



Université Mohamed Khider de Biskra
Lettres et langues
Lettres et langues étrangères
Français

MÉMOIRE DE MASTER

Sciences du langage

Réalisé par :
Rahmani Selma

Sous la direction de :
Hammi Chafia

Titre

**Etude sur la contribution des comportements
corporels dans la transmission du sens**
(une communication interpersonnelle)

Jury :

- Université de Biskra
- Université de Biskra
- Université de Biskra

Année universitaire : 2020-2021



Université Mohamed Khider de Biskra
Lettres et langues
Lettres et langues étrangères
Français

MÉMOIRE DE MASTER

Sciences de langage

Réalisé par :
Rahmani Selma

Sous la direction de :
Hammi Chafia

Titre

Etude sur la contribution des comportements corporels dans la transmission du sens

(une communication interpersonnelle)

Jury :

- Université de Biskra
- Université de Biskra
- Université de Biskra

Année universitaire : 2020-2021

Remerciements

Je tiens à remercier en premier lieu ma directrice de recherche qui a cru en moi :

Madame Hammi Chafia pour ses remarques, ses conseils et ses encouragements qui m'ont été bien utiles dans la rédaction de ce mémoire de fin d'étude.

J'exprime ma gratitude également à ma famille, Maman surtout pour tout ce qu'elle fait pour mon bien.

J'ai un infini remerciement à ma sœur et mes trois amis intimes " Fatima – Kater Elnada et Skram" qui me soutiennent de tenir à ce moment sans oublier tous les enseignants sans exception qui m'ont accompagnée tout au long de ma formation.

Merci.

Table des matières

Table des matières

Introduction générale.....	I
-----------------------------------	----------

Chapitre1 : La communication

Introduction.....	06
1. La communication.....	06
1.1. Les définitions de la communication.....	06
1.2. Les principaux types de la communication.....	07
1.2.1. Communication de masse.....	07
1.2.2. Communication de groupe.....	08
1.2.3. Communication interpersonnelle.....	10
1.3. La psychologie sociale.....	11
1.4. Les composants de la communication.....	12
1.5. Contextes de communication.....	13
2. Modèles de communication.....	15
3. Les types de communication.....	19
3.1. Communication verbale vs la communication non-verbale.....	19
3.1.1. La communication verbale.....	20
3.1.2. Communication non verbal.....	21
Conclusion	22

Chapitre 2 : Communication non-verbale

Introduction	24
1. Communication non-verbale.....	24
1.1. Moyens de communications non-verbaux.....	27
1.2. Cinq catégories de gestes selon la classification d'Ekman et Friesen.....	28
2. Théories de la communication non-verbale.....	31
2.1. Ray Birdwhistell et la kinésique.....	31
2.2. École de Palo Alto.....	32
2.3. Travaux de Paul Ekman.....	32
2.4. Edward Twitchell Hall et la proxémique.....	34
3. Les fonctions de la communication non-verbale.....	35
3.1. Fonction sémantique.....	35
3.2. Fonction syntaxique	36
3.2.1. Fonction pragmatique	36
3.2.2. La synergologie	37
Conclusion	39

Chapitre3 : analyse et interprétation de corpus

Introduction	41
1. Définitions de quelques concepts	41
2. Présentation du corpus	42
2.1.Etape 1 : analyse de grille d'observation.....	43
2.2.Etape 2 : analyse des réponses du questionnaire.....	57
3. Synthèse	60
Conclusion	61
Conclusion générale	63
Bibliographie
Annexe

Introduction générale

Notre travail de recherche s'inscrit dans le champ des sciences du langage et plus précisément dans le domaine de la communication : psychologie sociale. Il s'intitule : « Etude sur la contribution des comportements corporels dans la transmission de sens (cas d'une communication interpersonnelle).

Grâce à la communication, il est possible de connaître ce qui se passe à l'autre bout du monde quasiment en temps réel. En effet, la communication est un acte nécessaire qui permet aux individus de constituer des relations humaines entre eux, Cependant, la communication verbale seule n'est pas toujours efficace. Il se trouve que lors de la transmission de message on peut percevoir autres stratégies humaines effectuées par le communicant tel que : les gestes du corps – l'intonation - les expressions faciales- la posture ...etc.

Notre intérêt est porté sur les productions non-verbales et plus précisément sur les comportements corporels des interlocuteurs : le regard, les mimiques et ce qui concerne le visage — les mouvements corporels (des bras, de la tête, des épaules, etc.) – la posture et la distance qui sont : « Les composantes de la langue corporelle selon le psychologue Albert Mahribian », que l'on peut observer dans une communication interpersonnelle ».

Notre choix du sujet est dû à une pluralité d'éléments motivateurs : à l'utilisation du langage corporel en proportions variables en fonction de certains facteurs. Partant de cette perspective et pour arriver à comprendre le rôle et le degré de contribution du langage corporel dans une communication interpersonnelle, il nous semble donc bien pertinent de procéder cette étude en vue de mettre en valeur l'importance du langage corporel dans la transmission du sens. Il convient aussi à signaler que les études sur le langage corporel s'élargissent vers autres domaines qui se trouvent en rapport avec des métiers multiples citant : Les métiers de la santé, Les métiers de la sécurité, Les métiers de l'éducation, Les métiers du commerce, Les métiers des R.H., Les métiers du recrutement, Les métiers de la justice, Les métiers autour du coaching, d'ailleurs même pour les intéressants au développement personnel.

Notre objectif de recherche réside dans la tentative de comprendre le rôle du langage corporel, expliciter ce qu'il porte comme messages (sens) ou peut porter dans une communication et de mettre également en lumière quelques théories récentes qui prennent le langage corporel comme objet d'étude.

Nous sommes menées à poser la problématique suivante :

Quelle est le degré de la contribution du langage corporel dans la transmission du sens dans une communication interpersonnelle ?

Cette question principale qui nous permet de s'interroger sur un ensemble questionnements qui sont :

1 : Comment peut-on lire et déchiffrer les comportements corporels des interlocuteurs ?

2 : Quel rôle jouent les comportements corporels dans la transmission du sens?

A fin de vérifier nos hypothèses, nous supposons que :

- 1- Dans toute communication réelle interpersonnelle, le locuteur associerait certains comportements corporels qui porteraient du sens à ces compétences linguistiques qu'ils l'aideraient à mieux exprimer ses pensées.
- 2- Le langage verbal et le langage non-verbal (les comportements corporels) contribueraient de part égal dans la transmission de message.
- 3- Les comportements corporels joueraient un rôle majeur dans la transmission de message.

Et pour cela, nous optons pour une approche qualitative et quantitative par le biais d'une observation non-participante d'une part et de l'autre à l'aide des questionnaires posés aux interlocuteurs dans deux scènes de communication différentes dont la première (scène1) se déroulera sans visibilité réciproque et la seconde (scène2) face à face.

Nous travaillons dans notre corpus avec vingt étudiants de spécialité français langue étrangère (FLE) d'appartenant à l'université Mohamed Khider-Biskra, niveau master 1 et 2 (il est à noter que l'ensemble des étudiants ont des connaissances dans l'interprétation du langage non-verbal). L'expérience va consister à les classer les étudiants en dix couples pour introduire deux situations de communication interpersonnelle : deux scènes A et B (toujours avec les mêmes étudiants), dans la première scène : la communication déroulera sans visibilité réciproque, c'est-à-dire , la vision n'est possible entre l'émetteur et le récepteur par le moyen d'un élément séparateur qu'il soit : « un rideau » une communication basée sur l'écoute; quant dans la deuxième scène, le rideau s'élèvera pour laisser entreprendre une communication face à

face (une communication audio-visuelle). les sujets vont aborder le thème de "LA COVID-19" en général dans une durée estimée par 10 minutes pendant laquelle -en se servant d'une grille d'observation- nous allons définir le comportement corporel des locuteurs de chaque couple et en sélectionnant les plus fréquents gestes surtout. Ajoutant de plus, un questionnaire composé de dix questions. Celles-ci portent sur divers points du vue de locuteurs (émetteurs) de chaque couple sur la pandémie COVID-19. Il est question de répondre en couchant la bonne réponse "OUI, NON, JE NE SAIS PAS".

Nous essayerons d'abord d'analyser les résultats obtenus à partir une grille d'observation des productions des comportements corporels en mettant l'accent sur le contenu et le message que porte chaque mouvement corporel, ainsi la mise en parallèle de l'utilisation de ces comportements avec le langage verbal, ensuite nous allons comparer les résultats des questionnaires donnés par les interlocuteurs dans la visée de donner, compter, et déduire le degré de contribution du langage corporel dans la transmission du sens dans une communication réelle (variation interpersonnelle). Il est question d'expliquer d'abord comment déchiffrer le sens de chaque comportement corporel, puis de vérifier si le langage corporel assure la compréhension du sens et enfin d'explicitier le degré de sa contribution.

Notre travail de recherche serait organisé en trois chapitres dont deux sont théorique et un, pratique : tout d'abord le premier chapitre intitulé : " la communication" serait consacré à définir quelques concepts essentiels sur la communication verbal : la communication verbal, les principaux types, les modèles, les composantes et le contexte de la communication verbal. Aussi nous abordons la communication dans le champ de la psychologie social selon des chercheurs spécialisé et enfin nous concluons le premier chapitre par la relation entre la communication verbale et le non-verbal.

En suite, dans le deuxième chapitre qui s'intitule : "Communication non-verbale" nous allons parler de langage non-verbal et précisément de l'élément axial de notre travail de recherche qui est les comportements corporels basant sur la kinésique selon Ray Birdwhistell, les expressions faciales selon Paul Ekman et la proxémique selon Edward Twitchell Hall. Dans ce chapitre nous allons définir la communication non-verbale et présenter ses fonctions principales, aussi les moyens non-verbaux, ajoutant

les cinq catégories de geste selon la classification d'Ekman et Friesen et nous concluons par la synergologie.

Quand au troisième chapitre : "analyse et interprétation du corpus" est consacré à l'exploitation des données c'est-à-dire à l'analyse proprement dit, en premier lieu ; nous allons définir quelques concepts concernant notre travail. En deuxième lieu nous allons présenter notre corpus en analysant dans la première étape à partir une grille d'observation et dans la deuxième étape nous allons analyser également le questionnaire. Enfin nous allons terminer le chapitre par une synthèse afin de dégager des réponses aux questionnements posés au départ. A la fin, nous concluons notre travail de recherche par une conclusion générale où nous représenterons les résultats obtenus.

