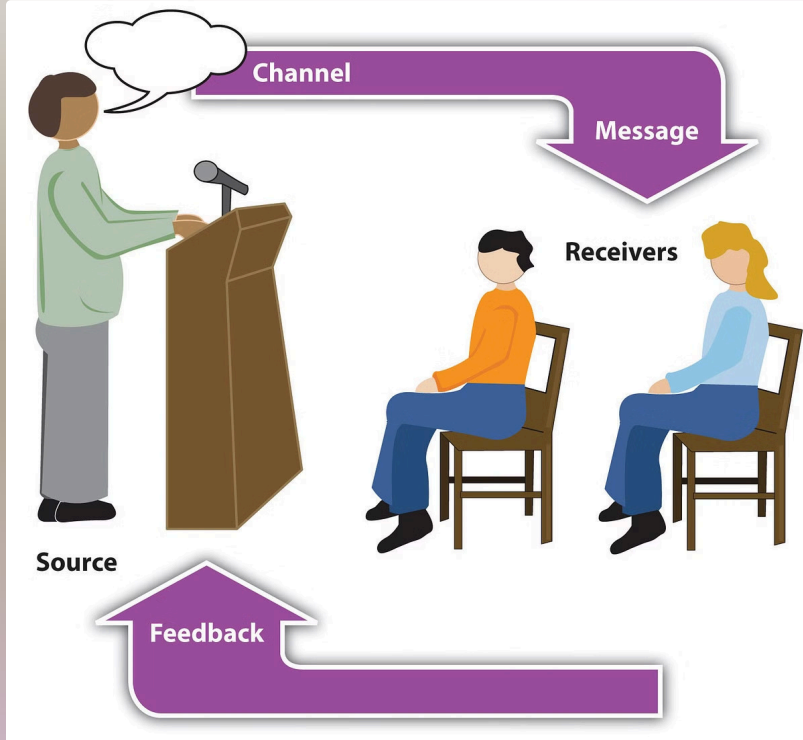
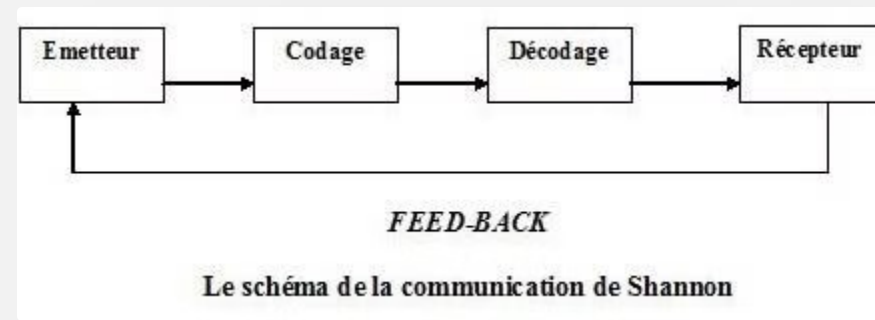




Les Éléments D'Une Situation De Communication (1)

La communication humaine est un processus complexe qui repose sur des éléments fondamentaux pour permettre l'échange d'informations, d'idées ou d'émotions. Comprendre ces éléments est essentiel pour analyser et optimiser les interactions humaines. Depuis le modèle classique de Shannon et Weaver (1949), de nombreuses théories ont approfondi notre compréhension des composantes de la communication. Ce texte présente les principaux éléments de l'opération de communication, leur rôle et leur interconnexion, tout en s'appuyant sur des références scientifiques.

F par Fiadh BENKERROU



I - La Communication Comme Situation Technique

Modèle de Shannon

Le modèle élaboré par Shannon en 1952, dans le cadre de la théorie de l'information, a connu un succès considérable. Ce modèle définit la communication comme la transmission d'un message d'un endroit à un autre.

1 Émetteur et Destinataire

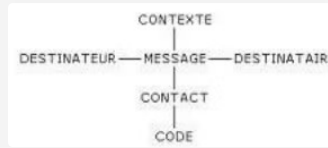
Ce processus de communication repose sur la mise en relation d'un émetteur et d'un destinataire. L'émetteur, souhaitant donner une information, va devoir la traduire en un langage compréhensible pour le destinataire et compatible avec les moyens de communication utilisés (le codage).

2 Canal de Communication

Le message ainsi élaboré va alors être émis et véhiculé grâce à un support matériel (le canal de la communication). Il parvient alors au destinataire (le récepteur) qui, grâce à une activité de décodage, va pouvoir comprendre le message.

3 Feed-back

Le système pour qu'il soit pleinement efficace doit prévoir une modalité de contrôle, de régulation et de traitement des erreurs (le feed-back), c'est-à-dire la boucle de rétroaction (rebondissement) de récepteur vers l'émetteur.



Modèle de Jakobson

Destinateur

Qui parle ? Le destinateur.

Destinataire

À qui ? Au destinataire.

