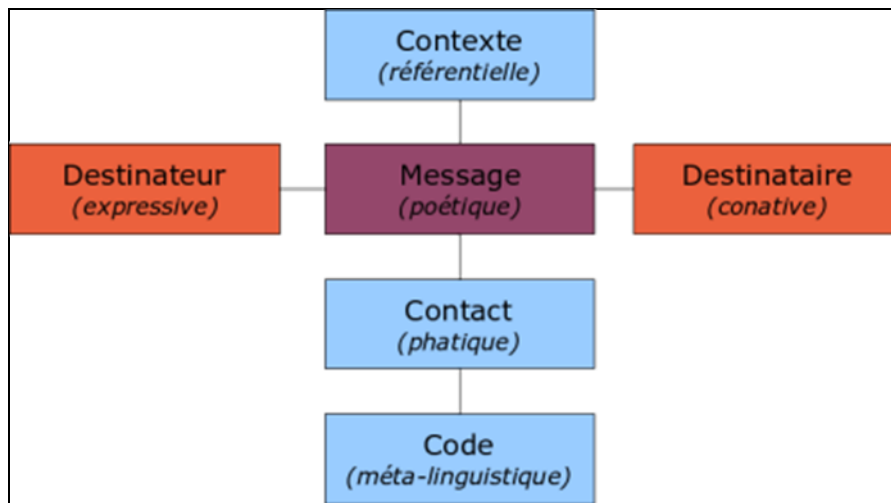


Sémiologie et Communication

1. Les théories de la communication : : la communication verbale

La communication verbale utilise les signes linguistiques pour transmettre des messages. Ces signes comprennent les mots, les phrases et les structures syntaxiques qui, selon les théories de Saussure, sont formés par le signifiant (forme) et le signifié (concept).

1.1. Fonctions du langage selon Roman Jakobson



Roman Jakobson, un linguiste et sémioticien influent, a proposé un modèle des fonctions du langage qui a grandement enrichi la compréhension de la communication verbale. Il identifie six fonctions essentielles du langage, chacune liée à un aspect différent de la communication. Ces fonctions aident à analyser comment les messages sont construits et interprétés dans les échanges verbaux.

1.1.1. Fonction Référentielle

La fonction référentielle se concentre sur le contexte ou l'information factuelle que le message vise à transmettre. Elle est centrée sur le contenu du message et sa capacité à représenter le monde extérieur de manière objective.

Exemple : «Il fait beau aujourd'hui.» Ici, le message transmet une information factuelle sur le temps.

1.1.2. Fonction Émotive (ou Expressive)

La fonction émotive exprime les émotions, les attitudes et l'état d'esprit de l'émetteur. Elle est centrée sur l'énonciateur et vise à transmettre ses sentiments ou réactions personnelles.

Exemple : «Je suis tellement heureux de te voir !» Ce message exprime le bonheur de la personne qui parle.

1.1.3. Fonction Conative

La fonction conative est orientée vers le destinataire du message et vise à influencer ou à provoquer une réaction de sa part. Elle est souvent impérative ou interrogative.

Exemple : «Ferme la porte, s'il te plaît.» Ce message cherche à faire agir le destinataire.

1.1.4. Fonction Phatique

La fonction phatique est utilisée pour établir, prolonger ou interrompre la communication, ou pour vérifier si le canal de communication fonctionne correctement. Elle est centrée sur le contact entre les interlocuteurs.

Exemple : «Allô, tu m'entends ?» Ce message vérifie la connexion entre les interlocuteurs.

1.1.5. Fonction Métalinguistique

La fonction métalinguistique concerne le code lui-même, c'est-à-dire le langage utilisé pour parler du langage. Elle est utilisée pour clarifier ou expliquer le sens des mots ou des expressions.

Exemple : «Quand je dis 'chien', je parle de l'animal domestique.» Ce message clarifie l'usage d'un mot.

1.1.6. Fonction Poétique

La fonction poétique est centrée sur le message pour lui-même et son esthétique. Elle concerne la forme et le style du langage, mettant en valeur la manière dont les choses sont dites plutôt que ce qui est dit.

Exemple : «Le chat sur le toit ronronne doucement.» Ce message met l'accent sur la musicalité et le rythme des mots.

Ces fonctions permettent de comprendre comment différents aspects de la communication verbale interagissent pour créer des messages complexes et nuancés. En les analysant, on peut décoder les intentions de l'émetteur, les attentes du récepteur, et le contexte dans lequel la communication se déroule.

