

La communication interpersonnelle

1.05



LUCIE SOLTYSIAK - ENSEIGNANTE EN ÉDUCATION
SOCIOCULTURELLE - AVIZE VITI CAMPUS

Table des matières

Objectifs	5
Introduction	7
I - Communiquer, c'est échanger !	9
A. Échanger ! Mais comment ?.....	9
B. Exercice : La relation à autrui.....	10
C. Test de positionnement.....	11
D. Le schéma de communication.....	11
E. Les facteurs.....	12
F. Exercice : Un petit tour d'horizon sur la communication.....	14
G. Le contrat de communication.....	15
H. Le langage verbal.....	15
1. La communication écrite.....	15
2. La communication orale.....	16
I. Les codes.....	16
J. Exercice : Temporalité de la communication.....	16
K. Exercice : Outils de communication.....	17
L. Le langage non verbal.....	17
1. Les territoires.....	17
2. Les zones d'interactions.....	18
3. Les postures.....	19
4. Le visage.....	19
5. Les gestes.....	19
6. Les paralangages et le langage verbal.....	20
M. Exercice : Étude de cas.....	20
N. Les conflits.....	21
1. Les différentes natures d'un conflit.....	21
2. Éviter les conflits.....	21
3. Gérer et sortir d'un conflit par l'analyse du conflit.....	22
4. Éviter les malentendus.....	22
5. Pour finir.....	23

O. Évaluations.....	23
II - Ressources	25
A. Le module en version imprimable.....	25
B. Pour approfondir.....	25
Conclusion	27
Bibliographie	29
Webographie	31

Objectifs

Ce module a pour objectif de vous faire connaître les différents outils de la communication afin de savoir les utiliser à bon escient et ainsi apprendre à s'adapter à son public et à toute situation de communication.

1ère CGEA :

Module : MG1 - Langue française, langages, éléments d'une culture humaniste et compréhension du monde

Objectif 2 : Analyser et pratiquer différentes formes d'expression et de communication pour enrichir sa relation à l'environnement social et culturel

2.1- Observer et analyser des situations de communication interpersonnelle pour améliorer ses relations sociales et professionnelles.

2.1.1- Identifier les différents éléments d'une situation de communication.

2.1.2- Mesurer l'importance du non-verbal dans la communication humaine.

2.1.3- Diagnostiquer les difficultés à communiquer pour y remédier.

2.1.4- Se préparer à différents types d'entretiens.

2.1.5- Savoir intervenir dans différents types de réunions.

BTSA TC :

Module : M 22 : Améliorer ses capacités de recherche et de traitement de l'information, ses capacités d'expression, de communication, de relation et d'initiative.

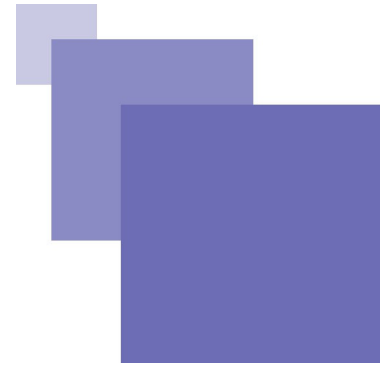
Objectif 3 : Améliorer sa capacité de communication dans des situations d'interaction.

Objectif 3.1 : Analyser le processus de communication interpersonnelle : formes, déterminants de la communication humaine, éléments constitutifs du processus de communication interpersonnelle, obstacles à la communication humaine.

Source : Extrait du référentiel du BTSA Technico-commercial accessible sur le site Chlorofil¹.

1 - <http://www.chlorofil.fr/>

Introduction



Bienvenue dans le module sur la communication interpersonnelle.

Communiquer, c'est échanger !



Échanger ! Mais comment ?	9
Exercice : La relation à autrui	10
Test de positionnement	11
Le schéma de communication	11
Les facteurs	12
Exercice : Un petit tour d'horizon sur la communication	14
Le contrat de communication	15
Le langage verbal	15
Les codes	16
Exercice : Temporalité de la communication	16
Exercice : Outils de communication	17
Le langage non verbal	17
Exercice : Étude de cas	20
Les conflits	21
Évaluations	23

A. Échanger ! Mais comment ?



Définition : La communication

La communication est un processus qui implique l'échange d'informations, de messages, d'émotions.

