

vous fait apparaître cette idée comme plausible. La signification-pour-vous : « voilà une idée plausible » est créée par cette situation. En quelques mots, votre situation est constituée par les éléments suivants :

- 1) vous avez ce livre en main et cela révèle votre intérêt pour le thème de l'influence. Ce thème est significatif pour vous, il renvoie à des enjeux personnels ;
- 2) ce thème est significatif pour vous car votre métier ou votre situation personnelle vous met face à ce type de problème d'influence ;
- 3) il s'agit d'un livre écrit, dans une collection de bonne réputation, par un universitaire (dépositaire aussi d'une norme de sérieux dans notre culture).

Voilà, au moins, trois éléments de votre situation qui, pour vous, « donnent du sens » à cette phrase, sens positif qui vous la fait considérer avec intérêt.

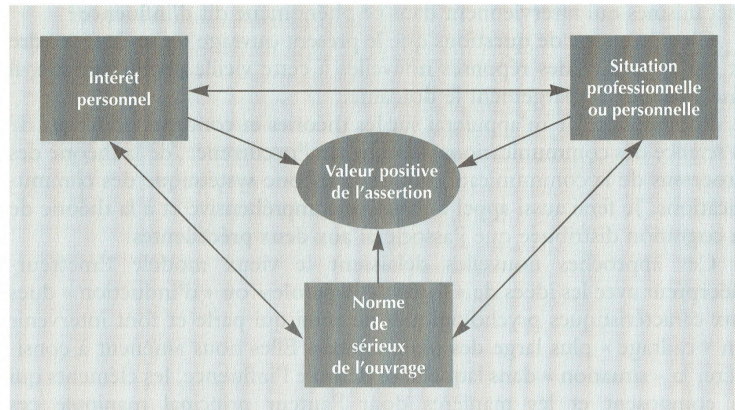


Figure 1 Éléments cognitifs internes et externes sur lesquels le sens se construit

Autrement dit, le système, formé par les trois éléments que nous venons de considérer, et vos relations d'implication avec eux, génèrent la valeur positive pour vous de l'assertion : « toute parole est tentative d'influence d'autrui ».

Il faut bien voir que je viens de démontrer la fausseté scientifique de l'assertion : « toute parole est tentative d'influence d'autrui ». En effet, une telle formulation, présuppose un « effet » direct de la parole d'un acteur sur un « autrui ». Par contre, j'ai démontré comment cette phrase, mise en tête de cet ouvrage, avait toutes les chances de passer pour vraie aux yeux des lecteurs du livre. La phrase « correcte du point de vue scientifique », rendant compte de ce processus de construction du sens, serait du genre :

« toute parole, en manipulant les éléments contextuels de la situation de communication dans laquelle elle prend nécessairement sa place, restructure la situation pour faire apparaître des significations qui servent les intérêts de l'acteur qui la prononce ».

Avec cet exemple rapide, nous voyons que nous sommes tout à fait en dehors du modèle Émetteur-Récepteur. Nous utilisons des éléments de phénoménologie pour définir une « situation-pour-un-acteur ». Nous faisons intervenir un « cadrage » large permettant d'intégrer une autre situation (la situation professionnelle ou personnelle) comme constitutive de la situation présente. Nous faisons appel à la théorie de la cognition distribuée : ce que je pense s'appuie sur des objets concrets le plus souvent extérieurs à moi. Et, ensuite, nous faisons intervenir des éléments d'un des contextes constitutifs de la situation, le contexte normatif (ou des référents culturels). Puis nous mettons le tout en relation (approche systémique) et postulons que ce système élabore du sens (point de vue constructiviste).

Voilà donc pourquoi je pense que le lecteur sera surpris. Il n'a pas du tout l'habitude de ces théories et concepts, ni même de raisonner dans le cadre de ces approches nouvelles. Mais voilà aussi de bonnes raisons pour lui de faire l'effort de comprendre cette nouvelle approche des phénomènes d'influence et de persuasion.

Les démonstrations présentées dans cet ouvrage se veulent essentiellement pratiques et concrètes, les précisions théoriques et conceptuelles venant seulement ensuite s'appuyer sur les exemples.