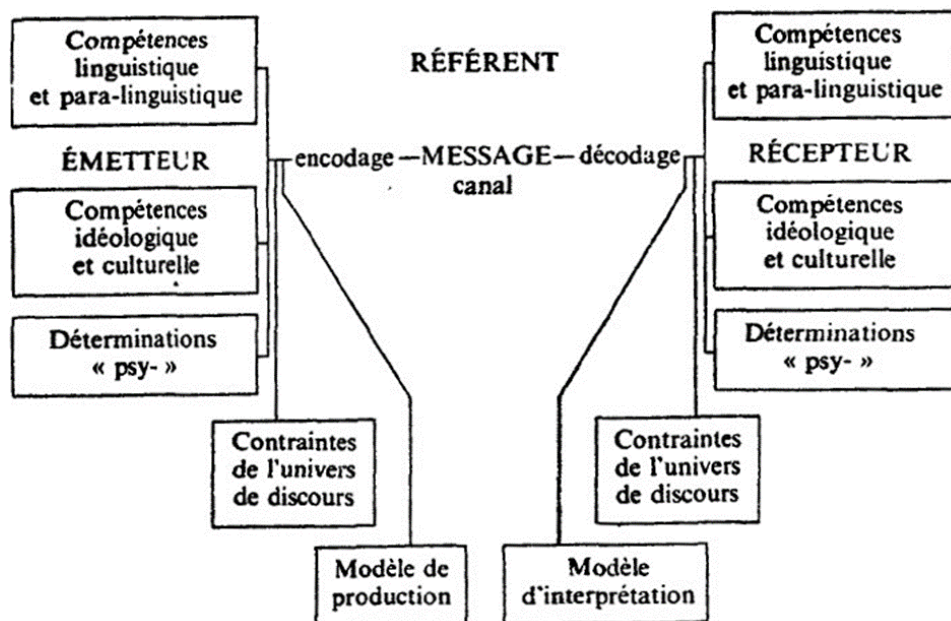
En utilisant les fonctions de Jakobson, on peut disséquer un discours pour voir quelles fonctions prédominent et comment elles influencent la compréhension globale du message. Connaître ces fonctions aide à améliorer la clarté et l'efficacité de la communication, en ajustant le message en fonction de son objectif et de son audience.

La fonction poétique, par exemple, est particulièrement utile dans l'analyse de textes littéraires où la forme et le style sont cruciaux.

Les fonctions du langage décrites par Jakobson offrent un cadre précieux pour l'analyse de la communication verbale. En identifiant ces différentes fonctions dans les échanges quotidiens, on peut mieux comprendre les dynamiques de la communication et les diverses manières dont le langage peut être utilisé pour informer, exprimer, influencer, connecter, clarifier et embellir.

1.2. Analyse Pragmatique

La pragmatique est une branche de la linguistique qui s'intéresse à l'utilisation du langage en contexte et à la manière dont les énoncés sont interprétés en fonction des intentions des locuteurs et des situations sociales. Catherine Kerbrat-Orecchioni, une figure majeure dans ce domaine, a profondément enrichi notre compréhension de la communication verbale par ses études sur les interactions et les actes de langage.



1.2.1. Contexte social

Kerbrat-Orecchioni souligne l'importance du contexte social dans l'interprétation des énoncés. Le contexte comprend des facteurs tels que le lieu, le moment, les participants et leur relation, ainsi que les normes et attentes sociales.

- **Exemple** : «Peux-tu me passer le sel ?» Dans un contexte formel, cette question peut être perçue comme une demande polie. Dans un cadre informel entre amis proches, elle peut être interprétée de manière plus détendue et moins formelle.

1.2.2. Intentions des locuteurs

Les intentions des locuteurs jouent un rôle crucial dans la pragmatique. Les énoncés ne sont pas simplement des combinaisons de mots, mais des actions visant à accomplir quelque chose, comme informer, demander, promettre, ou ordonner.

Exemple: «Je te promets de venir.» L'intention ici est de rassurer l'interlocuteur et de s'engager à une future action.

1.2.3. Actes de langage

Inspirée par les théories de John Searle et John Austin, Kerbrat-Orecchioni a approfondi l'analyse des actes de langage, qui sont des actions accomplies via le langage. Ces actes sont classés en différents types :

- Assertifs : Déclarations qui décrivent le monde, comme «Il pleut.»
- Directifs : Tentatives de faire agir quelqu'un, comme «Ferme la porte.»
- Commissifs : Engagements à faire quelque chose, comme «Je vais le faire demain.»
- Expressifs: Expressions d'attitudes ou de sentiments, comme «Je suis désolé.»
- Déclaratifs : Actes qui changent le monde par leur énonciation, comme «Je vous déclare mari et femme.»

1.2.4. Implicatures conversationnelles

Kerbrat-Orecchioni a également étudié les implicatures, c'est-à-dire les significations implicites ou sous-entendues des énoncés. Ces implicatures dépendent des principes de coopération et des maximes conversationnelles formulées par Paul Grice, telles que la quantité, la qualité, la pertinence et la manière.

Exemple : «Il n'y a plus de pain.» Sous-entendu, «Quelqu'un doit aller en acheter.»

