

Matrice de communication



Évaluation de la compétence de communication

- ■ ■ ■ pour les personnes aux premiers stades de développement de la communication
- ■ ■ ■ pour les personnes qui utilisent toute forme de communication, incluant les formes présymboliques ou une communication améliorée et alternative (CAA)

Version destinée aux professionnel-le-s (traduite et adaptée en langue française par Prof. Dr. Germaine Gremaud et Lic. Phil. Suzanne Paccolat)

HES-SO, EESP – Lausanne, Suisse

Une version simplifiée pour les parents est disponible en anglais

Charity Rowland, Ph.D. (© 1990, 1996, 2004)

Présentation et introduction

La « Matrice de communication » comprend une série de quatre grilles représentant quatre raisons fondamentales de communiquer avec sept niveaux de compétences. Les niveaux de compétences se distinguent par les comportements utilisés pour communiquer, allant d'un comportement pré-intentionnel à l'emploi d'énoncés à 2 ou 3 symboles. L'organisation de la Matrice est fondée sur un échantillon de 9 enfants ayant un développement typique, chacun testé trois fois entre 6 et 20 mois. La Matrice est un outil d'évaluation destiné à indiquer exactement comment un enfant communique habituellement et à fournir un cadre afin de déterminer les buts attendus de la communication en termes de comportements spécifiques et de fonctions de communication ou intentions visées. La Matrice a été élaborée et utilisée avec des personnes (enfants et adultes) qui ont des troubles sévères de la communication, des troubles sensoriels, moteurs et cognitifs sévères. Dans tout le matériel d'évaluation de la Matrice, la personne examinée est désignée par le terme « votre enfant » dans la version pour les parents et par le terme « personne » dans la version présente destinée aux professionnels. Veuillez noter que la Matrice est également applicable aux adultes qui fonctionnent aux premiers niveaux de communication. Elle est aussi utile pour évaluer de jeunes enfants qui n'ont pas de déficiences sévères et qui sont dans les premiers stades du développement de la communication.

La Matrice se compose de deux parties principales : cette brochure et le Profil qui est fourni séparément. Après avoir lu cette introduction (pages 1 et 2), vous trouverez les instructions à la page 3. Ensuite, vous trouverez quatre grilles, une pour chacune des quatre raisons principales de communiquer. Chaque grille comprend une série de questions auxquelles vous répondez directement sur la grille. Une fois remplies, ces grilles vous informeront exactement sur la manière dont la personne s'exprime.

Après avoir répondu aux questions (pages 3 à 6), vous pourrez compléter le Profil qui résume les informations collectées, montrant en un coup d'œil le développement de la communication de la personne.

Quatre raisons principales de communiquer

Dans les premiers stades de la communication, on peut facilement observer quatre raisons très basiques de communiquer avec d'autres personnes. En grandissant, nous devenons des communicateurs plus sophistiqués, aussi nous développons des raisons plus complexes de communiquer et nous avons besoin d'exprimer de nouveaux messages, ce qui ne peut se faire si on utilise les comportements précoces de communication. La Matrice est organisée en quatre raisons basiques de communiquer, décrites ci-après.

1. REFUSER ce qu'on ne veut pas

Même les nouveau-nés sont capables de signifier clairement quand ils n'aiment pas ce qui se passe, que ce soit la faim, la douleur ou l'inconfort. En grandissant, on trouve des façons plus conventionnelles de refuser des choses indésirables et d'éviter celles qu'on ne veut pas, avant même qu'elles soient proposées.

2. OBTENIR ce qu'on veut

Quand on voit quelque chose qu'on aime, on voudrait en avoir plus ou le faire réapparaître. Initialement, les personnes peuvent uniquement montrer qu'elles aiment quelque chose en cours. Plus tard, elles savent comment obtenir ce qu'elles veulent des autres, même si cela n'a pas encore été proposé.

3. S'engager dans des interactions SOCIALES

Pour la plupart des gens, une interaction sociale est un aspect extrêmement important de la vie. Une grande partie de la communication sert uniquement à rester en interaction avec une tierce personne. Les personnes attirent l'attention d'autrui et apprennent rapidement comment l'obtenir. Elles peuvent même apprendre des moyens plus polis et moins égocentriques de maintenir le contact avec l'autre personne.

4. Fournir ou chercher de l'INFORMATION

En grandissant, les enfants (personnes) sont progressivement intéressés par ce qui est à l'extérieur d'eux-mêmes. Ils apprennent à chercher l'information, à formuler et à répondre aux questions, ainsi qu'à fournir une information. Initialement, ces messages consistent à répondre par oui ou non, à poser des questions simples, à nommer les choses et à faire des commentaires. Pour la plupart, ces messages demandent une représentation interne de l'expérience et l'utilisation de symboles pour donner l'information.

Comportements communicatifs

Avec le développement, la personne devient progressivement capable d'exprimer des messages d'une manière plus subtile, conventionnelle et socialement acceptable. Les comportements communicatifs précoces consistent en des vocalisations non verbales, des comportements moteurs, des gestes, des expressions faciales et des orientations du regard. Occasionnellement, de simples contacteurs peuvent être utilisés par la personne ayant un handicap physique sévère. Plus tard, la personne apprend à utiliser des symboles pour communiquer, tels que des mots parlés, des gestes, des mots écrits ou en braille, des symboles concrets (pictogrammes ou symboles en 3D) ou des synthèses vocales/téléthèses intégrant ces système de symboles.

Sept niveaux de compétences communicatives

Les sept niveaux de compétences communicatives représentées dans la Matrice sont décrits ci-après :

Niveau I : COMPORTEMENTS PRÉ-INTENTIONNELS et les états qu'ils reflètent

Ces comportements sont réflexifs ou réactifs, plutôt qu'intentionnels, mais ils semblent être associés à des états de bien-être spécifique. Les parents et professionnels interprètent les comportements comme l'expression d'états internes, par exemple : la faim, le confort ou la douleur.