Chapitre 1 :

La communication

Chapitre 1 : la communication

Introduction

La notion de la communication a été définie avec l'évolution de temps. En effet, au cours du 14^e siècle le terme « communication » signifiait « participer à », jusqu'au 16^e siècle le mot a été amené dans le sens du « partage d'une information » et par la suite dans le sens de « transmission ». Ensuite il apparut dans le vocabulaire scientifique au 20^e siècle.

On peut désigner la communication d'une manière générale comme un moyen de transmission des informations, cette définition est la plus manifeste, c'est le mode qui nous utilisons quotidiennement. D'ailleurs elle rassemble plusieurs éléments : L'action et le fait de communiquer, mettre en relation avec autrui, transmettre quelque chose à quelqu'un, aussi concernent les techniques de diffusion du message, et l'être humain.

1. La communication

1.1. Les définitions de la communication selon :

- Selon le dictionnaire « Larousse » la communication se définit comme suit :

« Action d'être en rapport avec autrui, en général par le langage: échange verbal entre un locuteur et un interlocuteur dont il sollicite une réponse. (...) Action de mettre en relation, en liaison, en contact, des choses.» «Communiquer: Faire passer quelque chose, le transmettre à quelque chose d'autre. (..) Faire partager à quelqu'un un sentiment, un état (...). (...) Entrer en contact avec quelqu'un, lui faire part de sa pensée, de ses sentiments.»¹

À partir de cette définition nous pouvons définir la communication comme un acte de se mettre en relation avec autrui, il s'agit d'un échange verbal entre deux pôles : locuteur et interlocuteur, ceux-ci tentent à travers cet échange « cette communication » de transmettre quelque chose : *«communiquer c'est donner des connaissances, faire partager»²*

- Selon le dictionnaire de l'analyse de discours :

« est emprunté (fin XIII-début XIV) siècle au dérivé latin "communicatio" mise en commun échange de propos, action de faire part » ... et à été introduit en français avec

¹Définition tirée du dictionnaire le Petit LAROUSSE, 2014, P 23

²PHILIPPE Merlet, Dictionnaire du français, Le Petit Larousse illustré, France, 2004, P 81.

Chapitre 1 : la communication

le sens général de « manière d'être ensemble envisagé dès l'ancien français comme un mode privilégié de relations sociales »¹

Ce qui signifie que la communication est un acte social où elle atteint le sens d'une manière de se comporter dans un groupe social, en obéissant ses contraintes, ses règles et ses coutumes et les normes de telle société.

1.2. Les principaux types de communications:

1.2.1. Communication de masse

Dans les grands courants mécanistes et avec l'apparition des médias de masse et leur développement, le terme de la communication interroge dans plusieurs processus. L'analyse de la communication de masse a insistée sur l'étude des modes de fonctionnement, des codes et pratique sociale que ces instruments génèrent, fixèrent l'attention du nombre appréciable de chercheurs, principalement Américains, sur les nouveaux cadres culturels et sociaux². Donc la communication de masse est pour objectifs d'identifier les différentes fonctions de média dans la société.

D'autres chercheurs ont défini la communication de masse comme un moyen de diffusion quantitative de message à un maximum de récepteurs. D'une manière plus précise, la communication de masse se trouve dans le domaine de la politique dont le récepteur est constitué des groupes des personnes (récepteurs), cette formulation a pour but de transformer le message (les informations) à un vaste public en assurant une très forte compréhension. Elle se trouve aussi dans le domaine du marketing dont elle est considérée comme un outil efficace de publicité. Bref, la communication de masse est caractérisée par la rapidité : un seul message est transmis à un nombre illimité des récepteurs et contrôlé par un émetteur.

¹CHARAUDEAU Patrick et MAINGUENEAU Dominique, Dictionnaire de l'analyse de discours, Paris, Seuil, 2002, P 109.

²LOHISSE Jean, La communication: De la transmission à la relation, 4éd, Belgique, Boeck Supérieur, 2009, P 42.

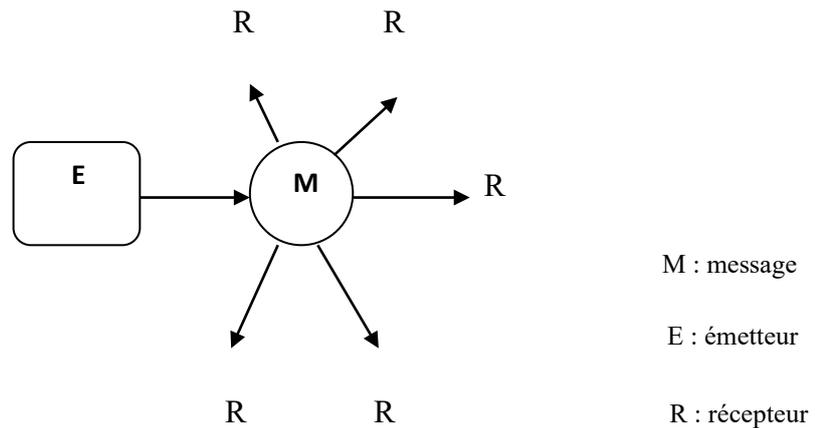


Schéma 1 : modèle de la communication de masse¹

En effet, le schéma de ce modèle prend la lettre "E" désignant l'émetteur, la lettre "M" signifiant le message et la lettre "R" pour indiquer le récepteur ; L'adoption du type E-M-R (émetteur – message- récepteur) se fait sur base de l'évidence empirique : ce schéma est la copie conforme de la réalité, disent les empiristes ; dès lors, il ne s'agit pas, d'après eux, d'un schéma théorique. Ce modèle est typiquement mécaniste, il est linéaire, séquentiel, atomistique, porteur d'une conception représentative².

1.2.2. Communication du groupe

De plus de la communication de masse, il s'agit également d'autre type de communication dit : Communication du groupe, le spécialiste Olivier Moch (1969) définit cette dernière comme étant l'évolution de la communication de masse, et cela, en la décrivant comme étant un affinage qui permet de cibler les récepteurs auxquels les émetteurs s'adressent. De plus, il postule que la communication du groupe est apparue et s'est réellement développée dans les années 50 avec la société de consommation³.

¹MOCH olivier, la communication de groupe et la communication de masse, Quelle différencier ?, H COM le Blog, Catégories : Les bases de la Communication, <http://olivier-moch.overblog.net/www.oliviermoch.com> , Mis en ligne le 01 juin 2016.

²LOHISSE Jean, La communication: De la transmission à la relation, 4éd, Belgique, Boeck Supérieur, 2009, P43.

³MOCH olivier, la communication de groupe et la communication de masse, Quelle différencier ?, H COM le Blog, Catégories : Les bases de la Communication, <http://olivier-moch.overblog.net/www.oliviermoch.com> , Mis en ligne le 01 juin 2016.

Chapitre 1 : la communication

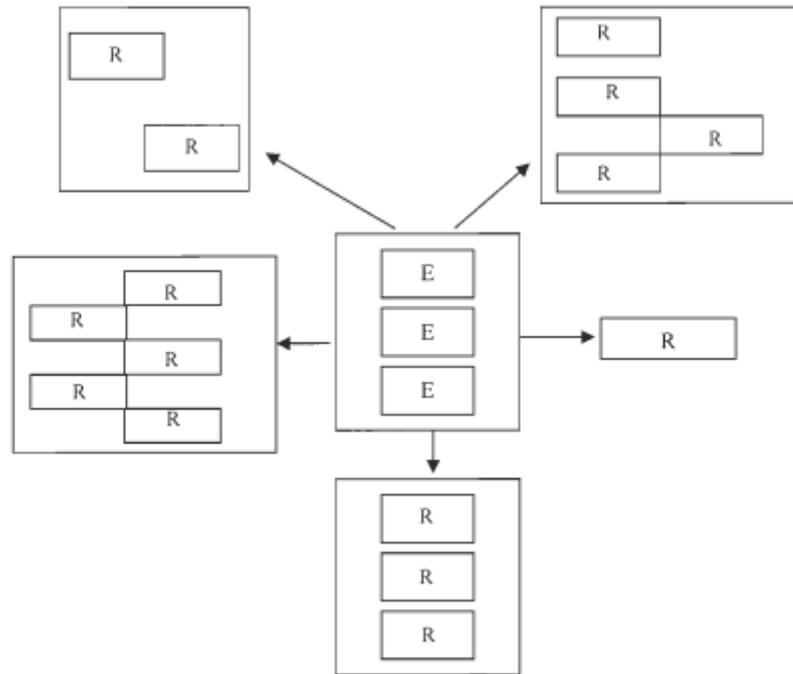


Schéma 2 : Modèle de Communication de groupe : Olivier Moch 2011¹

Soit :

R : récepteur

E : émetteur

En effet, dans une communication du groupe, l'émetteur adresse ses paroles aux groupes des personnes (récepteurs). Elle concerne seulement le groupe social où les individus sont inscrits dans une association initiale et distribuée à des groupes, qu'ayant des relations entre eux (famille, amis, communautés...) ces individus partagent un intérêt commun et peuvent influencer la façon dont les membres pensent. Ce modèle est utilisé à fin de développer des nouvelles idées en se basant sur le partage des différentes expériences.

Venant de troisième type :

¹MOCH olivier, la communication de groupe et la communication de masse, Quelle différencier ?, H COM le Blog, Catégories : Les bases de la Communication, <http://olivier-moch.overblog.net/www.oliviermoch.com> , Mis en ligne le 01 juin 2016.

Chapitre 1 : la communication

1.2.3. Communication interpersonnelle

La communication interpersonnelle se définit comme une action d'échange directe des informations à l'interlocuteur, c'est-à-dire dans la présence de chacun d'autre (face à face) cet échange a une visée de partager certaines connaissances. La communication interpersonnelle se passe généralement dans les groupes sociaux pour créer une relation avec autrui. Donc, l'objectif de ce type de communication est de construire et de tisser une relation entre les individus d'un groupe social ou d'une organisation.

Nous constatons que le modèle de la communication interpersonnelle semble simple et ne comporte que six éléments principaux : un émetteur, un récepteur, le canal, le codage, le décodage et la rétroaction, dont le fonctionnement est comme suit : l'émetteur transmet ses pensées par un moyen équivalent (écrit / orale) à un récepteur ou aux plusieurs personnes, le récepteur à son tour décode le message pour atteindre le sens, il s'agit donc d'une réponse de la part du destinataire à un message.

Comme il est à noter que dans la communication interpersonnelle, la rétroaction devrait être transmise instantanément à l'émetteur. En effet, l'interaction se réalise par le moyen des mots, mais aussi avec le corps, les comportements corporels sont des échanges spontanés et considérés comme un langage, et même un code effectué parallèlement lors du déroulement d'une communication. Les comportements corporels sont influencés par les comportements de la société de la personne qui interagit. Il faut alors prendre en considération que le comportement corporel est un processus de communication interpersonnelle. ROMAN JD (1959) affirme que les signaux non-verbaux occupent à peu près 60 % du message dans la communication interpersonnelle. Si nous ne sommes pas attentifs à ces signaux, notre communication sera imprécise et terriblement confuse¹.