Message

Que dit-il ? Le message.

Code

Avec quoi communique-t-il ? Un code, sa langue par exemple.

Contact

Grâce à quoi ? Un contact ou canal, soit face à face, par téléphone, par lettre, par e-mail, etc.

Contexte

Où, quand, pourquoi... ? Dans un certain contexte de communication.

Critiques des Modèles Techniques (Linéaires)

Manque de Prise en Compte des Aspects Sociaux

Ces modèles considèrent la communication comme un processus unidirectionnel.

Communication Interactive

Cependant, la communication humaine est souvent interactive, où les rôles d'émetteur et de récepteur s'alternent rapidement. Par ailleurs, il ne tient pas compte du contexte, un facteur crucial dans l'interprétation des messages.



L'Intérêt Pour Les Psychosociologues

1

Rôle du Langage

Les psychosociologues ont mis en évidence le rôle central du langage et de la communication dans l'organisation et le fonctionnement de la vie sociale.

2

Analyse du Discours

Ils manifestent actuellement un intérêt croissant pour l'analyse du discours, le rôle du langage dans la construction du monde social.

3

Difficultés de Communication

Ils s'interrogent pourquoi autant de difficultés à communiquer ? Comment favoriser la communication entre les hommes, entre les groupes, et à l'intérieur des organisations ?



II - L'Analyse Psychosociologique De La Communication

La définition que nous donnons à la communication diffère sensiblement de celle de Shannon. Pour nous, la communication est l'ensemble des processus par lesquels s'effectuent les échanges d'informations et de significations entre des personnes dans une situation sociale donnée.

Toute communication est une interaction. Il n'y a donc pas un émetteur et un récepteur, mais bien deux locuteurs en interaction, l'émetteur est en même temps émetteur et récepteur, et non pas émetteur puis récepteur (et réciproquement).

Communication Un Acte Social

La communication est donc bien un acte social, cet acte pouvant être délibéré ou involontaire, conscient ou non. Si l'on admet que dans une interaction, tout comportement a 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.

Car la communication ne repose pas seulement sur l'expression orale, elle est un système à canaux multiples. Les gestes, les mimiques, la position corporelle, le silence lui-même sont des actes de communication, ils véhiculent en effet une signification. Ils témoignent de la nature du lien social existant ou souhaité.



III - Les Facteurs Influençant La Communication

1

Variables Psychologiques

Tout individu qui communique est directement impliqué dans la situation, il y est engagé à travers sa personnalité et son système de besoins déterminant ses motivations (explicites, implicites, ou inconscientes).

2

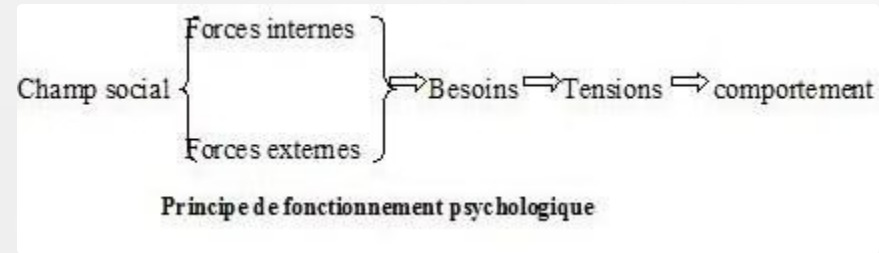
Variables Cognitives

Les variables cognitives concernent les processus mentaux qui permettent à l'individu de comprendre et d'interpréter les messages reçus. Ces processus incluent la perception, l'attention, la mémoire, le raisonnement et la prise de décision.

3

Variables Sociales

Les variables sociales font référence au contexte social dans lequel la communication a lieu. Elles incluent les normes sociales, les rôles sociaux, les relations interpersonnelles, la culture et les valeurs.



III-1-1 Les Variables Psychologiques

Tout individu qui communique est directement impliqué dans la situation, il y est engagé à travers sa personnalité et son système de besoins déterminant ses motivations (explicites, implicites, ou inconscientes).

Kurt Lewin, pense que tout individu fonctionne comme un organisme soumis à un ensemble de forces. Ces forces qui peuvent être d'origine externe (l'environnement), ou interne (l'histoire du sujet) exercent sur l'individu et créent des besoins engendrant des tensions qui vont produire des comportements.

III-1-1-3 Les Mécanismes Projectifs

Selon Lewin (1959) le comportement adopté par un individu dans une situation donné vis à réduire les tentions qui s'exercent sur lui, à satisfaire les besoins engendrés par le système de forces internes ou externes au quel il est soumis.

Ces forces peuvent être de deux natures : _les forces positives_ correspondent aux besoins d'accomplissement, de réalisation et d'attente de certains objectifs. Elles créent des tentions positives et un comportement d'approche. _Les forces négatives_ correspondent aux besoins de se détourner d'objets ou de situations. Elles créent des tentions négatives et un comportement d'évitement.

