

LA COMMUNICATION

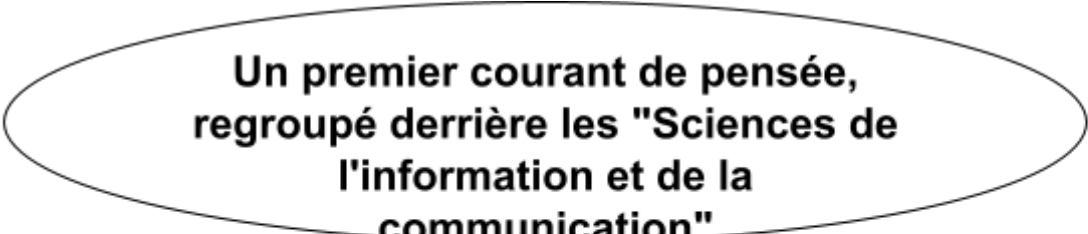
La **communication** est l'action de communiquer, d'établir **une relation avec autrui**, de transmettre quelque chose à quelqu'un, l'ensemble des moyens et techniques permettant la diffusion d'un **message** auprès d'une audience plus ou moins vaste et hétérogène et l'action pour quelqu'un, une entreprise d'informer et de promouvoir son activité auprès du public, d'entretenir son image, par tout procédé médiatique.

Elle concerne

- ☐ L'homme (communication interpersonnelle, groupale...)
- ☐ L'animal et la plante (communication intra- ou inter- espèces)
- ☐ La machine (télécommunications, nouvelles technologies...).

C'est en fait, une science partagée par plusieurs disciplines qui ne répond pas à une définition unique.

Et si tout le monde s'accorde pour la définir comme un *processus*, les points de vue divergent lorsqu'il s'agit de qualifier ce processus.



**Un premier courant de pensée,
regroupé derrière les "Sciences de
l'information et de la
communication"**

Propose

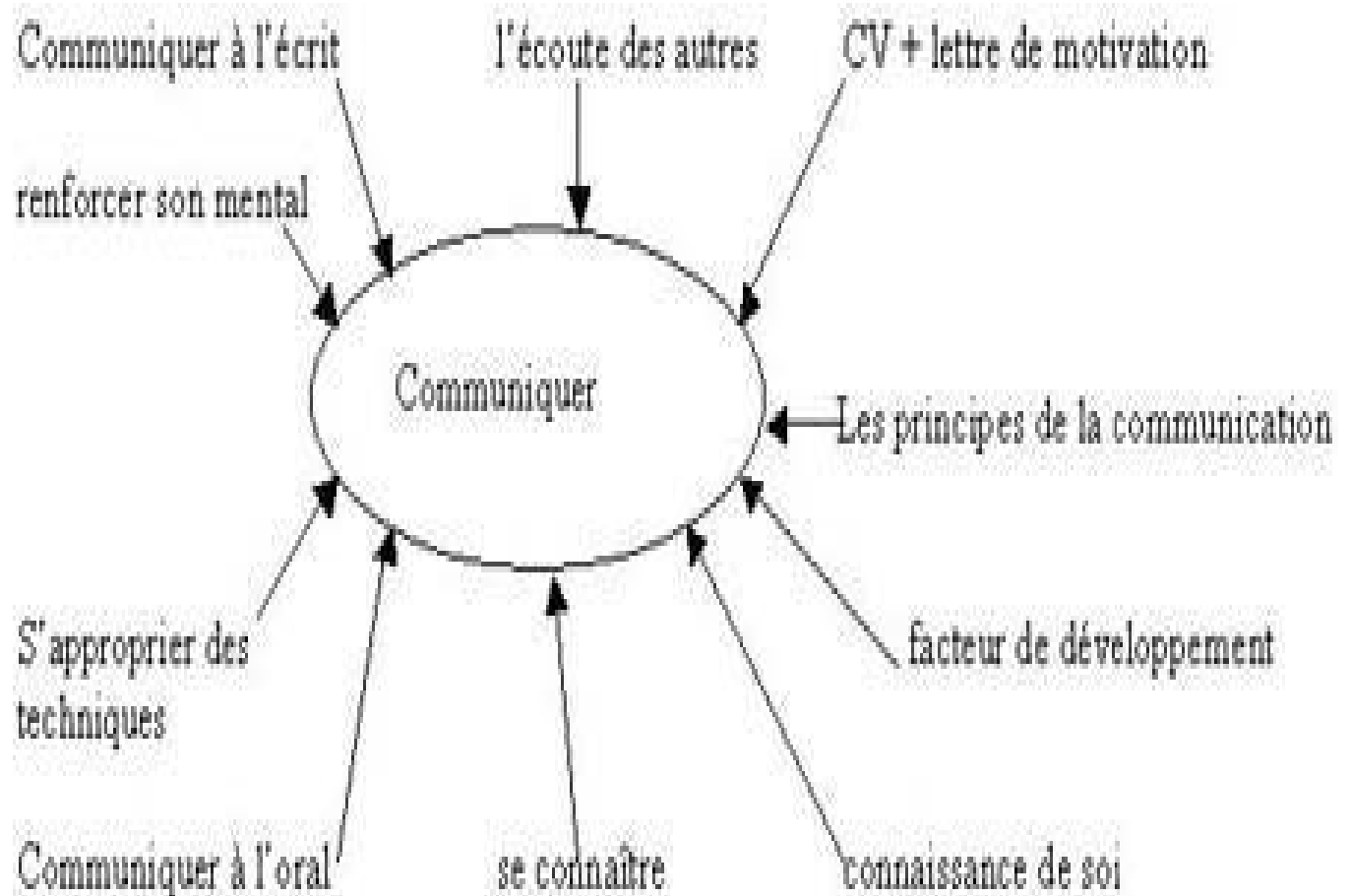
Une approche de la communication centrée sur la transmission d'informations. Il s'intéresse aussi bien à l'interaction homme-machine qu'au processus psychique de la transmission de connaissances