¹ROMAN JD, La Communication Non-verbale Appliquée, Paris, Publibook, 2005, P 147.

Chapitre 1 : la communication

1.3. La psychologie sociale

La psychologie sociale dite aussi socio-psychologie, c'est donc la branche de la psychologie expérimentale, définie par Gordon Willard Allport (1897-1967) comme « *étude de l'influence sociale* »,¹ c'est-à-dire tenter pour comprendre la façon des pensées, des émotions et des comportements des gens dont sont influencés par d'autres soit la présence réelle, imaginaire ou implicite d'autres personnes. C'est une approche descriptive des comportements humains en société où l'être humain est approprié à des groupes sociaux et il communique toujours avec des individus, exprimant ses idées, ses expériences... etc.

La psychologie sociale également s'intéresse aux émotions, aux pensées et aux croyances introduites par l'être humains et qu'est déjà influencé par sa société. Tandis que la sociologie étudie les représentations collectives d'inconscience individuelle, la psychologie les étudie comme des produits issus des consciences individuelles à travers le discours. Pour Halbwachs (1877/1945) la tâche de la psychologie sociale dite aussi collective est de mettre en considération les influences des groupes sur leurs membres².

Comme nous citons dans les définitions de la communication : c'est un acte social de mettre en relation avec autrui et qui nous permet d'échanger des informations et des significations avec autres personnes, donc l'échange d'informations et signification sont des fondements sociaux déterminent par des phénomènes d'interactions, c'est-à-dire : ce dernier (l'interaction), tente dans un processus d'influence réciproque entre des acteurs sociaux (émetteur et récepteur), comme il est noté par le psychologue Jean-Claude ABRIC (1941/2012) dans son ouvrage s'intitule : "Psychologie de la communication" affirme que : tout individu communique, est directement impliqué dans la situation, il y est engagé à travers sa personnalité et son système de besoins déterminant ses motivations (cf. Feertchak, 1996). Ces motivations, rappelons-le, peuvent être explicites, implicites ou non conscientes.

¹FISKE Susan, psychologie sociale, 1^{éd}, Belgique, Boeck Supérieur, 2008, P 12.

²HALBWACHS Maurice (1929/1972), la psychologie collective d'après Charles Blondel. In V. Karady, classes sociales et morphologie (PP. 115-130), Paris: Les éditions de minuit, PDF, [THESE], en Mémoire sociale et pensée sociale : études empiriques de leurs influences croisées, 2013.

Chapitre 1 : la communication

Pour comprendre les facteurs psychologiques qui interviennent sur les acteurs de la communication, on peut s'inspirer du modèle que propose Lewin (1959) pour expliquer les comportements des individus¹.

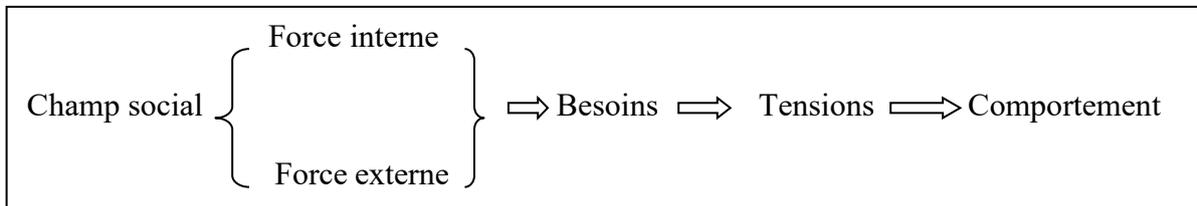


Figure 1 : Principe du fonctionnement psychologique²

1.4. Les composants de la communication

Toute communication (verbale/non-verbale) doit toujours être soumise par : des acteurs : toutes les personnes impliquées directement ou indirectement dans la situation de la communication, un Émetteur celui qui s'adresse la parole, un Récepteur : celui qui reçoit le message s'ensuit, les éléments de Contexte : « *Éléments matériels, sociaux, culturels, idéologiques...* »³. Le message : les paroles dont ils vont transmettent de différents : des informations, exprimer des émotions, maintenir une relation...Etc. Le canal : c'est la manière utilisée pour diffuser le message et finalement le code : c'est la langue utilisée.

Le schéma général et le plus fondamental est celui de le linguiste Roman Jakobson⁴ Il le constitue comme se suit : Émetteur - Récepteur – Message – Canal – Code – Contexte.

¹ABRIC Jean-Claude, Psychologie de la communication : Théories et méthodes, Paris, Dunod, 2019, P06.

² Ibid.

³DOUSSY Madeleine, information et communication : première STG, sciences et technologies de la gestion, Paris, Bréal, 2005, P 53-54.

⁴JAKOBSON Roman, Penseur russe (1896-1982). L'un des plus grands maîtres de la linguistique du XXe siècle, in https://fr.wikipedia.org/wiki/Roman_Jakobson , consulté le 05/02/2021.

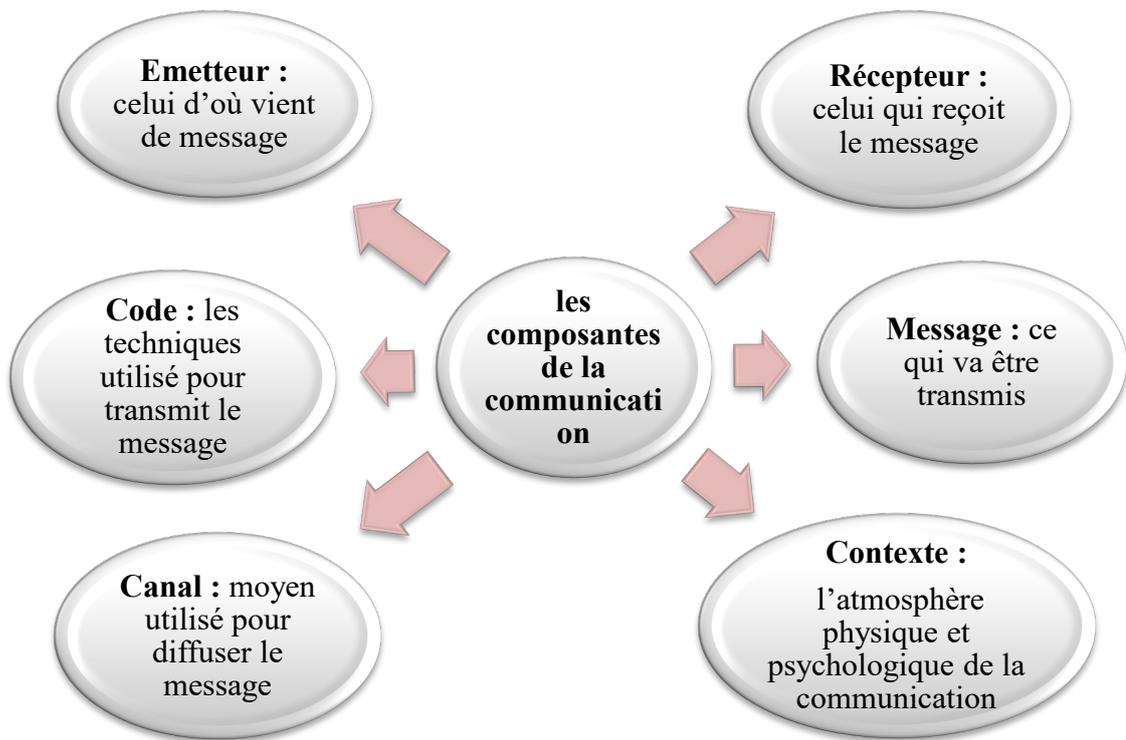


Schéma 3 : les composantes de la communication

« ... *Le contexte est une composante essentielle de la communication et une source majeure de simplicité et d'efficience.* » ¹

1.5. Contextes de communication

Le contexte est très important dans l'élaboration de communication, il est défini comme un cadre d'interaction entre des individus pour construire un sens, réservant toutes les représentations, les normes, les règles, des modèles et les rituels pour assumer et comprendre la démarche de la communication. Pour bien comprendre l'importance du contexte, il est nécessairement d'observer le cadre spatio-temporel de la communication et prendre en compte les notions sociales (contexte relationnel, normatif, culturel et statutaire).

¹BROWN John Seely et DUGUID Paul, *Borderline issues : social and material aspects of design*, Human-Computer Interaction, 1994, P3.

Chapitre 1 : la communication

- **Le contexte spatio-temporel**

On désigne par spatio-temporel, le lieu et le temps de l'action.

Spatio : renvoie à l'espace. C'est le lieu d'où déroule la communication, aussi la distance qui sépare entre les deux individus dans une situation de communication. Cet espace est généralement délimité et sa taille varie selon : les individus, leur personnalité et les habitudes culturelles.

Edward Twitchell Hall (1914-2009) est un anthropologue américain et un spécialiste de l'interculturelle. À établi quatre types de distance divisés chacune en deux modes (*proche/éloigné*)¹ : zone intime (15 à 40 cm), zone personnelle (45 cm à 1,25 m), l'espace social (1,25 m à 3,60 m), l'espace public (plus de 3,60 m).

Temporel : il correspond au temps ; c'est la durée prenant pendant la communication. Le temps peut influencer sur les échanges entre les individus, car il est la marque de l'intérêt que l'on porte à l'interlocuteur. On distingue trois contextes temporel sont défini comme suit :

- **Le contexte relationnel** : baser sur les affinités ou les non-affinités existantes au moment de la situation de communication. L'affinité peut modifier la fonction de sens.
- **Le contexte normatif** : c'est un élément important dans la communication entre plusieurs personnes, car il impose des règles inconscientes respectées par un groupe social.
- **Le contexte culturel** : c'est la variation culturelle existe entre deux individus.

Après d'avoir quelques éléments essentiels de la communication, nous passons maintenant aux différents modèles de communication selon plusieurs chercheurs.