Niveau II : COMPORTEMENTS INTENTIONNELS servant à communiquer

Ces comportements sont intentionnels, mais ne sont pas intentionnellement communicatifs. C'est-à-dire que les personnes ne réalisent pas qu'elles peuvent utiliser ces comportements pour contrôler le comportement d'une autre personne. Néanmoins, certains de ces comportements ont une fonction communicative, puisque les parents et les professionnels les interprètent comme l'expression de quelque chose. À ce niveau, les personnes n'établissent pas de contact oculaire avant d'exprimer un comportement potentiellement communicatif et n'attendent pas une réponse de l'autre. Au contraire, ces personnes agissent directement sur les objets et autrui plutôt que d'utiliser l'objet pour attirer l'attention de l'autre ou de l'utiliser pour obtenir l'objet désiré.

Niveau III : COMMUNICATION NON CONVENTIONNELLE utilisant des comportements présymboliques

Ceci est une étape critique. A ce niveau, les personnes communiquent **intentionnellement**, mais elles utilisent des moyens de communication non conventionnels tels que les mouvements du corps, des actions sur les personnes et les objets, des vocalisations (ou pour les personnes avec un handicap physique sévère activent une synthèse vocale/téléthèse). Ces comportements sont appelés non conventionnels parce qu'ils ne constituent pas un moyen de communication socialement acceptable dans le monde des adultes. Bien que ces comportements soient extrêmement efficaces, ils sont progressivement remplacés par des gestes plus conventionnels.

Niveau IV : COMMUNICATION CONVENTIONNELLE utilisant des comportements présymboliques

À ce niveau, les personnes communiquent intentionnellement, utilisant des gestes et des vocalisations conventionnelles (ou socialement acceptables). Les gestes conventionnels continueront à être utilisés tout au long de l'enfance et à l'âge adulte pour augmenter efficacement la communication. A ce niveau, la personne utilise une « orientation triangulaire » : elle agit et s'oriente **à la fois** vers la personne et l'objet de la communication. L'orientation triangulaire est généralement atteinte lorsque la personne peut combiner les gestes (par exemple, contact visuel avec une tierce

personne et pointage de l'objet). Les personnes malvoyantes peuvent ne pas développer tous ces comportements.

Niveau V : SYMBOLES CONCRETS représentant des référents spécifiques

À ce niveau, les personnes sont capables de représenter quelque chose (référent) de l'environnement à l'aide de symboles concrets, tels que des gestes « naturels » ou « descriptifs » (gestes pour mimer, s'asseoir, venir), pantomimes d'actions ou d'objets, ou d'employer des symboles concrets (images ou objets utilisés comme symboles). Ces symboles concrets sont reliés à des référents de l'environnement de deux manières. Premièrement, ils établissent une relation terme à terme avec un référent spécifique. Deuxièmement, ils entretiennent une relation perceptive claire avec ce référent, sur la base d'une ressemblance physique, comme par exemple l'apparence, le son, le toucher ou le mouvement. Les personnes avec un handicap physique sévère peuvent accéder aux symboles concrets à l'aide d'un contacteur, d'une synthèse vocale (téléthèse) ou en pointant, en touchant, en dirigeant le regard, etc. Pour la plupart des personnes, le niveau V n'apparaît pas comme une étape distincte du développement de la communication. Au lieu de cela, les comportements du niveau V sont répartis dans les niveaux IV et VI. Cependant, le niveau V peut devenir une étape de développement distincte et critique pour les personnes avec des déficiences sévères, pour lesquelles les symboles concrets peuvent être les seuls symboles porteurs de sens. Ce niveau peut servir d'étape de transition aux personnes avec un handicap modéré ayant des difficultés dans l'acquisition des symboles abstraits.

Niveau VI : SYMBOLES ABSTRAITS représentant des référents spécifiques

À ce niveau, les personnes sont capables de représenter un référent environnemental à l'aide de symboles abstraits, tels que le langage, le soutien gestuel, les mots écrits ou en braille, les symboles graphiques abstraits ou alors les symboles abstraits en 3D (forme ou texture désignée arbitrairement comme symbole de quelque chose). Ces symboles ont une relation purement arbitraire à leurs référents – c'est-à-dire qu'ils ne leur ressemblent pas. A cette étape, la personne utilise des symboles abstraits, un à la fois, plutôt qu'en combinaison. Les personnes avec un handicap physique sévère peuvent avoir accès aux symboles à l'aide d'un contacteur, d'une synthèse vocale (téléthèse) ou en pointant, en touchant et en dirigeant le regard, etc.

Niveau VII : LANGAGE combinant des symboles

À ce niveau, les personnes combinent 2 à 3 symboles selon des règles syntaxiques. La signification de l'énoncé peut changer si l'ordre des symboles est modifié. Les personnes avec un handicap physique sévère peuvent accéder aux symboles à l'aide d'un contacteur, d'une synthèse vocale (téléthèse) ou en pointant, en touchant et en dirigeant le regard, etc.

Instructions

Sources des données

Combinez toutes les observations, entretiens avec les parents ou les professionnels et les tentatives d'interpréter la communication pour déterminer quels comportements la personne est capable de produire afin d'exprimer l'état (au niveau I), la fonction (au niveau II) ou l'intention (niveau III et IV).

Notation

Pour chaque grille, dans la colonne « Questions », posez-vous la question à vous-même ou au professionnel. Si la réponse est oui, alors, dans la colonne appropriée « Répondre ici », entourez la lettre à côté de chacun des comportements que la personne utilise pour exprimer cet état, fonction ou intention. Assurez-vous d'utiliser la colonne de réponse correspondant au numéro de la question à laquelle vous répondez. La lettre, dans les colonnes (« Répondre ici »), correspond aux comportements mentionnés dans la colonne « Comportements communicatifs ». Cochez seulement les comportements que la personne produit **spontanément** (c'est-à-dire sans aide) et **régulièrement** (se produisant la plupart du temps lorsqu'une opportunité survient). La plupart des questions se réfèrent aux intentions qui peuvent être exprimées à plusieurs niveaux. Comme la plupart des personnes chevauchent deux ou plusieurs niveaux de compétences communicatives à un moment donné, vous allez probablement cocher des comportements à deux ou plusieurs niveaux pour répondre à chaque question. Par exemple, sous « Requête d'objet », une personne pourrait utiliser une gamme de comportements différents incluant le mot « biscuit » (Niveau VI) en vous tendant un pictogramme de biscuit (niveau V) et pointant un biscuit en vous regardant (niveau IV).