"Communiquer" vient du latin "communicare" qui signifie "être en relation avec".

L'objectif est de prendre contact avec l'autre, l'interlocuteur doit savoir que le message lui est destiné.

Les types de communication

Communication intrapersonnelle :

La communication intrapersonnelle consiste à communiquer avec soi-même à partir d'un langage et d'images mentales, d'établir une réflexion personnelle.

Communication interpersonnelle :

La communication interpersonnelle permet l'interaction entre deux personnes. Elle

permet d'établir, de maintenir, mais quelquefois de détruire ou de rétablir les relations humaines.

Communication sociale :

En petit groupe ou en public, la communication sociale permet d'échanger avec les autres, de résoudre des problèmes, de développer de nouvelles idées, de partager des connaissances, des expériences, de débattre.

Nous pouvons parler d'une communication en petit groupe pour un nombre restreint de personnes (groupe de travail...), une communication en public lorsqu'un auditeur prend la parole devant un auditoire élargi (conférence...), une communication de masse lorsque les informations sont diffusées à un très large public à travers l'utilisation des médias (Médias sociaux, presse, télévision...).

B. Exercice : La relation à autrui

Vous associerez les mots clés à chaque champ de communication.

Faites glisser les étiquettes dans les cases appropriées.

- 1 - Entre deux personnes
- 2 - Auto-réflexion
- 3 - A plusieurs
- 4 - Trouver des idées
- 5 - Penser
- 6 - Prise de contact
- 7 - Images mentales
- 8 - Outils de communication
- 9 - Résoudre des problèmes

Communication
intrapersonnelle

Communication
interpersonnelle

Communication sociale

C. Test de positionnement

Vous réaliserez un schéma de communication.

Quelques conseils :

Vous devez vous poser les questions suivantes :

Quels sont les éléments constitutifs de la situation de communication ?

Le schéma de communication doit répondre aux questions suivantes : qui ? à qui ?
quoi ? comment ? Par quels moyens ?...

Question

Réalisez un schéma de communication.

Indice :

*Les éléments suivants sont à indiquer dans votre schéma de communication :
émetteur, récepteur, message, référent, code, effet retour, canal de
communication, bruits.*

D. Le schéma de communication



Définition

La situation de communication représente l'ensemble de tous les éléments constitutifs de l'échange entre les interlocuteurs.

La situation de communication représente l'ensemble de tous les éléments constitutifs de l'échange entre les interlocuteurs.

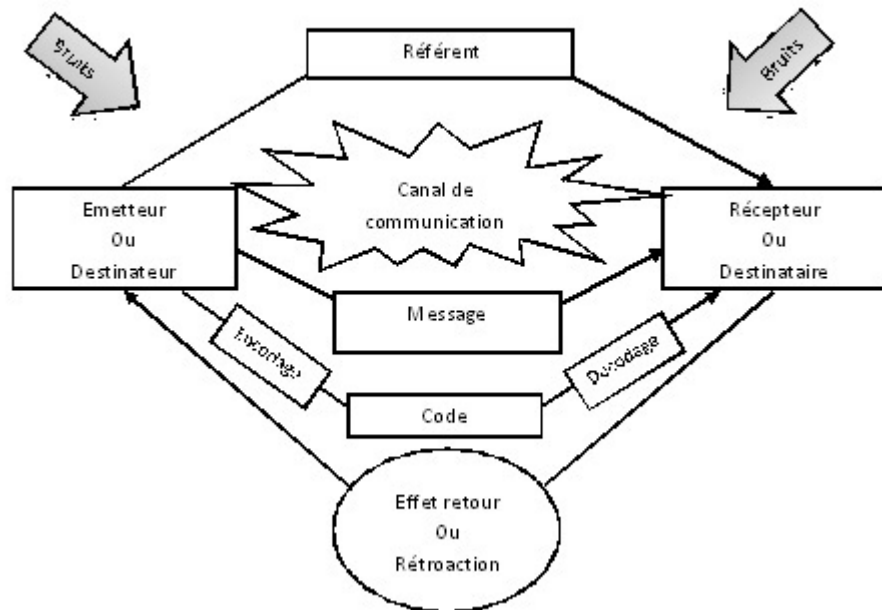


Schéma de communication

Schéma réalisé à partir du schéma de communication de Roman Jakobson [Roman Jakobson].

