



Tutorat 2024-2025



**FORMATION EN SOINS INFIRMIERS
PREFMS CHU DE TOULOUSE
Rédaction 2023-2024**

Semestre 1

**UEC 30
Base de la relation soignant-soigné**

Les Modèles de Communication

Ce cours vous est proposé bénévolement par le Tutorat Les Nuits Blanches qui en est sa propriété. Il n'a bénéficié d'aucune relecture par l'équipe pédagogique de la Licence Sciences pour la Santé et de l'IFSI. Il est ainsi un outil supplémentaire, qui ne subsiste pas aux contenus diffusés par la faculté et l'institut en soins infirmiers.

Introduction aux Modèles de Communication : Théories et Applications

La communication est un processus complexe et multidimensionnel qui implique divers facteurs et dynamiques. Plusieurs chercheurs et théoriciens ont proposé des modèles pour expliquer comment la communication fonctionne dans différents contextes. Ce cours explore les modèles de communication de Shannon et Weaver, Lasswell, Palo Alto, Jakobson, ainsi que la règle des 3V de Mehrabian, et la théorie systémique de la communication. Chaque modèle apporte un éclairage unique sur la façon dont les messages sont transmis, reçus, et interprétés.

1. Modèle de Shannon et Weaver (1948)

Claude Shannon et Warren Weaver ont développé un modèle de communication en 1948 principalement destiné à résoudre les problèmes de transmission télégraphique. Shannon, ingénieur, et Weaver, philosophe, ont conçu leur modèle pour s'assurer que le signal envoyé par une source atteigne la cible dans l'état le plus proche de son original, minimisant ainsi les interférences ou le « bruit » qui pourraient altérer le message.

- **Source** : Point de départ du message.
- **Émetteur** : Convertit l'information en signal.
- **Canal** : Moyen de transmission du signal.
- **Récepteur** : Convertit le signal en message.
- **Destination** : Point final du message.

Le **bruit** est défini comme toute perturbation qui altère le signal entre l'émetteur et le récepteur. Ce modèle se concentre sur l'efficacité de la transmission de l'information, en réduisant la communication à un simple transfert d'information sans prendre en compte la dimension humaine ou sociale.

2. Modèle de Lasswell (1948)

Harold Lasswell, un des premiers chercheurs à s'intéresser à la communication de masse, a proposé un modèle centré sur cinq questions fondamentales :

1. **QUI ?** : L'émetteur - une analyse sociologique des milieux et des motivations des organismes émetteurs.
2. **DIT QUOI ?** : Le message - une analyse de son contenu.
3. **PAR QUEL CANAL ?** : Le canal - l'ensemble des techniques de diffusion de l'information et de la culture.
4. **À QUI ?** : Le récepteur - l'audience, analysée selon des variables comme l'âge et le sexe.
5. **AVEC QUEL EFFET ?** : L'effet - une analyse de l'influence du message sur le récepteur.

Le modèle de Lasswell conçoit la communication comme un processus d'influence et de persuasion. Bien qu'il soit utile pour analyser la communication de propagande ou publicitaire, il est critiqué pour son absence de rétroaction de l'émetteur vers le récepteur, laissant ainsi ce dernier passif.

3. L'École de Palo Alto

L'École de Palo Alto, initiée par Gregory Bateson et ses collègues, offre une perspective différente de la communication, centrée sur la relation entre les individus. Influencée par la cybernétique et la théorie des systèmes, cette école de pensée considère la communication comme un processus social constant et multidimensionnel.

- **Fonction d'intégration** : La communication sert davantage à affirmer l'appartenance à une communauté qu'à informer.
- **Communication non verbale** : Intègre le comportement (kinésique) et la position du corps dans l'espace (proxémique).
- **Principe fondamental** : « On ne peut pas ne pas communiquer » - toute interaction humaine est une forme de communication, intentionnelle ou non.

L'École de Palo Alto a mis l'accent sur l'importance de la **communication contextuelle**, où chaque interaction est influencée par le contexte social et les relations interpersonnelles.

4. Modèle de Jakobson (1960)

Roman Jakobson, linguiste et théoricien de la communication, a développé un modèle qui identifie six facteurs essentiels dans toute situation de communication et les fonctions du langage qui y sont associées :

- **Émetteur** : Source du message.
- **Récepteur** : Destinataire du message.
- **Contexte** : Conditions sociales entourant la communication.
- **Message** : Contenu communiqué.
- **Contact** : Liaison physique et psychologique entre émetteur et récepteur.
- **Code** : Système de signes utilisé (ex. langue).

Chaque facteur correspond à une fonction spécifique du langage :

1. **Expressive** : Centrée sur l'émetteur (émotions, sentiments).
2. **Conative** : Vise à influencer le récepteur.
3. **Phatique** : Maintient le contact entre émetteur et récepteur.
4. **Métalinguistique** : Vérification du code utilisé.
5. **Référentielle** : Dénotation du monde extérieur.
6. **Poétique** : Accent mis sur la forme du message.

Ce modèle est particulièrement utile pour analyser la complexité des échanges linguistiques et comprendre comment différents aspects du langage influencent la communication.

5. La Règle des 3V de Mehrabian (1967)

Albert Mehrabian a proposé que la communication se compose de trois éléments principaux : Verbal, Vocale, et Visuelle, résumés par la règle des 3V :

- **Verbale (7%)** : Signification et sens des mots utilisés.
- **Vocale (38%)** : Intonation et son de la voix.
- **Visuelle (55%)** : Attitude, expressions faciales et langage corporel.

Cette théorie a été confirmée par plusieurs autres études qui ont montré que la communication non verbale a un impact significatif sur la perception et l'interprétation des messages.

6. Communication Systémique : Les Cinq Règles de la Communication

La théorie systémique de la communication met en avant cinq règles fondamentales :

1. **On ne peut pas ne pas communiquer** : Toute action ou inaction est une forme de communication.
 2. **Deux aspects : contenu et relation** : Chaque message a un contenu (ce qui est dit) et une relation (comment il est dit).
 3. **Ponctuation des séquences** : Les individus interprètent les interactions selon leur propre perspective.
 4. **Digital et analogique** : La communication digitale (verbale) et analogique (non verbale) sont toutes deux importantes.
 5. **Symétrique ou complémentaire** : La communication peut être équilibrée (symétrique) ou dominée par un participant (complémentaire).
-

Conclusion

Les différents modèles de communication offrent des perspectives variées sur la manière dont les informations sont transmises et reçues. Chaque modèle a ses forces et ses limites, mais tous contribuent à une meilleure compréhension des dynamiques complexes qui sous-tendent le processus de communication. Qu'il s'agisse de la transmission de signaux, de la persuasion, de l'influence, ou de la relation interpersonnelle, ces théories fournissent un cadre essentiel pour analyser et améliorer la communication dans divers contextes, de la publicité à la thérapie en passant par les interactions quotidiennes.