Un second courant porté par la psychosociologie

essentiellement (duelle, triadique ou groupale). La communication est alors considérée comme un système complexe qui prend en compte tout ce qui se passe lorsque des individus entrent en interaction et fait intervenir à la fois des processus cognitifs, affectifs et inconscients. Dans cette optique, on considère que les informations transmises sont toujours multiples, que la transmission d'informations n'est qu'une partie du processus de communication et que différents niveaux de sens circulent simultanément

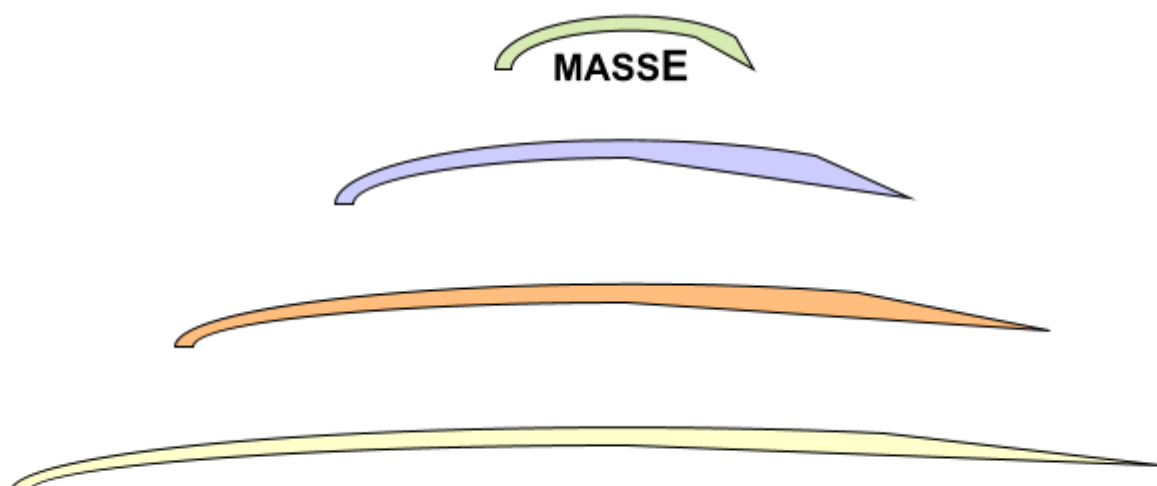
Un troisième courant issu de la psychanalyse

