



HAL
open science

La communication en RASED. Février 2015

Marc Guilhot

► **To cite this version:**

Marc Guilhot. La communication en RASED. Février 2015. Travaux & documents, 2015, Actualités de la recherche en Sciences de l'Education dans l'océan Indien, 49, pp.105-123. hal-02163545

HAL Id: hal-02163545

<https://hal.science/hal-02163545>

Submitted on 24 Jun 2019

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

La communication en RASED

Février 2015

MARC GUILHOT, PSYCHOLOGUE DE L'ÉDUCATION NATIONALE
DOCTEUR EN PSYCHOLOGIE DANS LES SCIENCES DE L'ÉDUCATION
UNIVERSITÉ DE LA RÉUNION, CIRCI

La communication est un cas particulier de transport¹.

La circulaire de 2014 sur le fonctionnement des RASED dit que les psychologues scolaires et les enseignants spécialisés font partie d'un pôle ressource. C'est dans ce cadre qu'ils peuvent être sollicités par l'IEN pour répondre à la demande d'un maître ou d'une école.

Le pôle ressource de la circonscription regroupe tous les personnels que l'inspecteur de l'éducation nationale (IEN) peut solliciter et fédérer pour répondre aux demandes émanant d'un enseignant ou d'une école (conseillers pédagogiques, maîtres-formateurs, animateurs Tice, enseignants référents pour la scolarisation des élèves handicapés, psychologues scolaires, enseignants spécialisés, enseignants itinérants ayant une mission spécifique, etc.).

Le PE doit mettre en œuvre les compétences suivantes décrites dans le référentiel PE (BO du 25/7/13) : Maîtriser la langue française à des fins de communication, Coopérer au sein d'une équipe, Contribuer à l'action de la communauté éducative, Coopérer avec les parents d'élèves, Coopérer avec les partenaires de l'école. Il doit amener l'enfant à acquérir la compétence 4 du socle commun : la maîtrise des techniques usuelles de l'information et de la communication. Son action dans le cadre des programmes est précisée par EDUSCOL : l'enseignant propose aux élèves des situations de communication partant d'expériences partagées qui les intéressent et pour lesquelles ils ont des idées à apporter.

Ces situations permettent d'intégrer les structures syntaxiques visées mais également de conforter l'usage des mots fréquents du quotidien ou issus de l'expérience immédiate et d'employer un vocabulaire de plus en plus diversifié, se référant non seulement au monde physique (objets, animaux, etc.), mais aussi au monde mental (idées, émotions, etc.). L'enseignant, en petits groupes, favorise les interactions. Il effectue les relances, reformule. Cet étayage permet de proposer un modèle langagier.

¹ Robert Escarpit, *Théorie générale de l'information et de la communication*, Paris, Hachette-Université, 1976.

La connaissance des différents modèles théoriques de la communication et de ses enjeux paraît donc importante pour les enseignants spécialisés et les psychologues scolaires afin d'améliorer leur pratique. En effet, celle-ci s'exerce dans de nombreuses situations de communication.

De nombreuses situations de communication s'offrent aux membres du RASED : – Réunion avec les parents, présentation du RASED, – Conseil d'école, conseil de maîtres, de cycle, – RED (réunion RASED/enseignant/directeur), – Entretien parents et enfants, – Communication du projet d'aide spécialisée PAS, – Relation d'aide spécialisée, – Actions de prévention, – Groupe d'aide à maturation, – Groupe de parole, – Atelier philosophique...

THÉORIES DE LA COMMUNICATION

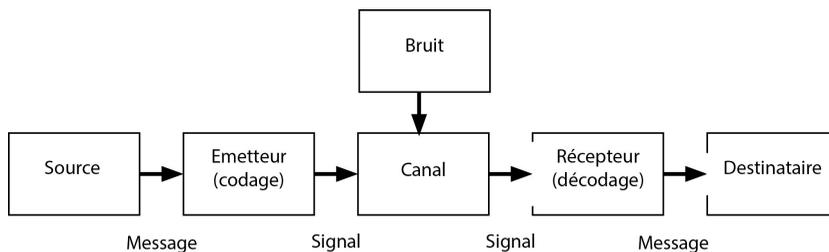
Ferdinand de Saussure, 1857/1913

Par *langage*, Saussure entend la faculté générale de pouvoir s'exprimer au moyen de signes. Cette faculté n'est pas propre aux langages naturels mais elle caractérise toute forme de communication humaine. Par *langue*, Saussure entend en revanche un ensemble de signes utilisés par une communauté pour communiquer : le français, l'anglais...

Le linguiste distingue dans le signe deux éléments : le **signifié** et le **signifiant**.

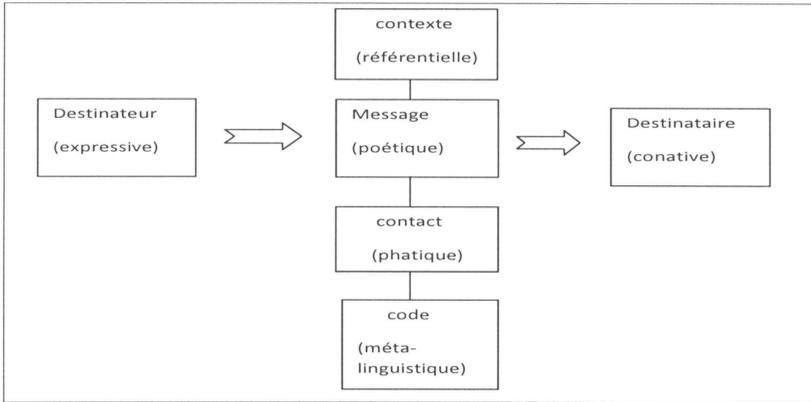
Il distingue deux domaines : la Compétence : langue et la Performance : parole.