¹TWITCHHELL HALL Edward, la Dimension cachée, chapitre 10 : les distances chez l'homme, Paris, 1971, P143-160

Chapitre 1 : la communication

2. Les différents Modèles de communication

Chaque chercheur a proposé certains modèles de communication pour un seul objet d'étude qu'est l'enrichissement et l'orientation des études que faites auparavant. Nous allons présentés certains modèles manifestent avec l'évolution de temps :

✓ **Modèle de Shannon et Weaver**

Le modèle de SHANNON et WEAVER a apparu après la Seconde Guerre mondiale, il met l'accent sur la transmission des informations dans la vie sociale et l'évolution des comportements et des connaissances selon son schéma suivante :

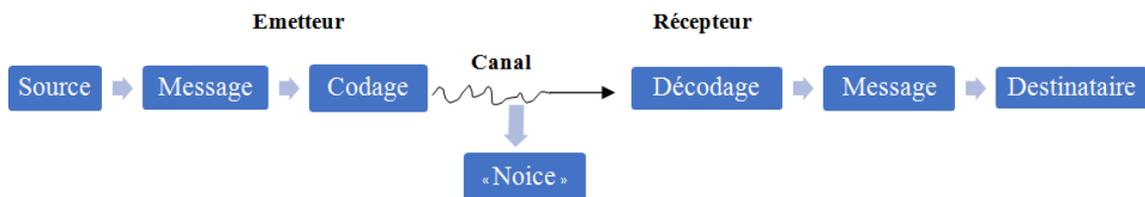


Schéma 4 : Système de communication selon SHANNON et WEAVER ¹

Selon SHANNON (1948), l'objet d'étude de ce modèle de communication est pour attirer l'attention sur les facteurs qui vont perturber la transmission de l'information entre l'émetteur et le récepteur. Donc ce modèle est insisté sur le traitement de l'information, le codage et l'encodage de message transmit.

Par la suite, un autre modèle fondé par Lasswell dont il jetait tout ce qu'est aspect de rétroaction ou feedback.

¹RIME Bernard. (1984). Langage et communication, S .Moscovici (Ed), psychologie sociale, (PP. 415-446), Paris : Presses Universitaires de France, P415.

Chapitre 1 : la communication

✓ Modèle de Lasswell

Harold Dwight Lasswell (1902-1978), est un spécialiste de science politique et de communication de masse. Il se fait remarqué par la théorie des « 5 W » (paradigme fonctionnaliste Lasswellien en 1948) : who- says what- to whom -in which channel- with what effect¹, qui trouve son équivalent en langue française : Qui - (dit) Quoi- (à) Qui - (par) Quel moyen- (avec) Quel effet. C'est une vision simple, introduit par la technique et la pragmatique de la communication, qui va être à l'origine de la sociologie fonctionnaliste des médias. Harold Dwight Lasswell estime que la communication de masse repose sur le paradigme des 5 Q, ceci est une action de communication qui se base sur la réponse de cinq Q ou cinq W qui forment ce qui suit² :

- 1- Qui : renvoie à ce qui parle (destinateur).
- 2- Dit Quoi : renvoie au contenu (le message).
- 3- À Qui : renvoie à (à qui) s'adresser la parole (destinataire).
- 4- Par Quel moyen : renvoie au moyen utilisé dans la communication (le canal).
- 5- Avec Quel effet : renvoie aux objectifs.

Le modèle de Lasswell est créé la communication comme un processus d'influencer et de persuasion, il nous permettons de détecter l'intérêt essentiel et l'infinité du nombre de récepteurs et d'émetteurs. Ce modèle est reconnu par les 5W/5Q question-programme selon une approche fonctionnaliste³ dans le domaine de la communication politique à fin de comprendre l'impact d'utilisation des techniques gouvernemental.

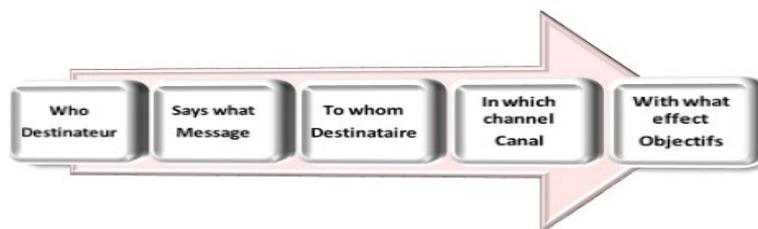


Tableau 1 : Les paradigmes de 5Q⁴

¹BLANQUET Marie-France, Harold Dwight Lasswell (1902-1978), Article En ligne publié en 2010, in <http://www.reseau-canope.fr/savoirscdi/societe-de-linformation>. Consulté le 07/02/2021.

²HEINDERYCKX François, Une introduction aux fondements théoriques de l'étude des médias, Belgique, CEFAL, 2002, P 26.

³Society for General Systems Research, Systems Thinking and the Quality of Life, New York, Proceedings of the Annual North American Meeting, 1975, P 533.

⁴ HEINDERYCKX François, op, cit, P 26.

Chapitre 1 : la communication

✓ Modèle de Newcomb

En 1953 un nouveau modèle apparut dans l'environnement social, et donné par Newcomb. Le modèle de Newcomb est intégré dans l'environnement social, nommé ABX¹, qui veut dire : « *A transmet de l'information à une personne B à propos d'une certaine chose X* »². Prenons comme symbole d'un acte de ce type triangulaire le sigle : A à B réf. X Il est inséré dans une dimension psychologique basé sur les facteurs qui influencent sur les relations sociales qui sont : le lien affectif (l'attitude) et l'union : la spécificité du lien. Il impose deux grilles d'analyse, la première est l'équilibre : concerne les attitudes communes dans les relations et qui manifestent dans la situation de communication, et la deuxième est le déséquilibre : s'il y a un déséquilibre dans une relation, il est nécessairement d'amoindrir ce déséquilibre ou d'arrêter la relation.

Selon Newcomb, ce modèle est un moyen qui peut évoluer les relations entre les individus qui ont des différentes attitudes, et pour avoir la meilleure façon de transmettre le message, ce modèle triangulaire essaye de détecter l'équilibre et le déséquilibre existe lors la transmission des informations.

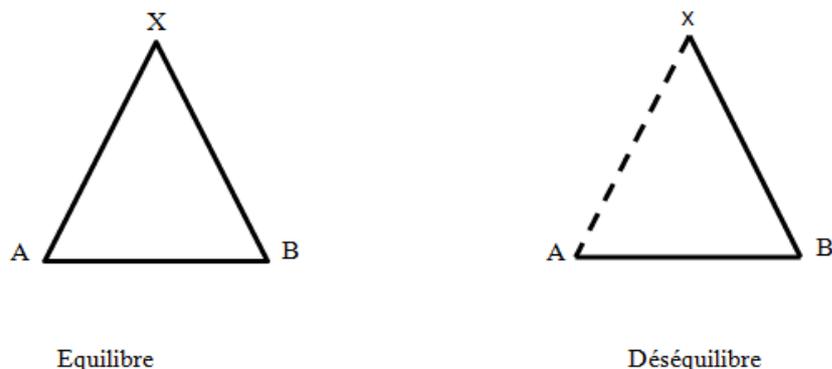


Schéma 5 : Modèle de Newcomb ABX³

¹FAUCHEUX Claude et MOSCOVICI Serge (1925-)(1971), Psychologie sociale théorique et expérimentale, Recueil de textes choisis et présentés, Un document PDF, produit en version numérique par TOUSSAIN Réjeanne et al, Québec, première partie : Théories2, P 24 sur [https://psychaanalyse.com/pdf/PSYCHOLOGIE%20SOCIALE%20THEORIQUE%20ET%20EXPERIMENTALE%20-%20BIBLIO%20\(507%20Pages%20-%205,4%20Mo\).pdf](https://psychaanalyse.com/pdf/PSYCHOLOGIE%20SOCIALE%20THEORIQUE%20ET%20EXPERIMENTALE%20-%20BIBLIO%20(507%20Pages%20-%205,4%20Mo).pdf).

²HEINDERYCKX François, Une introduction aux fondements théoriques de l'étude des médias, Belgique, CEFAL, 2002, P 45.

³Dominique Picard, De la communication à l'interaction : l'évolution des modèles, article en ligne publié en 1992, in https://www.persee.fr/doc/colan_0336-1500_1992_num_93_1_2380, consulté le 12/02/2021.

Chapitre 1 : la communication

✓ **Modèle de Jakobson**

Le schéma de Jakobson est le fameux modèle qui décrit les différentes fonctions du langage, est une vision globale de la communication s'inscrit dans le champ d'étude de la linguistique dont le message est le centre de l'étude.

Roman Jakobson présent dans son modèle six fonctions¹ pour chaque de ses facteurs : Le destinataire envoie un message au destinataire. Pour être opérant, le message requiert d'abord un contexte auquel il renvoie (...), contexte saisissable par le destinataire, et qui est, soit verbal, soit susceptible d'être verbalisé; ensuite, le message requiert un code, commun, en tout ou au moins en partie, au destinataire et au destinataire (...); enfin, le message requiert un contact, un canal physique et une connexion psychologique entre le destinataire et le destinataire, contact qui leur permet d'établir et de maintenir la communication².

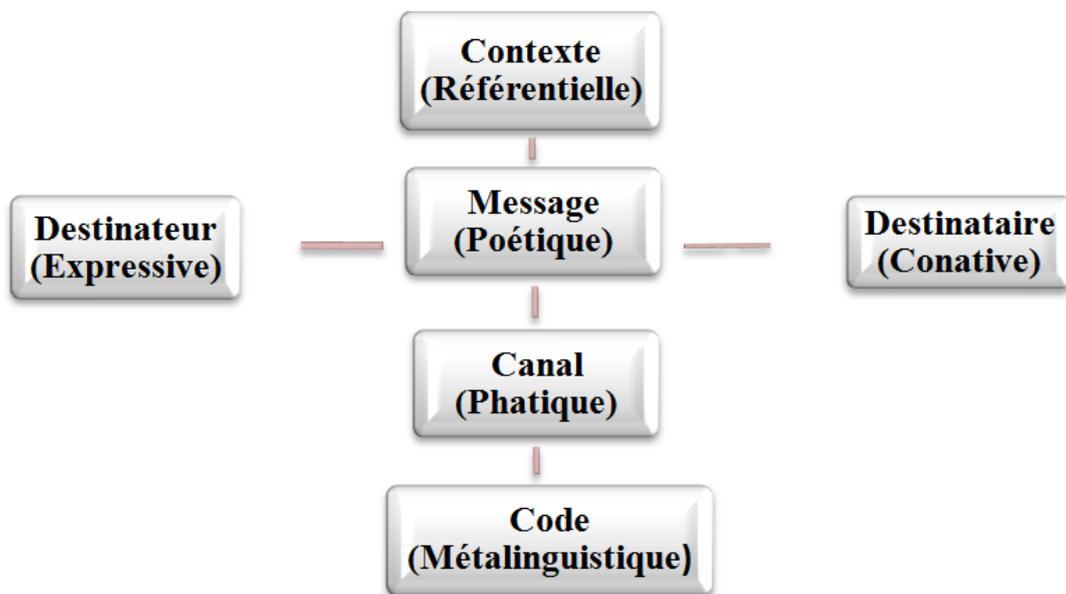


Schéma 6 : Les fonctions de la communication selon ROMAN JAKOBSON³

¹GILLES Siouffi et Dan Van Raemdonck, 100 fiches pour comprendre la linguistique, 4^e édition, partie8 : langage et information, France, Bréal, juillet 2012, P 171.