1.2.5. Politesse linguistique

Un autre aspect central de la pragmatique étudiée par Kerbrat-Orecchioni est la politesse linguistique. Les stratégies de politesse sont utilisées pour atténuer les menaces potentielles à la face positive ou négative des interlocuteurs.

La face positive, c'est le désir d'être apprécié et approuvé. Par exemple, compliments ou expressions de solidarité.

La face négative, c'est le désir de ne pas être contraint ou imposé. Par exemple, formules de respect ou d'atténuation comme «Excusez-moi de vous déranger, mais...»

2. La communication non verbale

La communication non verbale est un aspect essentiel de l'interaction humaine, utilisant des signes qui ne passent pas par le langage parlé ou écrit. Elle intègre divers modes de transmission, chacun jouant un rôle crucial dans la transmission des émotions, des intentions, et des informations contextuelles.

2.1. Signes visuels

Les signes visuels incluent des éléments comme les expressions faciales, le contact visuel, et les mouvements du corps. Ces signes sont fondamentaux pour la communication interpersonnelle et peuvent transmettre une vaste gamme d'émotions et d'intentions sans avoir besoin de mots.

2.2. Expressions faciales

Les expressions faciales sont parmi les signes visuels les plus puissants. Elles peuvent indiquer des émotions telles que la joie, la tristesse, la colère, ou la surprise. Par exemple, un sourire peut exprimer la satisfaction ou l'amitié, tandis qu'un froncement de sourcils peut signaler la confusion ou le mécontentement. Les travaux de Paul Ekman ont montré que certaines expressions faciales sont universelles et reconnaissables dans toutes les cultures.

2.3. Contact visuel

Le contact visuel joue un rôle significatif dans la régulation des interactions sociales. Il peut indiquer l'intérêt, l'attention, ou même l'hostilité. Un regard direct et prolongé peut signaler la confiance ou la confrontation, tandis qu'un contact visuel évité peut indiquer la gêne ou la soumission.

2.4. Mouvements des Mains et du Corps

Les gestes et les mouvements du corps (kinésiques) complètent souvent la communication verbale. Par exemple, un geste de la main pour saluer ou dire au revoir, ou encore des mouvements de tête pour montrer l'accord ou le désaccord, enrichissent le discours verbal et facilitent la compréhension. Les théories de Birdwhistell sur la kinésique soulignent l'importance de ces mouvements dans la communication.

2.5. Signes Auditifs

Les signes auditifs, bien que souvent associés à la communication verbale, jouent un rôle important dans la manière dont les messages sont reçus et interprétés.

2.6. Intonation

L'intonation, ou la variation du ton de la voix, peut changer la signification d'une phrase. Une déclaration peut sembler être une question si l'intonation monte à la fin. Par exemple, «Tu viens ce soir» dit sur un ton neutre est une question, tandis que «Tu viens ce soir» dit avec une intonation descendante peut être une affirmation ou une demande.

2.7. Volume

Le volume de la voix peut également transmettre des émotions. Parler à voix basse peut indiquer la confidentialité ou la timidité, tandis qu'une voix forte peut indiquer la colère ou l'enthousiasme.

2.8. Vitesse de la Parole

La vitesse à laquelle quelqu'un parle peut influencer la perception du message. Une parole rapide peut indiquer l'excitation ou l'anxiété, tandis qu'une parole lente peut suggérer la réflexion ou la fatigue.

2.9. Proxémie

La proxémie, ou la distance physique entre les interlocuteurs, est une dimension essentielle de la communication non verbale étudiée par Edward T. Hall. Elle concerne la manière dont les individus utilisent l'espace pour communiquer et peut varier selon les cultures.

La distance intime: Entre 0 et 45 cm. Utilisée pour les interactions personnelles et affectives. Une distance intime implique souvent un niveau élevé de confort et de confiance.

La distance personnelle : Entre 45 cm et 1,2 mètre. Utilisée pour les conversations entre amis ou collègues proches. Cette distance permet un équilibre entre proximité et espace personnel.

La distance sociale : Entre 1,2 et 3,6 mètres. Utilisée pour les interactions formelles ou professionnelles. Cette distance est courante lors de réunions d'affaires ou dans des environnements publics.

La distance publique** : Plus de 3,6 mètres. Utilisée pour les discours publics ou les interactions avec des groupes plus larges. Cette distance assure une séparation suffisante pour que l'orateur puisse s'adresser à un grand nombre de personnes.

La communication non verbale enrichit et parfois même dépasse la communication verbale en transmettant des nuances et des émotions complexes. En intégrant les signes visuels, auditifs, kinésiques et proxémiques, les individus peuvent mieux exprimer et interpréter les messages dans divers contextes sociaux. La compréhension de ces signes non verbaux est essentielle pour une communication efficace et une interaction sociale harmonieuse.