Shannon et Weaver (1949) : la théorie mathématique de la communication



- 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.

Jakobson : schéma de la communication



Jakobson décrit les six fonctions de la communication :

- expressive : expression des sentiments du locuteur ;
- conative : fonction relative au récepteur ;
- phatique : mise en place et maintien de la communication ;
- référentielle : le message renvoie au monde extérieur ;
- métalinguistique : le code lui-même devient objet du message ;
- poétique : la forme du texte devient l'essentiel du message.

La double articulation du langage est décrite par **André Martinet**. Pour lui, les langues sont encodées à deux niveaux (double articulation) : les unités significatives et les unités distinctives : a) sons : [p] + [a] + [R] + [l] = « parl » et b) monèmes : « parl + ez » = « parlez ».

Basil Bernstein (1924-2000) a développé une distinction entre *codes élaborés* et *codes restreints*. La théorie du malentendu linguistique postule que la réussite de la *classe dominante* peut être attribuée à la maîtrise des instruments d'expression symboliques en usage dans la société et entérinée à l'école.

Chomsky (1928)

Dans les années 1950, il décrit la théorie de la grammaire générative et transformationnelle et la notion de locuteur-auditeur idéal. A partir de l'étude du langage naturel, il rend compte des structures innées de la « faculté de langage ». Il définit la compétence linguistique qui comprend : savoirs, grammaire intérieure et connaissance de la langue. La performance étant l'utilisation qu'on fait de la langue ; le savoir-faire. Un enfant qui apprend une langue a seulement besoin d'acquérir les items lexicaux nécessaires (mots, morphèmes grammaticaux et les tournures idiomatiques) et fixer les valeurs appropriées des paramètres.

Modèle de Lasswell

- « Qui, dit quoi, par quel canal, à qui et avec quel effet ? ». Questions reprises de la méthode de Quintilien, pédagogue latin du 1^{er} siècle.
- Qui parle ? Correspond à l'étude sociologique du ou des milieux et organismes émetteurs.
- Pour dire quoi ? Se rapporte à l'énoncé du contenu du message, à son analyse.
- Par quel média ou canal ? Description et évaluation des techniques utilisées pour diffuser l'information à un instant donné vers une cible donnée.
- S'adresse à qui ? Vise l'auditoire, ou audience. Soit la définition, la mesure, la localisation des publics récepteurs.
- Avec quel effet ? Il s'agit d'analyser et d'évaluer les influences qualitatives et quantitatives du message sur l'audience.

La communication dans ce modèle est un processus d'influence et de persuasion, très proche de la publicité. Ce n'est plus seulement la simple transmission du message mais aussi les étapes de la communication, la capacité de pluralité des émetteurs et des récepteurs et des enjeux d'une communication (sa finalité).

Modèle de George Gerbner (1919-2005)

Selon lui, le **contexte**, renseigne sur la signification du message. Il indique deux dimensions nouvelles du processus de communication : l'une **perceptive** et l'autre pour le **contrôle**. Ces dimensions s'appliquent aux différentes formes de communication interpersonnelle et de communication de masse en fonction du contexte.

Modèle de Newcomb (1953)

La communication a un rôle dans la relation sociale (modèle ABX triangulaire). Newcomb relève dans les relations sociales deux dimensions : l'**attitude**, qui est la qualité du lien affectif, et l'**union** qui est la spécificité du lien. Une relation est dite équilibrée lorsque les attitudes ont la même orientation. Il émet l'hypothèse qu'un équilibre est toujours recherché dans la situation de communication. Si on ne parvient pas à réduire le déséquilibre, la communication est rompue. Les relations se nouent autour d'un objet (thème, personne, passion commune...). Il décrit 8 schémas de relation, dont 4 modèles équilibrés et 4 modèles déséquilibrés. Ce sont les attitudes et les motivations qui caractérisent les individus dans toute situation de communication. C'est un phénomène dynamique et complexe et non mécanique qui permet de faire évoluer une relation.

Modèle de Matilda et John Riley

Les individus appartiennent à des groupes. Il faut replacer le communicateur, et le récepteur dans des groupes primaires (familles, communauté, petits groupes...) sociologiques. Ils évoquent des notions liées à la sociologie.

La façon de voir, de penser et de juger des membres est influencée par l'appartenance à un groupe et par le contexte social dont il dépend. Une boucle de rétroaction se met en place entre l'émetteur et le récepteur. Il y a réciprocité et inter-influence entre les individus. Ce modèle est à l'origine des travaux sur la communication de groupe.

Le modèle Speaking de Dell Hymes

- S : le *setting*, cadre spatio-temporel de l'événement communicatif.
- P : les participants.
- E : *ends* ou les objectifs de l'interaction, les motivations des locuteurs.
- A : *acts*, ce que font les participants pour réaliser leurs objectifs (stratégies discursives, actes de parole, comportements kinésiques et gestuels).
- K : *keys*, la tonalité des échanges [intonation, registre, ton...].
- I : *instrumentalities*, les différents canaux qui aident à la communication : vue, odorat, toucher, ouïe, goût, voix et sous-codes de communication orale et écrite).
- N : *norms*, normes, conventions, règles sociologiques qui président à l'organisation de toute communication ; elles déterminent le rituel, l'ordonnement des tours de parole en fonction des statuts, des rôles, et de la situation de communication.
- G : genre auquel se rattache la communication étudiée : sermon, discours politique, politique, autocritique, jeu dans la cour de récréation, conversation sérieuse ou ordinaire, débat, conférence, lettre, note...