Par où commencer

Commencez par REFUSER et continuez ainsi avec les trois autres raisons principales de communiquer (OBTENIR, interactions SOCIALES, INFORMATION). Sur chaque page, vous devez répondre de la première à la dernière question. Si la personne démontre très peu ou pas de comportements intentionnellement communicatifs, alors passez à la première question de chaque page et continuez avec les questions jusqu'à ce que vous soyez sûr d'être au-delà de la compétence de la personne. Si la personne utilise n'importe quelle sorte de symboles (parole, signes, symboles picturaux, etc.) ou si la personne a un répertoire de gestes intentionnellement communicatifs relativement étendu, alors les réponses aux niveaux I, II ou même III peuvent sembler trop faciles pour elle, c'est-à-dire qu'elle peut avoir déjà atteint ces niveaux de communication. Dans ce cas, signalez dans la colonne de réponses à ces questions, que ces niveaux ont été remplacés par des niveaux de compétences plus élevés.

Moyens de REFUSER ce qu'on ne veut pas

Questions	R ici	Comportements communicatifs	Niveaux
1. Exprime l'inconfort Pouvez-vous dire quand la personne est dans l'inconfort (douleur, couches souillées, faim, peur) ? <input type="checkbox"/> NON <input type="checkbox"/> OUI Si oui, que fait la personne pour vous signaler qu'elle est dans l'inconfort ?	1		
	a	a) Changement de posture (raidit le corps, se trémousse, se détourne)	I. Comportement pré-intentionnel Comportement pré-intentionnel ou réflexif qui exprime l'état de la personne. L'état (ex. faim, couches souillées) est interprété par le professionnel.
	b	b) Mouvements des membres (rue des pieds, remue les bras)	
	c	c) Mvts de la tête (détourne la tête)	
	d	d) Expressions faciales (grimace)	
	e	e) Vocalisations (pleure, grogne, crie)	
f	f) Autre comportement _____		
2. Proteste Pouvez-vous dire quand la personne ne veut pas quelque chose de spécifique : un certain aliment, un jouet ou un jeu tel que les chatouilles ? <input type="checkbox"/> NON <input type="checkbox"/> OUI Si oui, que fait la personne pour vous signaler qu'elle ne veut pas quelque chose ?	2		
	a	a) Mouvements de la tête (se détourne, rejette la tête en arrière)	II. Comportement intentionnel Le comportement est intentionnel mais n'est pas intentionnellement communicatif. Le comportement fonctionne pour agir sur le professionnel qui lui attribue une intention.
	b	b) Mvts des bras (remue bras, pousse, jette au loin)	
	c	c) Mvts des jambes (tape du pied, donne des coups de pieds)	
	d	d) Expressions faciales (fronce les sourcils, grimace)	
	e	e) Vocalisations (gémît, fait des caprices, crie)	
	f	f) Éloignement de la personne ou de l'objet	
g	g) Autre comportement _____		
3. Refuse ou rejette Est-ce que la personne vous montre intentionnellement qu'elle ne veut pas quelque chose ou une activité ? <input type="checkbox"/> NON <input type="checkbox"/> OUI Si oui, que fait la personne pour refuser ou rejeter quelque chose ?	3		
	a	a) Mvts corps entier (se tortille, se détourne)	III. Communication non Conventionnelle Des gestes non conventionnels sont utilisés avec l'intention d'agir sur autrui.
	b	b) Tourne ou détourne la tête	
	c	c) Mvts du bras ou de la main	
	d	d) Mvts des jambes (donne des coups de pieds, tape des pieds)	
	e	e) Vocalisations (crie, gémit)	
	f	f) Expressions faciales (fronce les sourcils, grimace)	
	g	g) Rejet de l'objet ou de la personne	
	h	h) Autre geste non conventionnel _____	
	a	a) Donne un objet qu'il ne veut pas	IV. Communication conventionnelle Des gestes conventionnels sont utilisés avec l'intention d'agir sur autrui. La personne a une « orientation triangulaire ».
b	b) Fait non de la tête		
c	c) Vocalisations spécifiques avec intonation (« hum-hum »)		
d	d) Autre geste conventionnel _____		
a	a) Rejet d'une photo, d'un dessin, d'un objet non désiré	V. Symboles concrets Utilisation limitée du symbole concret pour représenter des référents spécifiques. Correspondance 1 : 1 entre le symbole et le référent.	
b	b) Rejet d'un objet symbolique représentant un objet non désiré		
c	c) Rejet d'un autre symbole concret _____		
a	a) Mot prononcé (« non », « fini »)	VI. Symboles abstraits Utilisation limitée des symboles abstraits pour représenter des référents. Symboles utilisés un par un.	
b	a) Soutien gestuel (« non », « stop »)		
c	b) Mot écrit (« non », « fini »)		
d	c) Mot en braille (« non », « stop »)		
e	d) Symbole abstrait 3D (« non », « stop »)		
f	e) Symbole abstrait 2D (« non », « stop »)		
a	f) Autre symbole abstrait	VII. Langage Respect de la règle d'emploi du système de symboles. Combinaisons de 2 ou 3 symboles selon l'ordre syntaxique.	
b	a) Deux symboles (« arrête ça », « veux pas »)		
c	b) Trois symboles (« veux pas sortir »)		
		c) Type de symboles _____	

