

## **Communication et organisation**

4 | 1993 Les relations publiques face à la théorie

La communication interpersonnelle et organisationnelle : l'effet Palo Alto de Pierre Dionne et Gilles Ouellet, Québec, Gaëtan Morin éditeur, 1990 et Paris, Les éditions d'organisation, 126 F

## **Hugues Hotier**



#### Édition électronique

URL: http://journals.openedition.org/communicationorganisation/1686

DOI: 10.4000/communicationorganisation.1686

ISSN: 1775-3546

#### Éditeur

Presses universitaires de Bordeaux

#### Édition imprimée

Date de publication : 1 novembre 1993

ISSN: 1168-5549

#### Référence électronique

Hugues Hotier, « *La communication interpersonnelle et organisationnelle : l'effet Palo Alto* de Pierre Dionne et Gilles Ouellet, Québec, Gaëtan Morin éditeur, 1990 et Paris, Les éditions d'organisation, 126 F », *Communication et organisation* [En ligne], 4 | 1993, mis en ligne le 26 mars 2012, consulté le 19 avril 2019. URL : http://journals.openedition.org/communicationorganisation/1686 ; DOI : 10.4000/communicationorganisation.1686

Ce document a été généré automatiquement le 19 avril 2019.

© Presses universitaires de Bordeaux

# La communication interpersonnelle et organisationnelle : l'effet Palo Alto de Pierre Dionne et Gilles Ouellet, Québec, Gaëtan Morin éditeur, 1990 et Paris, Les éditions d'organisation, 126 F

### **Hugues Hotier**

- Ce n'est pas un livre récent mais il est encore d'actualité. Et il est intéressant de se demander jusqu'où sera exploitée la pensée des fondateurs du courant de pensée connu sous le nom d'Ecole de Palo Alto. « En présence d'autrui¹, on ne peut pas ne pas communiquer » disaient Bateson, Watzlawick et leurs amis. Dionne et Ouellet font plus fort : « On ne peut pas ne pas négocier « affirment-ils avec sérénité. Ce n'est sans doute pas dans cette affirmation péremptoire que réside l'intérêt de cet essai de 136 pages.
- Cet intérêt, on le décèle dans une tentative de passage du relationnel à l'organisationnel. En quoi ce qui a été conçu pour expliquer la communication au sein du petit groupe peut-il s'extrapoler à l'organisation. Pour en avoir été témoin à plusieurs reprises, notamment lors de conférences publiques et de séminaires privés organisés par le GREC/O (le groupe de recherche qui produit cette revue), nous pouvons affirmer que Paul Watzlawick est beaucoup moins à l'aise dans l'organisationnel que dans le domaine du couple ou de la famille. A l'évidence, cette logique de la communication que lui et ses amis ont mise à jour concerne l'individu dans sa relation à autrui, notamment quand cette relation est difficile.
- À partir de l'axiomatique de Palo Alto, Dionne et Ouellet proposent des corollaires et mettent à jour « les mythes que chacun colporte » et qu'il convient de connaître pour élaborer des stratégies. Certes, la communication n'a pas d'effets magiques, affirment-ils contrairement aux tenants de la Programmation Neuro Linguistique qui, à partir des travaux d'Erikson, proposent en d'onéreux séminaires ou en des ouvrages où il est

beaucoup question de magie, des techniques qui rendent efficace et permettent de dominer son interlocuteur. On n'en est pas là avec les auteurs de cet ouvrage mais on a quand même l'impression qu'à force de chercher l'opératoire, on risque de tomber dans la recette.

Et pourtant, ce livre ne laisse pas indifférent. Parce qu'à son origine il y a une belle idée : vérifier si les théories de Palo Alto s'adaptent à d'autres contextes que celui de leur production. Hélas, les chercheurs disparaissent vite derrière les consultants et les conseils pratiques, baptisés stratégies, se substituent à la réflexion épistémologique.

## **NOTES**

1. Cette première partie du postulat est très souvent oubliée et cet oubli crée un paradoxe puisqu'il n'est guère possible de communiquer quand on est seul, sauf à se livrer à une communication médiatisée avec soi-même comme l'envisage Abraham Moles dans sa Théorie structurale de la communication et société (cas, par exemple du journal intime qu'on a écrit jadis et qu'on retrouve)