La compétence de communication de Dell Hymes (1972)

Pour communiquer, il ne suffit pas de connaître la langue, le système linguistique, il faut également s'en servir en fonction du contexte social.

La compétence associe :

- la **compétence linguistique** (connaissance des règles syntaxiques et lexicales), elle intègre aussi ;
- la **compétence socioculturelle** (connaissance des règles sociales d'utilisation des énoncés adéquats à une situation donnée) ;
- la **compétence discursive** (connaissance des règles de construction de différents types de discours : langue parlée, écrite, implicite, choix

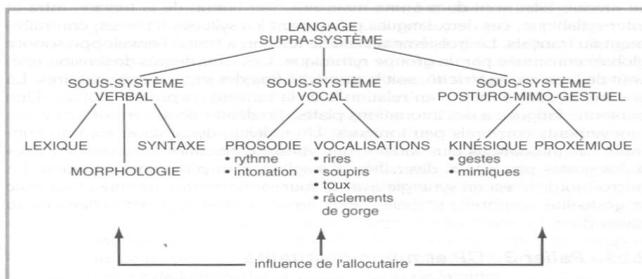
du niveau de langue, des stratégies, etc. adaptés à l'objectif de communication visé ;

- la **compétence référentielle** (connaissance sur le sujet dont on parle).

Pour Henri Boyer (2001), la compétence de communication comprend :

- compétence sémio-linguistique (en référence aux systèmes des signes gestuels significatifs) ;
- compétence référentielle ;
- compétence textuelle ;
- compétence socio-pragmatique ;
- compétence ethno-socioculturelle (connaître les représentations mentales du groupe).

Conception de la communication chez les promoteurs de la méthodologie structuro-globale-audio-visuelle SGAV



SHÉMA 2 : la « communication totale »

La communication non-verbale d'après Martin J.-C. (1999)

Quatre rôles :

- expressif : sourire (joie), ouvrir grand les yeux (étonnement), se gratter le nez (le doute) ;
- relationnel : se tenir à distance, mettre la main sur l'épaule ;
- régulation : acquiescer avec la tête, lever le doigt ;
- symbolique : les rituels de reconnaissance, embrasser certaines personnes et serrer la main à d'autres.

Les territoires :

- de confrontation : chacun d'un côté de la table, préservation des documents ;
- de coopération : bord à bord, à angle droit de la table, échange de documents ;
- de collaboration : du même bord, côte à côte, partage de documents.

La posture

Postures de soumission	Attitude soumise	– Tête rentrée ou inclinée, épaules basses, buste courbé, bras resserrés, mains jointes, jambes croisées, pieds rentrés – Ne regarde pas	<i>Est-ce un individu introverti ou est-ce que je l'impressionne ?</i>
Postures de dominance	Attitude dominante	– Menton et tête relevés, épaules ouvertes, bras vers le haut, un coude sur l'accoudoir; jambes écartées – Regarde de haut	<i>Veut-il m'impressionner, me dominer ?</i>
Postures de partage	Attitude participative	– Tête avancée, cou allongé, buste penché en avant, bras ouverts, mains ouvertes, jambes côte à côte, un pied en avant – Regarde en face	<i>Ce que je dis l'intéresse.</i>
Postures de rejet	Attitude de refus	– Tête en recul ou détournée par rapport au buste, bras croisés, buste de profil, appuis en arrière – Regarde de biais	<i>Est-ce une fuite ou une menace ?</i>

L'approche communicative

- Enseigner la compétence de communication.
- Travailler sur le discours en situation (définir les éléments de la situation et notamment les objectifs de communication visés : pragmatique).
- Privilégier la communication et donc le sens sur la forme.
- Enseigner la langue dans sa dimension sociale (avec ses variétés et ses fonctions pragmatiques).
- Ne plus apprendre pour communiquer ensuite, mais apprendre en communiquant (« c'est en communiquant qu'on apprend à communiquer »).
- En relation avec les situations sociales probables d'interaction verbale, rechercher les besoins de communication des enfants (comportement langagier ou fonction de communication : demander une information, donner un conseil, se présenter...).
- Elaborer des activités visant l'acquisition de savoir-faire en situation dans les programmes actionnels.
- Mettre en place par négociation un programme d'apprentissage co-géré (avec les finalités explicitées en classe).

Le modèle de Wiener, circulaire avec interaction et feed-back

Émetteur comme récepteur participent tous deux à la construction de la signification des énoncés. Pendant qu'il écoute, le récepteur envoie des signes d'attention, d'approbation, d'incompréhension, etc., il est donc également émetteur. De même, l'émetteur est aussi récepteur de ces signaux et il adapte son discours en fonction de son projet et de ce qu'il croit deviner des présentations de son « co-énonciateur ». Les participants inter-agissent et exercent ainsi les uns sur les autres des influences mutuelles qui déterminent leur comportement au cours de l'échange.

Carl Rogers – La congruence

La congruence, ou encore l'authenticité, concerne la capacité d'un individu à identifier la complexité des sentiments, des pensées, des attitudes qui sont en train de circuler en lui tandis qu'il cherche à suivre les pensées, les sentiments de l'interlocuteur. Il doit alors discerner quand et comment communiquer ce qu'il éprouve. La reformulation et la réverbération des sentiments permettent de favoriser l'intuition, la congruence dans la relation.

Les formes de communication d'après Philippe Breton et Serge Proulx

Ils distinguent les moyens : le geste, la parole, l'image, l'écriture, la musique ; des supports de communication : le livre, le téléphone ou le courrier électronique. La parole est transportée vers l'autre, vers l'auditoire, par des supports et des moyens de communication.