E. Les facteurs

Émetteur :

L'émetteur est à l'origine du message, il est celui qui transmet l'information. Cela peut-être un individu ou un groupe (ex : association, entreprise...).

Récepteur :

Le récepteur reçoit l'information transmise par l'émetteur (individu ou groupe).

Message :

Le message est constitué par la ou les informations transmises, il s'agit du produit de la communication.

Canal de communication (ou contact) :

Le canal constitue la voie de circulation des informations, le moyen matériel par lequel émetteur et récepteur sont en relation et peuvent communiquer (ex : face à face, courrier, téléphone...).

Code :

Le code est constitué par l'ensemble des signes utilisés par l'émetteur pour transmettre le message et le rendre compréhensible par le récepteur. Le code dépend donc du récepteur (langue utilisée), mais aussi du canal de communication (code oral pour le téléphone, code écrit pour le courrier).

Encodage :

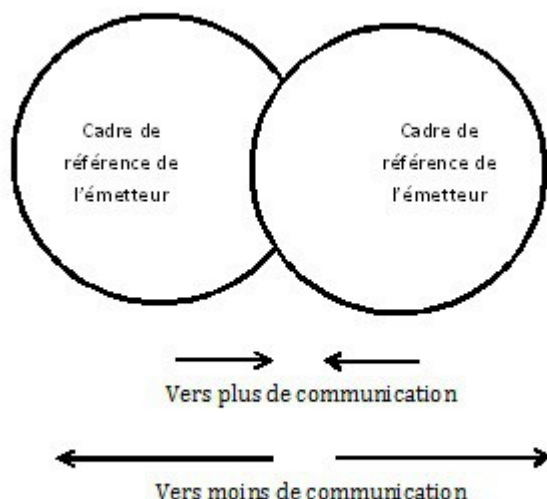
L'encodage représente l'utilisation des signes pour transmettre un message.

Décodage :

Le décodage représente l'identification du système de signes si son répertoire est commun à celui de l'émetteur.

Le code est commun aux deux interlocuteurs si leur cadre de référence est commun. Ce cadre est composé des idées, du savoir, des normes, des valeurs, de l'expérience de chacun. C'est à partir de ce cadre de référence que nous appréhendons les événements, la réalité du monde qui nous entoure.

Les perceptions que nous avons des choses sont subjectives. Chacun d'entre nous perçoit une situation, une personne de manière différente. Les informations que nous captions dépendent de nos centres d'intérêt, de nos connaissances.



Le cadre de référence

Référent :

Le référent est constitué par le contexte du message. Il est nécessaire de connaître le cadre de référence pour communiquer.

Contexte de lieu : l'environnement de la situation de communication.

Contexte temporel : le moment où la communication se réalise et la place du message dans une séquence d'événements.

Contexte relationnel : la nature de la relation entre les participants (patron, famille, amis...), le statut, c'est-à-dire la position sociale accordée ou reconnue à un individu par rapport aux autres membres d'un groupe.

Contexte culturel : les styles de vie, les valeurs, les normes sociales, les codes langagiers qui influencent de manière très importante et souvent inconsciemment nos comportements, nos manières d'agir et de penser.

Effet retour :

L'effet retour est composé des réactions verbales ou non verbales du récepteur. Il permet à l'émetteur de vérifier que son message a bien été reçu ou non et l'incite éventuellement à le reformuler, à apporter des précisions. Il régule la communication. L'émetteur doit faciliter cet effet retour en laissant la possibilité au récepteur de s'exprimer, de réagir. Il est responsable de la façon dont son message va être perçu.

Bruits à la communication :

Les bruits représentent les parasites sonores ou non à la communication.

F. Exercice : Un petit tour d'horizon sur la communication

Vous associez les mots clés au numéro correspondant en fonction du schéma ci-dessous.

