

Institut Jean-Pierre Lallemand

Théorie de la communication

Chapitre 1 – Modèles théoriques

(30 périodes)

Bachelier “Educateur spécialisé”

Niveau I – Approche conceptuelle I

Année académique 2011-2012

Cours de Daniel Cornelis

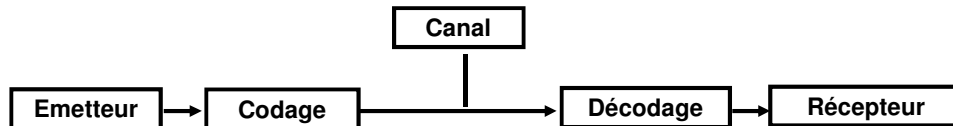
dcornelis@skynet.be

www.qrhcommunication.info/

Définition d'un modèle

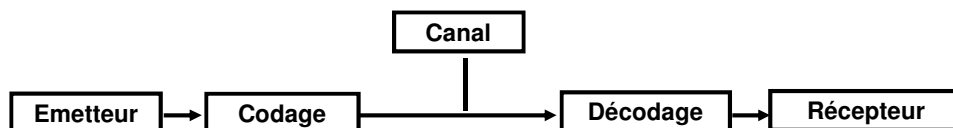
- ✓ Pour comprendre un ensemble complexe, il est utile de regarder les composantes avant d'essayer de saisir le tout.
- ✓ Simplifier une activité compliquée en observant d'abord une à une ses diverses parties est une des fonctions des modèles et définitions.
- ✓ La somme des composantes, considérée dans son ensemble, peut être plus grande que celle des composantes additionnées séparément > principe de synergie

Concept de la communication



- ↪ La communication peut être définie comme la transmission d'un message d'un point à un autre via un canal de communication
- ↪ Mise en relation d'un émetteur et d'un récepteur

Concept de la communication



- ↪ La communication est un processus composé d'au moins :
 - une personne émettrice;
 - une personne réceptrice;
 - et un message entre les deux.

Modèle de Shannon et Weaver (1949)

- ✓ L'approche scientifique de la communication a une mission spécifique (satisfaire à la propagande et à la transmission militaire).
- ✓ La science de la communication doit s'occuper de la transmission physique de l'information, et cela parfois sur de grandes distances.
- ✓ Observation de la communication sous un l'angle de la technologie de la téléphonie.

Modèle de Shannon et Weaver

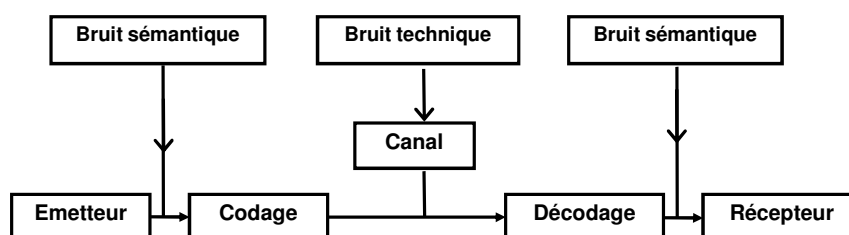
- ✓ Une autre façon de considérer la communication est de la comparer à un match de tennis de table.
- ✓ Vous dites quelques chose : je réponds
Vous en dites plus : je réplique.
Vous faites le service : je réagis.
- ✓ Selon cette façon de voir, nous sommes tour à tour émetteur et récepteur.
- ✓ Le processus de la communication est trop simplifié, car il est abordé uniquement comme **un processus linéaire** de cause à effet.

Modèle de Shannon et Weaver

Ce modèle présente quelques faiblesses :

- ✓ Il consiste à diviser la communication en « ping » et « pong », en stimulus et réponse, en action et réaction.
- ✓ Or, les gens qui émettent une communication et ceux qui la reçoivent ne font pas qu'échanger leurs rôles d'émetteur et de récepteur.
- ✓ Ce modèle interactif simple ne réussit donc pas à expliquer les complexités de la communication.

