

## Une logique de la communication(1967)

Paul Watzlawick, Janet Helmick, Don D. Jackson

*Une logique de la communication. Proposition pour une axiomatique de la communication.*

*Éditions du Seuil, Paris, pages 45 à 69.*

Les relations de Bateson avec les psychiatres du Mental Research Institute de Palo Alto, au premier rang desquels Paul Watzlawick (né en Autriche en 1921), offrent l'exemple d'un fascinant mutualisme ou, comme dirait l'auteur de *Vers une écologie de l'esprit*, d'un *Mind* dont les partenaires s'emboîtent de façon très complémentaire. Sans retracer ici l'histoire du *Collège invisible*<sup>1</sup>, disons que Watzlawick révéla Bateson à Bateson autant qu'aux chercheurs puis au grand public. Il eut l'art de débrouiller, en les schématisant sans doute, et de faire atterrir sur des domaines précis (comme la thérapie familiale) des intuitions restées assez confuses chez Bateson, « notre ami et notre maître » (comme il est dit en dédicace de *Pragmatics of Human Communication*).

« L'essence de notre message au lecteur est que la communication est la matrice dans laquelle sont enchâssées toutes les activités humaines. » Cette déclaration de Bateson et Ruesch dans *Communication: The Social Matrix of Psychiatry* (1951) est de celles qui décidèrent le jeune Watzlawick, philosophe et psychothérapeute marqué par Wittgenstein et l'analyse logique du langage, à repenser en termes de communication les concepts de la métapsychologie freudienne.

Pour mesurer l'apport de l'école de Palo Alto, mieux vaut écarter les derniers ouvrages de Watzlawick, qui se complaisent dans l'anecdote, pour revenir à *Une logique de la communication*, inestimable outil de culture et de recadrage pour nos études, puisqu'on y trouve formulées des propositions aussi stimulantes et grosses de conséquences que:

- Toute communication s'analyse en contenu et relation: d'où l'ouverture pragmatique et les études de l'énonciation qui examinent comment celle-ci modifie celui-là ; ou comment la fonction phatique de contact<sup>2</sup> peut supplanter l'information. Etudes tardives dans la mesure où la relation, les effets de cadre et la fonction media en général demeurent l'impensé de nos messages (ils en vivent, ils ne la réfléchissent pas);
- Communiquer, c'est entrer dans l'orchestre : emprunter le capital symbolique disponible, ajouter son timbre ou sa note à l'ensemble préexistant, jouer avec les autres, mettre en commun et faire avec (l'infrastructure ou l'environnement médiatique)... Nul n'est le sujet à part entière d'une communication, chacun y participe sans en être la source ponctuelle, ni l'aboutissement. Ce paradigme de l'orchestre s'oppose bien sûr à la ligne du télégraphe dans le modèle de Shannon<sup>3</sup>. Il combat aussi le logocentrisme: communiquer, c'est mettre en jeu l'ensemble des signes disponibles, liés d'abord au comportement. D'où l'importante remarque qu'on ne peut pas ne pas communiquer (ne pas être relié, ne pas influencer, etc.). L'espace humain ou ce qui circule dans l'intersubjectivité est saturé de signes plus que de choses, et le système de ces significations, bien loin d'être commandé par chacun, nous précède. Cette métaphore de l'orchestre renouvelle la question de ce que veut dire « faire sens »;

---

<sup>1</sup> On peut lire celle-ci dans l'ouvrage d'Yves Winkin, *la Nouvelle Communication*, Seuil, 1981, et dans celui de Jean-Jacques Wittezaele et Teresa Garcia, *A la recherche de l'école de Palo Alto*, Seuil, 1992.

<sup>2</sup> Ce concept introduit par Roman Jakobson a été présenté au chapitre II.

<sup>3</sup> Présenté infra chapitre V, ce schéma inspirait déjà dans le texte de Jakobson (chapitre II) son exposé des six facteurs inaliénables de toute communication: le message y voyage en ligne, de l'émetteur au récepteur, moyennant un certain code et le long d'un canal (représenté d'abord pour Shannon par la ligne des téléphones Bell).

- La distinction du digital et de l'analogique, qui recoupe celle du contenu et de la relation, n'est pas moins fondamentale mais demeure ici très confuse. On l'affinera en distinguant dans l'analogique les indices des icônes, et dans le digital les symboles au sens de Peirce et les nombres<sup>4</sup>. Il est important de comprendre à quel point l'indice et l'icône (l'analogique au sens large) gouvernent et induisent nos relations : que par exemple plutôt que de percevoir distinctement telle image ou tel comportement, nous sommes émus et mus par eux. Une conception moins intérieure ou monadique de l'inconscient en résulte ; le travail de l'hypnotiste Milton Erickson, proche de Bateson et Watzlawick, suggère que l'inconscient gît aussi à la surface de nos relations, ou dans l'influence qui circule entre nous: une communication touche à l'hypnose quand la relation tendant vers un maximum, son contenu s'approche de zéro.

Les thèses de Palo Alto ne s'adressent pas aux seuls thérapeutes systémistes du Mental Research Institute, et on se priverait d'un outil précieux en réservant celles-ci aux psychiatres ou aux praticiens de la micro-communication. Du micro au macro (du familial au planétaire), les mêmes concepts gouvernent divers paliers d'organisation. En dernière analyse cette pensée (qui sonne le glas d'une certaine analyse, de Descartes à Freud, et des thèses innéistes ou substantialistes en général) est en effet continuiste : c'est d'une logique qu'il s'agit, interdisciplinaire par définition, soit ce qui manque le plus à nos études.

*Sources: Une logique de la communication (Pragmatics of Human Communication), par Paul Watzlawick, Janet Helmick Beavin, Don D. Jackson, traduit de l'américain par J. Morche, Seuil, Paris, 1972, chapitre II.*

## **Proposition pour une axiomatique de la communication**

### **1 - Introduction**

Les conclusions auxquelles nous sommes parvenus dans le chapitre premier ont surtout montré que bon nombre des notions psychiatriques traditionnelles étaient inapplicables au cadre que nous avons choisi. On pourrait alors se demander sur quoi nous pensons fonder une étude de la pragmatique de la communication humaine. Nous allons montrer maintenant que la question ne se pose pas en ces termes, mais pour ce faire, il nous faut partir de quelques propriétés simples de la communication dont les implications interpersonnelles sont fondamentales. On verra que ces propriétés jouent un rôle d'axiomes dans ce calcul de la communication humaine que nous avons suppose possible. Une fois ces axiomes définis, nous serons en mesure d'étudier dans le chapitre 3 les troubles pathologiques qu'ils peuvent virtuellement impliquer.