Moyens d'OBTENIR ce qu'on veut

Questions					Répondre ici	Comportements communicatifs	Niveaux			
1. Exprimer le confort Pouvez-vous dire quand la personne est contente, à l'aise ou agréablement excitée ? <input type="checkbox"/> NON <input type="checkbox"/> OUI Si oui, que fait la personne pour vous signaler qu'elle se sent bien ?					1 a) a) b) b) c) c) d) d) e) e) f) f)	a) Changement dans la posture (raidissement, relâchement) b) Mvts des membres (coups de pieds, mouvements de bras) c) Mvts de la tête (hochement) d) Expressions faciales (sourire) e) Vocalisations (gazouillis, cris aigus) f) Autre comportement :	I. Comportement pré-intentionnel Comportement pré-intentionnel ou réflexif qui exprime un état du sujet. L'état (ex. faim, couches souillées) est interprété par le professionnel.			
2. Obtenir que l'action continue Pouvez-vous dire que parfois la personne aimerait que vous continuiez l'action ou l'activité que vous venez d'arrêter (sauter dans les bras, battre des mains en rythme, actionner un jouet musical) ? <input type="checkbox"/> NON <input type="checkbox"/> OUI Si oui, que fait la personne pour vous signaler qu'elle aimerait continuer l'activité ?		3. Obtenir plus de quelque chose Pouvez-vous dire que la personne en veut plus ou encore (aliment ou jeu) ? <input type="checkbox"/> NON <input type="checkbox"/> OUI Si oui, que fait la personne pour vous signaler qu'elle en voudrait encore ?		2 3 a) a) b) b) c) c) d) d) e) e) f) f) g) g) h) h) i) i)	a) Approche de l'objet désiré b) Mvts de la tête (avance la tête, hoche de la tête) c) Mvts des bras (bouge les bras) d) Mvts des jambes (coups de pieds) e) Expressions faciales (sourire) f) Vocalisations (gazouillis, cris aigus, capricieux) g) Regard vers l'objet désiré ou la personne h) Prise de l'objet désiré i) Autre comportement :	II. Comportement intentionnel Le comportement est intentionnel mais n'est pas intentionnellement communicatif. Le comportement fonctionne pour agir sur le professionnel qui lui attribue une intention.				
4. Requête : encore l'action Est-ce que la personne montre intentionnellement qu'elle veut qu'une action se répète (faire coucou, actionner un jouet musical) ? <input type="checkbox"/> NON <input type="checkbox"/> OUI Si oui, comment la personne demande-t-elle de continuer l'action ?	5. Requête : nouvelle action Est-ce que la personne indique intentionnellement qu'elle veut que vous fassiez une nouvelle action (une que vous ne venez pas d'effectuer) ? <input type="checkbox"/> NON <input type="checkbox"/> OUI Si oui, comment la personne demande-t-elle (ou commande) une nouvelle action ?	6. Requête : encore l'objet Est-ce que la personne indique intentionnellement qu'elle en veut encore (jeu ou nourriture) après en avoir déjà eu un peu ? <input type="checkbox"/> NON <input type="checkbox"/> OUI Si oui, comment la personne en demande-t-elle encore ?	7. Faire des choix Est-ce que la personne fait intentionnellement des choix entre deux référents ou plus, offerts en même temps ? (assurez-vous que la personne a conscience de tous les choix présentés et n'indique pas seulement le premier remarqué). <input type="checkbox"/> NON <input type="checkbox"/> OUI Si oui, comment la personne fait-elle un choix ?	8. Requête : nouvel objet Est-ce que la personne vous montre intentionnellement qu'elle veut quelque chose de nouveau (jeu ou nourriture) qu'elle a vu, entendu ou touché, mais que vous ne lui avez pas proposé ? <input type="checkbox"/> NON <input type="checkbox"/> OUI Si oui, comment la personne demande-t-elle un nouvel objet ?	4 5 6 7 8 a) a) a) a) a) b) b) b) b) b) c) c) c) c) c) d) d) d) d) d) e) e) e) e) e) f) f) f) f) f) g) g) g) g) g) h) h) h) h) h) i) i) i) i) i) j) j) j) j) j) k) k) k) k) k) l) l) l) l) l)	a) Mvts de tout le corps (en avant, saute) b) Mvts de la tête vers l'objet désiré c) Mvts des bras et des mains d) Mvts des jambes e) Vocalisations (gazouillis, cris aigus, rires) f) Expressions faciales (sourire) g) Regarde la personne ou l'objet désiré h) Dirige ou pousse la main de la personne vers l'objet désiré i) Touche l'objet désiré ou la personne (sans prendre) j) Atteint ou tire l'objet ou la personne k) Prend la main de l'autre l) Autre comportement non conventionnel :	III. Communication non conventionnelle Des gestes non conventionnels sont utilisés avec l'intention d'agir sur autrui ou le professionnel.			
					a) a) a) a) a) b) b) b) b) b) c) c) c) c) c) d) d) d) d) d) e) e) e) e) e) f) f) f) f) f) g) g) g) g) g) h) h) h) h) h) i) i) i) i) i) j) j) j) j) j)	a) Regarde en alternance la personne et l'objet désiré b) Donne ou montre quelque chose à la personne c) Fait signe de venir d) Tend la main avec la paume ouverte e) Tend la main vers le haut ou vers la personne (« hin, hin ») f) Pointe l'objet désiré g) Hoche la tête h) Lève la main et l'agite (pour attirer l'attention) i) Vocalisations spécifiques avec intonation j) Autre geste conventionnel :	IV. Communication conventionnelle Des gestes conventionnels sont utilisés avec l'intention d'agir sur le professionnel. La personne a une « orientation triangulaire ».			
					a) a) a) a) a) b) b) b) b) b) c) c) c) c) c) d) d) d) d) d) e) e) e) e) e)	a) a) a) a) a) b) b) b) b) b) c) c) c) c) c) d) d) d) d) d) e) e) e) e) e)	9. Requête : objet absent Est-ce que la personne vous demande intentionnellement quelque chose (jeu, nourriture, personne) qui n'est pas présent dans l'environnement immédiat (hors de vue, d'écoute ou d'atteinte, dans une autre pièce, etc.) <input type="checkbox"/> NON <input type="checkbox"/> OUI Si oui, comment la personne demande-t-elle un nouvel objet ?	9 a) a) a) a) a) b) b) b) b) b) c) c) c) c) c) d) d) d) d) d) e) e) e) e) e)	a) Indique photo ou dessin : objet/personne/action désirée b) Indique un symbole concret : représente objet/personne/action désirée c) Fait des pantomimes de l'action ou de l'objet d) Imité le son de l'objet/action désirée e) Autre symbole concret : _____	V. Symboles concrets Utilisation limitée du symbole concret pour représenter des référents spécifiques. Correspondance 1:1 entre le symbole et le référent.
					a) a) a) a) a) b) b) b) b) b) c) c) c) c) c) d) d) d) d) d) e) e) e) e) e) f) f) f) f) f) g) g) g) g) g)	a) a) a) a) a) b) b) b) b) b) c) c) c) c) c) d) d) d) d) d) e) e) e) e) e) f) f) f) f) f) g) g) g) g) g)	a) Mot parlé (« encore », « balle ») b) Soutien gestuel (« encore », « balle ») c) Mot écrit (« encore », « balle ») d) Mot en braille (« encore », « balle ») e) Symbole abstrait 3D (« encore », « balle ») f) Symbole abstrait 2D (« encore », « balle ») g) Autre symbole abstrait :	VI. Symboles abstraits Utilisation limitée des symboles abstraits pour représenter des référents. Symboles utilisés un par un.		
					a) a) a) a) a) b) b) b) b) b)	a) a) a) a) a) b) b) b) b) b)	a) Deux symboles (« encore jus », « veux balle ») b) Trois symboles (« fais ça encore », « donne-moi balle ») Type de symboles : _____	VII. Langage Suit la règle d'emploi du système de symboles. Combinaisons de 2 ou 3 symboles selon l'ordre syntaxique.		