Faites glisser les étiquettes dans les cases appropriées.

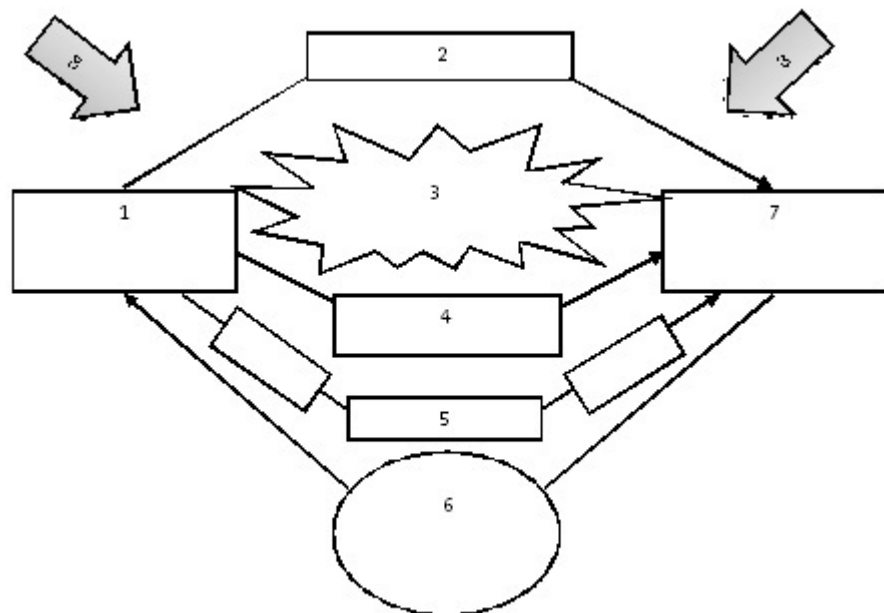


Schéma de communication à compléter

- 1 - Émetteur
- 2 - Effet retour
- 3 - Canal de communication
- 4 - Message
- 5 - Réfèrent
- 6 - Bruits à la communication
- 7 - Récepteur
- 8 - Code

N°1 N°2 N°3 N°4 N°5 N°6 N°7 N°8

G. Le contrat de communication



Définition

Le contrat de communication est l'acceptation d'un échange entre deux interlocuteurs.

Il s'agit d'établir entre les interlocuteurs un cadre de référence commun accepté par tous. Le contrat de communication donne une légitimité à l'échange verbal entre les parties à partir du moment où chacun accepte le droit à la parole de l'autre. Celui-ci doit prendre en compte les particularités, l'histoire de chacun.



Remarque : Les principes du contrat de communication

Selon Patrick Charaudeau [Patrick Charaudeau], le contrat de communication est régi selon quatre principes fondamentaux :

- Un principe d'interaction : échange, co-construction ;
- Un principe de pertinence : projet de parole, reconnaissance de savoirs, de valeurs partagés ;
- Un principe d'influence : lutte discursive, compromis, terrain d'entente ;
- Un principe de régulation : reconnaissance de la légitimité du droit à la parole, acceptation ou rejet de la parole de l'autre

H. Le langage verbal

Le langage verbal peut s'établir selon différents registres de langage : le registre de langue soutenu, le registre de langue courant, le registre de langue familier. D'autres registres de langue sont utilisés dans des contextes professionnels particuliers : langage juridique, économique, scientifique, technique... Ces registres dépendent des interlocuteurs et de la situation de communication dans laquelle ceux-ci se trouvent.

1. La communication écrite.

Avantages	Inconvénients
Transmission d'un maximum d'informations	Absence de rétroaction immédiate
Caractère officiel	Nécessité d'être structuré
Possibilité d'être relu, conservé	
Peut faire office de preuve	

Tableau 1 Enjeux de la communication écrite

2. La communication orale

Échange en direct avec la personne concernée	Bruits
--	--------

Rétroaction immédiate, vérification de la compréhension du message	Mémorisation d'un nombre important d'informations
Adaptation à la situation, réajustement du discours, de la tonalité	Compréhension difficile d'informations complexes
Communication non verbale participe à la situation de communication	Communication non verbale peut trahir les émotions
Importance des relations humaines : maintien du contact	

Tableau 2 Enjeux de la communication orale

I. Les codes

Vous devez adapter votre communication en fonction de votre interlocuteur et en fonction de la situation.

