

2. Principaux modèles de la communication

Introduction

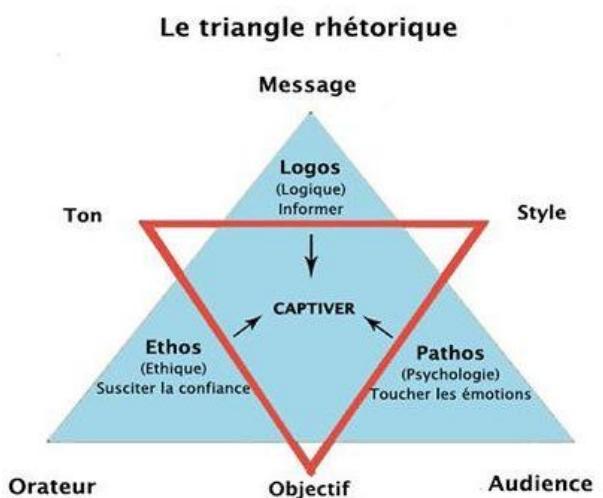
Historiquement, divers modèles ont vu le jour et se trouvent actuellement en compétition. D'Aristote (-350 ACN (Avant Jésus-Christ)) à Riley (1965), il y a eu quantité de modèles et de schémas de communication. Pour mieux cerner l'évolution générale de la conceptualisation de la communication, nous proposons ci-dessous les modèles les plus connus et l'apport qu'ils ont induit :

2.1. Modèle d'Aristote (-350 Av JC)

Aristote a établi le premier vrai modèle de communication orale. C'est une méthodologie rationnelle de l'art oratoire qui repose sur trois éléments :

- L'éthos : le style que doit prendre l'orateur pour capter l'attention de l'auditoire et gagner sa confiance ;
- Le logos : la logique, le raisonnement, l'argumentation ; il s'adresse à l'esprit rationnel de l'auditoire ;
- Le pathos : la sensibilité de l'auditoire (susciter les sentiments de l'auditoire).

La communication selon Aristote repose donc sur une forte charge émotionnelle, l'auditoire doit être séduit ou charmé sinon il fermera la communication. Dans le modèle d'Aristote, c'est celui qui est en bout de chaîne — le récepteur — qui détermine l'objet et la fin de la communication. Il est, somme toutes, l'élément majeur du processus de communication. Le modèle proposé par Aristote est donc **linéaire : émetteur → message → récepteur**.

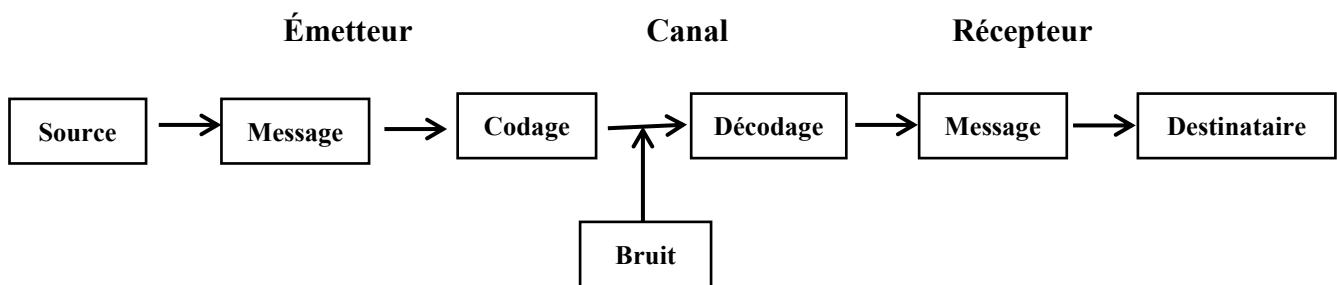


2.2. Modèle de Shannon et Weaver 1948

Le premier modèle de communication moderne voit le jour en 1948 sous la plume de Claude Shannon, mathématicien américain et père de la théorie de l'information, et de Warren Weaver,

linguiste et philosophe de la communication, qui le popularisa. Le modèle de Shannon & Weaver servait à l'origine à décrire la communication entre machines. L'émergence des médias et autres outils de communication favorisa en effet le développement des Sciences de l'Information et la Communication (SIC).