CONCEPTS DE BASE DE LA COMMUNICATION



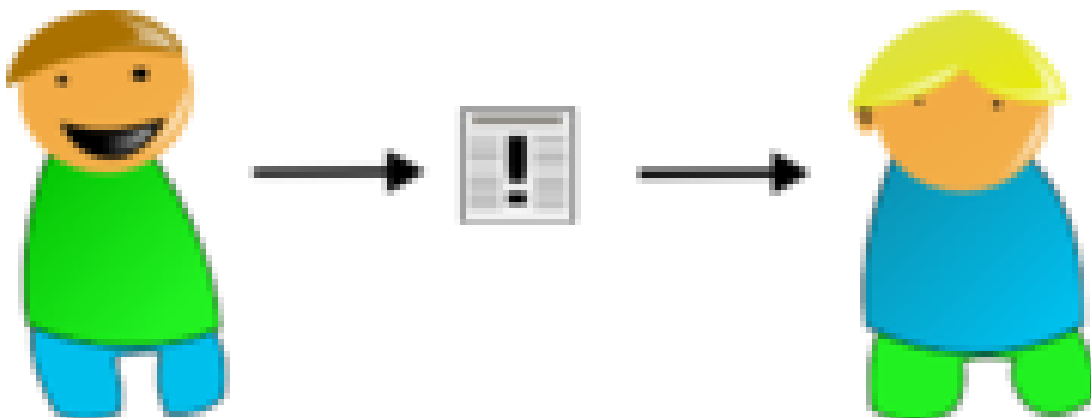
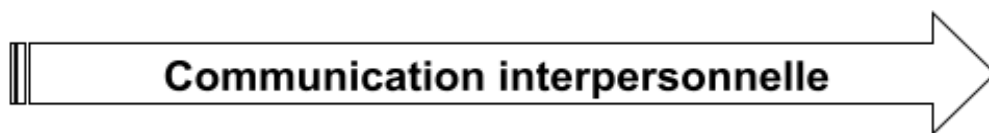
TYPES DE COMMUNICATION

La science de la communication englobe un champ très vaste que l'on peut diviser en plusieurs niveaux. En 1987, **Denis McQuail** fait une proposition pyramidale de ces niveaux :





Il existe, selon d'autres théories, un découpage en trois niveaux de communications fondamentales:



Emetteur

Message

Receveur

👉 Pour Mucchielli, « on ne peut pas ne pas communiquer ». Que l'on se taise ou que l'on parle, tout est communication. Nos gestes, notre posture, nos mimiques, notre façon d'être, notre façon de dire, notre façon de ne pas dire, toutes ces choses « parlent » à notre récepteur. La communication est aussi une forme de manipulation. En

effet, nous communiquons souvent pour manipuler, modifier l'environnement ou le comportement d'autrui.

||| **Communication de masse**

👉 Un émetteur (ou un ensemble d'émetteurs liés entre eux)

s'adressant à tous les récepteurs disponibles

👉 Compréhension est considérée comme la moins bonne, car le bruit est fort, mais les récepteurs bien plus nombreux.

👉 Dispose rarement d'une rétroaction

👉 Apparition de l'internet rend la rétroaction possible.

- ❑ Gustave Le Bon.(Psychopathologue) *Psychologie des foules* (1895)
- ❑ Vance Packard, *La persuasion clandestine* (démontre que la science de la manipulation était déjà bien avancée en 1957)
- ❑ Aldous Huxley, *Retour au meilleur des mondes*

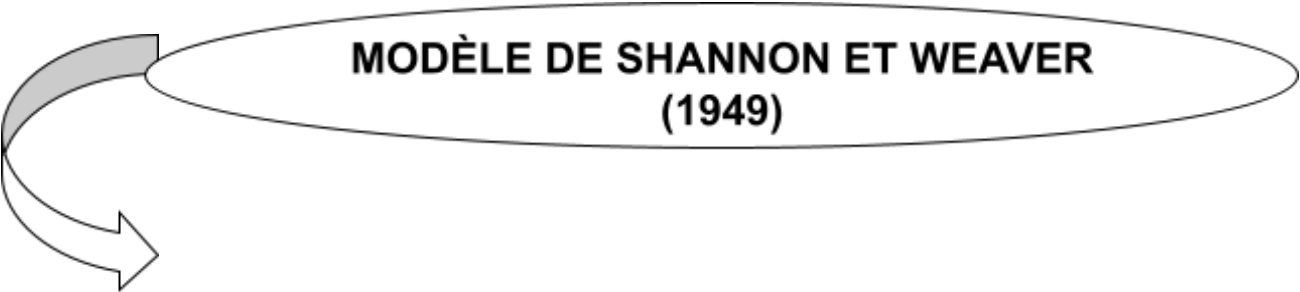
||| **Communication de groupe**

👉 Plus d'un émetteur s'adressant à une catégorie d'individus bien définis, par un message (communication) ciblé sur leur compréhension et leur culture propre.