### **2- L'impossibilité de ne pas communiquer**

2-1. Disons tout d'abord que le comportement possède une propriété on ne peut plus fondamentale, et qui de ce fait échappe souvent à l'attention: le comportement n'a pas de contraire. Autrement dit il n'y a pas de « non-comportement », ou pour dire les choses encore plus simplement: on ne peut pas ne pas avoir de comportement. Or,

---

<sup>4</sup> L'analogie opère dans l'élément de la ressemblance, l'ordre digital procède par opposition binaire. Sur Peirce, on se reportera au même chapitre à la présentation de David Savan.

si l'on admet que, dans une interaction<sup>5</sup>, tout comportement à la valeur d'un message, c'est-à-dire qu'il est une communication, il suit qu'on ne peut pas ne pas communiquer, qu'on le veuille ou non. Activité ou inactivité, parole ou silence, tout a valeur de message. De tels comportements influencent les autres, et les autres, en retour, ne peuvent pas ne pas réagir à ces communications, et de ce fait eux-mêmes communiquer. Il faut bien comprendre que le seul fait de ne pas parler ou de ne pas prêter attention à autrui ne constitue pas une exception à ce que nous venons de dire. Un homme attablé dans un bar rempli de monde et qui regarde droit devant lui, un passager qui dans un avion reste assis dans son fauteuil les yeux fermés, communiquent tous deux un message: ils ne veulent parler à personne, et ne veulent pas qu'on leur adresse la parole; en général, leurs voisins « comprennent le message » et y réagissent normalement en les laissant tranquilles. Manifestement, Il y a là un échange de communication, tout autant que dans une discussion animée<sup>6</sup>.

On ne peut pas dire non plus qu'il n'y ait « communication » que si elle est intentionnelle, consciente ou réussie, c'est-à-dire s'il y a compréhension mutuelle. Savoir s'il y a correspondance entre le message adressé et le message reçu appartient à un ordre d'analyse différent, quoique important, car il repose nécessairement en fin de compte sur l'estimation de données spécifiques, de l'ordre de l'introspection et du témoignage personnel, données que nous laissons délibérément de côté dans une théorie de la communication exposée du point de vue du comportement. Quant au problème du malentendu, étant donné certaines propriétés formelles de la communication, nous examinerons comment peuvent s'installer les troubles pathologiques qui y sont liés, indépendamment, et même en dépit, des motivations ou intentions des partenaires.

2-2. Dans ce qui précède, nous avons employé le terme « communication » en deux sens: comme titre d'ensemble de notre étude, et comme mot servant à désigner une unité de comportement sans définition précise. Précisons donc maintenant. Nous continuerons à désigner l'aspect pragmatique de la théorie de la communication humaine en parlant simplement de « la communication ». Pour désigner les différentes unités de communication (ou de comportement), nous nous sommes efforcés de choisir des termes appartenant déjà à l'usage courant. Une unité de communication sera appelée message ou bien, là où la confusion n'est pas possible, une communication. Une série de messages échangés entre des individus sera appelée interaction (nous dirons seulement aux fanatiques d'une quantification précise que la séquence appelée « interaction » est plus grande qu'un seul message mais n'est pas infinie). Enfin dans les chapitres 4 à 7 nous introduirons l'expression mode/es d'interaction pour désigner une unité de la communication humaine d'un degré encore plus complexe.

---

<sup>5</sup> On pourrait alléguer qu'il est possible de tenir, seul, des dialogues fantasmatiques, avec ses hallucinations, ou avec la vie. Il est possible que cette « communication » intérieure suive certaines des règles qui régissent la communication interpersonnelle; mais de tels phénomènes, inobservables, se situent hors du champ de signification que nous attribuons à ce terme. (Cf. Gregory Bateson, *Perceval's Narrative. A patient's account of his psychosis, 1830-32*. Stanford University Press, Stanford, 1961.)

<sup>6</sup> Luft a mené des recherches très intéressantes dans ce domaine en étudiant ce qu'il appelle « privation de stimulus social ». Il a mis deux étrangers en présence dans une pièce, les faisant asseoir chacun à un bout de la pièce et leur a donné pour instruction « de ne parler ni communiquer en aucune manière ». Après l'expérience, les entretiens ont révélé le « stress » que représentait une telle situation. Citons l'auteur: « ... il a devant lui l'autre dans son unicité, avec son comportement, même s'il est muet. Au point, c'est le postulat posé, qu'intervient une véritable mise à l'épreuve interpersonnelle, dont une partie seulement peut-être consciente. Par exemple, comment l'autre réagit-il à sa présence et aux petits messages non verbaux qu'il émet ? Essaie-t-il de comprendre son regard interrogateur, ou bien l'ignore-t-il froidement? La posture de l'autre manifeste-t-elle des indices de tension, ce qui indiquerait une certaine angoisse en sa présence? Est-il de plus en plus à l'aise, ce qui pourrait vouloir dire qu'il l'accepte, ou bien l'autre va-t-il le traiter comme une chose sans existence propre? Tels sont, entre autres, les types de comportement facilement perceptibles à quoi donne lieu cette expérience... » Joseph Luft, *On non-verbal interaction, communication présentée à La Western Psychological Association Convention, San Francisco, avril 1962*.

Par ailleurs, si l'on admet que tout comportement est communication, même pour l'unité la plus simple qui soit, il est évident qu'il ne s'agira pas d'un message monophonique; nous aurons affaire à un composé fluide et polyphonique de nombreux modes de comportement: verbal, tonal, postural, contextuel, etc., chacun d'eux spécifiant le sens des autres. Les divers éléments qui entrent dans ce composé (considéré comme un tout) sont passibles de permutations très variées et très complexes, allant de la congruence à l'incongruence et au paradoxe. L'effet pragmatique de ces combinaisons dans des situations interpersonnelles constitue l'objet de ce livre.

2-3. L'impossibilité de ne pas communiquer n'a pas qu'un intérêt théorique. Cela fait partie intégrante du « dilemme » du schizophrène, par exemple. Si l'on observe le comportement d'un schizophrène, en mettant entre parenthèses les considérations étiologiques, on a l'impression qu'il cherche à ne pas communiquer. Mais non-sens, silence, retrait, immobilité (ou silence postural), ou toute autre forme de refus, étant encore une communication, le schizophrène se trouve aux prises avec le problème insoluble de dénier qu'il communique quoi que ce soit, et en même temps de dénier que son déni lui-même suit une communication. Comprendre ce dilemme fondamental de la schizophrénie est la clef de bien des aspects de la communication chez les schizophrènes, aspects qui autrement resteraient obscurs.