Moyens de s'engager dans des interactions SOCIALES

Questions					Répondre ici	Comportements de communicatifs	Niveaux
1. Exprimer de l'intérêt pour autrui Pouvez-vous dire que la personne s'intéresse à d'autres personnes ? <input type="checkbox"/> NON <input type="checkbox"/> OUI Si oui, que fait la personne pour que vous pensiez qu'elle s'intéresse à vous ou à quelqu'un d'autre ?					1 a b c d e	a) Changement de posture (raidit le corps, relaxe) b) Mvts des membres (rue des pieds, bouge les bras) c) Expressions faciales (sourit) d) Vocalisations (émet des gazouillis, des bruitages) e) Autre comportement : _____	I. Comportement pré-intentionnel Comportement pré-intentionnel ou réflexif qui exprime un état du sujet. L'état (ex. faim, couches souillées) est interprété par le professionnel.
2. Attirer l'attention Est-ce que la personne fait certaines choses pour attirer l'attention sur elle-même, bien qu'elle ne le fasse pas intentionnellement ? <input type="checkbox"/> NON <input type="checkbox"/> OUI Si oui, quel comportement la personne produit-elle pour attirer l'attention ?					2 a b c d e f g h	a) Approche la personne b) Mvts de la tête (bouge la tête en avant, la secoue) c) Mvts des bras (bat des bras) d) Mvts des jambes (rue des pieds) e) Expressions faciales (sourit) f) Vocalisations (émet des gazouillis, des bruitages, des cris perçants) g) Regarde la personne h) Autre comportement : _____	II. Comportement intentionnel Le comportement est intentionnel mais n'est pas intentionnellement communicatif. Le comportement fonctionne pour agir sur le professionnel qui lui attribue une intention.
3. Attirer l'attention Est-ce que la personne essaie d'attirer l'attention intentionnellement ? <input type="checkbox"/> NON <input type="checkbox"/> OUI Si oui, comment la personne attire-t-elle votre attention ?	4. Démontrer de l'affection Est-ce que la personne démontre intentionnellement de l'affection envers vous ou quelqu'un d'autre ? <input type="checkbox"/> NON <input type="checkbox"/> OUI Si oui, que fait la personne pour montrer de l'affection ?				3 4 a b c d e f g	a) Mvts des bras / mains (bat des bras) b) Vocalisations (émet des gazouillis, cris perçants) c) Expressions faciales (sourit) d) Touche la personne e) Regarde la personne f) Active un contacteur g) Autre comportement non conventionnel : _____	III. Communication non conventionnelle Des gestes non conventionnels sont utilisés avec l'intention d'agir sur autrui ou le professionnel.
5. Saluer les gens Est-ce que la personne signifie intentionnellement « bonjour » ou « au revoir » quand quelqu'un arrive ou part ? <input type="checkbox"/> NON <input type="checkbox"/> OUI Si oui, comment la personne fait-elle pour saluer ?	6. Offrir et partager Est-ce que la personne offre ou partage intentionnellement des choses sans attendre quelque chose en retour ? <input type="checkbox"/> NON <input type="checkbox"/> OUI Si oui, comment la personne offre-t-elle ou partage-t-elle quelque chose avec vous ?	7. Diriger l'attention d'autrui Est-ce que la personne dirige votre attention vers quelque chose qui l'intéresse, indiquant « regarde ça » ? <input type="checkbox"/> NON <input type="checkbox"/> OUI Si oui, comment la personne dirige-t-elle votre attention vers quelque chose ?	8. Utiliser des formules de politesse Est-ce que la personne use de formules de politesse dans les interactions sociales telles que demander la permission avant de faire quelque chose, « s.v.p. », « merci » ou « excuse-moi » ? <input type="checkbox"/> NON <input type="checkbox"/> OUI Si oui, quelle formule de politesse utilise-t-elle ?		5 6 7 8 a b c d e f g h i j	a) Regarde en alternance objet/personne/place b) Donne ou montre quelque chose c) Fait venir quelqu'un d) Dit « bonjour » ou « au revoir » de la main e) Hoche ou secoue la tête f) Donne une accolade, une tape amicale ou embrasse g) Lève la main h) Émet des vocalisations avec intonation (interrogatif « je peux ? », « tu veux ? ») i) Pointe quelque chose ou quelqu'un j) Autre geste conventionnel : _____	IV. Communication conventionnelle Des gestes conventionnels sont utilisés dans l'intention d'agir sur autrui. La personne a une « orientation triangulaire ».
					a b	a) Photo/dessin d'un concept social (photo de quelqu'un qui agite la main) b) Autre symbole concret (pour un concept social) : _____	V. Symboles concrets Utilisation limitée du symbole concret pour représenter des référents spécifiques. Correspondance 1:1 entre le symbole et le référent.
					a b c d e f g	« s.v.p. », « regarde », « salut », « à toi » a) Mot parlé b) Soutien gestuel c) Mot écrit d) Mot en braille e) Symbole abstrait 3D f) Symbole abstrait 2D g) Autre symbole abstrait : _____	VI. Symboles abstraits Utilisation limitée des symboles abstraits pour représenter des référents. Symboles utilisés un par un.
					a b	a) Deux symboles (« aime toi », « dehors svp. », « là-bas », « au revoir maman ») b) Trois symboles (« c'est pour toi », « je t'aime », « à plus tard ») Type de symboles : _____	VII. Langage Suit la règle d'emploi du système de symboles. Combinaisons de 2 ou 3 symboles selon l'ordre syntaxique.