Les apports de Warren Weaver

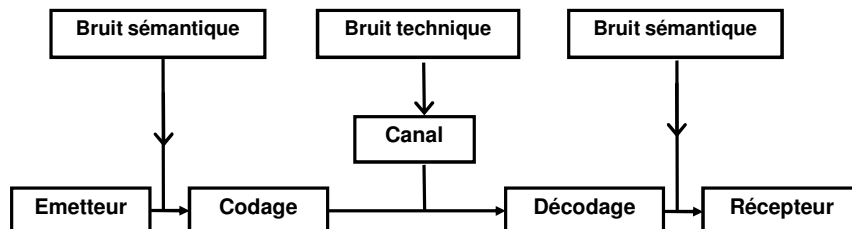


Bruit sémantique :

problème entre l'intention de l'émetteur et l'interprétation du récepteur. Il s'agira de s'assurer que les images, les représentations de l'objet explicité soient les plus proches possibles, pour l'émetteur et le récepteur.

Exemples : fautes de frappe, fautes d'orthographe, langue différente entre E & R, lisibilité d'un document,...

Les apports de Warren Weaver

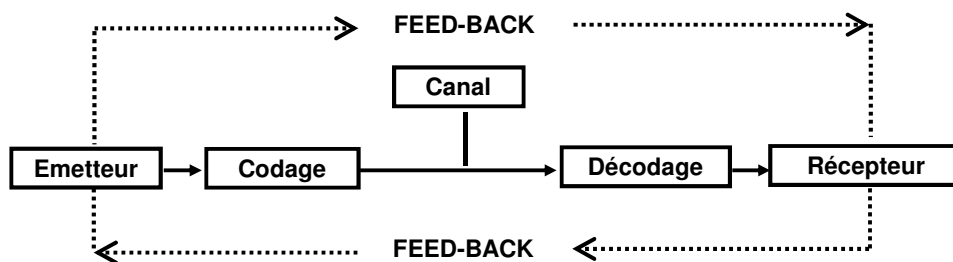


Bruit technique :

est lié au canal (ex : mauvaise ligne téléphonique) ou à l'environnement (ex : élèves perturbateurs dans une classe)