Toute communication, nous le verrons, suppose un engagement et définit par là la manière dont l'émetteur voit sa relation au récepteur; on peut alors faire l'hypothèse que le schizophrène se comporte comme s'il voulait éviter cet engagement en ne communiquant pas. Que cela soit son intention, au sens causal du terme, il est bien entendu impossible de le prouver, mais que cela soit l'effet de son comportement, c'est ce que nous examinerons plus en détail au chapitre suivant.

2-4. En résumé, formulons cet axiome de métacommunication dans la pragmatique de la communication: On ne peut pas ne pas communiquer.

### **3- Niveau de la communication: contenu et relation**

3-1. Dans ce qui précède, nous avons fait allusion à un autre axiome en disant que toute communication suppose un engagement et définit par suite la relation. C'est une autre manière de dire qu'une communication ne se borne pas à transmettre une information, mais induit en même temps un comportement. Selon des termes empruntés à Bateson, on dira que ces deux opérations représentent l'aspect « indice » et l'aspect « ordre » de toute communication. Bateson illustre ces deux aspects au moyen d'une analogie physiologique: soit A, B, C une chaîne linéaire de neurones. L'excitation du neurone B est à la fois un « indice » que le neurone A a été excité, et un « ordre » d'excitation pour le neurone C.

Un message sous son aspect d'« indice » transmet une information ; dans la communication humaine, ce terme est donc synonyme de contenu du message. Il peut avoir pour objet tout ce qui est communicable ; la question de savoir si telle information est vraie ou fausse, valable, non valable ou indécidable n'entrant pas en ligne de compte. L'aspect « ordre », par contre, désigne la manière dont on doit entendre le message, et donc en fin de compte la relation entre les partenaires. Dans ces énoncés au niveau de la relation, une ou plusieurs des assertions suivantes sont toujours en jeu: « C 'est ainsi que je me vois... C 'est ainsi que je vous vois... C'est ainsi que je vous vois me voir... », et ainsi de suite théoriquement à l'infini. Par exemple, des messages comme: « Veuillez à desserrer

l'embrayage progressivement et sans à-coups », et : « Vous n'avez qu'à laisser filer l'embrayage et la transmission sera fichue en un rien de temps », ont en gros le même contenu informatif (aspect « indice ») mais définissent visiblement des relations très différentes. Pour éviter tout malentendu, disons tout de suite qu'il est rare que les relations soient expressément ou consciemment définies. Il semble en fait que plus une relation est spontanée et « saine », et plus l'aspect « relation » de la communication passe à l'arrière-plan. Inversement, des relations « malades » se caractérisent par un débat incessant sur la nature de la relation, et le « contenu » de la communication finit par perdre toute importance.

3-2. Avant que les sciences du comportement ne commencent à s'interroger sur ces aspects de la communication humaine, les ingénieurs en informatique avaient rencontré dans leur travail le même problème, ce qui ne laisse pas d'être fort intéressant. Ils s'étaient aperçus que pour communiquer avec une machine, leurs communications devaient comporter ces deux aspects: « indices » et « ordre ». Si, par exemple, on demande à un ordinateur de multiplier deux chiffres, on doit introduire dans la machine cette information (les deux chiffres) et une information sur l'information; l'ordre « à multiplier ». Or, ce qui nous importe ici, c'est la relation entre les deux aspects de la communication: contenu (« indice ») et relation (« ordre »). Nous l'avons déjà définie, pour l'essentiel, dans le paragraphe précédent en disant qu'un ordinateur nécessite une information (les données) et une information sur l'information (les instructions). Il est évident que les instructions appartiennent à un type logique plus complexe que les données; c'est une meta-information, puisque ce sont des informations sur une information; toute confusion entre ces deux ordres aboutirait à un résultat dénué de sens.

3-3. Si nous revenons maintenant à la communication humaine, nous constatons qu'une relation semblable lie les aspects « indice » et « ordre »: le premier transmet les « données » de la communication, le second dit comment on doit comprendre celle-ci. Dire: « Ceci est un ordre », ou « je plaisantais », sont des exemples verbaux d'une telle communication sur la communication. La relation peut aussi s'exprimer de manière non-verbale, par les cris, le sourire, et d'une infinité d'autres manières. La relation peut aussi se comprendre parfaitement en fonction du contexte où s'effectue la communication, par exemple entre soldats en uniforme ou sur la piste d'un cirque.

Comme le lecteur l'aura remarqué, l'aspect « relation », communication sur une communication, est bien évidemment analogue au concept de métacommunication examiné dans le chapitre premier. Mais en ce point de notre réflexion, nous nous bornions au cadre conceptuel et au langage que doit employer tout analyste de communication quand il communique sur la communication. On peut voir maintenant que chacun de nous, et non seulement un spécialiste, rencontre ce problème. L'aptitude à métacommuniquer de façon satisfaisante n'est pas seulement la condition sine qua non d'une bonne communication, elle a aussi des liens très étroits avec le vaste problème de la conscience de soi et d'autrui. Nous traiterons ce point plus en détail au chapitre suivant. Pour l'instant, et à titre d'exemple, nous voulons simplement montrer que, surtout dans la communication écrite, on peut composer des messages très ambigus au niveau de la métacommunication. Comme le note Cherry<sup>7</sup>, la phrase: « Pensez-vous que ça ira comme ça ? » peut avoir des sens varies, selon le mot qu'il faut accentuer<sup>8</sup>, indication que le langage écrit ne donne généralement pas. Citons un autre exemple: une affiche dans un restaurant disant: « Que les clients qui trouvent nos serveurs impolis voient plutôt le directeurs, peut se comprendre, théoriquement du moins de

---

<sup>7</sup> Cohn Cherry, *On Human Communication*, Science editions, New York, 1961, P. 120.

<sup>8</sup> L'ambiguïté de la phrase anglaise est difficilement traduisible. Selon l'accentuation, on peut comprendre également: « Pensez-vous qu'un seul suffira? » (NAT.)

deux manières entièrement différentes. Des ambiguïtés de ce genre ne sont pas les seules complications possibles qui peuvent surgir de la structure en niveaux de toute communication; pensons par exemple à un panneau disant: « Ne pas tenir compte de ce signal. » Comme nous le verrons dans le chapitre consacré à la communication paradoxale, des confusions et des contaminations entre ces deux niveaux - communication et métacommunication - peuvent conduire dans des impasses dont la structure est analogue à celle des célèbres paradoxes de la logique.

3-4. Pour le moment, bornons-nous à résumer ce qui précède en formulant un autre axiome de notre essai de calcul: Toute communication présente deux aspects: le contenu et la relation, tels que le second englobe le premier et par suite est une métacommunication<sup>9</sup>.