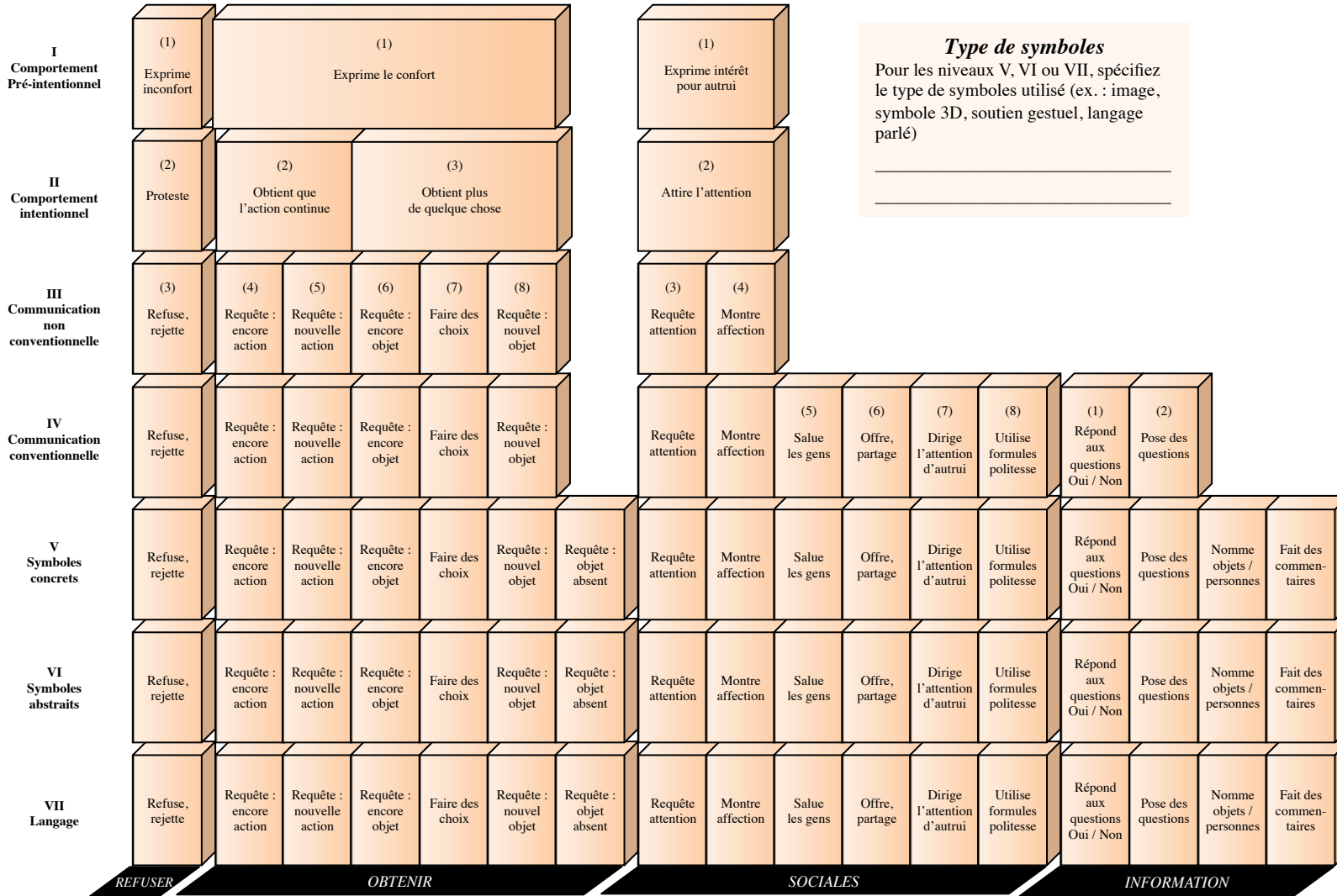
Moyens de fournir ou de rechercher une INFORMATION