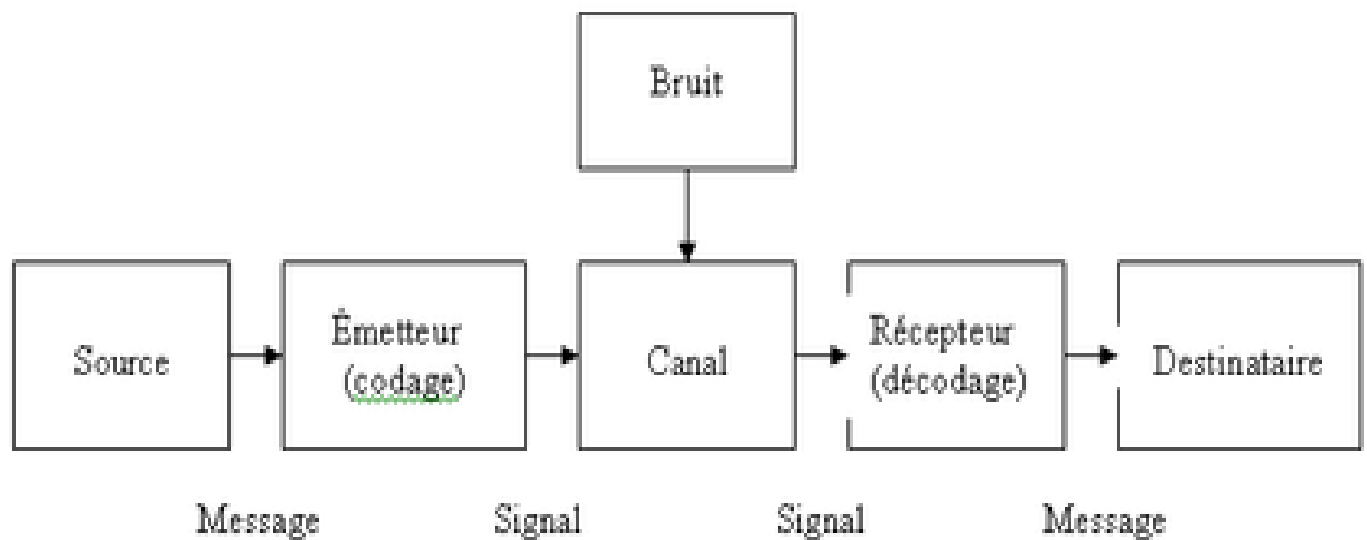
👉 apparue avec les formes modernes de culture, souvent axées sur la culture de masse (société de consommation), dont la publicité ciblée est la plus récente et la plus manifeste.

👉 complexe et multiple car elle est liée à la taille du groupe, la fonction du groupe, et la personnalité des membres qui le compose.