#### **4- Ponctuation de la séquence des faits**

4-1. Examinons maintenant une autre propriété fondamentale de la communication: l'interaction, ou échange de messages, entre les partenaires. Pour un observateur extérieur, une série de communications peut être considérée comme une séquence ininterrompue d'échanges. Toutefois, les partenaires introduisent toujours dans cette interaction ce que Bateson et Jackson, reprenant une expression de Whorf<sup>10</sup>, ont appelé la « ponctuation de la séquence des faits ». Voici ce qu'ils disent:

« Il est caractéristique que le psychologue behavioriste ("stimulus-réponse") limite son attention à des séquences d'échange si brèves qu'il est possible de qualifier l'un des éléments du circuit "stimulus", un autre "renforcement", et "réponse" ce que fait le sujet entre les deux. A l'intérieur de la brève séquence ainsi découpée, il est possible de parler de la "psychologie" du sujet. Les séquences d'échange que nous examinons ici sont au contraire beaucoup plus longues, et possèdent par suite cette caractéristique que chaque élément de la séquence est en même temps stimulus, réponse et renforcement. Un élément donné du comportement de A est un stimulus dans la mesure où il est suivi d'un élément fourni par B, et celui-ci d'un autre élément fourni par A. Mais, dans la mesure où l'élément propre à A se trouve placé entre deux éléments fournis par B, c'est une réponse. De même, un élément propre à A est un renforcement dans la mesure où il suit un élément fourni par B. Donc, les échanges ayant actuellement lieu et que nous examinons ici, constituent une chaîne dont les maillons se chevauchent et forment des triades, chaque maillon pouvant être comparé à une séquence "stimulus - réponse - renforcement". N'importe quelle triade de notre échange peut être considérée comme un essai isolé d'une expérience d'apprentissage selon la méthode "stimulus-réponse".

Si nous considérons de ce point de vue les expériences d'apprentissage classiques, nous voyons immédiatement que la répétition des essais équivaut à une différenciation de la relation entre les deux organismes intéressés, l'expérimentateur et son sujet. La séquence des essais est ponctuée de telle manière que c'est toujours l'expérimentateur qui semble fournir les "stimuli" et les "renforcements", alors que le sujet donne les "réponses". C'est à dessein que nous mettons ces mots entre guillemets parce que les rôles ne sont définis que par le consentement des organismes en question à admettre ce système de ponctuation. La "réalité" de la définition des rôles n'est pas d'un ordre différent de la réalité d'une chauve-souris sur une planche du Rorschach, produit plus ou

---

<sup>9</sup> Nous avons choisi, quelque peu arbitrairement, de dire que la relation englobe, ou subsume, le contenu. En analyse logique, il est tout aussi exact de dire que la classe se définit par ses éléments, et donc que le contenu définit la relation. Comme notre intérêt ne se porte pas d'abord à l'échange d'information, mais à la pragmatique de la communication, nous utiliserons la première méthode.

<sup>10</sup> Benjamin Lee Whorf, Linguistique et anthropologie, Denoël, Paris, 1969.

moins surdéterminé du processus perceptif. Le rat qui dirait: « J'ai bien dressé mon expérimentateur. Chaque fois que j'appuie sur le levier, il me donne à manger », refuserait d'admettre la ponctuation de la séquence que l'expérimentateur cherche à lui imposer.

« Il n'en demeure pas moins que, dans une longue séquence d'échange, les organismes intéressés, surtout s'il s'agit d'êtres humains, ponctueront de fait la séquence de manière que l'un ou l'autre paraîtra avoir l'initiative, ou la prééminence, ou un statut de dépendance, ou autres choses du même genre. Ce qui veut dire qu'ils établiront entre eux des modèles d'échange (sur lesquels ils peuvent être ou non d'accord), et ces modèles seront en réalité des règles régissant l'échange des rôles dans le renforcement. Si les rats ont l'obligeance de ne pas rectifier la désignation, certains malades mentaux n'en font pas autant et peuvent provoquer un traumatisme psychologique chez le thérapeute !<sup>11</sup> »

La question n'est pas de savoir si la ponctuation de la séquence de communications est dans l'ensemble bonne ou mauvaise. C'est en effet une évidence indiscutable que la ponctuation structure les faits de comportement, et qu'elle est donc essentielle à la poursuite d'une interaction. Du point de vue culturel, nous avons en commun beaucoup de conventions de ponctuation. Elles ne sont ni plus ni moins exactes que d'autres manières de ponctuer les mêmes faits, mais elles servent à structurer des séquences d'interaction à la fois banales et importantes. Nous disons par exemple que dans un groupe un individu se comporte en « leader », et un autre individu en « suiveur », mais à la réflexion, il est difficile de dire qui commence, et ce que deviendrait l'un sans l'autre.

4-2. Le désaccord sur la manière de ponctuer la séquence des faits est à l'origine d'innombrables conflits qui portent sur la relation. Soit un couple aux prises avec un problème conjugal; le mari y contribue par son attitude de repli et sa passivité, tandis que la femme y contribue pour moitié par ses critiques hargneuses. En parlant de leurs frustrations, le mari dira que le repli est sa seule défense contre la hargne de sa femme; celle-ci qualifiera cette explication de distorsion grossière et délibérée de ce qui se passe « réellement » dans leur vie conjugale: elle le critique en raison de sa passivité. Dépouillés de leurs éléments passagers et fortuits, leurs affrontements se réduisent à un échange monotone de messages de ce genre: « Je me replie parce que tu te montres hargneuse » et « Je suis hargneuse parce que tu te replies ». [...]

Dans la psychothérapie des couples, on est souvent frappé de l'intensité de ce que la psychothérapie traditionnelle appellerait « distorsion de la réalité » chez les deux partenaires. On a souvent peine à croire que deux êtres puissent avoir des opinions aussi divergentes sur de nombreux points d'une expérience commune. C'est que l'essentiel du problème se situe à un niveau dont nous avons déjà souvent parlé: leur incapacité à métacommuniquer sur leurs modèles respectifs d'interaction. Cette interaction est du type oscillatoire « oui-non-oui-non-oui », qui en théorie peut se poursuivre à l'infini et s'accompagne presque toujours, nous le verrons plus loin, des accusations typiques de malignité ou de folie. Les relations internationales, elles aussi, abondent en modèles d'interaction analogues; prenons par exemple l'analyse que fait C.E.M. Joad de la course aux armements:

« [...] Si, comme on le soutient, la meilleure manière de préserver la paix est de préparer la guerre, on ne voit pas très bien pourquoi toutes les nations devraient considérer les armements des nations voisines comme une menace pour la paix. C'est pourtant ce qu'elles font, et elles sont poussées par suite à accroître

---

<sup>11</sup> Gregory Bateson et Don D. Jackson, « Some varieties of pathogenic organization », in David Mck. Rioch ed., Disorders of Communication, vol. 42. Research Publications, Association for research in nervous and mental disease, 1964, pp. 270-283.