Question 1

Quels sont les différents registres de langage utilisés ?

Question 2

Quels sont les avantages du langage écrit ?

Question 3

Quels sont les avantages du langage oral ?

J. Exercice : Temporalité de la communication

La communication est dite "**synchronique**" quand les interlocuteurs communiquent en temps réel. A l'inverse, la communication est dite "**asynchrone**" lorsque la communication est différée entre le moment où l'émetteur transmet le message et celui où le récepteur le reçoit.

K. Exercice : Outils de communication

Le canal de communication varie en fonction des besoins et de la temporalité de la communication.

Vous associerez les outils de communication selon le moment de la communication. Faites glisser les étiquettes dans les cases appropriées.

- 1 - Courrier électronique
- 2 - Face à face
- 3 - Vidéoconférence
- 4 - Affichage
- 5 - Courriel
- 6 - Tchat
- 7 - Courrier postal
- 8 - Site internet

- 9 - Clavardage
- 10 - Forum de discussion
- 11 - Blog
- 12 - Messagerie instantanée
- 13 - Téléphone
- 14 - Lettre
- 15 - Mur d'affichage
- 16 - Note de service

Communication synchrone

Communication asynchrone

L. Le langage non verbal



Définition

La communication non-verbale représente l'ensemble des facteurs de la communication qui ne concerne pas directement l'oral ou l'écrit. La parole n'est pas toujours nécessaire à la communication. Un geste suffit à transmettre un message (appeler un bus, gestes de l'agent de police...). Certains sont facilement décryptés, d'autres ne sont pas perçus de la même façon par tous les récepteurs. Les différents paralangages sont le plus souvent associés dans un même message, il est important de les prendre tous en compte. Dans le *Guide de la communication*, Jean-Claude Martin [Jean-Claude Martin] définit cinq facteurs : nos territoires, nos distances d'interaction, nos postures, nos expressions du visage, notre gestuelle.

1. Les territoires

Nous organisons notre espace en y instaurant des repères, en prenant des habitudes. Le type de territoire influence notre comportement et donc nos relations aux autres. Il peut être durable ou ponctuel.

Les trois types de territoires sont : tribal, familial, personnel.

Le territoire tribal : Il est régi selon des signes de reconnaissance spécifiques et communes. Une tribu peut comprendre d'autres tribus internes (entreprise / « les secrétaires », « les ingénieurs »...).

Exemple de territoire tribal durable : la tribu des français (drapeau, code de langage, usages...), les associations (règlement intérieur, rituels...), entreprise (badges selon les secteurs / les visiteurs...).

Exemple de territoire tribal ponctuel : une file d'attente, le métro (éviter les regards, accepter de se serrer les uns contre les autres...).

Le territoire familial : Il s'agit de l'appartement, de la maison de la famille, du lieu où la famille s'installe.

Exemple de territoire familial durable : la maison (boîte aux lettres, clés...).

Exemple de territoire familial ponctuel : pique-nique, plage (espace délimité par les serviettes).

Le territoire personnel : Il est déterminé par des objets personnels (chaise, lit, veste...).

Exemple de territoire personnel durable : sa chambre (lit, armoire, bureau...).

Exemple de territoire personnel ponctuel : sa place dans un train (sac, vêtement...).

Le décodage territorial :

Le décodage culturel : Selon les pays, les critères culturels à décrypter sont différents. Perturber l'organisation de l'espace peut créer des difficultés d'échange.

Le décodage relationnel : La place donnée à chacun à l'intérieur d'un territoire influence leur relation.



Exemple : Autour d'un bureau :

Territoire de confrontation : Les interlocuteurs sont l'un en face de l'autre autour du bureau. Le territoire est bien délimité, chacun préserve ses outils, celui qui avance va empiéter directement sur le territoire de l'autre.