MODELES DE COMMUNICATION

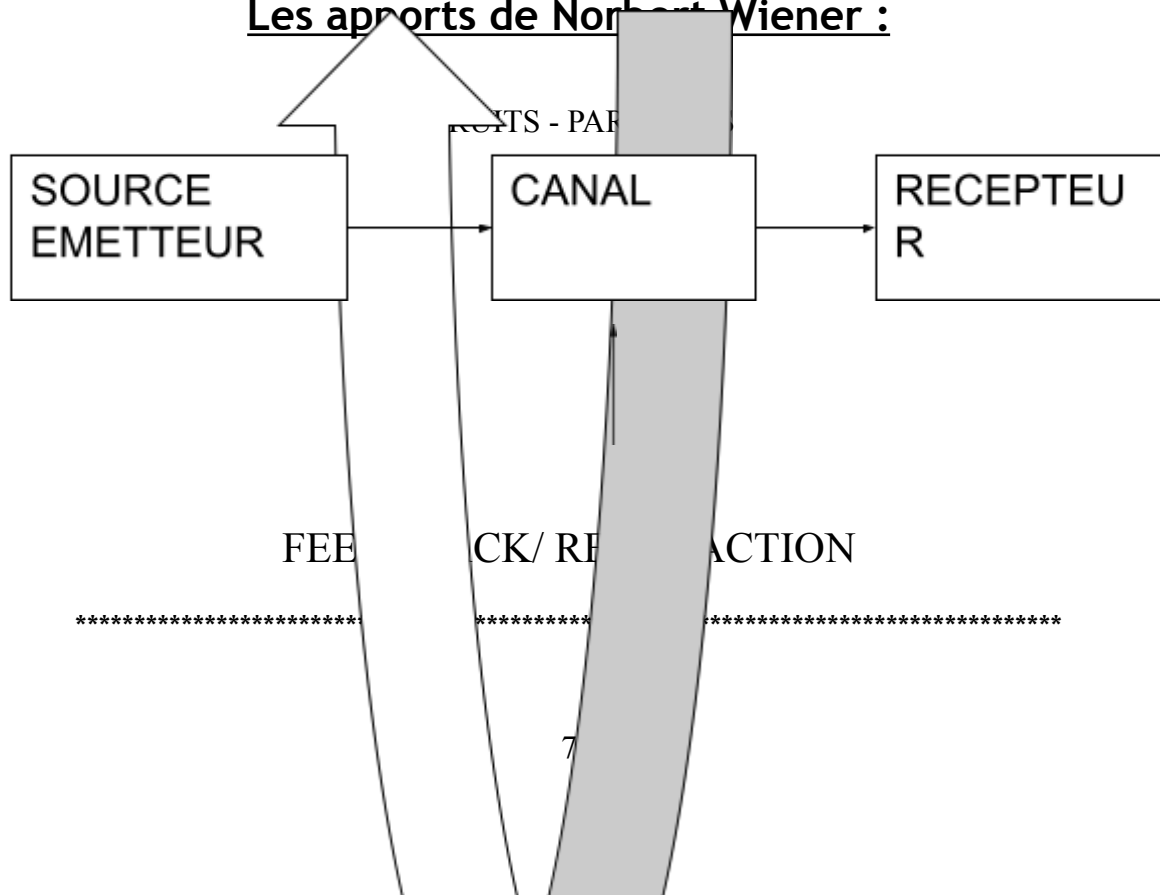


**MODÈLE DE SHANNON ET WEAVER
(1949)**

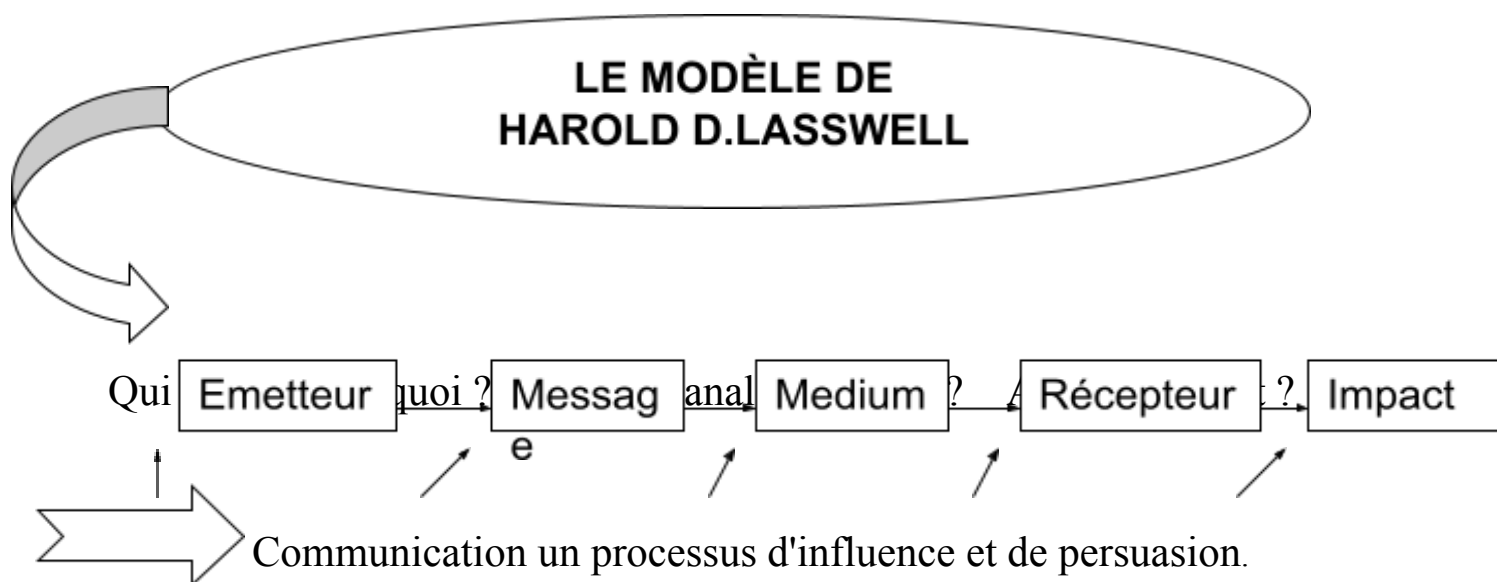
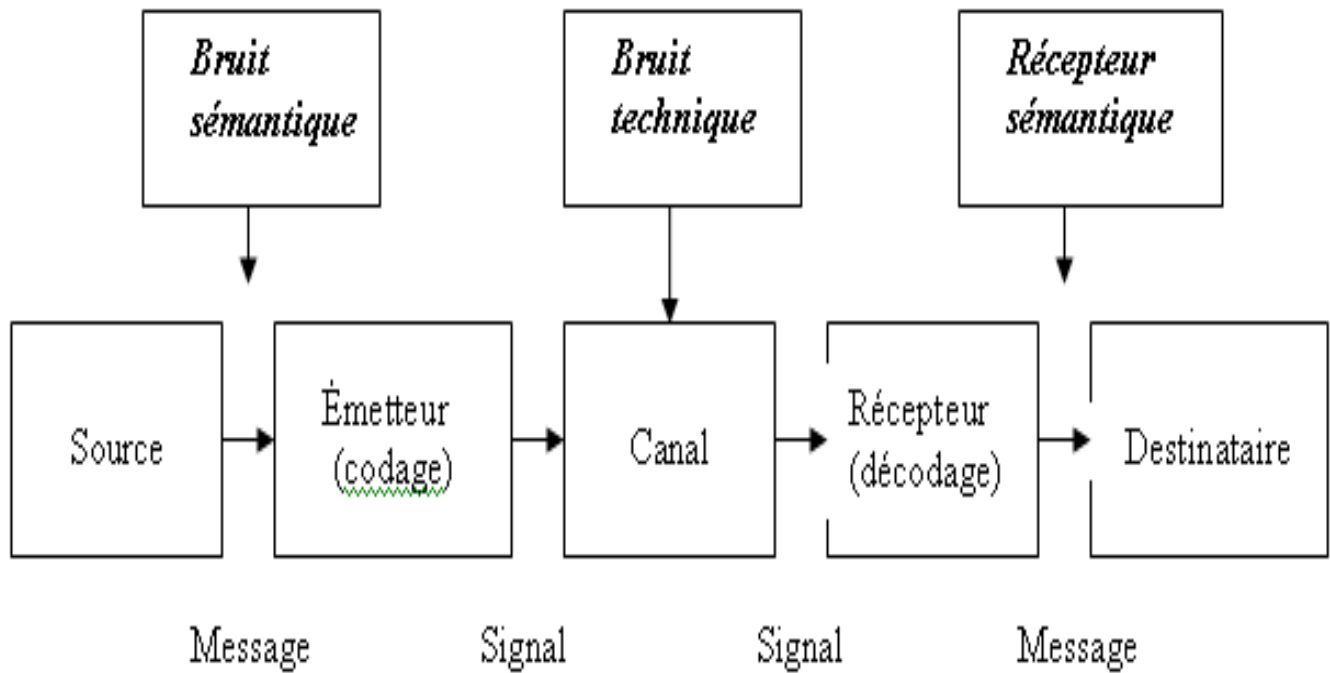


- 1) La source d'information énonce un message ...
- 2) ... que l'émetteur va encoder et transformer en signal,
- 3) lequel va être acheminé par le canal,
- 4) puis décodé par le récepteur, qui reconstitue un message à partir du signal
- 5) et le transmet enfin au destinataire.

Les apports de Norbert Wiener :



Les apports Warren Weaver :



MODÈLE DE RILEY & RILEY

2 formes de Feed-back :

❖ Feed-back positif : accentuer un phénomène avec un effet boule de neige (énervement entre 2 personnes)

❖ Feed-back négatif : peut être considéré comme un phénomène de régulation qui tend à maintenir la relation dans un état de stabilité et d'équilibre

L'APPORT DE JAKOBSON