leurs armements pour dépasser les armements par lesquels elles se croient menacées... Cet accroissement d'armements est à son tour considéré comme une menace par la nation A dont les armements, soit disant défensifs, l'ont provoquée; La nation A utilise alors ce prétexte pour accumuler encore plus d'armements afin de se défendre contre cette menace. Mais cette masse accrue d'armements ne laisse pas d'être interprétée par les nations voisines comme une menace pour elles, et ainsi de suite.<sup>12</sup>»

4-4. Nous pouvons donc formuler un troisième axiome de métacommunication: *La nature d'une relation dépend de la ponctuation des séquences de communication entre les partenaires.*

## 5- Communication digitale et communication analogique

5-1. Les unités fonctionnelles (ou neurones) du système nerveux central reçoivent ce qu'on appelle des « quanta » d'information par l'intermédiaire d'éléments de connexion (ou synapses). En arrivant aux synapses, ces « paquets » d'information induisent des potentiels post-synaptiques excitateurs ou inhibiteurs qui sont totalisés par le neurone et provoquent ou inhibent son excitation. On peut donc dire que cet aspect spécifique de l'activité des neurones, déclenchement ou non-déclenchement de l'excitation, transmet une information digitale binaire. Le système neurovégétatif, lui, n'est pas fondé sur une digitalisation de l'information. Ce système communique en envoyant dans la circulation des quantités discrètes de substances spécifiques. De plus, à l'intérieur de l'organisme, communications neuronique et humorale ne sont pas simplement juxtaposées, elles se complètent et dépendent l'une de l'autre, de manière souvent très complexe. Ces deux modes fondamentaux de communication se rencontrent dans le fonctionnement des organismes artificiels, ou machines: certains ordinateurs fonctionnent selon le principe du « tout ou rien » des tubes à vide ou des transistors; on les appelle digitaux, parce qu'ils travaillent essentiellement avec des « digits » (ou « bits »), mais il existe une autre catégorie de machines qui utilisent des grandeurs discrètes et positives - analogues des données - et qui pour cette raison sont appelées analogiques. Dans les calculateurs digitaux, données et instructions sont traduites par des nombres, si bien que pour les instructions surtout, la correspondance n'est souvent qu'arbitraire entre une information donnée et son expression digitale. Autrement dit, ces nombres sont des noms de code arbitrairement attribués et qui ont aussi peu de ressemblance avec les grandeurs réelles qu'un numéro de téléphone avec l'abonné correspondant. Par contre, nous l'avons déjà dit, le principe d'analogie est l'essence de tout calcul analogique. Dans le système neurovégétatif des organismes naturels, les porteurs de l'information sont certaines substances et leur concentration dans la circulation; de même, dans les calculateurs analogiques, les données se présentent sous la forme de quantités discrètes et par suite toujours positives, par exemple l'intensité d'un courant électrique, le nombre de révolutions d'une roue, le degré de déplacement des composants, et autres choses de ce genre. Ce que l'on appelle un « maréomètre » (appareil constitué de cadrans, de dents et de leviers autrefois utilisé pour calculer les marées à n'importe quel moment) peut être considéré comme un calculateur analogique simple, et bien sûr, l'homéostat d'Ashby, dont nous avons parlé au chapitre 1, est le modèle d'une machine analogique, même si elle n'a rien à calculer.

5-2. Dans la communication humaine, on peut désigner les objets, au sens le plus large du terme, de deux manières entièrement différentes. On peut les représenter par quelque chose qui leur ressemble, un dessin par exemple, ou bien on peut les désigner par un nom. Ainsi, dans la phrase (écrite): « le chat a attrapé la souris », on pourrait remplacer les noms par des images; dans la phrase parlée, on pourrait montrer du doigt le chat et la souris réels.

---

<sup>12</sup> C. E. M. Joad, *Why war?*, Penguin Special, Harmondsworth, 1939, p. 69.



Inutile de dire que ce mode de communication serait plutôt bizarre. Normalement, on se sert du « nom », écrit ou prononcé, c'est-à-dire du mot. Ces deux types de communication, une ressemblance dont l'explication se suffit à elle-même et un mot, sont bien entendu des équivalents des concepts de communication analogique, dans le premier cas, et digitale dans le second cas. Chaque fois qu'on se sert d'un mot pour nommer une chose, il est évident que la relation établie entre le nom et la chose nommée est arbitraire. Les mots sont des signes arbitraires que l'on utilise conformément à la syntaxe logique de la langue. Il n'y a aucune raison particulière pour que les quatre lettres « c, h, a, t » désignent un animal déterminé. Ce n'est en dernière analyse qu'une convention sémantique d'une langue donnée; en dehors de cette convention, il n'existe aucune autre corrélation entre un mot quelconque et la chose qu'il signifie, à une exception près, mais de peu d'importance: les onomatopées. Comme le font observer Bateson et Jackson<sup>13</sup> : « Il n'y a rien de particulièrement "quinquiforme" dans le nombre cinq; il n'y a rien de particulièrement "tabuliforme" dans le mot table. »

Par contre, dans la communication analogique, il y a bien quelque chose de particulièrement « chosiforme » dans ce dont on se sert pour exprimer cette chose. La communication analogique a des rapports plus directs avec ce qu'elle représente. L'exemple suivant rendra peut-être plus claire la différence entre ces deux modes de communication : on aura beau écouter une langue étrangère à la radio, on n'arrivera pas à la comprendre, alors qu'on peut déduire assez facilement une information élémentaire de l'observation du langage par gestes et des mouvements servant à signaler une intention, même lorsqu'on a affaire à un individu d'une culture entièrement différente. Nous pensons que la communication analogique plonge ses racines dans des périodes beaucoup plus archaïques de l'évolution, et qu'elle a par suite une validité beaucoup plus générale que la communication digitale, verbale<sup>13</sup>, relativement récente et bien plus abstraite.

Qu'est-ce donc que la communication analogique? La réponse est relativement simple: pratiquement toute communication non verbale. Toutefois ce terme peut être trompeur; souvent en effet on restreint son sens aux seuls mouvements corporels, au comportement connu sous le nom de kinesthésie. À notre avis, il faut y englober posture, gestuelle, mimique, inflexions de la voix, succession, rythme et intonation des mots, et toute autre manifestation non verbale dont est susceptible l'organisme, ainsi que les indices ayant valeur de communication qui ne manquent jamais dans tout contexte qui est le théâtre d'une interaction<sup>14</sup>.

