

## Introduction

Toute parole est tentative d'influence d'autrui.

Lorsque je dis cela, en effet, je tente de faire passer cette idée. Pourquoi, en tête de ce livre, cette parole a-t-elle du « poids » et risque-t-elle de vous frapper, voire d'être acceptée par vous ? Quels sont les mécanismes qui interviennent dans ce phénomène dit d'influence ?

C'est à ce type de questions que le présent ouvrage tente de répondre et, en apportant des réponses nouvelles à cette vieille problématique, il vise à renouveler largement le domaine.

Pour ce faire, je m'appuierai sur les théories et concepts nouveaux de la science des communications. Il s'agit, en l'occurrence, de la théorie des processus de la communication et de la théorie systémique des communications. Je ferai aussi appel à l'analyse compréhensive et à la théorie de la cognition distribuée que j'associerai aux deux précédentes.

Ces approches nouvelles délaissent le vieux modèle Émetteur-Récepteur avec les idées de « force de la parole » ou « d'induction » dues aux caractéristiques psychologiques de celui qui parle et font intervenir un « cadrage » plus large des phénomènes. Elles nous amènent à considérer la « situation » dans laquelle se déroule l'influence, les éléments qui la composent et les manières dont l'auteur principal manipule ces éléments pour changer la situation – et non « faire pression » – et faire surgir un sens qui « va de soi » et s'impose ainsi aux interlocuteurs, à travers cette manipulation.

Cet ouvrage synthétise mes recherches sur la communication exposées dans mes précédents travaux : *Les Situations de communication* (Eyrolles, 1991), *La Théorie des processus de la communication* (Armand Colin, 1998) et *Théorie systémique des communications* (Armand Colin, 1999). Mon but est, par ailleurs, de démontrer que des théories pertinentes trouvent des applications pratiques et que la théorie n'a de raison d'être que si elle a des retombées sociales concrètes et pratiques.

Pour en revenir à l'idée de départ « toute communication est tentative d'influence d'autrui », si vous êtes enclin à l'accepter, c'est parce qu'un ensemble d'éléments constitutifs de votre propre situation de lecteur