteurs-clés que j'ai identifiés et qui ont facilité ce processus dans mon cas :

- Mon bégaiement était très situationnel, comme celui de Sally dans le scénario décrit plus tôt. J'avais de la difficulté à m'exprimer en classe, à parler avec une personne en autorité, ou d'arrêter un étranger sur la rue pour lui poser une question. Dans ces situations, je ressentais les peurs et les terreurs qui nous sont si familières. Par contre, je n'avais aucune difficulté à parler avec mes amis ou ma famille.
- N'étant pas très affirmatif, je n'avais pas l'habitude de forcer le mot lorsque je ne pouvais parler; je n'ai donc pas développé les comportements secondaires de lutte. Comme mon bégaiement prenait la forme d'un simple blocage, j'ai eu, plus tard, moins d'efforts à faire pour désapprendre de mauvaises habitudes.
- Étant donné que mes blocages « manquaient d'intérêt », je n'ai jamais été victime de sarcasmes à cause de ma parole.
- Puisque je n'avais qu'un simple blocage et que je n'avais entrepris aucune thérapie de la parole, thérapies qui, plus souvent qu'autrement, mettent l'accent sur le contrôle, je n'avais pas cette croyance voulant que je doive *contrôler* ma parole. Je n'ai donc pas eu à ajouter un autre niveau de contrôles sur ma parole, déjà d'ailleurs par trop contrôlée.
- J'ai toujours su que je souhaitais parler devant des auditoires. Pour cette raison, ma motivation à résoudre le problème était donc constante.
- J'ai déménagé à San Francisco au début des années 60's. J'ai donc eu la chance de participer au mouvement de croissance personnelle qui prit naissance à cette époque-là dans la culture Californienne.
- J'ai tendance à être anti-phobique, c'est-à-dire que je recherche volontiers les situations que je crains plutôt que de les fuir.
- J'ai une curiosité innée à découvrir pourquoi les gens sont comme ils sont. Étant un bon observateur, j'ai pris conscience et beaucoup réfléchi sur pratiquement tout ce qui m'arriva.
- J'ai de la facilité à percevoir les relations entre les choses qui, normalement, ne sont pas liées.

⁵ John fait ici référence à une expression, devenue consacrée, du Dr. Charles VanRiper.

Tout ce qui précède fut, pour moi, d'un grand secours. Mais je reconnais que pour une personne ayant un sérieux problème de bégaiement, qui se retrouve dans un environnement moins propice, avec un sens de la curiosité moins développé et moins d'avantages personnels militant en sa faveur, cette personne aurait eu pas mal de difficulté dans de tels milieux. N'empêche, toute personne peut progresser en autant qu'elle est disposée à élargir ses horizons. De nos jours, nombreux sont les programmes qui considèrent le bégaiement sous un angle plus holistique⁶. Parmi ceux qui me viennent à l'esprit sont les suivants : la Eastern Washington University, l'American Institute for Stuttering à New York et le McGuire Programme en Grande Bretagne, en Irlande, en Norvège et en Australie. Au Canada, L'Institute for Stuttering Treatment and Research, en Alberta.

Le Programme McGuire est particulièrement intéressant. L'organisation admet qu'il est important de modifier les formats par défauts personnels de certains éléments et qu'il faut y mettre du temps avant que ne s'installent ces changements. C'est pourquoi le programme met à la disposition de ses gradués plusieurs façons de demeurer activement impliqués suite à la pratique initiale. Par exemple, les gradués peuvent refaire le programme, sans frais, aussi souvent qu'ils le désirent. Ils peuvent aussi assumer des responsabilités de mentor. Les mentors ne se contentent pas seulement de faciliter les séances de pratiques; ils gardent le contact téléphonique avec les gradués, leur offrant, sur une base continue, leurs conseils et leurs encouragements. (La meilleure façon d'apprendre quelque chose est de l'enseigner aux autres !). Un tel niveau de participation ouvre la voie à l'autonomisation en impliquant, de manière pro active, le mentor dans plusieurs activités, ce qui, en plus d'encourager la croissance personnelle de l'étudiant, encourage également celle du mentor.