Aujourd'hui, avec le développement des médias, d'internet et des réseaux sociaux (facebook, twitter, youtube...) les informations de toute nature sont diffusées de manière instantanée.

Rapports dominant / dominé

Pour tenter d'exercer une influence sur autrui l'émetteur peut adopter une position dominante, la position haute. Le récepteur qui accepte ou subit adopte une position basse. Pour être acceptable, il faut une alternance des positions dans la relation.

Cinq phénomènes entretiennent les rapports dominant / dominé : – l'injonction : parler sur l'autre, l'étiqueter, le définir ; – la menace ; – la dévalorisation, la disqualification, les jugements de valeurs négatifs ; – la culpabilisation ; – le chantage.

L'approche systémique (école de Palo Alto)

Elle est née d'une convergence de la théorie des systèmes et des théories de la communication. Le modèle de résolution de problèmes du Mental

Research Institute de Palo Alto a été élaboré à partir des recherches de G. Bateson, M. Erickson et D. Jackson et des développements de J. Weakland, R. Fish et P. Watzlavvick. Ce modèle s'intéresse à l'individu dans ses relations aux autres et propose des modes de pensée qui aboutissent à des solutions efficaces et simples à mettre en œuvre (thérapie brève, injonction paradoxale, feed back).

Définition d'un système

Un système est un ensemble d'éléments en interaction suffisamment forte pour constituer un tout qui ne peut être décrit en considérant séparément ses éléments.

Dans cette perspective, les équipes, les entreprises, les collectivités de travail sont définies comme des systèmes ouverts, c'est-à-dire en interaction avec un environnement.

Les 3 principes systémiques

Le principe de totalité : Pour comprendre un système dans sa totalité, il faut dépasser l'analyse de ses éléments. Le tout étant plus que la somme de ses parties. On doit partir du système vers les individus plutôt que des individus vers le système. C'est le fonctionnement du système qui détermine le comportement des individus et non l'inverse.

Le principe d'homéostasie : La réduction des variations du système vise à le maintenir dans des limites acceptables. La régulation d'un système ouvert lui permet de se maintenir dans un état stable, même lorsque l'environnement change. Ces régulations le plus souvent implicites, permettent au système de survivre et de se maintenir. Elles exercent une action en retour vis-à-vis d'un facteur interne ou externe.

Le principe d'équifinalité : Les interactions du système expliquent mieux son fonctionnement que son histoire. Il faut prendre en compte la structure actuelle « ici et maintenant ». C'est davantage la clarification des modes actuels de fonctionnement ou dysfonctionnement du système, que la recherche des causes antérieures qui aidera à résoudre un problème donné.

Cette approche est éclairante pour :

- repérer les pièges des démarches de changement ;
- donner un autre regard aux acteurs, centré non pas sur les personnes mais sur les interactions et le contexte ;
- identifier avec netteté les démarches et les difficultés (encore appelées « sous contraintes ») ;
- clarifier le positionnement des acteurs ;
- traiter la personne comme responsable, capable et autonome. Et non : inciter, pousser, conseiller, stimuler, encourager, secouer, conforter, orienter, bousculer, etc. ;

- prendre en compte le « système pertinent » dans une intervention ;
- essayer de résoudre les difficultés psychologiques : stress, tensions, blocages, chutes de performance.

La démarche consiste à engager un dialogue avec un questionnement systématique pour comprendre ce qui pose problème (de quelle manière cela se passe, comment c'est ressenti), le plus complètement et le plus concrètement possible. La compréhension précise des difficultés est indispensable pour pouvoir agir dans une direction positive.

Puis, des directives sont données à la personne afin de réaliser des actions dans son contexte de vie. Elles doivent être modestes, limitées, ni dangereuses, ni coûteuses, ni extraordinaires.

Enfin, on confirmera les changements positifs de manière à ce que la personne modifie tout ce qui entraînait ses problèmes.

Erwing Goffman (1922-1982) La présentation de soi (1959)

Le désir de préserver sa « face », son territoire (corporel, spatial, temporel ou mental) de tout individu est souvent contrarié par la menace des actes sociaux (y compris de langage). Les sujets doivent faire un incessant travail de figuration (*face-work*) pour que leurs actions ne fassent pas perdre la face à personne (y compris à eux-mêmes).

Tout acte de langage peut être décrit comme « traitement de la Face » ou « flatter la face » et l'interaction sociale comme une scène de théâtre où chacun présente son personnage en fonction de ce qu'il croit être attendu de lui dans la situation telle qu'il se la représente afin de faire bonne figure. La relation se construit en fonction du sens partagé que lui donnent les co-acteurs.

Définir le statut, le rôle et la fonction des interlocuteurs

Le statut : Le statut est la place de l'individu dans un milieu social donné. Il est défini par le modèle culturel et social. Il représente les droits et les devoirs auxquels on peut s'attendre à la place que l'on occupe dans un système social. Le statut est un cadre de référence stable.

Le statut de père se définit par un ensemble de positions auxquelles un fils et une société donnés peuvent s'attendre. Par exemple, le statut d'éducateur est défini, codifié par des cadres sociaux, des normes légales, des traditions, des textes de politiques sociales et éducatives, des conventions collectives, une place dans la division du travail...

Dans l'enchevêtrement des places sociales, les statuts sont souvent construits en complémentarité : – statut du mari et de la femme – statut du soigné et du soignant – statut de l'enfant et de l'adulte – statut de l'éducateur et de « l'éduqué ».

Le rôle : C'est la façon dont chacun se situe pour occuper son statut ou pour exercer sa mission, sa fonction. On parle de rôle à propos d'un comportement dans un statut donné (statut ou fonction d'éducateur, de mari, de femme...). Un même individu remplit plusieurs rôles. L'enseignant spécialisé peut être aussi par ailleurs père de famille, militant politique, délégué syndical et joueur de hand-ball. On parlera d'injonction paradoxale à propos de « conflits de rôles » lorsque les rôles d'un individu sont différents.