La **source** de l'information énonce un **message** initial que l'**émetteur** va **coder** et transformer en **signal (codé)**, lequel va être acheminé via un **canal** qui peut être **bruité**, puis **décodé** par le **récepteur** qui reconstitue le **message** à partir du **signal reçu (décodé)** et le transmet au **destinataire**. Warren Weaver suggère d'ajouter également un **bruit sémantique** qui peut être à l'origine d'une perturbation dans la phase de codage ou de décodage. On obtient ainsi le schéma suivant :



Ainsi, La transmission de l'information chez l'homme exploite souvent **plusieurs canaux** sensoriels qui disposent de codages spécifiques (**référentiels**).

Le modèle de Warren Weaver est simple et linéaire. Il réduit la communication à sa plus simple expression, la transmission d'un message. Il ne tient pas compte du contexte de la communication ou de l'influence réciproque. L'essentiel était de régler les problèmes de transmission télégraphique : le signal devait arriver au niveau de la cible dans l'état le plus proche de ce qu'il était au niveau de la source. Ce signal peut être affecté ou brouillé, voire déformé par un phénomène de bruit. Néanmoins, il introduit trois notions importantes :

- **Le feed-back** → réponse, rétroaction
- **Le canal** → moyen par lequel est envoyé le message
- **Le parasitage** → tout ce qui peut perturber le processus de communication

Et même déjà une première vague idée de **champ commun (codage/décodage)**.

2.3. Modèle de Norbert Wiener¹ 1948 (modèle cybernétique)

Grâce à Wiener, le modèle informationnel de Shannon et Weaver s'enrichit du **feed-back**, ou processus de régulation. En effet, ce sont les travaux de Norbert Wiener sur la « cybernétique² »

¹ Le père fondateur de la science générale des systèmes mieux connue sous l'appellation de **cybernétique** qu'il définit dans son ouvrage «*Cybernetics or control and communication in the animal and the machine* » (1948).

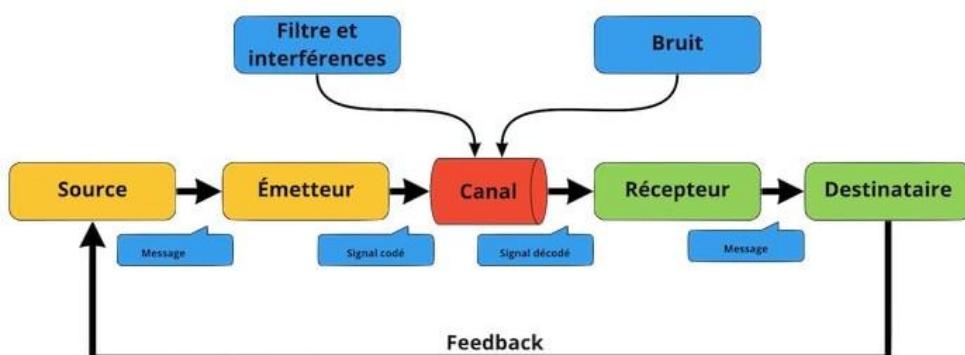
²**La cybernétique** : sciences du contrôle et des communications dans l'homme, l'animal et la machine : Science qui se donne pour objet l'étude des systèmes vivants et non vivants ; la science des régulations au sein des organismes vivants et des machines.

(1948) qui ont apporté à la compréhension de la communication la notion essentielle de « feed-back » (traduite parfois par le terme de « rétroaction ») qui désigne la réaction du récepteur au message émis et son retour vers l'émetteur. L'introduction de cette notion a eu un retentissement immédiat auprès des chercheurs en sciences sociales (comme Lewin, Erikson, Bateson...). Elle leur a permis de franchir le premier pas qui va de la « communication » à l'« interaction », en passant d'une **vision linéaire** à la conception d'un **processus circulaire**.

Les éléments d'un système sont en interaction réciproque. L'action d'un élément sur un autre entraîne en retour une réponse (**rétroaction ou «feed-back»**) du second élément vers le premier. On dit alors que ces deux éléments sont reliés par une boucle de feed-back (ou boucle de rétroaction).

Cet apport est une révolution, car la communication cesse d'être conçue comme linéaire, et devient circulaire (boucles) : émetteur et récepteur interagissent :

- L'apport de ce modèle est essentiel. Il différencie la transmission d'information, d'une **communication qui implique de disposer d'une possibilité de feed-back** ;
- Le « **message en retour** » permet une régulation : l'émetteur et le récepteur **communiquent**.



