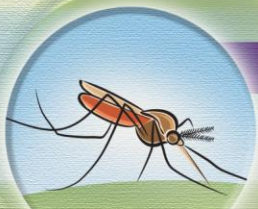




Partie 2 :

APPROCHE NARRATIVE : COMMENT LES THÉORIES RACONTENT UNE HISTOIRE



Deux courants historiques d'étude de la communication

Datant d'Aristote (4^{ème} siècle avant J.C.)

POÉTIQUE



L'art de l'expression

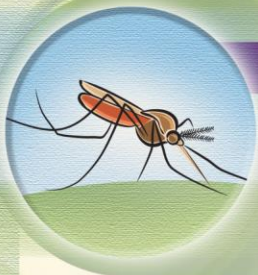
Sciences humaines :
littérature, cinéma, musique,
culture populaire

RHÉTORIQUE



La science de la persuasion

Sciences sociales :
psychologie, sociologie, sciences
politiques



Comment la communication influence-t-elle le comportement ?

**Une version
La « théorie du
contenant »
(David Berlo, 1963)**

Les experts (émetteurs)



**envoient des
informations aux**

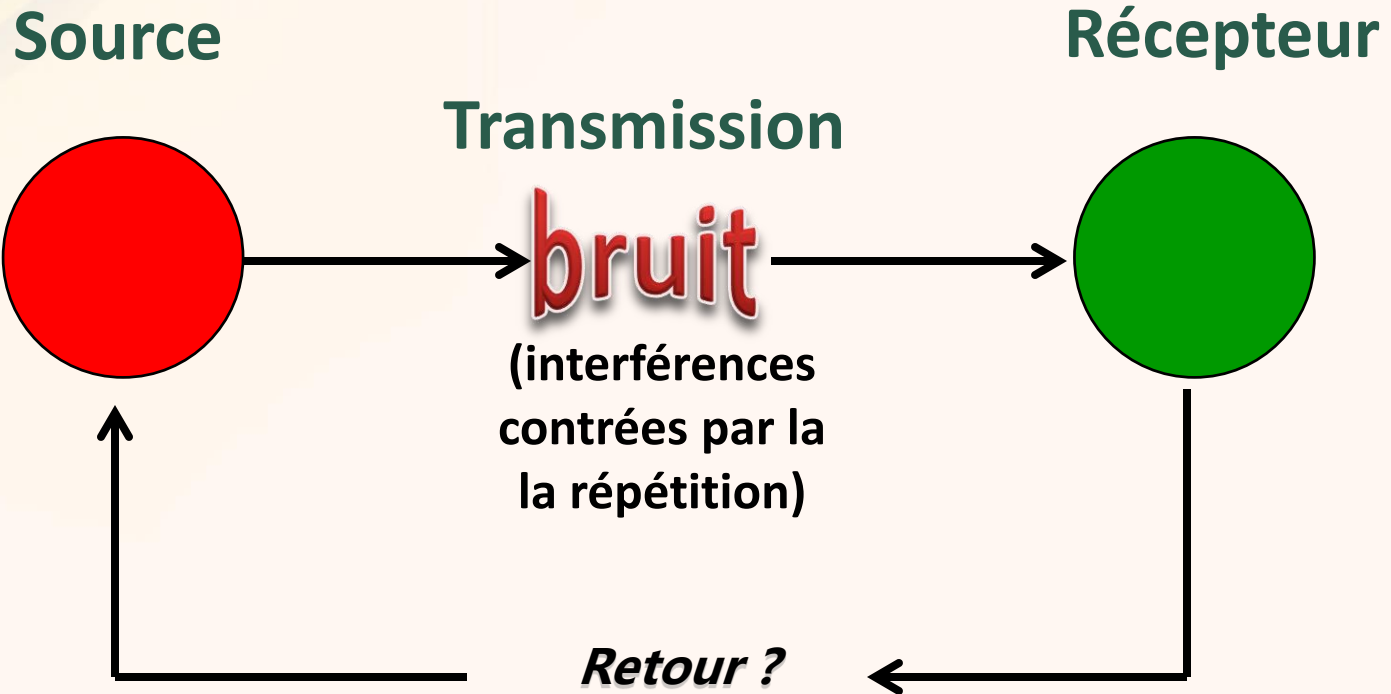


profanes (récepteurs)