Par exemple, l'enseignant spécialisé, dans l'exercice de sa fonction, est appelé constamment à s'interroger sur de possibles conflits de rôles :

- garder une confiance/dénoncer, signaler ;
- comprendre et accepter/réprimer ;
- être proche/être distant ;
- observer, prendre du recul/agir, s'interposer ;
- autonomiser/normaliser, rendre conforme.

La fonction : Elle recouvre les actions, les tâches, les responsabilités d'une personne dans l'exercice, d'un emploi, d'un poste, d'une charge.

La fonction renvoie à des activités, des tâches, des devoirs inhérents à un statut.

LES REPRÉSENTATIONS SOCIALES

La communication s'exerce entre des individus ayant des représentations sociales. Durkheim est à l'origine du concept de représentation sociale. Pour lui, chaque individu est un segment de la société. Selon J.-C. Abric (1989, 1994), une représentation sociale est le produit et le processus d'une activité mentale dans laquelle un individu ou un groupe reconstitue le réel auquel il est confronté et lui attribue une signification particulière. C'est un ensemble organisé d'opinions, d'attitudes, de croyances et d'informations se référant à un objet ou à une situation. La représentation sociale est déterminée à la fois par le sujet lui-même (son histoire, son vécu) et par le système social et idéologique dans lequel il est inséré et par la nature des liens que le sujet entretient avec le système social. Les représentations sociales sont des théories « naïves » ou « implicites » qui vont permettre d'appréhender la perception du monde qu'ont les individus et les groupes sociaux. Cette vision fonctionnelle du monde procédera alors à une reconstruction de la réalité. On remarque un aspect opérationnel très important : le système d'appréhension filtre ce qui vient du monde extérieur, il propose une grille de lecture.

Moscovici, (1976), Guimelli, (1992) notent deux processus complémentaires : objectivation et ancrage.

Le processus d'objectivation, la schématisation, simplifie les éléments d'informations relatifs à l'objet, concrétise les notions... les résume à grands

traits à partir d'une logique qui reste propre au groupe. Le schéma figuratif fait appel à la catégorisation.

L'ancrage sociologique est un mélange d'opinion commune à tous les groupes et d'opinions spécifiques à certains groupes sociaux (ancrage commun et ancrage différent).

Moscovici ajoute quatre dimensions. La dispersion de l'information : les informations concernant l'objet doivent être diffusées. La focalisation : implication des différents sous-groupes en inférence. La pression à l'inférée : l'individu va devoir prendre position, faire des hypothèses, ne pas faire preuve d'ignorance. Il faut trouver des arguments, produire des connaissances en rapport à quelque chose qui n'appartient pas à un lieu commun. Inférer pour faire des hypothèses et trouver des conséquences. Induire.

Abric (1994) a proposé la théorie du noyau central. Ce noyau est l'élément fondamental de la représentation car c'est lui qui détermine à la fois la signification et l'organisation de la représentation. Autour du noyau central s'organisent les éléments périphériques. Ils sont en relation directe avec lui, c'est-à-dire que leur présence, leur pondération, leur valeur et leur fonction sont déterminées par le noyau. Les représentations sociales fonctionnent comme un filtre.

L'approche de Doise est basée sur les prises de position. Les opinions constitutives d'une représentation renvoient à des principes organisateurs communs aux différents groupes. Ces principes génèrent et organisent les positions.

La zone muette ou les éléments masqués : sont les éléments qui ont un caractère contre normatif, inexprimables dans un contexte donné. Cognitions ou croyances qui ne sont pas exprimées par les sujets dans les conditions normales de production... et qui, si elles étaient exprimées, pourraient mettre en cause des valeurs morales ou des normes valorisées par le groupe. Cela concerne les représentations dont l'objet est imprégné de valeurs sociales reconnues et partagées : objet « sensible ».

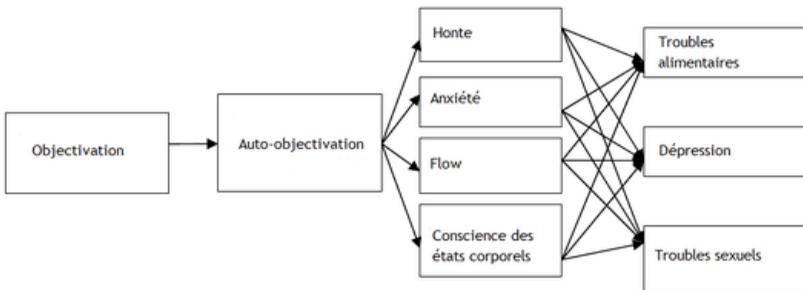
Le noyau central a trois fonctions : – Génératrice de signification, – Organisatrice, – Stabilisatrice. Le système périphérique fonctionne comme le système de défense de la représentation. Il constitue le « pare-choc » selon Flament. Il a trois fonctions : – concrétisation, – régulation, – défense.