CONCLUSION

Bien du chemin a été parcouru depuis que les chercheurs de Hawthorne, en Illinois, ont commencé à investiguer les manières de favoriser la motivation des travailleurs. Entre-temps, un nombre impressionnant de progrès scientifiques et médicaux ont été accomplis. On a transplanté des cœurs, développé des articulations artificielles, inventé des techniques exotiques pour opérer les cerveaux et mis au point de puissants antibiotiques afin de lutter contre les virus les plus résistants. Encore plus impressionnant, nous avons décodé (séquencé) le génome humain. Pourtant, même après un siècle, il se trouve encore une portion importante du public et de la communauté professionnelle qui n'hésite pas à crier sur tous les toits que « Personne ne sait vraiment ce qui cause le bégaiement. »

Pourquoi ?

L'absence de réponses définitives s'explique peut-être par le fait que, pendant tout ce temps, lorsqu'il s'agit du bégaiement, nous avons tenté de résoudre le mauvais problème.

⁶ Méthode fondée sur la notion d'une "globalité de l'être" : physique, émotionnel, mental et spirituel.

Les chercheurs de l'usine de Hawthorne de la Western Electric ont constaté que, parfois, les réponses ne se trouvent pas dans des contextes exotiques ou compliqués, mais dans tout ce qu'il y a de plus terre-à-terre. Il arrive que la réponse soit sous notre nez, pas dans une nouvelle découverte, mais bien dans la compréhension d'une nouvelle dynamique qui relie ensemble des éléments si ordinaires que nous n'y avons jamais porté attention.

Dans ce texte, j'avance que le bégaiement n'est pas le produit d'un quelconque défaut génétique exotique mais plutôt une relation entre des éléments qui nous sont familiers. En bref, un système de bégaiement. Et ce ne sont pas que ses éléments, pris individuellement, mais plutôt la relation synergique entre eux qui donne vie au bégaiement. Ce système est désigné sous le nom de l'Hexagone du Bégaiement et il se compose de vos émotions, de vos perceptions, de vos croyances, de vos intentions, de vos réactions physiologiques et vos actions physiques.

La force qui maintient ces éléments ensemble s'appelle « l'Effet Hawthorne. » Il en résulte un système vivant qui se comporte en conformité avec les règles et les lois prévisibles; un système qui n'implique pas seulement votre parole, mais votre moi tout entier.

Comprendre ce système et connaître son mode de fonctionnement, c'est reconnaître que le bégaiement peut être modifié, réduit et, dans certains cas, totalement vaincu. Une fois que vous comprenez les parties qui composent le système, il est alors plus facile de concevoir un plan stratégique qui aura de meilleures chances d'amener des améliorations durables que, nous tous, recherchons depuis si longtemps.

RÉFÉRENCES

Oyler, Mary Elizabeth. Sensitivity and vulnerability : are they a blessing? *Letting GO*, April 1998, 4.

Roethlisberger, F.J.; Dickson, William J.; Wright, Harold A. (1946) *Management and the Worker: An Account of a Research Program Conducted by the Western Electric Company, Hawthorne Works, Chicago*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.

Traduction de *The Hawthorne Effect and its Relationship to Chronic Stuttering*, du livre de John C. Harrison, *Redefining Stuttering, What the struggle to speak is really all about*; pages 84 à 111; revu et traduit par Richard Parent, novembre 2008.

Si vous désirez télécharger la version anglaise complète du livre de John, en voici l'adresse :

www.mnsu.edu/comdis/kuster/Infostuttering/Harrison/redefining.html

Pour communiquer avec John ou Richard :

John : johnny567@aol.com

Richard : richardparent@videotron.ca