Wiener distingue 2 types de feed-back :

- **Le feed-back positif**, qui conduit à accentuer un phénomène (les réactions de **B** renforcent l'attitude de **A**) ;
- **Le feed-back négatif**, qui régule, amortit le phénomène (les réactions de **B** conduisent **A** à se corriger).

Cette découverte est particulièrement importante pour les échanges argumentatifs. L'opinion de **A** peut être consolidée si **B** y adhère. À l'inverse, si **B** y est réfractaire, **A** peut être amené à revoir ses positions.

Notre monde est intégralement constitué de systèmes, vivants ou non-vivants, imbriqués et en interaction. Peuvent ainsi être considérés comme des "systèmes": une société, une économie, un réseau d'ordinateurs, une machine, une entreprise, une cellule, un organisme, un cerveau, un individu, un écosystème...

Un système cybernétique peut être défini comme un ensemble d'éléments en interaction, les interactions entre les éléments peuvent consister en des échanges de matière, d'énergie, ou d'information.

Ces échanges constituent une communication, à laquelle les éléments réagissent en changeant d'état ou en modifiant leur action. **La communication, le signal, l'information, et la rétroaction** sont des notions centrales de la cybernétique et de tous les systèmes, organismes vivants, machines, ou réseaux de machines.

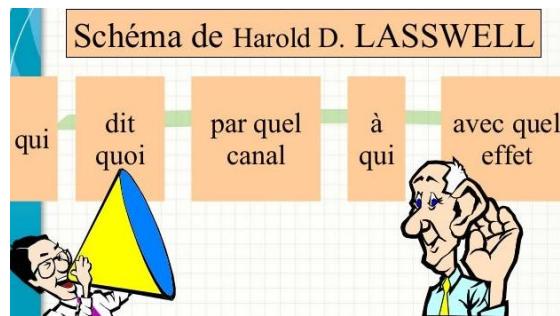
2.4. Modèle d'Harold Lasswell 1948

La même année, toujours en 1948, Harold Dwight Lasswell s'attarde sur les étapes de la communication. Il intègre alors la pluralité potentielle des émetteurs et des récepteurs, ainsi que les enjeux et les effets de la communication. Lasswell défend la théorie selon laquelle les démocraties ont besoin de **propagande** (« gestion gouvernementale des opinions ») pour permettre à l'ensemble des citoyens d'approuver ce que les spécialistes ont déterminé comme étant bon pour eux.

Son modèle concerne alors la communication de masse. Il repose sur le principe des cinq « W » (**Who** say **What** to **Whom** in **Which** channel with **What** effect ? , « Qui dit Quoi à Qui par Quel canal et avec Quel effet ? ») — les cinq « Q » en français. Pour étayer sa théorie, il pose cinq questions qui décrivent tout phénomène de communication :

- **Qui ?** (correspond à l'émetteur : le communicateur, le journaliste) : étude sociologique du ou des émetteurs ;
- **dit Quoi ?** (correspond au message) : analyse du contenu de l'énoncé ;
- **à Qui ?** (correspond au récepteur, l'audience visée) : définition, la mesure, la localisation des publics récepteurs ;
- **par Quel canal ?** (correspond au média : le support médiatique du message : presse, radio...) : Description et évaluation des techniques utilisées pour diffuser l'information à un instant donné vers une cible donnée ;
- **avec Quels effets ?** (correspond aux objectifs (l'effet, l'influence de la communication sur le récepteur)) : analyse et d'évaluation des influences qualitatives et quantitatives du message sur l'audience.

QUI ?	DIT QUOI ?	PAR QUELS MOYENS ?	A QUI ?	AVEC QUELS EFFETS ?
Emetteur Peut-être une personne ou un groupe qui émettent un signal	Message Analyse du contenu du message	Média Par quel canal médiatique est diffusé le message ?	Récepteur Qui est le destinataire ? A qui le message est adressé ?	Effet Quelle est l'influence du message ? Quelle réaction a le destinataire ?