Le bruit sémantique altère le sens, le bruit technique altère la transmission

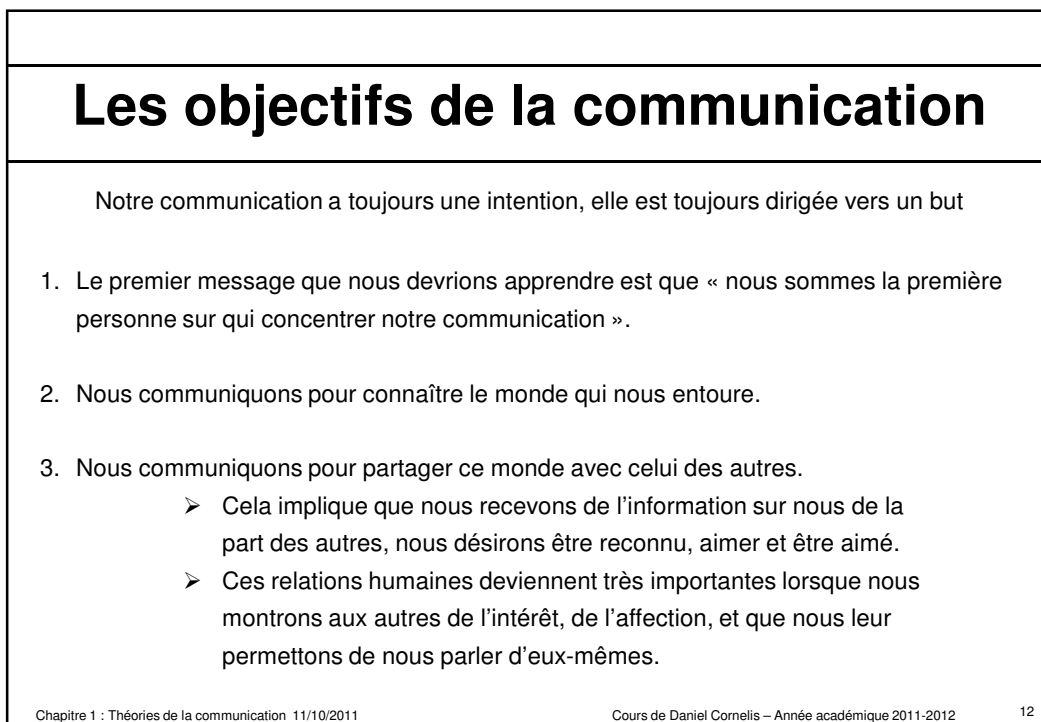
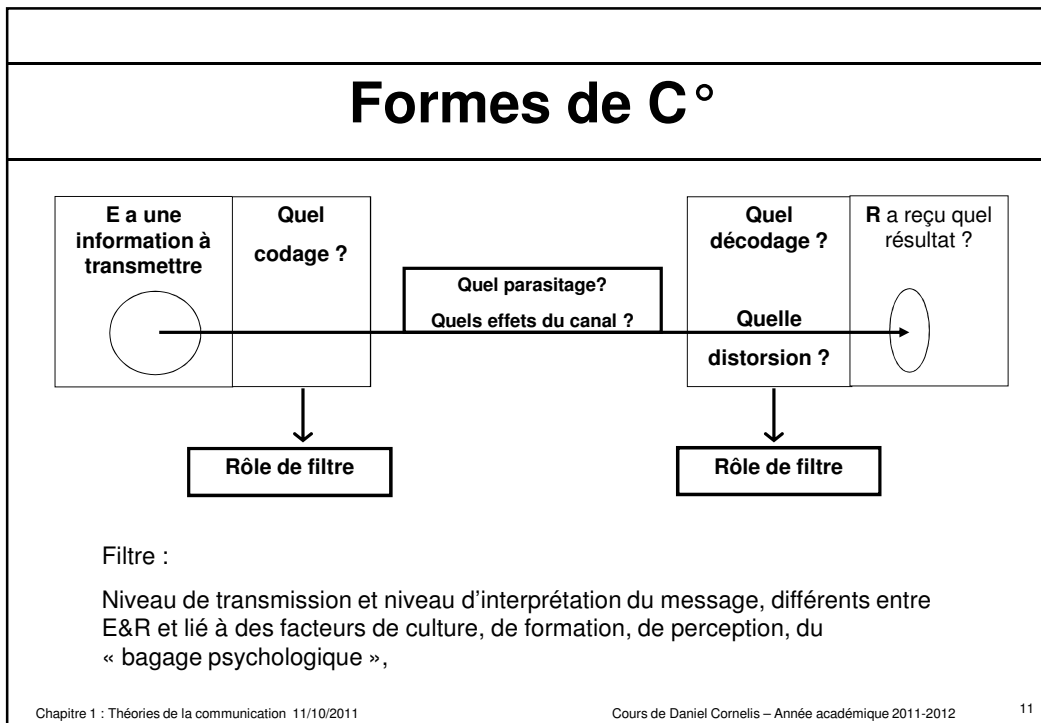
Modèle de Norbert Wiener



↻ **Wiener rajoute la notion de feed-back ou rétro-action**

↻ **Boucle de rétro-action**

↻ **Processus circulaire**



Les objectifs de la communication

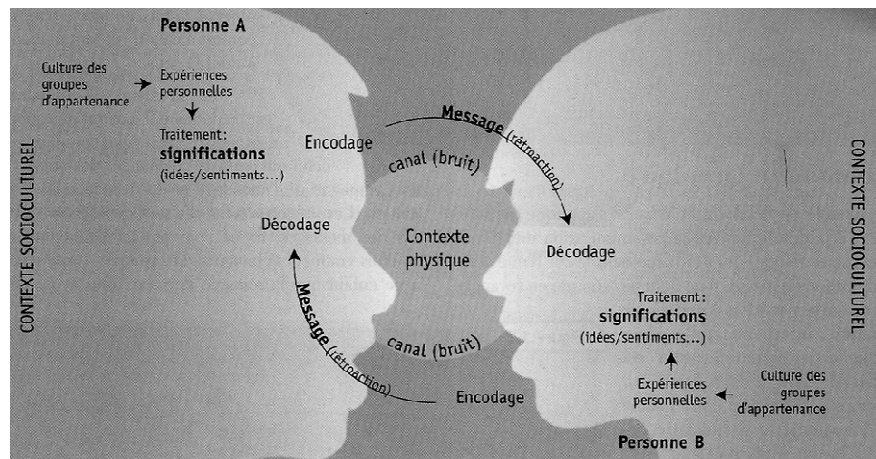
Notre communication a toujours une intention, elle est toujours dirigée vers un but

4. Nous communiquons pour persuader ou influencer les autres.
Professeurs, administrateurs, parents, politiciens, vendeurs et hommes de religion sont ceux et celles dont, régulièrement, la communication a pour but d'influencer et de changer nos comportements et nos croyances.
5. Nous communiquons pour nous détendre et pour nous distraire des autres formes de communication.
Les concerts, spectacles et films sont là pour nous éloigner de nos préoccupations quotidiennes, ces activités sont basées sur une certaine forme d'interaction et de communication.