Territoire de coopération : Les interlocuteurs sont à angle droit (bord à bord). Ils se prêtent plus facilement les outils.

Territoire de collaboration : Les interlocuteurs sont côte à côte (du même bord). Le territoire et les outils sont en commun.

2. Les zones d'interactions

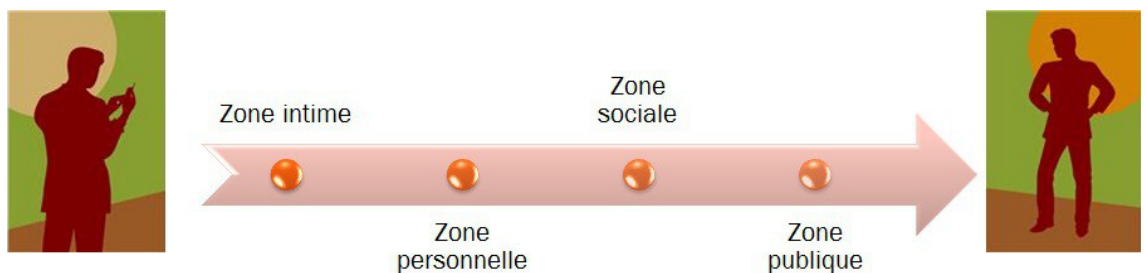
Il s'agit de la distance qui sépare les interlocuteurs. Elle varie selon la culture, le statut, la situation, l'attitude de l'interlocuteur. On dénombre quatre zones d'interaction : intime, personnelle, sociale, publique.

La zone intime : du toucher jusqu'à 50 cm (distance de l'avant-bras). Cette zone est préservée et réservée à des personnes qui nous sont familières. Si un étranger pénètre dans cette zone, nous pouvons nous sentir agressés.

La zone personnelle : de 50 cm à 1 m 20 (distance d'un bras tendu : péri-espace). Zone de convivialité fermée, à deux en face à face, ou ouverte en acceptant un troisième individu.

La zone sociale : de 1 m 20 à 3 m. C'est le relationnel courant, la distance de l'échange, de l'entretien.

La zone publique : plus de 3 m. C'est la zone des discours, des exposés, des débats. La communication y est difficile. La communication est unidirectionnelle, unilatérale.



Les zones d'interaction

3. Les postures

La posture donne des indications sur l'attitude des interlocuteurs.

Posture en contraction : attitude soumise (courbé, croisement...) => individu introverti.

Posture en extension : attitude dominante.

Posture en approche : attitude participative => intérêt de l'individu.

Posture en rejet : attitude de refus.

4. Le visage

Les émotions sont plus visibles sur le visage. Sans expression du visage, la communication ne peut pas avoir lieu.

Les **six émotions** centrales et universelles sont : la joie, la surprise, la peur, la colère, la tristesse, le dégoût.

Le regard est très important, il établit le contact lors de la communication.

Le sourire permet l'échange lors de la communication.

5. Les gestes

Les gestes reflètent nos pensées selon notre culture, notre environnement, notre statut et la situation. Ouverts, ils sont un signe de réceptivité. Les gestes ronds sont signe de souplesse. Les gestes en rupture et pointus sont signe de dynamisme et de rigueur. Les gestes bas donnent un aspect négatif. Les gestes autistes, tournés vers soi, sont à éviter, ils ne permettent pas de prendre l'autre en compte.

Les adaptateurs qui expriment les ressentis que l'on veut dissimuler :

Auto-contacts (self- adaptateurs) : grattages, pincements, caresses... Ce sont des gestes qui rassurent.

Activités de dérivation (adaptateurs-objets) : manipulations d'objets, déplacements, appuis.

Contacts autrui (hétéro-adaptateurs) : manipulation de l'autre, gestes de lien.

6. Les paralangages et le langage verbal

Si le geste ne correspond pas à la parole, le récepteur est désorienté.

Cohérence ou incohérence : rapport entre le message orale et la posture.

Dissonance ou consonance : une posture partielle qui ne correspond pas à une posture globale ou au contraire harmonie de la posture.