²JAKOBSON Roman, Essais de linguistique générale, trad. Paris, Minuit, 1963, PP 213-214.

³PICARD Dominique, De la communication à l'interaction : l'évolution des modèles, article en ligne publié en 1992, in https://www.persee.fr/doc/colan_0336-1500_1992_num_93_1_2380 , consulté le 13/02/2021.

Chapitre 1 : la communication

2. Les types de communication

On distingue deux formes de communication ; une forme dite verbale : c'est tous échanges qui s'articulent par un code linguistique de la langue donnée et la deuxième forme celle de la non-verbale ; tous échangeant dits para-verbale qu'englobe, les mouvements corporels, le langage contextuel, langage tonal, gestuel, les expressions faciales...Etc.

2.1.Communication verbale vs communication non-verbale

D'après des chercheurs du domaine, affirment qu'il ne faut pas perdre en vue que le langage corporel, à lui seul, ne permet pas de comprendre une interaction : il ne prend son sens qu'en référence au message verbal et aux autres paramètres de la communication¹.

La communication en général, insiste sur la compréhension de message transmis dans une situation de communication. Par des signaux verbaux nous communiquons avec d'autres personnes et nous élaborons des relations, c'est donc nous considérons les signaux verbaux comme un outil et pratique linguistique principal de l'échange, d'autre part, les signaux non-verbaux déterminent et complètent le sens de notre parole et confirment ce que nous voulons d'exprimer de façon visuelle. Nous considérons que les signaux non-verbaux (les comportements corporels, les expressions faciales, la posture et la proximité) comme une transcription pour les pratiques linguistiques. Donc la communication verbale seule n'est pas suffisante, ainsi que la communication non-verbale seule est insuffisante. L'efficacité adopte une relation complémentaire entre le verbale et le non-verbal par une combinaison cohérente qui met en valeur une bonne compréhension.

¹BLONDEL Alain, et al, Que voulez-vous dire ? Compétence culturelle et stratégies didactiques. De Boeck Université : Duculot, 1998. P18.

Chapitre 1 : la communication

2.1.1. La communication verbale

BAYLON Christian et FABRE Paul ont défini la communication verbale :

« *La communication linguistique implique l'utilisation du langage articulé, systèmes de signes directs, phoniques oraux, vocaux, ou celle du langage écrit, code de signes substitutifs du langage parlé.* »¹

Donc la communication verbale est un échange (oral/écrit) linguistiquement prononcé se déroule entre deux individus ou plusieurs personnes, dans un contexte bien précis utilisant un système de signes qu'est la langue. Un émetteur s'adresse ses paroles à un récepteur ; utilisant un système de signe doit obligatoirement être reconnue par les deux participants, puis le récepteur décode le message pour être réagi sur le sujet parlant. Cette opération est simplement dite l'interaction qui constitue des actes du langage : code – encodage – décodage – message – canal- contexte.

R. Jakobson ajoute six fonctions pour chaque acte :

- **Fonction expressive** : renvoie à l'émetteur (locuteur) qui s'exprime ses pensées, ses sentiments et ses jugements à un autre.
- **Fonction conative** : dite aussi impressive, renvoie au récepteur (interlocuteur) il reçoit le message et décode le pour faire une réaction.
- **Fonction métalinguistique** : c'est donc la langue utilisée (code linguistique) entre les participants pour transmettre les informations ; il faut d'abord être maîtrisé et a un sens « *un code est un ensemble conventionnel de signes, soit sonores ou écrits, soit linguistiques ou non-linguistiques (visuels ou autre), communs en totalité ou en partie au destinataire et au destinataire.* »²
- **Fonction phatique** : renvoie aux moyens technique utilisé pour l'enchaînement des informations ; écrit / oral. / visuel / sonore.
- **Fonction poétique** : renvoie au message ; c'est l'objet et le contenu des informations transmits. La forme de message ; l'utilisation de procédés tels que la rime, la métaphore, l'antithèse, l'ironie, les jeux de mots...Etc.

¹BAYLON Christian et FABRE Paul, « Initiation à la linguistique », 2^e éd, France, Cursus, 2005, P29.

²LECLERC Jacques, Qu'est-ce- que la langue ?, Laval, Mondia, 1989. P24

Chapitre 1 : la communication

- **Fonction référentielle** : appelé référentiel relié par le référent ; et d'autres la nomme cognitive ou dénotatifs.... Cette fonction est fait appel sur l'objectivité de message telle que d'informer ou d'expliquer.

2.1.2. La communication non-verbale

La communication non-verbale est tous échanges qui ne convient pas de la parole (le langage) ni de la voix. bref, le non-verbal considère comme une dimension fiable que l'échange verbal ; « *La communication non verbale : silence, geste, postures expressions faciales, ton de la voix, rythme de l'élocution, vêtement, complètent le message auditif, elle exprime les émotions, les sentiments, les valeurs, cette communication renforce et crédibilise le message verbal lorsqu'elle est adaptée mais peut décrédibiliser ce même message si elle est inadaptée.* »¹

Nous constatons également que la communication non-verbale fréquente des éléments (des gestes, attitudes et comportements) transmis inconsciemment dans une situation de communication face à face (communication interpersonnelle) ; c'est l'acte d'envoyer et de recevoir le message sans recours à la parole c'est-à-dire visuellement transmis, en effet le non-verbal met en plus la transmission des informations efficaces que les mots prononcés, par ce que le corps exprime des secrets et des états d'âme qui nous penchons pour les cacher « *La parole peut dissimuler la réalité, alors que l'expression la révèle* »²

Les composantes de la communication non-verbale : selon Mehrabian

- *Le regard*
- *Le visage et les mimiques*
- *La distance*
- *La posture*
- *Les gestes*
- *Mouvement corporelle*

¹C. Terrier, la communication non-verbale, article en ligne publié le 05/09/2013, in <http://www.cterrier.com/cours/communication/60-non-verbal>, consulté le 14/02/2021.

² Ibid.

Chapitre 1 : la communication

Conclusion

Dans ce chapitre que nous venons d'opter ; nous essayons d'aborder ce que nous estimons comme des éléments ayant un rapport avec le titre du chapitre

Plusieurs concepts ont été identifiés dans ces pages, qui tantôt ils se complètent tantôt ils s'opposent.

Nous pouvons les résumer dans ce qu'il suit :

- Définition de La communication
- Les principaux types de la communication
- La psychologie sociale
- Les composants de la communication
- Contextes de communication
- Les différentes Modèles de communication
- Les types de communication
- Communication verbale vs communication non-verbal

Chapitre 2:
La communication
non-verbale

Chapitre 2 : la communication non-verbale

Introduction

Après avoir traité quelques éléments essentiels de la communication dite verbale dans le premier chapitre de notre recherche, nous sommes maintenant allés présenter dans le deuxième chapitre la communication non-verbale mettant l'accent sur les comportements corporels.

Sans doute, la communication non-verbale est toujours omniprésente dans la vie quotidienne de l'être humain, c'est notre mode qui nous aide pour exploiter notre sentiment, émotion, pensée de façon accessible et en toute inconscience, aussi que certains gestes soient, sinon universel, du moins très répandu, par ce qu'est implanté dans le système nerveux de tous les humains. En général, la communication non-verbale apparait se forme : un silence, des gestes, posture, des expressions faciales, ton de la voix, rythme de l'élocution, des vêtements, l'odeur ...Etc. Ce sont des processus qui maintiennent une signification sans recours à la parole.

1. Communication non-verbale

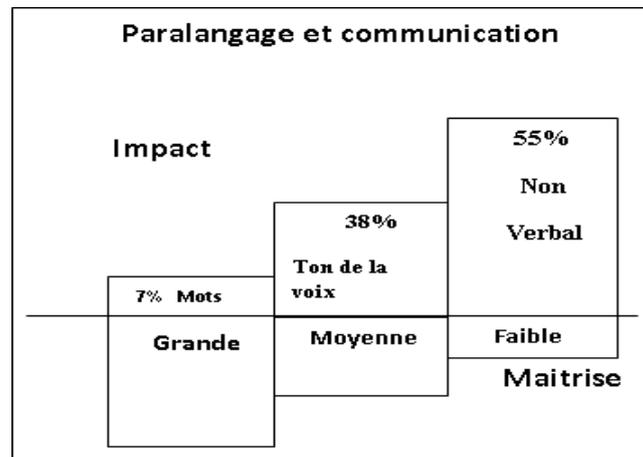
Selon Jacques Corraze définit la communication non-verbale comme suit : « *On entend par communications non-verbales l'ensemble des moyens de communication existant entre des individus vivants n'usant pas du langage humain ou de ses dérivés non-sonores (écrits, langage des sourds-muets, etc.).* »¹

D'après cette citation, nous pouvons définir la communication non-verbale comme tous échanges qui n'appartient pas directement à la parole et ne s'articulent pas par des mots (les pratiques linguistiques), en effet, la communication non-verbale est tous les moyens d'échange qui se basent sur les signes, les symboles sociaux et des comportements qu'ont une signification bien précise, grâce à un système commun.

¹HOTIER Hugues, Communication et organisation : Non-verbal, communication, organisation– Exposé introductif, Presses universitaires de Bordeaux, article en ligne publié en 2000, in <http://journals.openedition.org/communicationorganisation/2394> , consulté le 14/02/2021.

Chapitre 2 : la communication non-verbale

Albert Mehrabian (1939) présente l'équation¹ du comportement verbal et non-verbal :



Équation 1 : Paralangage et communication selon MEHRABIAN²

Selon Albert, dans une situation de communication, on applique 7 % des mots et 38 % pour la manière de le dire et 55 % sont que des comportements non-verbaux, nous remarquons que la partie non-verbale prend le plus grand pourcentage de l'usage, alors les individus sont spontanément utilisés des attitudes non-verbaux à fin d'exprimer leurs pensées, leurs sentiments d'une manière quotidienne...Etc.