Théorie de l'objectivation, selon Fredrickson et Roberts (1997)

La théorie de l'**objectivation** en psychologie sociale a été développée par Barbara Fredrickson et Tomi-Ann Roberts en vue d'expliquer l'impact de l'objectivation sexuelle. Cette objectivation peut amener les femmes mais aussi les hommes, à intérioriser le regard d'autrui : l'auto-objectivation les pousse à contrôler leur apparence, à travers l'habillement, le contrôle alimentaire, ou encore l'exercice physique. Cela permettrait d'influencer la manière dont les

autres les traitent et donc d'améliorer leur qualité de vie. L'auto-objectivation exercerait différentes conséquences :

- Augmentation de la honte : avoir honte signifie ne pas correspondre aux exigences de la société. C'est le résultat d'une auto-évaluation négative de soi par rapport à un idéal culturel interne non atteint.
- Augmentation de l'anxiété : une émotion que l'on ressent lorsque l'on anticipe un danger ou des menaces. Elle se différencie de la peur car dans l'anxiété les menaces sont ambiguës.
- Perturbation du *flow* : état de motivation décrit par Csikszentmihalyi. Ce *flow*, ou flux, se produirait quand le corps ou l'esprit d'une personne atteindrait ses limites lors d'un effort volontaire destiné à accomplir une tâche difficile ou valorisée. Il serait en fait une des principales sources des expériences optimales.
- Diminution de l'intéroception : capacité à détecter les sensations physiologiques en l'absence d'indices contextuels. Ces conséquences pourraient contribuer à une dégradation de la santé mentale, en particulier en favorisant la dépression, les troubles des conduites alimentaires et les troubles sexuels.



Théorie de l'objectivation, selon Fredrickson et Roberts (1997).

PNL, programmation neuro linguistique (1976), R. Bandler et le linguiste J. Grinder

La PNL vise à améliorer la communication entre individus. Elle propose des outils permettant de repérer et de changer les représentations mentales sensorielles d'un sujet. Le modèle des niveaux logiques de Robert Dilts offre une analyse globale des problèmes et une organisation coordonnée des techniques afin d'opérer des changements dans des groupes humains. C'est une démarche pragmatique, orientée vers l'expérience, à partir de modélisation des gens de talent. Elle procède à partir du repérage, de la description et de l'imitation des pratiques et comportements à succès, puis par leur transmission à l'aide de protocoles. La PNL permet de décrire et d'agir sur la subjectivité.

Les principaux domaines qu'elle aborde sont donc :

- La construction de vie personnelle : confiance, détermination, charisme, aisance, simplicité, etc. ;
- L'évolution personnelle, sociale et professionnelle ;
- La gestion du stress, la prévention des conflits, l'amélioration de la confiance, la maîtrise personnelle ;
- Le développement des facultés d'apprentissage, d'enseignement, d'implication individuelle et collective ;
- La communication avec les autres, l'amélioration des échanges, la gestion des relations interpersonnelles ;
- Le management d'équipe ;
- La clarification et la conduite de projet et d'objectif spécifique.

L'analyse transactionnelle : AT d'Éric Berne, est une théorie de la personnalité et de la communication qui postule des « états du Moi » (Parent, Adulte, Enfant). Elle étudie les phénomènes intrapsychiques à travers les échanges relationnels, appelés « transactions ». Elle permet une prise de conscience et une meilleure compréhension de « ce qui se joue ici et maintenant » dans les relations entre deux personnes et dans les groupes.

Berne a défini un état du Moi comme un « système cohérent de pensées, d'émotions, et de comportements associés ». Du point de vue de la structure de la personne, il distingue 3 états :

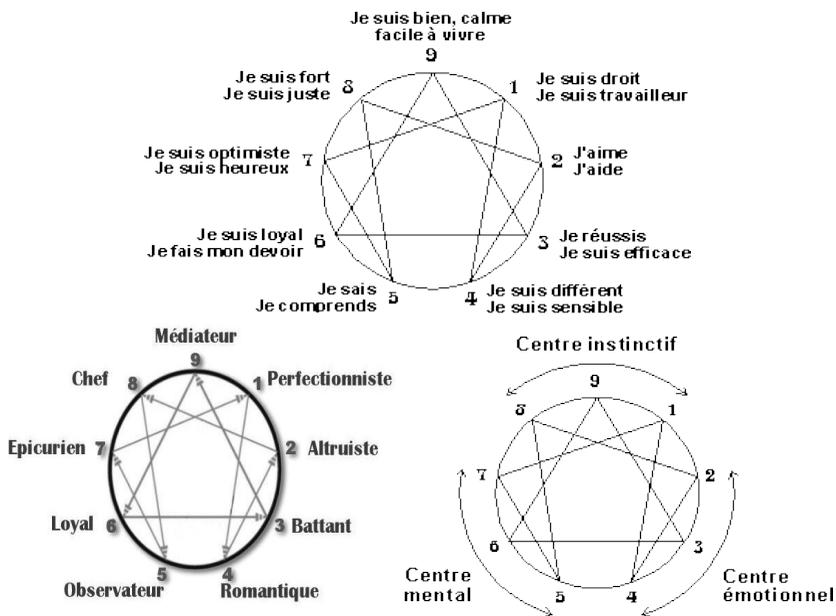
- Le Parent correspond aux pensées, émotions, et comportements d'une personne qu'elle a fait siens par imitation de figures parentales ou éducatives marquantes.
- L'Adulte caractérise les émotions, pensées et comportements qui sont congruents avec la réalité de l'ici et maintenant.
- L'Enfant correspond aux pensées, émotions, et comportements qui sont une reviviscence de notre propre enfance.

Une transaction est un échange verbal et comportemental entre deux personnes. Les transactions peuvent ainsi être observées et analysées en termes d'états du moi. Elles sont complémentaires lorsque les deux partenaires s'adressent à l'État du Moi dans lequel l'autre se trouve. Tout individu recherche en permanence des signes de reconnaissance. Ils sont positifs ou négatifs et classés selon des critères (portant sur le faire) ou (portant sur l'être). Nous avons des capacités : savoir les donner, savoir les recevoir, savoir les demander, savoir les refuser et savoir se les donner à soi-même. Une personne accepte plutôt (à défaut de signes de reconnaissance positifs) des signes de reconnaissance négatifs que pas de signe de reconnaissance du tout. En fonction du conditionnement éducatif, une personne habituée dès l'enfance à recevoir des signes de reconnaissance négatifs sera plus encline à en recevoir toute sa vie, voire à refuser les signes de reconnaissance positifs.