Congruence ou incongruence : postures semblables ou non (en désaccord) entre les deux personnes (en miroir : congruence directe).

M. Exercice : Étude de cas

Vous répondrez aux questions ci-dessous en fonction de la situation suivante :

Vous assistez à une réunion de concertation hebdomadaire dans votre entreprise. Vous prenez la parole, vous vous penchez vers l'avant, vous faites de grands gestes ouverts pour accompagner votre discours.

L'environnement

A quel territoire correspond la situation ?

- | | |
|-----------------------|-------------------------------|
| <input type="radio"/> | Territoire personnel durable |
| <input type="radio"/> | Territoire personnel ponctuel |
| <input type="radio"/> | Territoire tribal durable |
| <input type="radio"/> | Territoire tribal ponctuel |

La distance entre vous et les autres

A quelle zone d'interaction correspond la situation ?

- | | |
|-----------------------|------------------|
| <input type="radio"/> | Zone sociale |
| <input type="radio"/> | Zone personnelle |
| <input type="radio"/> | Zone publique |
| <input type="radio"/> | Zone intime |

Une posture expressive

Quelle posture adoptez-vous ?

- | | |
|-----------------------|------------------------|
| <input type="radio"/> | Posture en approche |
| <input type="radio"/> | Posture en extension |
| <input type="radio"/> | Posture en rejet |
| <input type="radio"/> | Posture en contraction |

La gestuelle

A quel état d'esprit renvoient vos gestes ?

<input type="radio"/>	Dynamisme
<input type="radio"/>	Réceptivité
<input type="radio"/>	Rigueur
<input type="radio"/>	Esprit négatif
<input type="radio"/>	Autisme

N. Les conflits



Définition

Un conflit est une opposition d'intérêts entre deux ou plusieurs individus impliqués dans certaines situations relationnelles.

Tout conflit doit aboutir à une solution, il peut être résolu par la violence, la négociation, la médiation. La violence est à éliminer. Il s'agit de rechercher l'intérêt général entre les deux interlocuteurs, de faire des efforts, de coopérer.

1. Les différentes natures d'un conflit.

On peut déterminer quatre problèmes liés à un conflit :

- **Problème de communication** : circulation de l'information, interprétation.
- **Problème de structure** : organisation.
- **Problème relationnel** : concurrence, jalousie, compétences, investissement.
- **Problème de l'individu** : recadrer la personne, intégration difficile.

2. Éviter les conflits.

Certaines **règles** sont à mettre en place pour éviter le conflit :

- Collaborer avec le groupe.
- Définir clairement les objectifs communs et individuels.
- Communiquer toutes les informations.
- Prêter attention à l'effet-retour.
- Être responsable, digne de confiance.
- Être impliqué.
- Ne pas manipuler les membres du groupe.
- Ecouter les idées des autres et les prendre en compte.

3. Gérer et sortir d'un conflit par l'analyse du conflit.

Pour gérer un conflit, il faut se poser les bonnes questions :

- Qui est concerné ?

- Comment le conflit est-il survenu (à quelle occasion) ?
- Où se situe le conflit (les points sur lesquels il porte) ?
- Pourquoi ce conflit existe-il (causes réelles) ?
- Quand se sont produites les différentes étapes ?
- Combien d'effets aura-t-il ?

4. Éviter les malentendus

Les conflits peuvent débuter à partir d'un simple malentendu. Pour l'éviter, il est nécessaire de construire un contrat de communication (Rodolphe Ghiglione) pour obtenir une communication efficace. Il s'agit de bien s'assurer que vous avez un référentiel commun avec votre interlocuteur. Le récepteur doit bien prendre en compte les normes et valeurs du récepteur et vérifier que les deux ont un référentiel commun.



Le contrat de communication

5. Pour finir

Il faut réagir rapidement aux conflits au sein du groupe, être réactif et engager la communication par un débat d'idées : écouter, réagir, argumenter, opposer, chercher un consensus ou un compromis avant de conclure.

O. Évaluations

Bilan

Ce questionnaire vous permettra de vérifier vos connaissances en communication interpersonnelle.

Devoir

Communiquer, c'est échanger !