Donc ce que nous voulons vraiment dire ou exprimer se dénote également dans nos comportements gestuels, nos postures, nos expressions de nos visages, nos voix, nos vêtements, nos odeurs et la proximité...Etc. Avec le non-verbale, il est possible en mesure de savoir les réactions de personne qui nous échangeons la parole avec lui, s'il ment, s'il cache des choses, aussi de connaître sa situation physique, son caractère, ses émotions...Etc. La communication non-verbale repose dans le champ sémiotique en certaines situations :

- 1- Le vocale : le **paralangage** repose essentiellement sur les traits prosodiques, les marques émotionnelles, les quasis-lexicaux, les pauses et le silence.
- 2- La visuelle : il existe plusieurs situations : la **kinésique** (le langage corporel : gestes, postures, expressions du corps, aussi du visage, ou manifestations physiologiques), la **proxémique** (distance physique) et la **chronémique** (rapport

¹C. Terrier, la communication non-verbale, article en ligne publié le 05/09/2013, in <http://www.cterrier.com/cours/communication/60-non-verbal>, consulté le 14/02/2021.

² Ibid.

Chapitre 2 : la communication non-verbale

de temps), l'**oculésique**¹ (le rôle de regard : clin d'œil complice, regard désapprobateur ou sceptique...).

3- Olfaction : science du langage des odeurs.

4- Tactile : dite aussi "**gaptique**"² : science du langage des contacts et de la communication tactile.

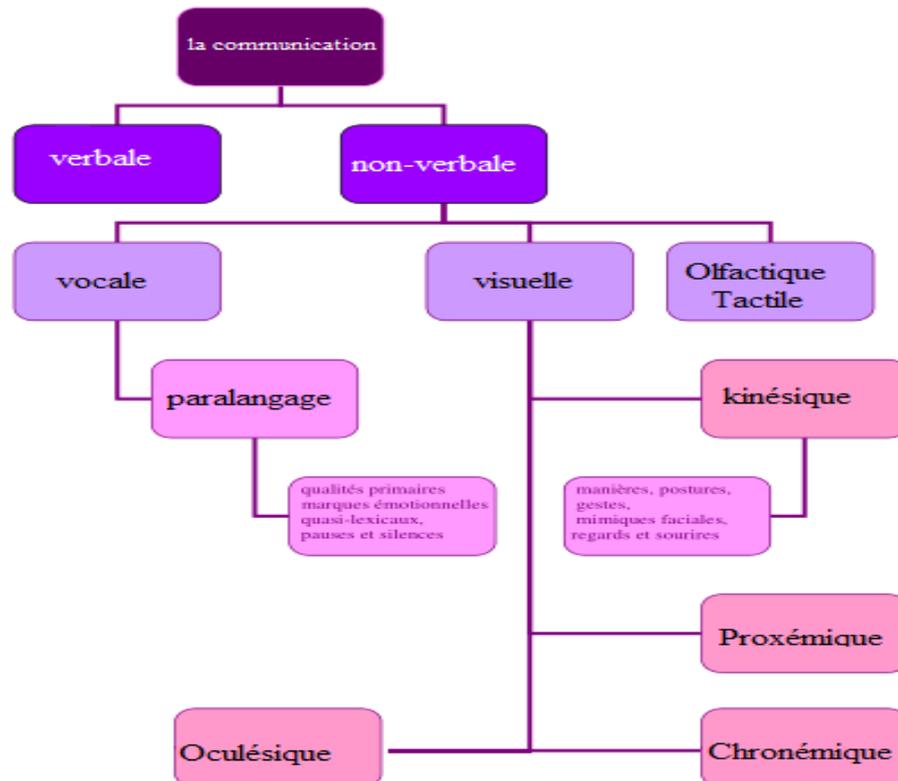


Schéma 7 : Organisation de la communication interactionnelle humaine³.

¹KNAPP Mark L et Hall Judith Goslin, Communication non-verbale dans l'interaction humaine, éd 07, Boston: Wadsworth, Cengage Learning, 2009, P 496.

²KREJDLIN Grigorij, Le langage du corps et la gestuelle (kinésique) comme champs de la sémiotique non-verbale : idées et résultats, article en ligne publié en 2008, in https://www.persee.fr/doc/casla_1283-3878_2008_num_9_1_1012, consulté le 02/04/2021.

³ Ibid.

Chapitre 2 : la communication non-verbale

Par ailleurs, il s'agit plusieurs signes dits non-verbaux, bien utilisés pendant une situation de communication :

1.1. Moyens de communication non-verbale

- ❖ Les tenues vestimentaires : généralement les costumes en fonction habituelle.
- ❖ La façon de se maquiller et de se coiffer aussi le tatouage et le piercing.
- ❖ L'élocution, le ton de la voix et les traits prosodiques.
- ❖ La création artistique (la peinture, la musique, la danse, les arts martiaux et sculptures).
- ❖ Manifestation corporelle : le regard, le sourire, l'attitude corporelle...Etc.
- ❖ L'utilisation des technologies : un l'utilisateur utilise des codes pour remplacer le verbal, par exemple : utilisation d'émoticônes pour remplacer les mots¹.
- ❖ La proximité.

Toutes ces pratiques sont en fonction non-verbale, peuvent être conscientes ou inconscientes et tellement sont discrètes, elles peuvent devenir subliminal, par exemple le clignement des yeux. Ainsi, il est mieux de saisir et d'apprendre comment les gens interprètent les attitudes corporelles de personne dans une situation de communication.

Dans notre travail de recherche, nous mettons l'accent sur les comportements corporels (kinésiques) et sur le message interprété en fonction de lieu où se déroule la communication (la proximité) :

- Le visage et les mimiques ;
- La distance ;
- La posture ;
- Les gestes ;
- Mouvement corporel ;
- Le regard.

¹MARCOCCIA Michel, La représentation du non-verbal dans la communication écrite médiatisée par ordinateur : Communication et organisation, article en ligne publié en 2000, in <https://journals.openedition.org/communicationorganisation/2431> . Consulté le 03/04/2021.

Chapitre 2 : la communication non-verbale

Les comportements corporels insistent sur la manifestation de corps et son mouvement dit kinésique : « : *We speak with our vocal organs, but we converse with our entire bodies; conversation consists of much more than a simple interchange of spoken words....traduis en français : nous parlons avec nos organes vocaux, mais nous conversons avec tout notre corps ; la conversation représente bien plus qu'un simple échange oral de mots.* »¹, le linguiste britannique David Abercrombie cité dans son article s'intitule "British Journal of Disorders of Communication, Paralanguage" que l'être humain, lors une communication interpersonnelle (conversation) accompagne avec ses mots un échange corporel et des mouvements chargent des significations attribuées le sens transmit, c'est-à-dire dans une conversation, les comportements corporels : (les gestes de corps , la posture et les expressions faciales) sont utilisés comme un processus subsidiaire, aide le locuteur de bien présenter le sens du message mieux que les mots.

1.2.Cinq catégories de gestes selon la classification d'Ekman et Friesen

La communication non-verbale se divise en *cinq catégories*² des gestes selon la classification de Paul Ekman et Richard Friesen.

Les catégories sont les suivantes :

1 - LES GESTES EMBLÉMATIQUES -	
2 - LES GESTES ILLUSTRATEURS -	a) les déictiques b) les bâtons c) les idéographes d) les gestes spatiaux e) les pictographes f) les kinétographes
3 - LES GESTES EXPRESSIFS -	
4 - LES GESTES RÉGULATEURS DE L'INTERACTION -	
5 - LES GESTES D'ADAPTATION -	a) l'auto-adaptation b) à l'aide d'un objet c) à travers un contact physique

Tableau 2 : La classification de EKMAN et FRIESEN

¹ROGERO PÉNIN María Anita, introduction des gestes-emblèmes dans les programmes de français langue étrangère : ressources didactiques et pilotage au sein des escuelas oficiales de idiomas espagnoles [THESE] de doctorat en Licence de Philologie Hispanique, U.N.E.D, 2015.

²VIROLLE-SOUIBES Marie, Gestes d'Algérie, Paris, KARTHALA, 2007, P 128.

Chapitre 2 : la communication non-verbale

Selon la classification d'Ekman et Friesen, nous représentons les cinq gestes suivants :

➤ 1 : Les gestes emblématiques : sont des gestes relatifs de la main par exemple : une poignée de main de salutation, montrer le poing en signe de colère, sourire de consentement, froncement de sourcil de désapprobation...Etc. Sont des gestes associés la parole servant à simplifier la pratique linguistique, ont une figure communicative reconnue par toutes les personnes d'une même culture.

➤ 2 : Les gestes illustateurs : sont des gestes réfèrent directement aux mouvements des mains accompagnant ce que le locuteur dit, par exemple : énumérer une liste en comptant sur les doigts, hocher la tête, pointer pour compléter une information...Etc. Ces mouvements de la main pour but de renforcer/ illustrer/ préciser une idée affirmée.

○ *et se décomposent en deux catégories et six¹ classes :*

- ❖ Les bâtons : sont des gestes qui accentuent une phrase ou un mot et indiquent les temps de pause. Sont des codes iconiques.
- ❖ Les idéographies : sont des gestes ont pour but de montrer une direction ou un chemin. Sont des codes iconiques.
- ❖ Les déictiques : indique un objet présent sont intrinsèquement codés.
- ❖ Les spatiaux : désigne une relation spatiale. Sont des codes iconiques.
- ❖ Les kinétographes : la description d'une action physique. Sont intrinsèquement des codés.
- ❖ Les pictographies : pour décrire une image du réfèrent. sont des codes iconiques.

➤ 3 : Les gestes expressifs : se sont reliés à un état émotionnel, représentés soit par des mimiques faciales, soit des gestes, par exemple : la colère, la peur, la surprise, le dégoût et la joie...Etc. Ils se manifestent d'une manière indépendante de la pratique verbale. C'est pour but de voir la fonction qui réside dans l'explicite et de marquer la contradiction du message parlé.

¹KENDON Adam, SEBEOK Thomas A et UMIER-SEBEOK Jean, Nonverbal Communication, Interaction and Gesture: Selections from SEMIOTICA, Netherlands, Mouton de Gruyter, 1981, P 68.

Chapitre 2 : la communication non-verbale

➤ 4 : Les gestes adaptateurs : sont des gestes suscitant un contact physique interpersonnel : sont des gestes spontanés ou réflexes, satisfont des besoins personnels (régulation de processus émotifs et cognitifs) et se décomposent en trois sous-catégories¹, par exemple : quand la main contacte une autre partie du corps (se frotter le bras, se gratter, repousser un insecte...). On distingue donc :

- ❖ a) les gestes d'auto-adaptation : sont des gestes peuvent faciliter une pratique émotionnelle par manipulation du corps.
- ❖ b) les gestes d'adaptation : en général, sont réalisés à travers d'un objet pour contrôler les émotions.
- ❖ c) les gestes d'adaptation : pour un contact physique interpersonnel.