Le locuteur acquiert des certitudes sur lui et les autres par le choix d'une position de base parmi les positions de vie suivantes : – Je suis OK, vous êtes OK (++) : la relation idéale selon l'analyse transactionnelle ; – Je suis OK, vous n'êtes pas OK (+-) : mépris, supériorité ; – Je ne suis pas OK, vous êtes OK (-+) : sentiment d'infériorité ; – Je ne suis pas OK, vous n'êtes pas OK (--): position de renoncement.

Une grille des méconnaissances permet l'analyse du problème. Celle-ci relève : – trois domaines de méconnaissance : de soi, des autres et de la situation ; – trois registres de méconnaissance incluant des signes du problème, du problème lui-même et des options de solutions ; – quatre niveaux de méconnaissance : de l'existence du phénomène, de la signification de celui-ci, des possibilités de changement de celui-ci et des aptitudes personnelles vis-à-vis du phénomène ; – quatre types de passivité ou « comment faire pour ne pas y arriver » : ne rien faire ; se suradapter ; l'agitation ; la violence contre les autres ou soi-même (incapacité). Devenir autonome, c'est laisser les influences négatives. Il y a trois capacités sollicitées : la capacité de conscience – être en plein contact avec l'ici et maintenant, prendre la réalité telle qu'elle est, sans la filtrer, la déformer. – la capacité de spontanéité – développer notre faculté à ne pas réagir par des comportements automatiques, mais d'une manière adaptée à l'environnement en étant capable d'utiliser nos trois États du moi. Il s'agit d'exclure les manipulations. Il faut proposer un moment relationnel fort, qui peut être un moment de partage amical comme une mise au point très franche.

L'Ennéagramme (Ichazo, Naranjo) est un modèle de la structure de la personne humaine qui aboutit à neuf configurations différentes de la personnalité, neuf manières de se définir. Chacun d'entre nous a tendance à donner dans sa vie la priorité à une de ces images de soi. En étudiant les conséquences de ce choix, l'Ennéagramme donne une description parfois contestée de la psyché humaine et permet d'expliquer et/ou de prévoir, notre attitude face aux diverses circonstances de la vie.



Les 3 centres :

- Le **centre instinctif** assure notre survie physique et psychologique dans le présent. Pour ce faire, il compare le présent aux situations passées semblables et choisit d'agir ou non, de changer ou non. C'est le centre de notre énergie vitale, de nos actes spontanés, de notre coordination physique, de notre créativité dans l'action.
- Le **centre émotionnel** s'intéresse à nos désirs et à nos besoins et à ceux des autres. Il se préoccupe de nos relations aux autres. A l'instar de nos émotions, il vit profondément dans l'instant.
- Le **centre mental** est le lieu du raisonnement, des choix, des décisions, des plans et des projets. Il raisonne par analyse et synthèse à partir d'informations se voulant objectives. Il est orienté vers le futur.

Connaître son centre préféré permet déjà de mieux comprendre le fonctionnement de sa personnalité.

Tableau : évocations de la communication par les membres du RASED

A quoi vous fait penser le mot communication ? Classez cinq mots par ordre d'importance.

	Grande importance	Faible importance
Fréquence forte (Premiers rangs)	1-Zone du noyau Dialogue Echange Relation écoute	2-1^{re} périphérie Empathie Message Emotion Verbal / non-verbal objectivation
Fréquence faible (rangs suivants)	3-Eléments contrastés Système Besoin Conversation Prise de distance Bienveillance qualité	4-2^e périphérie Langage Feed-back cadre Affirmation de soi Non-jugement Inconscient proposition activités

CONCLUSION

De nos jours, la variété des médias, le développement d'internet et des réseaux sociaux font de la communication un sujet incontournable. Les membres du RASED évoquent prioritairement : dialogue, échange, relation et écoute. En périphérie, ils parlent d'empathie, de message, d'émotion, de verbal/non-verbal et d'objectivation. Dans notre pratique, nous devons donc prendre conscience des enjeux de la communication, faire preuve de décentration, d'empathie. On veillera à reformuler, confirmer, veiller à l'alternance de position haute ou basse, à donner des signes de reconnaissance et à la congruence en fonction du statut, du rôle, de la fonction. La relation sera analysée en fonction du système, du contexte, des interactions, du feedback donné et à donner, de l'appartenance à un groupe social du locuteur et de l'interlocuteur, des représentations sociales. Une connaissance des différents états du moi enfant, parent, adulte ; des 3 centres : instinctif, émotionnel et mental et des types de personnalités devrait permettre de mieux analyser la situation de communication et de s'y adapter.