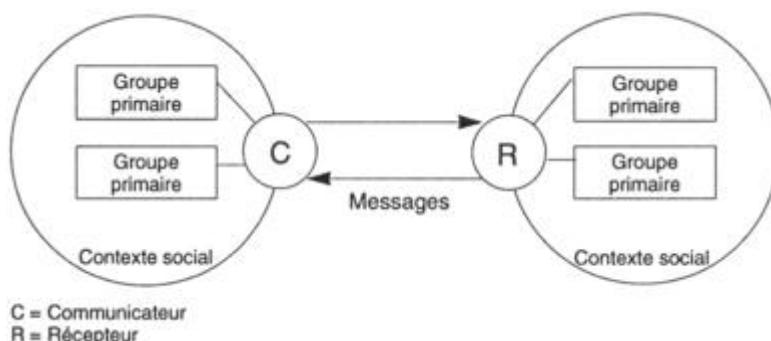


Ce modèle conçoit la communication comme étant un processus d'influence et de persuasion, très proche de la publicité. Il dépasse la simple transmission du message pour s'attacher sur les étapes de la communication, la capacité de pluralité des émetteurs et des récepteurs et de finalité d'une communication. Les 5W régissent encore toute bonne communication aujourd'hui. Une communication qui ne répond pas à ces 5W est incomplète !

2.5. Modèle de Riley et Riley 1959

Avec les trois modèles précédents, la communication est vue comme un processus linéaire centré sur le transfert d'informations. Les situations de communication sont dégagées de tout contexte et les rôles de l'émetteur et du récepteur sont totalement différenciés. Le récepteur est considéré comme passif, ce qui est tronqué, car il existe une inter-influence entre l'émetteur et le récepteur.

En restituant le « communicateur » et le « récepteur » au sein de « groupes primaires » d'abord et du « contexte social » ensuite, le modèle de Matilda White Riley et de John White Riley a sans doute été un des premiers à considérer le processus de communication avant tout comme un processus social. Ce modèle introduit en 1965 de nouvelles notions liées à la sociologie, notamment celle de contexte et d'appartenance à un groupe. Le groupe aurait une influence sur la façon de voir, de penser et de juger de ses membres. Par ailleurs, le groupe évolue dans un contexte social dont il dépend. Ce modèle est à l'origine des travaux sur la communication de groupe (masse). De plus, il est le premier à prendre en compte la notion d'une boucle de rétroaction (feed-back), entre l'émetteur et le récepteur. Cela montre qu'il y a réciprocité et interinfluence entre les individus.



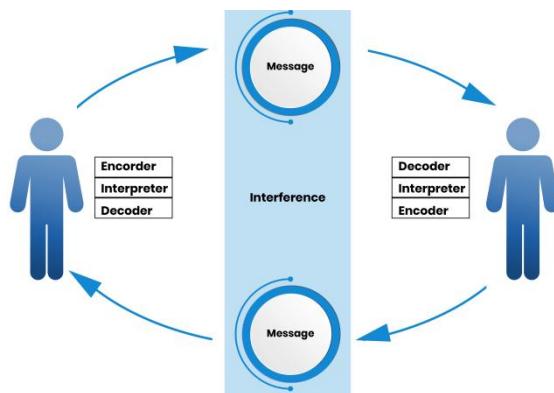
2.6. Modèle de Schramm 1961

En 1961, Wilbur Schramm propose sa théorie de la communication, qui complète celles déjà présentes. En effet, il introduit la notion de **champ d'expérience commun** et établit un modèle qui comprend dans tous les cas *la source, le message, le canal et le récepteur*. Pour qu'il y ait une bonne communication, il faut qu'il y ait une expérience personnelle en commun. Pour que le message codé transmis par l'émetteur soit décodé et compris par le destinataire, il est fondamental qu'il y ait un champ commun (souvent sémantique) entre les deux parties.

Schramm a suggéré que la communication était un processus cyclique à double sens où l'expéditeur et le destinataire se relayaient pour envoyer et recevoir des messages. Il pensait également que le flux d'informations autour de ce cycle ne pouvait être maintenu que si les deux individus comprenaient ce que l'autre disait. Si le destinataire ne peut pas comprendre les informations qui lui sont envoyées, la communication est interrompue. Le cycle de communication n'est pas terminé tant que l'expéditeur n'a pas reçu de retour du destinataire indiquant que son message a été interprété avec succès.

Cette expérience en commun est essentielle car elle permet à chaque interlocuteur **d'ajuster et adapter sa réponse** en fonction des **besoins de l'autre**. En plus de cela, Schramm affirme que chaque être communicant est à la fois **émetteur/encodeur et récepteur/décodeur**.