➤ 5 : Les gestes régulateurs : sont des mouvements permettent d'établir et de réguler l'échange entre les interlocuteurs. Ils sont donc associés au langage. Ces régulateurs font référence aux gestes qui agissent en tant que modérateur des interactions (Par exemple : signe de tête académique, inflexion prosodique ou posturale), et indiquent à l'orateur de continuer, de répéter, d'élaborer, d'accélérer, d'être plus intéressant²

¹EKMAN Paul et FRIESEN Wallace V, The repertoire of Non Verbal Behaviour, Categories, Origins, Usage and Coding, Semiotica, 1969, 1, P 84-91.

²Ibid.

2. Théories de la communication non-verbale

2.1. Ray Birdwhistell et la kinésique

Birdwhistell est un anthropologue et sociologue américain fonde le terme kinésique comme une nouvelle discipline, Birdwhistell a tenté de construire scientifiquement l'analyse "kinésique", celle du langage corporel, en proposant des "kinèmes" sur le modèle des "phonèmes" pour la parole. Il a utilisé longuement le support filmique pour observer l'interaction des participants à la communication: mouvements corporels, gestes, postures, mimiques...Etc. De son avis même, la tentative n'a pas été couverte de succès, pour des raisons à la fois de complexité (le décryptage de 6 secondes de films lui prit plusieurs pages) et de réductionnisme fondamental¹.

Bridwhistell est s'intéresse également à décrire la communication gestuelle, c'est-à-dire les comportements corporels qui nous utilisons dans une situation de communication interpersonnelle pour transmettre certains sens (*mouvements corporels, gestes, posture, les expressions faciales..*)², ces gestes englobés sous le terme kinésique.

Aussi bien, selon l'anthropologue américain Bridwhistell : « *il ne fait aucun doute que l'activité kinésique constitue un système social en ce qu'elle présente de nombreuses variations selon la culture considérée et qu'elle entretient d'étroits rapports avec les autres systèmes communicationnelles, tout particulièrement le système verbal, dont elle peut contribuer à définir, nuancer ou modifier le sens* »³.

La kinésique est donc étudiée les mouvements, les gestes des mains, des pieds et de la tête, les expressions du visage, les poses et les manières du corps...Etc. tous les attitudes qui portent un sens qui se réfère à une possède culturelle et psychosociale d'un système significatif de communication gestuelle. Ray Birdwhistell affirme que l'observation d'un individu seul n'est pas toujours fiable mais, il faut que concevoir ce qu'est à l'intérieur du système utilisé.

¹BIRDWHISTELL Ray, bibliographie, in https://fr.wikipedia.org/wiki/Ray_Birdwhistell#Biographie, consulté le 05/04/2021.

²BIRDWHISTELL Ray, L'analyse kinésique, langages, article en ligne publié en 1968, in https://www.persee.fr/doc/lgge_0458-726x_1968_num_3_10_2553, consulté le 05/04/2021.

³ROGERO PÉNIN María Anita, introduction des gestes-emblèmes dans les programmes de français langue étrangère : ressources didactiques et pilotage au sein des escuelas oficiales d'idiomas espagnoles [THESE] de doctorat en Licence de Philologie Hispanique, U.N.E.D, 2015.

Chapitre 2 : la communication non-verbale

2.2.École de Palo Alto

Au début de l'année 1950, les premières théories de la communication non-verbale apparaissent par un ensemble des penseurs ; comme le groupe de Palo Alto, fondé par Gregory Bateson, et avec son équipe : Donald D. Jackson, John Weakland, Jay Haley, Richard Fisch, William Fry et Paul Watzlawick en Californie, cités en psychologie et psychosociologie, en sciences d'information et de communication, dans les concepts de cybernétique et de la théorie des systèmes. L'école de Palo Alto met l'accent sur la communication non-verbale à fin d'appréhender les comportements et se définit le non-verbale comme un phénomène multi canal, circulaire et rétroactif (feed-back). Cette école repose sur deux niveaux de communication :

- 1- le niveau de communication digital : insiste sur la nature par le recour à un code symbolique, celle qui correspond à la communication verbale.
- 2- le niveau de communication analogique : insiste sur la relation qui corresponde à la communication non-verbale.¹

2.3.Travaux de Paul Ekman

En sciences humaines, le premier psychologue qui s'intéresse à l'étude comparative des émotions dans différentes cultures est l'Américain Paul Ekman, il s'intéresse exactement sur le domaine « *des psychothérapies, notamment aux thérapies de groupe.* »² Il se base sur l'observation des attitudes humaine qui ne passent pas avec les mots, mais par les gestes corporels qui s'articulent par le locuteur dans une situation de communication interpersonnelle par exemple : les expressions du visage et les comportements.

Dans un entretien avec Paul Ekman, il annonce qu'il travaille sur l'expression faciale des émotions pour deux raisons : « *D'abord, j'ai reçu une formation de psychologie clinique et je m'intéressais, dans les années 50, aux psychothérapies, notamment aux thérapies de groupe. Au cours de mes observations, j'ai remarqué que beaucoup de choses ne passaient pas par les mots, mais par les gestes, les attitudes et les expressions du visage. A cette époque, nous n'avions aucun moyen d'évaluer ces choses-là. J'ai pensé qu'il y avait là un outil à développer, quelque chose qui*

¹PICARD Dominique, EDMOND Marc, L'École de Palo Alto, article en ligne publié en 2013, in <https://www.cairn.info/l-ecole-de-palo-alto--9782130606628-page-3.htm>, consulté le 06/04/2021.

²JOURNET Nicolas, Entretien avec Paul Ekman dans : Le langage naturel des émotions, Dans La culture, article en ligne publié en 2002, in <https://www.cairn.info/la-culture--9782912601179-page-29.htm> , consulté le 06/04/2021.

Chapitre 2 : la communication non-verbale

permettrait d'améliorer la pratique thérapeutique. La seconde raison est que je me suis toujours intéressé à la photographie, et que, à cette époque, je faisais au moins autant de photographies que de psychologie. C'est la somme de ces raisons qui m'a amené à travailler sur l'expression faciale des émotions. »¹

Ekman s'intéresse beaucoup plus sur la photographie des expressions faciales, il constate que les expressions du visage sont toujours accompagnent de façon répétitive la parole prononcée par le locuteur comme une réaction charge d'émotions et opte un sens bien distingué et très rapide, en effet les expressions faciales sont des réactions nerveuses inconscientes, incontrôlables fondés par un système neurologique complexe.

Il ajoute que les expressions faciales peuvent être exploitées pour détecter le mensonge, ainsi que pour prévenir et identifier les risques terroristes ou sécuritaires »² donc il est possible maintenant « de distinguer les émotions de base comme le dédain, le sourire et le sourire qui masque une expression de dédain »³.

Paul Ekman propose trois principes de son approche :

1- Les illustrations : sont des gestes qui nous utilisons soit consciemment ou inconsciemment dans une interaction sociale. Ces gestes sont reliés directement avec le discours, ils servent à influencer d'autres personnes.

2- Les fuites comportementales : dites aussi des fuites non-verbales, sont des manifestations visuelles d'émotions conçus par la personne. Aussi qu'il est possible que certaines expressions trahissent les émotions qu'elle ressent vraiment par exemple : un faux sourire.

3- Les manipulations : sont des gestes produits inconsciemment avec le corps c'est-à-dire un contact physique par une personne avec un objet ou une partie du corps. Par exemple le stress « *Une variation de l'intensité est généralement en lien avec une variation du stress et de la force des émotions ressenties* »⁴

¹JOURNET Nicolas, Entretien avec Paul Ekman dans : Le langage naturel des émotions, Dans La culture, article en ligne publié en 2002, in <https://www.cairn.info/la-culture--9782912601179-page-29.htm>, consulté le 06/04/2021.

²EKMAN Paul, Je Sais Que Vous Mentez ! L'art De Détecter Ceux Qui Vous Trompent, Michel Lafon., 2010, P 349.

³HELLER Michel, Les psychothérapies corporelles: Fondements et méthodes, 1 er éd, Belgique, de boeck, 2008, P209.

⁴GOULARD Eric, Comment détecter les mensonges, Leducs, 2013, P 256.

Chapitre 2 : la communication non-verbale

2.4. Edward Twitchell Hall et la proxémique

Edward Twitchell Hall est un anthropologue américain et un spécialiste de l'interculturelle, il s'intéresse sur la communication non-verbale, notamment aux comportements spatiaux spécifiques à l'homme, comme un système culturel significatif de la communication.

« En 1968, Hall définit la proxémie comme étant la distance physique qui s'établit entre des personnes en interaction. Elle est différente selon les cultures. En effet, c'est le cas dans les régions du Sud où les distances interpersonnelles apparaissent comme relativement restreintes, à la différence de celles du Nord dans lesquelles la proxémie est plus importante. Les contacts physiques en sont ainsi réduits »¹

C'est-à-dire que la proxémie relève dans la communication non-verbale comme un facteur très important qui peut transmettre un message implicite se réfère à des comportements corporels émergents dans une situation de communication interpersonnelle identifiée par la distance employée entre le locuteur et l'interlocuteur.

Hall a établi quatre types de distances divisées chacune en deux modes:² (mode proche (360 à 750 cm) / mode éloigné (750 cm et plus).

- **Zone intime (15 à 40 cm)** : il est réservé aux personnes très proches ; ton de la confiance. Mode proche (0 à 15cm) / Mode éloigné (15 à 40 cm).
- **Zone personnelle (45 cm à 1,25 m)** : c'est la distance du respect dans la société (relations professionnelles, voire amicales). Mode proche (40 à 57 cm)/Mode éloigné (75 à 125 cm).
- **l'espace social (1,25 m à 3,60 m)** : il est réservé pour marquer la fonction de chacun. Mode proche (125 cm à 210 cm)/Mode éloigné (210 cm à 360 cm).
- **l'espace public (plus de 3,60 m)** : l'interlocuteur est face à un public.

Toutes les personnes ont des espaces précisés et qui pénètre cet espace peut agresser l'autre et sent mal à l'aise.

¹KERDREUX Anne-Sophie et VEGER Christelle, Stratégies de communication non-verbale développées chez le patient laryngectomisé total : Essai de comparaison de la communication non-verbale de patients avant et après laryngectomie totale à l'aide du logiciel ELAN, [MEMOIRE] en certificat de capacité d'orthophonie, université Lille2, 2013.

²TWITCHELL HALL Edward, la Dimension cachée, chapitre 10 : les distances chez l'homme, Paris, 1971, P143-160.