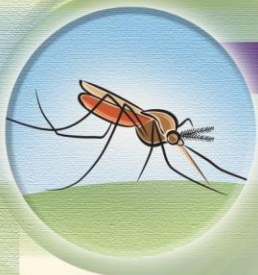




Modèles de transmission

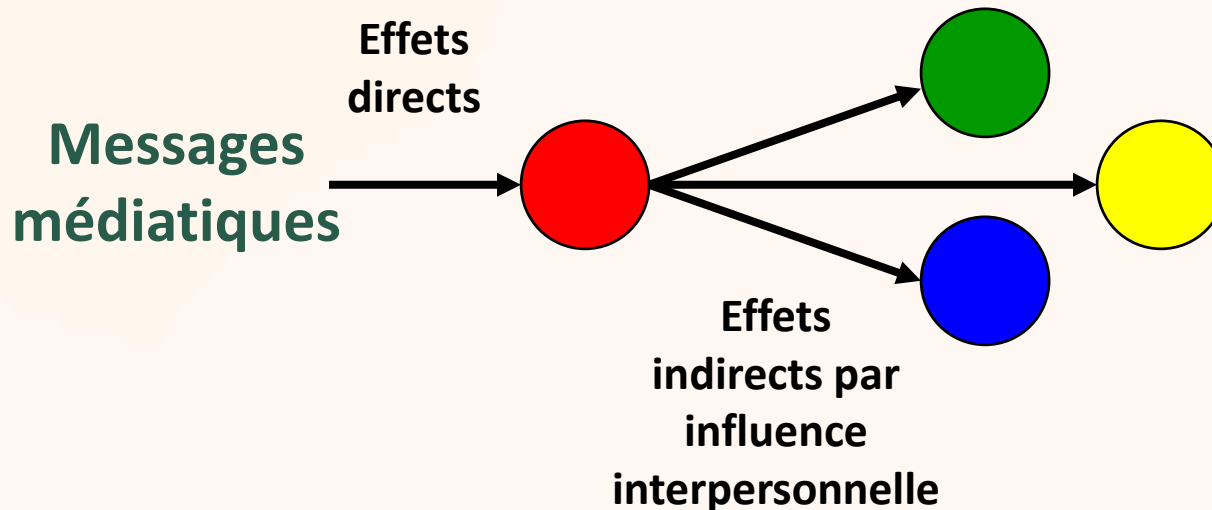


Shannon & Weaver (1949) : La théorie mathématique de la communication

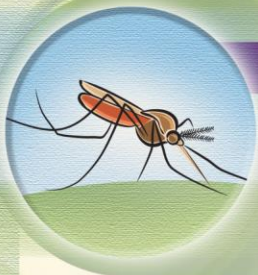


Modèle des effets indirects

- Flux de communication et d'influence en deux étapes
- Intègre une dimension interpersonnelle



Lazarsfeld, Berelson & Gaudet (1944) : The People's Choice. Katz & Lazarsfeld (1955): Personal Influence.



Les étapes du changement

Exemple : Communication sur les moustiquaires pour prévenir le paludisme

Public :
mères avec enfants de moins de cinq ans



Connaissance du paludisme

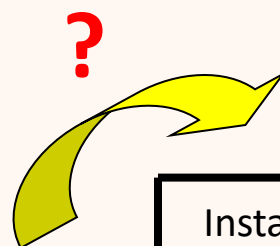
Connaissance des modes de transmission du paludisme et perception réaliste des risques

Croyance en l'utilité de la moustiquaire

Intention d'acheter/ utiliser une moustiquaire

Installation d'une moustiquaire au-dessus du lit des enfants

Utilisation systématique d'une moustiquaire



Où en est votre public sur le chemin qui mène de la prise de conscience au comportement durable ?
Quels facteurs (variables) aident ou entravent la progression à ce stade ?