Modèle transactionnel de Wilbur Schramm

- ✓ La communication interpersonnelle est considérée comme un processus transactionnel.
- ✓ Les personnes encodent et décodent simultanément et elles ajustent leur communication en fonction de l'évolution de la transaction.
- ✓ Chacun des éléments du message peut nuancer les autres.

Modèle transactionnel de Wilbur Schramm



Source : Joseph A. DE VITO, Gilles CHASSÉ, Carole VEZEAU - La communication interpersonnelle - ERPI - Juin 2002

Le modèle transactionnel

- ✓ Les psychologues s'occupant de la communication interpersonnelle ont tendance à porter leur attention à la fois sur les complexités internes et externes des relations :
 - les personnalités ;
 - les motivations ;
 - les besoins des gens qui communiquent.

- ✓ D'autres ont étudié les origines et les significations des mots (Jakobson, de Saussure)

Le modèle transactionnel

- ✓ On définit la communication interpersonnelle en tant que transaction entre les gens et leur environnement (la famille, les enfants, les amis, les collègues de travail,...)
- ✓ Les comportements constituent l'aspect le plus évident de la communication interpersonnelle.
- ✓ L'attention est portée sur les schémas de relation entre les uns et les autres, tout aussi bien qu'aux mots qu'ils utilisent.

Principes de la C° transactionnelle

- ✓ L'approche transactionnelle insiste sur le fait qu'en communication :
 - nous sommes tous (re)liés les uns aux autres ;
 - nous essayons de prévoir les effets de notre communication.

Premier principe

- ✓ Un être humain ne peut pas « ne pas réagir » verbalement ou silencieusement.
- ✓ Par le geste ou l'immobilité, d'une manière ou d'une autre, nous atteignons toujours les autres, qui en retour répondent inévitablement à nos actions et comportements.

Premier principe

- ✓ La communication ne se fait pas au hasard.
- ✓ Au travers de notre gestuelle, nous donnons des indices de nos intentions.
- ✓ La communication est partout et elle est inévitable.

Deuxième principe

- ✓ La communication cherche à être prévisible.
- ✓ Nous deviendrons plus efficace au fur et à mesure que nous apprenons à connaître ce qui se passe dans notre communication interpersonnelle.

Troisième principe

- ✓ La communication est un processus continu.
- ✓ La communication humaine, comme processus dynamique, est mieux comprise lorsqu'elle est envisagée comme un système où les émetteurs sont simultanément des récepteurs et où les récepteurs sont simultanément des émetteurs.
- ✓ Dans la communication transactionnelle, nous sommes à la fois cause et effet, stimulus et réponse, émetteur et récepteur.

Quatrième principe

- ✓ La communication se fait à deux niveaux.
- ✓ La communication ne fait pas que véhiculer de l'information, elle impose aussi un comportement.
- ✓ En plus de véhiculer un contenu, une communication implique toujours une définition de la relation entre les personnes qui communiquent.
- ✓ Le niveau relationnel peut être exprimé la plupart du temps non verbalement.

Cinquième principe

- ✓ La communication se fait d'égal à égal ou à la verticale.
- ✓ Nous pouvons être en relation d'égal à égal ou de relation inégale avec les autres :
 - mère-enfant, elle est inégale ;
 - médecin-patient ;
 - la personne placée en position supérieure définit la relation de communication et la personne placée en position inférieure s'y adapte ou résiste.

Cinquième principe

- ✓ La communication entre personnes égales ou entre pairs est symétrique, car le comportement ou la communication de l'une des personnes a tendance à susciter un comportement ou une communication similaire chez l'autre.
- ✓ Un comportement symétrique signifie que vous échangez avec les autres le même type de comportements.
- ✓ Amis, pairs, coéquipiers et collègues illustrent les relations entre égaux.