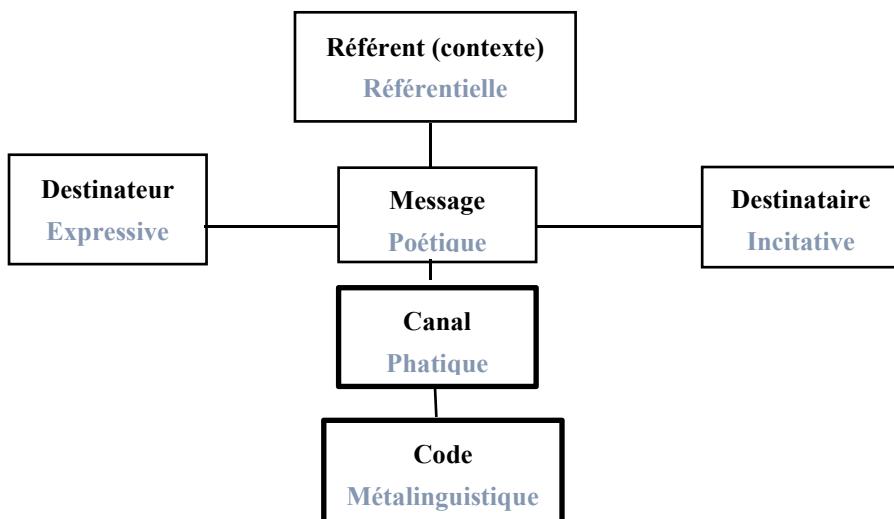
Puis, pour lui, **les réactions** sont un élément essentiel de la communication entre deux personnes. C'est pour cela que l'expéditeur doit adapter sa réponse³. Pour mieux expliquer ce processus, Schramm a identifié les composantes de la communication bidirectionnelle :



2.7. Modèle de Jakobson 1963

Dans son ouvrage *Éléments de Linguistique Générale* (1963, p. 214), le linguiste Roman Jakobson s'attarde sur l'étude du langage, dont il distingue **six composantes**. À chacune de ces composantes, il attribue une **fonction** qu'il intègre dans le processus de communication verbale :

- La **fonction expressive** transmet les sentiments du destinataire ;
- La **fonction conative** sert à agir sur le destinataire ;
- La **fonction référentielle** renvoie le message au monde extérieur ;
- La **fonction phatique** sert à mettre en place et à maintenir le contact, la communication, entre destinataire et destinataire ;
- La **fonction métalinguistique**, lorsque le code — le langage — devient l'objet du message, sert à se mettre d'accord sur un code commun ;
- La **fonction poétique** réside dans le choix de la forme que prendra un message.



³ Mattelart Armand, *La communication-monde – Histoire des idées et des stratégies*, Paris, La découverte/Poche.

Ces fonctions ne sont pas exclusives, au contraire elles se superposent très souvent au sein d'une communication. Mais Jakobson, comme la plupart des linguistes héritiers de Saussure, ne tient pas vraiment compte des conditions sociales de la communication, se contentant de les évoquer sans réellement leur donner un statut précis. C'est dans ce sens, au contraire, que va travailler le courant de l'« ethnographie de la communication » dont D. Hymes⁴ a été (avec J. Gumperz) le chef de file et à qui l'on doit le modèle « Speaking » (créé en 1962 et remanié en 1972).

2.8. Modèle de Hymes (créé en 1962 et remanié en 1972)

C'est avec HYMES (1980) que la communication intègre sa **dimension sociale**. L'apport de l'ethnographie de la communication est très significatif dans la mesure où elle consiste à décrire la langue dans son milieu social. HYMES a contribué à la compréhension de la communication avec l'élaboration de son **modèle SPEAKING** et l'introduction de la notion de la **compétence de communication**. Cette notion qui aura des répercussions importantes sur la didactique des langues.

Le modèle SPEAKING est une sorte de grille d'observation et de description d'une situation de communication. Il classe les ressources verbales des différentes communautés linguistiques. Il a le grand mérite aussi d'avoir étudié les pratiques langagières des différents groupes socioculturels et d'observer comment la parole fonctionne dans ces groupes. Il permet d'analyser une situation de communication en suivant l'ordre des termes dont les initiales forment (en anglais) le mot « speaking » :