Questions		Répondre ici	Comportements de communicatifs	Niveaux																												
				<p>I. Comportement pré-intentionnel Comportement pré-intentionnel ou réflexif qui exprime un état du sujet. L'état (ex. faim, couches souillées) est interprété par le professionnel.</p> <p>II. Comportement intentionnel Le comportement est intentionnel mais n'est pas intentionnellement communicatif. Le comportement fonctionne pour agir sur le professionnel qui lui attribue une intention.</p> <p>III. Communication non conventionnelle Des gestes non conventionnels sont utilisés avec l'intention d'agir sur autrui ou le professionnel.</p>																												
<p>1. Répondre à des questions Oui/Non Est-ce que la personne indique intentionnellement « oui » ou « non » ou « je ne sais pas » en réponse à une question ? <input type="checkbox"/> NON <input type="checkbox"/> OUI Si oui, comment la personne répond-elle « oui » ou « non » aux questions ?</p>	<p>2. Poser des questions Est-ce que la personne pose des questions (sans nécessairement utiliser des mots), attendant clairement une réponse de votre part ? <input type="checkbox"/> NON <input type="checkbox"/> OUI Si oui, comment la personne répond-elle « oui » ou « non » aux questions ?</p>	<table border="1"> <thead> <tr> <th>1</th> <th>2</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>a</td><td>a</td></tr> <tr><td>b</td><td>b</td></tr> <tr><td>c</td><td>c</td></tr> <tr><td>d</td><td>d</td></tr> <tr><td>e</td><td>e</td></tr> <tr><td>f</td><td>f</td></tr> <tr><td>g</td><td>g</td></tr> </tbody> </table>	1	2	a	a	b	b	c	c	d	d	e	e	f	f	g	g	<p>a) Regarde en alternance personne/objet/place b) Dit « oui » de la tête c) Dit « non » de la tête d) Soulève les épaules e) Expressions faciales (sourit, tire la langue) f) Vocalisations spécifiques avec intonation (émet son interrogatif, « hm ? », « hein ? ») g) Autre : _____</p>	<p>IV. Communication conventionnelle Des gestes conventionnels sont utilisés dans l'intention d'agir sur autrui. La personne a une « orientation triangulaire ».</p>												
		1	2																													
		a	a																													
		b	b																													
c	c																															
d	d																															
e	e																															
f	f																															
g	g																															
<p>3. Nommer des objets et des personnes Est-ce que la personne nomme ou étiquette des objets, des personnes ou des actions spontanément ou en réponse à une question (comme « C'est quoi ? ») <input type="checkbox"/> NON <input type="checkbox"/> OUI Si oui, comment la personne nomme-t-elle quelque chose ?</p>	<p>4. Faire des commentaires Est-ce que la personne donne spontanément des informations (sans le demander) sous forme de commentaires ? (« c'est joli », « chaud », etc. ?) <input type="checkbox"/> NON <input type="checkbox"/> OUI Si oui, comment la personne fait-elle un commentaire ?</p>	<table border="1"> <thead> <tr> <th>3</th> <th>4</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>a</td><td>a</td></tr> <tr><td>b</td><td>b</td></tr> <tr><td>c</td><td>c</td></tr> <tr><td>d</td><td>d</td></tr> <tr><td>e</td><td>e</td></tr> </tbody> </table>	3	4	a	a	b	b	c	c	d	d	e	e	<p>Objet / personne / geste / activité / qualité / oui-non a) Indiqués par photo ou image b) Indiqués par un symbole concret c) Pantomimes de l'action, de l'objet ou de la qualité d) Imitations du son de l'objet e) Autre symbole concret : _____</p>	<p>V. Symboles concrets Utilisation limitée du symbole concret pour représenter des référents spécifiques. Correspondance 1:1 entre le symbole et le référent.</p>																
3	4																															
a	a																															
b	b																															
c	c																															
d	d																															
e	e																															
		<table border="1"> <tbody> <tr><td>a</td><td>a</td><td>a</td><td>a</td></tr> <tr><td>b</td><td>b</td><td>b</td><td>b</td></tr> <tr><td>c</td><td>c</td><td>c</td><td>c</td></tr> <tr><td>d</td><td>d</td><td>d</td><td>d</td></tr> <tr><td>e</td><td>e</td><td>e</td><td>e</td></tr> <tr><td>f</td><td>f</td><td>f</td><td>f</td></tr> <tr><td>g</td><td>g</td><td>g</td><td>g</td></tr> </tbody> </table>	a	a	a	a	b	b	b	b	c	c	c	c	d	d	d	d	e	e	e	e	f	f	f	f	g	g	g	g	<p>« oui », « non », « pourquoi ? », nomme chose / qualité en : a) Mot parlé b) Soutien gestuel c) Mot écrit d) Mot en braille e) Symbole abstrait 3D f) Symbole abstrait 2D g) Autre symbole abstrait : _____</p>	<p>VI. Symboles abstraits Utilisation limitée des symboles abstraits pour représenter des référents. Symboles utilisés un par un.</p>
a	a	a	a																													
b	b	b	b																													
c	c	c	c																													
d	d	d	d																													
e	e	e	e																													
f	f	f	f																													
g	g	g	g																													
		<table border="1"> <tbody> <tr><td>a</td><td>a</td><td>a</td><td>a</td></tr> <tr><td>b</td><td>b</td><td>b</td><td>b</td></tr> </tbody> </table>	a	a	a	a	b	b	b	b	<p>a) Deux symboles (« non merci », « ça voiture », « pourquoi va ? ») b) Trois symboles (« qui va maison ? », « ça trop froid », « je sais pas ») Type de symboles : _____</p>	<p>VII. Langage Suit la règle d'emploi du système de symboles. Combinaisons de 2 ou 3 symboles selon l'ordre syntaxique.</p>																				
a	a	a	a																													
b	b	b	b																													

Nom : _____

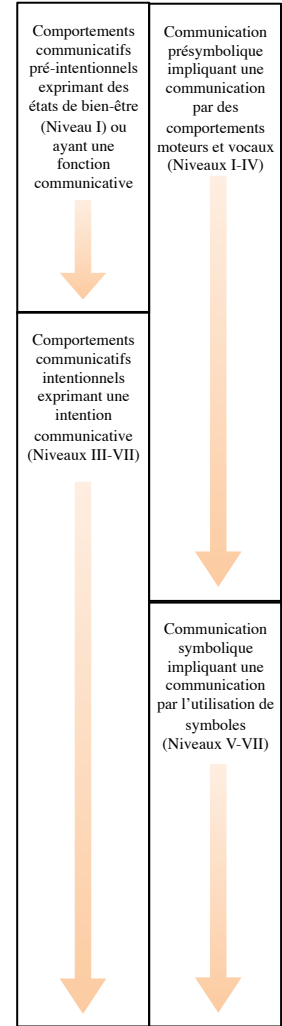
Date : _____

Complété par : _____



Type de symboles
 Pour les niveaux V, VI ou VII, spécifiez le type de symboles utilisé (ex. : image, symbole 3D, soutien gestuel, langage parlé)

Caractéristiques



Remplir le Profil

Le Profil est prévu pour résumer les informations de la Matrice que vous avez entrées aux pages 3 à 6. Il montre d'un coup d'œil comment la personne s'est développée en termes de compétences de communication.