Correction

Analyse

Vous analyserez la situation de communication suivante :

Évaluation formative

Vous analyserez la situation de communication suivante.

Devoir à rendre

Pour finir

La communication est primordiale dans toutes les relations. Il est indispensable de travailler cette communication, de l'anticiper pour mieux l'appréhender.

Les interlocuteurs de toute communication doivent concevoir un contrat de communication commun, c'est-à-dire vérifier qu'ils s'entendent sur les mêmes informations de base à la discussion.

Ressources



Le module en version imprimable	25
Pour approfondir	25

A. Le module en version imprimable

B. Pour approfondir

La communication du sens

Comment les humains communiquent-ils ? Selon une conception traditionnelle, ils le font grâce au langage, qui permettrait d'encoder toutes les significations communicables. La pragmatique moderne montre que bien des significations sont communiquées sans être pleinement encodées, et peut-être, sans être pleinement encodables.

Au "modèle de code", on oppose désormais un "modèle inférentiel" de la communication, selon lequel les énoncés sont des indices plutôt que des expressions directes du vouloir-dire du locuteur. À partir de ces indices et du contexte, l'auditeur infère le sens voulu. Selon la conception classique, c'est l'existence de la communication linguistique qui permet aux humains de connaître leurs pensées réciproques. Selon une conception plus récente, cet ordre causal doit être inversé : la capacité d'attribuer à autrui des états mentaux qui aura rendu possible la communication humaine.

Conférence du 19 février 2000 par Dan Sperber

Vidéo de la conférence : *La communication du sens*²

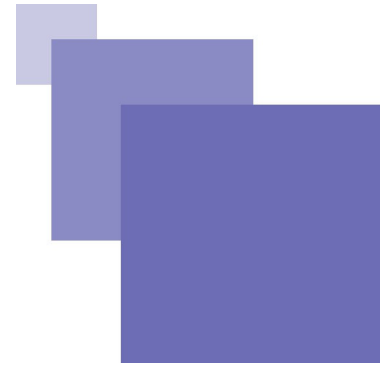
Espace MUC, communication

Retrouvez des contenus pédagogiques sur l'Espace MUC : *Mes supports de cours*³

2 - http://www.canal-u.tv/video/universite_de_tous_les_savoirs/la_communication_du_sens.875

3 - <http://espace.muc.free.fr/nouvellepape1.htm>

Conclusion



La communication est la clef de la réussite de vos projets. A vous de mettre en pratique ce que vous aurez appris dans ce module lors de vos démarches de projet.

Bibliographie

[**André de Peretti**] A. de Peretti, J.-A. Legrand, J. Boniface, Techniques pour communiquer, Hachette Éducation, 2008

[**Catherine Gillequin-Maarek**] C. Gillequin-Maarek, N. Soleilhac, Guide de la communication, Scérén

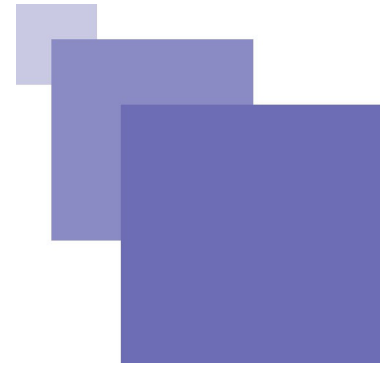
[**Claude Shannon**] C. Shannon et W. Weaver, La théorie mathématique de la communication, Paris, CEPI, 1975

[**Jean-Claude Martin**] Jean-Claude Martin, Guide de la communication, Marabout, 2005

[**Patrick Charaudeau**] Patrick Charaudeau, "Le contrat de communication dans la situation classe", in Inter-Actions, J.F. Halté, Université de Metz, 1993, consulté le 2 janvier 2014 sur le site de Patrick Charaudeau - Livres, articles, publications. URL: <http://www.patrick-charaudeau.com/Le-contrat-de-communication-dans.html>

[**Roman Jakobson**] Roman Jakobson, Linguistique et poétique, In: Essais de linguistique générale, Editions de Minuit, Paris, 1969, 209-248.

Webographie



[Espace MUC, communication] *Mes supports de cours*