- **"Setting"** qui veut dire la situation qui englobe à la fois le « cadre » (le moment et le lieu d'un échange) et la « scène » (sa définition culturelle : « une scène de séduction », « un repas d'affaires »...);
- **"Participants"** Ce sont les partenaires de la communication, qui comportent, outre le destinataire et le destinataire, tous ceux qui assistent à la rencontre et qui, par leur présence, influent sur son déroulement;
- **"Ends"** Ce sont les finalités de la communication qui désignent à la fois les « objectifs-intentions » (l'effet que l'on vise par la communication) et les « objectifs-résultats » (ce qui a effectivement lieu) ;
- **"Acts"** les actes (Acts sequences), qui comprennent à la fois le contenu du message et sa forme ;
- **"Key"** Ce sont les tons des participants dans la communication;
- **"Instrumentalities"** Ce sont les moyens de communication, les canaux d'échange : langage écrit, oral ou gestuel.
- **"Norms"** Ce sont les normes d'interaction et les mécanismes de conversation, exemple : les tours de parole, l'interruption et aussi la manière d'interprétation des messages vis-à-vis du milieu socioculturel;
- **"Gender"** : le genre qui s'applique au type de communication dans lequel sont livrés les participants à l'acte de communication et dans lequelle s'inscrit un message (poème, conférence, lettre commerciale...).

⁴ Hymes, D., « Modèles pour l'interaction du langage et de la vie sociale », 1972, trad, in *Études de linguistique appliquée*, 1980, 37, 127-153.

2.9. Modèle de l'École de Palo Alto

Crée dans les années 1960 en Californie, l'Ecole de Palo Alto s'est appuyée sur les découvertes de son époque (cybernétique, linguistique, etc.) pour inventer de nombreux concepts et pratiques qui se sont depuis généralisés dans les sciences sociales (psychologie et communication principalement).

Les chercheurs comme Bateson, Jackson, Fry, Haley et Watzlawick, réunis dans la ville de Palo Alto, qui a donné son nom à leur école de pensée, ont abordé la communication sous des angles psychologiques, sociologiques et comportementaux, dépassant ainsi largement la simple analyse de transmission d'une information. Ils ont introduit la conception suivante : « On ne communique pas, on participe à une communication ; communiquer, c'est entrer dans l'orchestre », c'est-à-dire participer à une relation entre de nombreux éléments verbaux et non verbaux, de nombreux signes.

La devise de cette école est : « Il est impossible de ne pas communiquer ». Elle prend en compte les interactions de l'individu avec son environnement. Elle a mis en évidence la complexité du processus de communication à travers la manifestation de différents phénomènes :

- Les **contenus explicites** et **implicites** dans les relations interpersonnelles (l'implicite concerne ce qu'on laisse entendre involontairement ou qu'on suggère à dessein sans le dire clairement) ;
- L'**impossibilité de ne pas communiquer** (même le refus de communication constitue un message) ;
- La **différence entre le contenu du message** (mots, énoncations, arguments) **et la relation entre les personnes** (émotions, sensations, représentations). Toute communication s'appuie sur ces deux dimensions, la relation influençant en permanence le contenu ;
- La communication comme un **processus dynamique** en perpétuelle construction.

L'école de Palo Alto a mis en évidence que face à un comportement donné d'un émetteur, la réaction du récepteur pouvait être **symétrique**, de même ordre, ou **complémentaire**. Un personnage très agressif, ou au contraire très calme, suscitera chez autrui une attitude équivalente, voire supérieure (réaction symétrique). Ces comportements peuvent aussi entraîner un comportement de soumission pour l'agressivité ou d'agressivité pour le calme (réaction complémentaire).

2.10. Modèles issus de la réseautique informatique

La TV a émergé dans les années 50 et le réseau internet est arrivé dans les années 70 avec ARPANET. Internet va produire une acculturation car il va engendrer beaucoup de changements. La TV est la communication informationnelle unidirectionnelle (peu de feed-back) alors que sur internet on va retrouver une communication bidirectionnelle (produite par les différents protagonistes), même s'il y a aussi une communication unidirectionnelle (site vers les visiteurs de ce site).