Sixième principe

- ✓ La communication est un acte créatif par lequel les gens cherchent à discriminer et à organiser les indices de l'environnement afin de s'orienter et satisfaire les besoins.
- ✓ Communiquer est un processus de transformation des données brutes en une information significative.

Nous communiquons pour :

- ✓ nous connaître nous-même ;
- ✓ connaître le monde qui nous entoure ;
- ✓ partager ce monde avec les autres ;
- ✓ persuader ou influencer les autres ;
- ✓ construire des liens sociaux.

Concept de l'information

↪ ***“L’information représente les données transformées sous forme significative pour la personne qui les reçoit”. ****

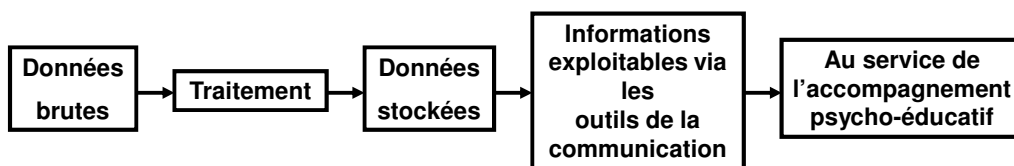
*G.Davis, Système d'information pour le management, Economica

↪ **Rôle du système d'information :**

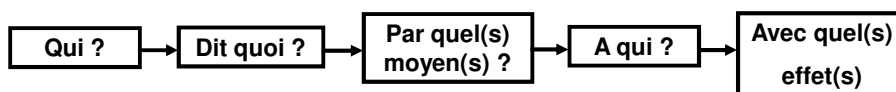
- **Transformer un ensemble de données**
- **En informations exploitables**

Concept de l'information

↪ Le traitement d'un ensemble de données permet de créer de l'information et de réduire l'(les) incertitude(s) de son destinataire



Modèle de Harold D. Lasswell



Qui ? > correspond à l'étude sociologique du milieu émetteur (motivation de communiquer).

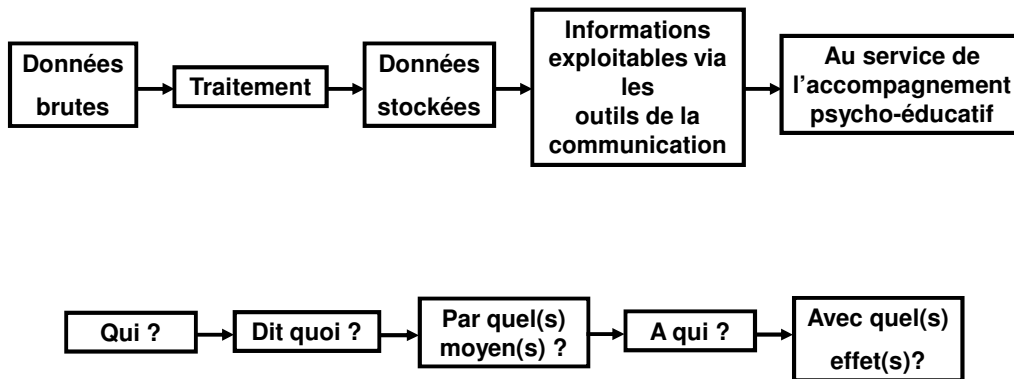
Dit quoi ? > se rapporte au message, à l'analyse de son contenu.

Par quel moyen ? > désigne l'ensemble des techniques qui servent à diffuser l'information.

A qui ? > vise l'audience, les publics avec des analyses selon des variables (âges, sexe...).

Avec quel effet ? > suppose une analyse de l'influence du message sur l'auditoire.

L'information au service de la communication



Bibliographie

- ✓ Jean-Claude ABRIC, Psychologie de la communication, Armand Colin, 2003
- ✓ Janine BEAUDICHON, La communication, processus, formes et applications, Armand Colin, 1999
- ✓ La communication -Etat des savoirs-, coordonné par Philippe CABIN, Editions Sciences Humaines, 2007
- ✓ Joseph A. DEVITO, La communication interpersonnelle, ERPI, 2^e éd., 2008
- ✓ Armand et Michèle MATTELART, Histoire des théories de la communication, La Découverte, 3^e éd., 2004