5-3. L'homme est le seul organisme capable d'utiliser ces deux modes de communication: digital et analogique<sup>15</sup>. On saisit encore très mal l'importance de ce fait, mais on ne saurait le surestimer. D'une part, il ne fait aucun doute que l'homme communique sur le mode digital. De fait, la plupart des oeuvres de la civilisation, sinon toutes, seraient impensables si l'homme n'avait pas élaboré un langage digital. Ceci est d'une importance particulière pour l'échange d'information sur les objets et pour la transmission du savoir qui assure une liaison temporelle. Mais il existe par ailleurs tout un domaine où nous nous lions presque exclusivement à la communication analogique, et les modifications sont souvent minimes par rapport à l'héritage analogique que nous ont transmis nos ancêtres

---

<sup>13</sup> Gregory Bateson et Don D. Jackson, op. Cit., p.217.

<sup>14</sup> Dans l'analyse de la communication humaine, on n'a que trop tendance à négliger l'importance capitale du contexte pour la communication. Et pourtant celui qui se brosserait les dents dans une rue animée, et non dans sa salle de bains, pourrait être rapidement « embarqué » au poste de police ou dans un asile de fous; ceci à titre d'exemple des effets pragmatiques de la communication non verbale.

<sup>15</sup> Il y a tout lieu de croire que les baleines et les dauphins peuvent aussi se servir de la communication digitale, mais les recherches dans ce domaine ne sont pas encore concluantes.

mammifères. C'est le domaine de la relation. En s'appuyant sur Tinbergen<sup>16</sup> et Lorenz<sup>17</sup>, et sur les résultats de ses propres recherches, Bateson<sup>18</sup> a montré que chez les animaux, les vocalisations, les mouvements signalant une intention et les signes indicatifs de l'humeur étaient des communications analogiques par lesquelles us définissaient la nature de leurs relations, au lieu de désigner par là des objets. Pour reprendre un des exemples qu'il donne, si j'ouvre le réfrigérateur et que le chat vienne se frotter contre mes jambes en miaulant, cela ne veut pas dire « Je voudrais du lait », ce que signifierait par là un être humain, mais renvoie à une relation spécifique: « Sois une mère pour moi », parce qu'un tel comportement ne s'observe que chez les chatons envers les chats adultes, mais jamais entre deux animaux adultes. Inversement, les amis des bêtes sont souvent convaincus que leur animal favori « comprend » ce qu'on lui dit. Inutile de préciser que ce que l'animal comprend, ce n'est pas le sens des mots, mais toute la richesse de communication analogique dont s'accompagnent les paroles. De fait, chaque fois que la relation est au centre de la communication, le langage digital est à peu près dénué de sens. Ce n'est pas seulement le cas entre animaux, et entre l'homme et l'animal, mais en de nombreuses circonstances de la vie humaine: faire la cour, aimer, aider, combattre, et naturellement s'occuper de très jeunes enfants ou de malades mentaux gravement perturbés. On a toujours prêté aux enfants, aux fous et aux animaux une intuition particulière de la sincérité ou de l'insincérité des attitudes humaines. Il est en effet facile de professer quelque chose verbalement, mais il est difficile de mentir dans le domaine analogique.

En résumé, si nous nous souvenons que toute communication a deux aspects: contenu et relation, nous pouvons nous attendre à voir non seulement coexister, mais se compléter, les deux modes de communication dans tout message. Selon toute probabilité, le contenu sera transmis sur le mode digital, alors que la relation sera essentiellement de nature analogique.

5-4. C'est dans cette correspondance que réside l'importance pragmatique de certaines différences entre ces deux modes de communication, digital et analogique. C'est ce que nous allons examiner maintenant. Pour rendre ces différences plus claires, revenons à la communication digitale et analogique telle qu'elle se présente dans les systèmes artificiels.

Les possibilités, la précision et la souplesse de ces deux types de calculateurs - digital et analogique - sont extrêmement différentes. Les « analogies » utilisées dans les calculateurs analogiques au lieu et place des grandeurs réelles, ne sont jamais que des approximations des valeurs véritables; cette source permanente d'imprécision se trouve encore accrue dans le déroulement même des opérations du calculateur. Dents, engrenages et transmissions ne peuvent jamais atteindre la perfection. Même lorsque les machines analogiques dépendent entièrement d'intensités discrètes de courants électriques, de résistances électriques, de rhéostats, et autres choses de ce genre, ces mécanismes analogiques restent exposés à des variations pratiquement incontrôlables. Par contre, une machine digitale fonctionnerait avec une précision parfaite si l'espace pour stocker les « bits » n'était limité, ce qui oblige à arrondir les résultats qui ont plus de « bits » que la machine n'en peut contenir. Quiconque s'est servi d'une règle à calcul (excellent exemple de calculateur analogique) sait qu'on ne peut obtenir qu'un résultat approximatif, alors que n'importe quelle machine à calculer fournira un résultat exact, pourvu seulement que le nombre de chiffres requis n'excède pas le maximum de chiffres que la machine à calculer peut traiter.

---

<sup>16</sup> Nicolas Tinbergen, *Social Behavior in Animals with special reference to Vertebrates*, Methuen, Londres, 1953.

<sup>17</sup> Konrad Lorenz. *Il parlait avec les mammifères. les oiseaux et les poissons*, Flammarion, 1968.

<sup>18</sup> Gregory Bateson, « A theory of Play and Fantasy », *Psychiatry Research Reports*, 2: 39-51, 1955 (id même, texte supra, NAP.)

En plus de sa parfaite précision, le calculateur digital offre l'avantage considérable de n'être pas seulement une machine arithmétique mais une machine logique. Mc Culloch et Pitts<sup>19</sup> ont montré que les seize fonctions de vérité du calcul logique peuvent être représentées en combinant des éléments fonctionnant selon le principe du « tout ou rien » ; par exemple, la sommation de deux impulsions représentera le « et » logique, l'exclusion réciproque de deux impulsions le « ou » logique, une impulsion qui bloque le déclenchement d'un élément la négation logique, etc. On ne peut rien obtenir de comparable avec un calculateur analogique, même de loin. Puisqu'il ne fonctionne qu'avec des quantités discrètes et positives, il ne peut représenter une valeur négative quelconque, y compris la négation elle-même, ni aucune des autres fonctions de vérité.

Certaines caractéristiques du calculateur s'appliquent également à la communication humaine: la complexité, la souplesse et l'abstraction du matériel digital d'un message sont beaucoup plus grandes que celles d'un matériel analogique. Pour être plus précis, disons qu'il n'y a rien dans la communication analogique qui soit comparable à la syntaxe logique du langage digital. Ce qui veut dire que le langage analogique ne possède pas d'équivalents pour certains éléments du discours d'une importance aussi capitale que « si... alors », « ou bien... ou bien », etc.; il y est aussi difficile, sinon même impossible, d'y exprimer des concepts abstraits que dans la pictographie primitive où on ne peut représenter un concept que par une image qui ait avec lui une ressemblance matérielle. Enfin, le langage analogique, comme le calcul analogique, ne peut exprimer la simple négation, c'est-à-dire qu'il ne possède pas d'expression signifiant « non ».