BIBLIOGRAPHIE

- ABRIC J.-C. (1994), *Pratiques sociales et représentations*, Paris, PUF.
- BERNE E. (2001), *Analyse transactionnelle et psychothérapie*, Paris, éd. Petite bibliothèque Payot.
- BERNE E. (2005), *Structure et dynamique des organisations et des groupes*, éd. d'Analyse transactionnelle.
- BERNSTEIN B. (1971), *Class, Codes and Control*, Londres, Routledge & Kegan Paul (trad. fr : *Langage et classes sociales. Codes sociolinguistiques et contrôle social*), Paris, Éditions de Minuit, 1975.
- BOYER H. (1989), « Petit écran et représentations collectives », *Le Français dans le monde*, n°222.
- BOYER H. (1995), « De la compétence ethno-socio-culturelle », *Le français dans le monde*, n°272.
- BOYER H. (1998), « L'imaginaire ethno-socio-culturel collectif et ses représentations partagées. Un essai de modélisation », *Travaux de didactique du français langue étrangère*, n°39.
- BOYER H. (2001), « L'incontournable paradigme des représentations partagées dans le traitement de la compétence culturelle en français langue étrangère », *Ela. Études de linguistique appliquée*, 2001/3-4, n°123-124, Klincksieck, p. 256.
- BOUGNOUX D. (2001), *Introduction aux sciences de la communication*, Paris, La découverte, coll. « repères ».
- BRENDER R. et GRINDER J. (1975), *The Structure of Magic*, t. 1, Palo Alto, Science et Behavior Books.
- BRENDER R. et GRINDER J. (1982), *Les secrets de la communication*, Le Jour.
- BRENDER R. et GRINDER J. (1998), *Transe-Formations : Programmation Neuro-Linguistique et techniques d'hypnose éricksonienne*, Paris, InterEditions.
- BRETON P. (1992), *L'utopie de la communication. L'émergence de l'homme sans intérieur*, Paris, La Découverte.
- CSIKSZENTMIHALYI M. (1990), *Flow*, New York, Harper Perennial.
- CHOMSKY N. (2001), *Le Langage et la pensée*, Petite bibliothèque Payot.
- DANIELOU L., SALMON E. (2007), *Découvrir l'Ennéagramme*, éd. InterEditions.
- DE SAUSSURE F. (1995), *Cours de linguistique générale*, éd. Payot.
- DOISE, W., 2005, *L'Explication en Psychologie Sociale*, Paris, Presses Universitaires de France (trad. grecque), [original publié en 1982].
- DURKHEIM E. (1895), *Les Règles de la méthode sociologique*, Paris, Alcan.
- ESCARPIT R. (1980), *Théorie générale de l'information et de la communication*, Hachette.
- FAUCHEUX M. (2008), *Norbert Wiener, le Golem et la cybernétique. Eléments de fantastique technologique*, Paris, Éditions du Sandre.
- FLAMENT C., GUIMELLI C., ABRIC J.-C. (2006), *Effets de masquage dans l'expression d'une représentation sociale*, Cahiers Internationaux de Psychologie Sociale.
- FREDRICKSON B.L. & ROBERT T.-A. (1997), « Objectification Theory : Toward understanding women's lived experiences and mental health risks ». *Psychology of Women Quarterly*.
- GOFFMAN E. 1973 (1959), *La Mise en scène de la vie quotidienne, La Présentation de soi*, t. 1, Éditions de Minuit, coll. « Le Sens Commun ».
- GUIMELLI C. (éd.) (1994), *Structures et transformations des représentations sociales*, Neuchâtel Delachaux et Niestlé, p. 153-170.

- Historical dictionary of New Age movements*, n°49, Michael York Éditeur Scarecrow Press, 2004, enneagramme, p. 87.
- HYMES D. H. (1984), *Vers la compétence de communication*, (Trans. F. Mugler), Paris, Hatier.
- JAKOBSON R. (1963), *Essais de linguistique générale* (1 et 2), Paris, Éditions de Minuit [rééd. 2003].
- JAKOBSON R. (1969), *Langage enfantin et aphasie*, Paris, Éditions de Minuit.
- LASSWEL H. (1952), « L'analyse du contenu et le langage de la politique », *Revue française de science politique*, en ligne, n°3.
- MARTIN J.-C. (1999), *Le guide de la communication*, Marabout.
- MARTIN J.-C. (2001), *La Bible de la communication non-verbale*, éditeur Leduc, coll. « zen-business ».
- MATTELART & MATTELART (1995), *Histoire des théories de la communication*, éditions La Découverte.
- MOSCOVICI S. (1961), *La psychanalyse son image son public*, Paris, Presses Universitaires de France.
- MOSCOVICI S. (1972), *Introduction à la psychologie sociale*, Larousse.
- MOSCOVICI S. (2013), *Le scandale de la pensée sociale*, Paris, Éditions de l'Ehess.
- NEWCOMB T.M. (1980), *The Love of Ideas*.
- NEWCOMB T.M. (1950), *Social Psychology*.
- NEWCOMB T.M., TURNER R. et CONVERSE E. 1965 (1950), *Social Psychology : The Study of Human Interaction*.
- OLIVER, MYNA, 29/12/05, « Obituaries ; George Gerbner, 86 ; Educator Researched the Influence of TV Viewing on Perceptions (subscription access) », *Los Angeles Times*. Retrieved 17/08/08.
- PROULX (2012), *L'explosion de la communication. Introduction aux théories et aux pratiques de la communication* (avec Philippe Breton), Paris, coll. « Grands Repères », La Découverte, quatrième édition.
- ROGGERS C. (1959), *La communication*, Hommes et techniques, n°169, p. 132-136.
- ROGGERS C. (1942), *La relation d'aide et la psychothérapie*, ESF éditeur, 2008, 235 p.
- ROGGERS C. (1961), *Le développement de la personne* (On Becoming a Person), Dunod, 2005.
- ROUQUETTE M.-L. (éd.) (2009), *La pensée sociale*, Toulouse, Érès.
- ROUQUETTE M.-L. (1998), *La communication sociale*, Paris, Dunod.
- SHANNON et WEAVER (1949), *The mathematical Theory of communication*, University of Illinois, Urbana III.
- WATZLAWICK P., BEAVIN J. H. et JACKSON D. (1967), *Une logique de la communication* : www.enneagramme.com : Institut français de l'enneagramme.