Utilisez un marqueur pour ombrer les cellules sur le Profil là où la personne montre des compétences. Celle-ci est indiquée si la personne utilise au moins un comportement (spontanément et régulièrement) à un niveau donné pour exprimer un message (état, fonction ou intention). Vous pouvez aussi utiliser différentes couleurs pour indiquer si vous considérez chaque message comme émergent ou maîtrisé. Vous n'avez pas besoin d'ombrer les cellules des Niveaux I et II si vous les considérez comme dépassés (ou remplacés) par des capacités plus élevées, acquises par la personne.

Si vous administrez la Matrice de communication une deuxième fois, vous pouvez utiliser différentes couleurs pour marquer les nouvelles capacités acquises ; ainsi vous pouvez facilement voir la progression depuis la dernière passation de la Matrice.

Interprétation du Profil

Le Profil couvre approximativement les deux premières années du développement de la communication des enfants typiques sans handicap. Un regard aux parties ombrées du Profil vous permettra d'apprécier comment la personne s'est développée par rapport à un enfant typique sans handicap. De manière plus importante, il montre où le répertoire de communication de la personne nécessite une intervention et où il pourrait y avoir des manques dans sa capacité à exprimer une gamme diversifiée de messages.

Utilisation des résultats de la Matrice pour planifier une intervention

Cette fine analyse du développement de la communication est prévue afin de soutenir l'intervention auprès des personnes qui progressent lentement. Les résultats de la Matrice peuvent aider les éducateurs à déterminer les buts immédiats de la communication et à élaborer une planification à long terme. Pour chaque personne, vous devez déterminer un objectif général d'intervention (le niveau de compétence communicative à atteindre) ainsi qu'un objectif spécifique d'intervention (comportements et fonctions de communication -ou intention- à atteindre). En général, une personne devrait avoir la possibilité de fonctionner à son niveau de compétence de communication habituel en même temps qu'elle est amenée vers le niveau de compétence suivant. Le tableau ci-après propose les objectifs généraux d'intervention pour des personnes montrant des compétences à chaque niveau. La première décision à prendre est de savoir s'il faut d'abord se focaliser sur l'accroissement des

compétences habituelles de la personne au niveau indiqué (ce que vous feriez si la personne a un petit répertoire au niveau indiqué) ou s'il faut commencer à viser le niveau suivant. La deuxième décision est de savoir quel est le comportement spécifique à viser. Faut-il viser uniquement ceux qui existent ou tendre vers de nouveaux comportements ? Cette décision doit prendre en compte les capacités motrices (globales et fines) et vocales ainsi que toute limitation sensorielle rendant difficile ou impossible la production de certains comportements par la personne.

De plus, il faut considérer toute limitation cognitive qui pourrait empêcher la compréhension de certains types de symboles par la personne. Finalement, vous devez décider exactement quels messages (états, fonctions ou intentions) viser. Reportez-vous au Profil pour déterminer où sont les manques dans la capacité expressive de la personne et quels sont les nouveaux messages dont la personne a réellement besoin pour pouvoir s'exprimer.

Sept niveaux de compétences communicatives et objectifs généraux d'intervention

Niveau	Comportement principal	Objectifs d'intervention
I. Comportement pré-intentionnel	Comportement pré-intentionnel ou réflexif qui exprime l'état de la personne. État (ex. faim, couches souillées) interprété par une autre personne.	Faire émerger les comportements visés en créant des environnements hautement adaptés.
II. Comportement intentionnel	Comportement intentionnel, mais non intentionnellement communicatif. Fonctions de comportement pour influencer l'autre du moment que ce dernier lui en attribue l'intention.	Répondre aux comportements de communication potentiels de sorte que la personne devienne consciente de son intention communicative.
III. Communication non intentionnelle	Des gestes non conventionnels sont utilisés avec l'intention d'influencer le comportement d'autrui.	Amener des gestes non conventionnels vers des gestes conventionnels et/ ou viser l'usage d'un symbole.
IV. Communication conventionnelle	Des gestes conventionnels sont utilisés avec l'intention d'influencer le comportement. La personne a une orientation triangulaire.	Enseigner la correspondance 1 :1 entre les symboles (concrets ou abstraits) et les référents.
V. Symboles concrets	Emploi limité de symboles concrets pour représenter des référents spécifiques. Correspondance 1 :1 entre le symbole et le référent.	Enseigner la correspondance 1 :1 entre les symboles abstraits et les référents.
VI. Symboles abstraits	Emploi limité de symboles abstraits pour représenter des référents. Symboles utilisés un à la fois.	Enseigner la combinaison de symboles en énoncés à 2 ou 3 symboles.
VII. Langage	Emploi du système de symboles selon les conventions. Combinaison de 2 à 3 symboles selon les règles syntaxiques.	Développer les capacités sémantiques et syntaxiques.

La Matrice de communication

... pour professionnels

est une évaluation des compétences de communication indiquée pour des personnes fonctionnant aux premiers stades de développement de la communication. Elle comprend toute forme d'expression. Elle est utile pour les personnes n'ayant pas de moyens de communication conventionnels. Une version de cet outil destinée aux parents est disponible en version imprimée et en ligne sur (en anglais pour l'instant) :

www.designtolearn.com



Oregon Institute sur la Déficience et le Développement

Design to Learn Projects

Gratuit 1-888-909-4030

Visitez notre site internet

www.designtolearn.com

pour des informations pratiques et du matériel supplémentaires.