Prenons des exemples: les larmes peuvent exprimer le chagrin ou la joie, le poing serré peut signifier agressivité ou embarras, un sourire peut traduire la sympathie ou le mépris, on peut interpréter la réserve comme une marque de tact ou d'indifférence. On peut se demander si tous les messages analogiques ne possèdent pas cette propriété singulièrement ambiguë qui fait penser à l'essai de Freud: *Gegensinn der Urworte* (« Des sens opposés dans les mots primitifs »). La communication analogique ne possède pas de discriminants indiquant, en face de deux sens contradictoires, lequel il faut comprendre; elle n'a pas non plus d'indices qui permettraient de distinguer le passé, le présent et l'avenir<sup>20</sup>. Par contre, discriminants et indices existent dans la communication digitale; ce qui lui fait défaut, c'est un vocabulaire adapté aux aléas de la relation.

L'homme, se trouvant dans l'obligation de combiner ces deux langages, soit comme émetteur, soit comme récepteur, doit continuellement traduire l'un dans l'autre. Dans cette opération, il est confronté à certains dilemmes très étranges sur lesquels nous reviendrons plus en détail dans le chapitre concernant la communication pathologique (cf. chapitre suivant). Dans la communication humaine, la difficulté de traduction existe dans les deux sens. Il ne peut y avoir traduction du langage digital en langage analogique sans une perte importante d'information (cf. chap. suivant sur la formation des symptômes dans l'hystérie). L'opération contraire présente également des

---

<sup>19</sup> Warren S. Mc Culloch et Walter Pitts, « A logical calculus of the ideas immanent in nervous activity », *Bulletin of Mathematical Biophysics*, 5, 115-33, 1943.

<sup>20</sup> Le lecteur aura sans doute perçu le rapprochement très évocateur que l'on peut faire entre les modes de communication analogique et digital et les concepts psychanalytiques de processus primaire et processus secondaire. Si l'on change le cadre de référence pour passer de l'intrapsychique à l'interpersonnel, la description que Freud fait du « ça » devient pratiquement une définition de la communication analogique: « Les processus qui se déroulent dans le « ça » n'obéissent pas aux lois logiques de la pensée : pour eux, le principe de contradiction est nul. Des émotions contradictoires y subsistent sans se contrarier, sans se soustraire les unes des autres... Dans le ça, rien qui puisse être comparé à la négation; on constate, non sans surprise, que le postulat, cher aux philosophes, suivant lequel l'espace et le temps sent des formes obligatoires de nos actes psychiques se trouve là en défaut. » (C'est nous qui soulignons.) [Sigmund Freud, *Nouvelles Conférences sur la psychanalyse*, trad. fr. Anne Berman, Gallimard, pp. 103-104.]

difficultés considérables: pour parler sur la relation, il faut pouvoir trouver une traduction adéquate de la communication analogique en communication digitale. Enfin, on peut comprendre aisément que des problèmes similaires se posent lorsque ces deux modes de communication doivent coexister, ainsi que l'a observé Haley dans son excellent article: « Thérapie conjugale » : « Lorsqu'un homme et une femme décident de donner à leur association un statut légal par la cérémonie du manage, ils se posent un problème qui persistera au-delà de cet acte même: maintenant qu'ils sont mariés, continuent-ils à vivre ensemble parce qu'ils le désirent ou parce qu'ils le doivent<sup>21</sup>? »

A la lumière de ce qui précède, nous dirions que, lorsque s'ajoute à l'aspect essentiellement analogique de leur relation (la « cour ») une digitalisation (le contrat de manage), une définition non équivoque de leur relation devient très problématique<sup>22</sup>.

5-5. En résumé: Les êtres humains usent de deux modes de communication: digital et analogique. Le langage digital possède une syntaxe logique très complexe et très commode, mais manque d'une sémantique appropriée à la relation. Par contre, le langage analogique possède bien la sémantique, mais non la syntaxe appropriée à une définition non équivoque de la nature des relations.

## 6 - Interaction symétrique et complémentaire

6-1. En 1935, Bateson<sup>23</sup> relate un phénomène d'interaction qu'il avait observé en Nouvelle Guinée dans la tribu des « latmuls »; il l'a traité plus en détail dans son livre *Naven*<sup>24</sup> publié l'année suivante. Il a appelé ce phénomène schismogénèse, et l'a défini comme un processus de différenciation des normes du comportement individuel à la suite d'une interaction cumulative entre individus. En 1939, Richardson<sup>25</sup> s'est servi de ce concept pour analyser la guerre et la politique étrangère; depuis 1952, Bateson et ses collaborateurs ont prouvé la commodité de ce concept dans les recherches de psychiatrie<sup>26</sup>. Dans *Naven*, Bateson élabore ainsi ce concept, dont la valeur heuristique, on le voit facilement, déborde les frontières d'une discipline particulière:

« Si l'on veut échapper à tout mysticisme, il faut donner pour objet à ce que l'on désigne du terme vague de psychologie sociale l'étude des réactions des individus aux réactions des autres individus. L'objet de la recherche étant ainsi défini, il faut considérer la relation entre deux individus comme capable de se modifier de temps à autre, même sans intervention extérieure, et examiner non seulement les réactions de A au comportement de B, mais aussi comment ces réactions affectent la conduite de B et l'effet de cette dernière sur A. »

« Il est évident que de nombreux systèmes de relations, entre individus ou entre groupes d'individus, tendent à changer progressivement. Soit, par exemple, un des modèles de comportement culturellement approprié à l'individu A et considéré comme un modèle autoritaire. On s'attend à ce que B y réponde par ce qui est considéré culturellement comme de la soumission. Il est probable que cette soumission favorisera un autre acte autoritaire qui

---

<sup>21</sup> Jay Haley, *Strategies of Psychotherapy*, Grime and Stratton, New York, 1963, p. 119.

<sup>22</sup> Pour les mêmes raisons, on pourrait suggérer que le divorce soit vécu comme un événement beaucoup plus décisif, si on adjoignait un quelconque rite analogique de séparation définitive à l'acte juridique habituellement sec et froid par lequel est prononcé le jugement.

<sup>23</sup> Gregory Bateson, « Culture Contact and Schismogenesis », *Man*, 35, 178-83, 1935.

<sup>24</sup> Traduit en français sous le titre *la Cérémonie du Naven*, Minuit, 1971.

<sup>25</sup> Lewis Fry Richardson, « Mathematics of War and Foreign Politics », in James R. Newman, *The World of Mathematics*, vol. 2, Simon and Schuster, New York, 1956, pp. 1240-1253.