Ces modèles techniques sont intéressants car ils se basent sur des acteurs différents du sujet d'étude habituel : l'ordinateur, fondamentalement logique et non-humain. Selon ces modèles, toute action de communication se baserait sur un processus essentiel, ou protocole de communication :

Phase de mise en **contact connexion**

- **L'émetteur** envoie une demande de **connexion**
- **Le récepteur** répond, soit affirmativement, soit négativement
- Si on fonctionne dans le principe d'une communication synchrone, **l'émetteur** et **le récepteur** s'envoient des messages pour se synchroniser

Phase d'envoi du (des) message(s)

- **L'émetteur** envoie un message
- **Le récepteur** dit s'il l'a bien reçu, ou si l'émetteur doit renvoyer son message
- Les rôles du **récepteur** et **l'émetteur** peuvent s'inverser au cours de la communication

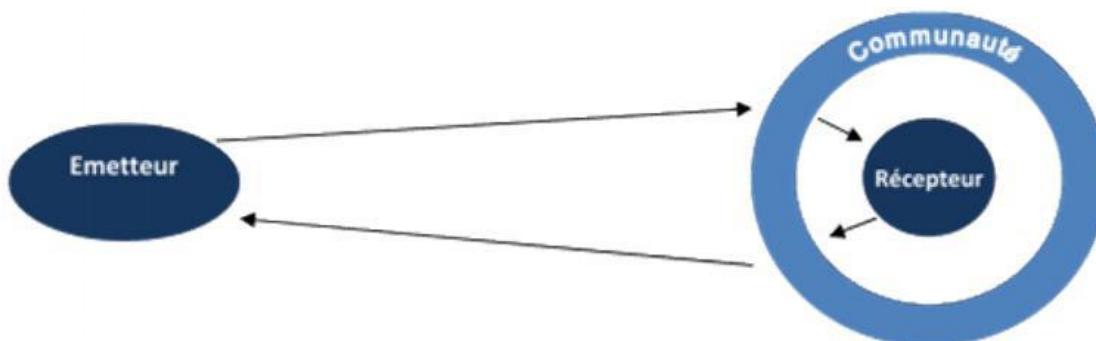
Phase de **clôture/déconnexion**

- L'un des ordinateurs demande la fermeture de la connexion
- Ces modèles ont mis en évidence la notion de réseau de communication, et de nœud de communication
- En effet, un message transmis peut être relayé d'un poste à l'autre. De plus, on peut l'envoyer à un groupe d'ordinateurs. Et donc il faut savoir qui prend la parole, et comment

2.11. Modèle communautaire 2007

Ce n'est qu'en 2007, qu'un modèle de communication communautaire est apparu. Bien que simple dans sa représentation schématique, le modèle est mis au point par un professionnel de la communication opérationnelle : Julien Pansier. Après plusieurs mois d'investigations (recherche, interview, enquêtes), jette les bases de la compréhension de ses nouvelles cibles de communication.

Ce modèle prend en considération l'émergence des communautés physiques et virtuelles dans la société du XXe siècle. Cette théorie moderne met en avant le fait que le message est filtré par les codes, les mœurs et les moyens de communication dits « communautaires ». Un récepteur au sein d'un groupe revendiquant une appartenance quelconque sera touché par le message après que celui-ci soit passé par les canaux de communication de la communauté. Ce schéma peut être facilement transposé sur les réseaux sociaux. Un message diffusé par un émetteur sera lu, appréhendé, interprété et très souvent retranscrit différemment. Ceci constitue la base des buzz Internet.



Conclusion

L'étude des principaux modèles de la communication offre une perspective riche sur l'évolution de notre compréhension des processus communicationnels. Depuis l'Antiquité avec le modèle d'Aristote, qui posait les bases de la rhétorique en se concentrant sur l'orateur, le discours et

l'auditoire, jusqu'aux approches contemporaines comme le modèle communautaire de 2007, chaque théorie reflète les préoccupations et les contextes de son époque. Les avancées technologiques du XX^e siècle ont notamment conduit à des modèles tels que celui de Shannon et Weaver en 1948, qui ont introduit une vision linéaire et technique de la communication, essentielle à l'essor des télécommunications. Parallèlement, des approches comme celles de Jakobson en 1963 ou de l'École de Palo Alto ont mis en lumière la complexité et la richesse des interactions humaines, en intégrant des dimensions linguistiques, sociologiques et psychologiques.

En parcourant ces différents modèles, nous constatons que la communication est un phénomène multidimensionnel, influencé par des facteurs culturels, technologiques et contextuels. Chaque modèle apporte un éclairage spécifique, contribuant à une compréhension globale des mécanismes en jeu. Cette diversité théorique souligne l'importance d'adapter nos stratégies communicationnelles aux spécificités des situations rencontrées, tout en reconnaissant les limites de chaque approche. Ainsi, l'étude de ces modèles nous invite à une réflexion critique et nuancée sur la manière dont nous échangeons des informations, influençons et sommes influencés dans nos interactions quotidiennes.