<sup>26</sup> Paul Watzlawick, *An Anthology of Human Communication -Text and Tape*, Science and Behavior Books, Palo Alto, 1964, pp. 7-17, 6galement p. 143.

exigera à son tour la soumission. Nous avons ainsi une relation qui change progressivement et, à moins que d'autres facteurs n'interviennent, A deviendra nécessairement de plus en plus autoritaire et B de plus en plus soumis. Ce changement progressif se produira aussi bien si A et B sont des individus séparés ou s'ils sont membres de groupes complémentaires. A côté de ce type de changements progressifs que nous appellerons schismogénèse complémentaire, il existe un autre modèle de relation entre individus ou groupes d'individus qui contient également les germes d'un changement progressif: si par exemple la vantardise constitue le modèle culturel de comportement d'un groupe et si l'autre groupe y répond aussi par la vantardise, une situation de compétition peut se développer dans laquelle la vantardise mène à une surenchère, et ainsi de suite. Nous pouvons appeler ce type de changement progressif schismogénèse "symétrique" (pp. 189-190). »

6-2. Les deux modèles que nous venons de décrire ont fini par être employés sans se référer au processus « schismogénétique »; il est devenu courant de les désigner tout simplement par les termes d'interaction symétrique et d'interaction complémentaire. On peut dire qu'il s'agit de relations fondées soit sur l'égalité, soit sur la différence. Dans le premier cas, les partenaires ont tendance à adopter un comportement en miroir, leur interaction peut donc être dite symétrique. Il ne convient pas de parler ici des couples faiblesse - force, bonté - méchanceté, car l'égalité peut être maintenue à l'intérieur de chacun de ces comportements. Dans le second cas, le comportement de l'un des partenaires complète celui de l'autre pour former une « Gestalt » de type différent: on l'appellera complémentaire. Une interaction symétrique se caractérise donc par l'égalité et la minimisation de la différence, tandis qu'une interaction complémentaire se fonde sur la maximalisation de la différence.

Dans une relation complémentaire, il y a deux positions différentes possibles. L'un des partenaires occupe une position qui a été diversement désignée comme supérieure, première ou « haute » (one-up), et l'autre la position correspondante dite inférieure, seconde ou « basse » (one-down). Ces termes sont très commodes à condition qu'on n'en fasse pas des synonymes de « bon » ou « mauvais », « fort » ou « faible ». Le contexte social ou culturel fixe dans certains cas une relation complémentaire (par exemple mère - enfant, médecin - malade, professeur - étudiant), ou bien ce style de relation peut être propre à une dyade déterminée. Soulignons dans les deux cas la solidité de cette relation, où des comportements, dissemblables mais adaptés l'un à l'autre, s'appellent réciproquement. Ce n'est pas l'un des partenaires qui impose une relation complémentaire à l'autre, chacun d'eux se comporte d'une manière qui présuppose, et en même temps justifie, le comportement de l'autre; leurs définitions de la relation sont concordantes.

6-3. On a proposé un troisième type de relation: la relation « méta-complémentaire », dans laquelle A laisse B dépendre de lui ou l'y contraint; suivant le même raisonnement, nous pourrions ajouter également une relation de « pseudo-symétrie », dans laquelle A laisse B prendre une position symétrique sans l'y contraindre. On peut toutefois éviter cette régression virtuelle à l'infini; il suffit de rappeler la distinction que nous avons faite plus haut (cf. chap. I) entre l'observation des redondances du comportement et les explications qu'on leur suppose sous forme de mythologies. C'est-à-dire que nous nous attachons à la manière dont se comportent deux partenaires, en faisant abstraction des raisons qu'ils ont, ou croient avoir, de se conduire ainsi. Toutefois, si les individus engagés dans une relation font appel aux multiples niveaux de la communication pour exprimer des modèles situés à des niveaux différents, des conséquences paradoxales peuvent en résulter dont la valeur pragmatique est importante.

6-4. Dans le chapitre suivant, nous étudierons les troubles pathologiques qui peuvent affecter ces modes de communication (escalade pour la symétrie, rigidité pour la complémentarité). Bornons-nous, ici, à formuler notre dernier axiome: *Tout échange de communication est symétrique ou complémentaire, selon qu'il se fonde sur l'égalité ou la différence.*

## 7- Résumé

A propos de l'ensemble des axiomes que nous venons de formuler, soulignons à nouveau certaines réserves. Premièrement, ce ne sont que des propositions; leur définition n'est pas très rigoureuse; ils constituent plus des prolégomènes qu'une œuvre achevée. Deuxièmement, ils sont très hétérogènes, parce qu'ils proviennent de l'observation de phénomènes de communication situés dans des registres très variés. S'ils ont une unité, elle ne réside pas dans leur origine, mais dans leur importance pragmatique. Cette-ci en retour ne se fonde pas tant sur leurs particularités que sur leur connotation interpersonnelle (et non pas monadique). Birdwhistell<sup>27</sup> est allé jusqu'à dire:

« Un individu ne communique pas, il prend part à une communication ou il en devient un élément. Il peut bouger, faire du bruit..., mais il ne communique pas. Il peut voir, il peut entendre, sentir, goûter et toucher, mais il ne communique pas. En d'autres termes il n'est pas l'auteur de la communication, il y participe. La communication en tant que système ne doit donc pas être conçue sur le modèle élémentaire de l'action et de la réaction, si complexe soit son énoncé. En tant que système, on doit la saisir au niveau d'un échange. » (p. 104)

Ainsi, l'impossibilité de ne pas communiquer fait que toute situation comportant deux ou plusieurs personnes est une situation interpersonnelle, une situation de communication. L'aspect « relation » d'une telle communication précise davantage ce point. L'importance pragmatique, interpersonnelle, des modes de communication digital et analogique ne réside pas seulement dans un isomorphisme suppose avec le contenu et la relation, mais dans l'ambiguïté, inévitable et significative, à laquelle se heurtent émetteur et récepteur lorsqu'il s'agit de traduire un mode dans l'autre. Ce que nous avons dit des problèmes de ponctuation repose précisément sur la métamorphose implicite du modèle classique « action - réaction ». Enfin le paradigme symétrie - complémentarité est peut-être celui qui se rapproche le plus du concept mathématique de fonction, les positions des individus n'étant que des variables susceptibles de prendre une infinité de valeurs dont le sens n'est pas absolu, mais n'apparaît que dans leur relation réciproque.

© Editions le Seuil

---

<sup>27</sup> Ray L. Birdwhistell, « Contribution of Linguistic-Kinesic studies to the understanding of schizophrenia », in Alfred Auerbach, *Schizophrenia - An integrated approach*, The Ronald Press Company, New York, 1959, pp. 99-123.