3. Les fonctions de la communication non-verbale

Il existe quatre fonctions de la communication non-verbale (fonction sémantique, syntaxique, pragmatique et dialogique)¹.

3.1.Fonction sémantique

La communication non-verbale dans le champ sémantique est quand se trouve la relation signifiant-signifié, c'est-à-dire quand les signes non-verbaux sont eux-mêmes référents et éventuellement influent sur la signification des signes verbaux simultanés. Par ailleurs, nous énumérons quatre types de cette fonction (sémantique) pour les pratique non-verbales : « Les signes non-verbaux de façon indépendante, contredire, amplifier et modifier les composantes verbales et non-verbales »².

a) La signification indépendante : relie par des gestes indépendamment de la pratique verbale, nommés "emblèmes" ; les emblèmes sont des signaux culturels codés leur définition a été donnée par Efron (1941), Ekman et Friesen (1969) et Morris (1977). Nous les définissons comme des gestes émis volontairement et délibérément en tant que messages corporels dont le sens est connu de l'émetteur, du récepteur et de leur groupe culturel, et qui équivalent à une expression verbale usuelle. Par exemple "oui" se fait en inclinant la tête de haut en bas, " non" en la secouant latéralement, "silence" en mettant un doigt devant la bouche³.

b) L'amplification: sont des gestes et des signes verbaux et non-verbaux qui sont simultanés, dont le canal non-verbal a pour but de renforcer ce qu'est dit de manière verbale, par exemple la tonalité de la voix, les pauses...Etc.

c) La contradiction : sont les gestes et les signes verbaux et non-verbaux qui n'ont pas le même sens (la contradiction), par exemple : l'ironie, dont le message non-verbal est en contredire l'énoncé du locuteur et permet à l'interlocuteur de s'apercevoir du second degré sous-jacent.

¹KERDREUX Anne-Sophie et VEGER Christelle, Stratégies de communication non-verbale développées chez le patient laryngectomisé total : Essai de comparaison de la communication non-verbale de patients avant et après laryngectomie totale à l'aide du logiciel ELAN, [MEMOIRE] en certificat de capacité d'orthophonie, université Lille2, 2013.

² Ibid.

³DESCAMPS Marc-Alain, Les emblèmes, Le langage du corps et la communication corporelle, article en ligne publié en 1993, in <https://www.cairn.info/le-langage-du-corps-et-la-communication-corporelle--9782130452072-page-190.htm> , consulté le 18/04/2021.

Chapitre 2 : la communication non-verbale

d) la fonction de modification: c'est le cas où les signes non-verbaux ont véhiculé par le canal non-verbal et viennent modifier celles les énoncés verbaux. Par exemple : un sourire approuvateur accompagnant le refus d'une invitation.

3.2.Fonction syntaxique

Les signes non-verbaux dans le champ syntaxique, c'est quand ces signes influent sur la production et la coordination des signes verbaux. Il y a deux types de fonctions syntaxiques :

a) La segmentation. Il existe plusieurs façons de segmenter les propositions verbales des locuteurs dans une situation de communication en différentes unités, par exemple : le tour de parole qu'est régulé par les signes non-verbaux.

Pour Kendon (1972/1973) certaines unités verbales minimales comme les segments de phrases s'accompagnent de brefs mouvements non verbaux des parties les plus mobiles du corps alors que les « groupes locutoires » s'accompagnent eux, de mouvements plus importants et de changements posturaux¹.

b) La synchronisation : c'est quand certains signes non-verbaux jouent le rôle d'organisation syntaxique des unités linguistiques. Birdwhistell (1970) s'interroge sur l'existence d'une « grammaire des signes non-verbaux », car l'organisation de ces signes besoin une étude professionnelle. Sans oublier certaines conventions sociales qui peuvent jouer sur l'ordre séquentiel et la synchronisation entre les différents canaux avec des éléments psychologiques également existent.

3.3.Fonction pragmatique

Les comportements non-verbaux dans le champ pragmatique, se basent sur la relation du signe et l'effet, c'est de connaître l'état d'esprit et la personnalité de partenaires de l'échange (le locuteur et le récepteur), pour avoir le sens transmits même s'ils sont souvent corrélés aux propositions verbales. Quelques auteurs tels que Cosnier et Bossard affirment que : les mouvements corporels sont d'abord et avant tout,

¹KERDREUX Anne-Sophie et VEGER Christelle, Stratégies de communication non-verbale développées chez le patient laryngectomisé total : Essai de comparaison de la communication non-verbale de patients avant et après laryngectomie totale à l'aide du logiciel ELAN, [MEMOIRE] en certificat de capacité d'orthophonie, université Lille2, 2013.

Chapitre 2 : la communication non-verbale

nécessaires aux locuteurs, dans la mesure où l'activité kinésique joue un rôle de facilitation du processus énonciatif »¹

On distingue alors la fonction expressive celle de l'émetteur et la fonction réactive celle de récepteur.

4. La synergologie

La synergologie est une discipline scientifique apparue dans la démarche de la communication et se base exactement sur la communication non-verbale, est une science non-exacte en soi adopter une méthode dite décryptage des comportements corporels qui nous introduisons soit consciemment soit inconsciemment dans notre mode de vie.

La synergologie est une science récente et très particulière, émerge dans les années 80, fondé par Turchet Philippe en 1996 « *L'appellation du nom " synergologie" est élaborée avec les racines de la langue grecque "syn", " ergon" et " logos", pour traduire l'idée d'une science nouvelle déterminante mais non-exacte en soi... En synergologie le passage des mouvements aux émotions et intentions est rendu possible par des facteurs cognitifs, affectifs et les neuromatrices qui sont liés entre elles.* »², en effet, l'objet d'étude est s'articulé dans la description de fonctionnement de l'esprit humain par l'observation de ses comportements et ses mimiques disent inconsciente de son langage corporel. « *Aujourd'hui, la discipline fondée sur la compréhension du langage des gestes a pour objectif de développer une bonne qualité d'interaction et de communication avec autrui* »³, selon Turchet est fondée la synergologie comme un système de décodage et de déchiffrement du langage corporel, chaque geste, chaque expression inconsciente postule un message implicite qui n'ose pas l'être humain de le dire, donc dans cette discipline on peut avoir la signification de chaque geste ou expression des émotions, par exemple : les sept micro-expressions universelles de Paul Ekman :

¹COSNIER Jacques et BROSSARD Alain, La communication non-verbale : Co-texte ou contexte?, Delachaux et Niestlé, 1984.P 1-29.

²LEBERRERA Gerald, La recherche des causes et circonstances des incendies, une nouvelle approche postcombustion: les techniques de recherche et leur environnement, France, Société des Ecrivains, 2017, P220.

³CHIDEKH Faya, Le Corps Musical et la Méthode P.R.M : Pulsation Rythme –Mélodie, Lulu.com, 2014, P12.

Chapitre 2 : la communication non-verbale

- Joie : sourire et pattes d'oie (sortes de rides) au coin des yeux. Les pattes d'oie permettent de déterminer l'authenticité du sourire.
- Tristesse : le visage est détendu, les extrémités extérieures des sourcils et des lèvres s'abaissent pour accentuer une bouche en un « U » inversé.
- Colère : le regard est fixé et les sourcils froncés (il y a même parfois des rides entre les deux).
- Dégout : le nez et la lèvre inférieure sont remontés pour empêcher les informations négatives de passer vers les organes sensoriels.
- Peur : haussement des sourcils qui se rapprochent au centre, écarquillement des yeux, ouverture et tension de la bouche, voire même un blanchissement du visage.
- Surprise : haussement des sourcils avec un écarquillement des yeux et une ouverture de la bouche. Elle ne dure pas plus d'une seconde, sinon elle est feinte.
- Mépris : c'est la seule qui est asymétrique. Elle s'exprime à gauche ou à droite du visage par un sourire de moitié. Plus la contraction est faible, plus mépris est important.¹.

¹ MOYAUX Adrien, Livre de Savoir: Apprenez à exceller, BeSeven, 2016, P 27-28.

Chapitre 2 : la communication non-verbale

Conclusion

La communication non-verbale est également reposée sur le langage corporel : la kinésique (La posture, les expressions faciales, les mouvements de corps... Etc.) Et la proximité (la distance élaborée entre les partenaires de la situation de communication).

Dans ce chapitre (deux 2), nous insistions sur ces deux concepts essentiels dans le champ de la communication non-verbale et nous essayons de développer certaines notions qui nous estimons que sont importants pour notre travail de recherche a fin de bien comprendre notre partie pratique.

Nous pouvons résumer notre chapitre dans ce qu'il suit :

- La définition de la communication non-verbale.
- Les moyens de communication non-verbale.
- les cinq catégories de gestes selon la classification d'Ekman et Friesen.
- Théories de la communication non-verbale.
- Les fonctions de la communication non-verbale.
- La synergologie.

Chapitre : 3

**Analyse et interprétation
du corpus**

Introduction

Nous avons défini, précédemment, quelques concepts de base théorique, maintenant, nous allons voir dans ce chapitre comment les théories de la communication non-verbale peuvent servir à déchiffrer les comportements corporels et d'en extraire du sens ; de voir aussi comment ces théories servent à décrire et analyser une production non-verbale ; et d'en tirer le rôle que joue dans la communication interpersonnelle (sans oublier leur degré de contribution par rapport la communication verbale).

Nous allons dans l'actuel chapitre (la partie pratique) présenter, d'abord, notre corpus : nous travaillons avec vingt étudiants de l'université Mohamed Khaider-Biskra que nous divisons en dix couples, ensuite, nous allons introduire une expérience passée en deux scènes (A, B) de communication interpersonnelle (deux situations déférentes). La scène A représente une communication interpersonnelle sans visibilité réciproque¹ entre les protagonistes, inversement à la scène B qui durant laquelle nous nous servons d'une grille d'observation pour déterminer les divers comportements corporels qu'exécutent les locuteurs. Comme nous distribuons vingt questionnaires destinés aux interlocuteurs ; puis, nous essayerons de donner une lecture analytique en deux étapes (de la grille d'observation, et des résultats du questionnaire). Nous concluons, en définitive, notre travail par une synthèse des résultats obtenus.

Mais avant tout, il nous semble bien pertinent de définir quelques concepts :

1. Définition de quelques concepts

Analyse : « Une Opération intellectuelle de décomposition d'un tout en des éléments et leur mise en relation »² dans notre travail de recherche, nous allons d'analyser une expérience sur le langage non-verbal exactement le langage corporel qui transmet un sens bien précis sans recours aux mots.

Corpus : selon le "dictionnaire Larousse", le mot corpus peut définir comme : « l'ensemble d'énoncés qu'on soumet à l'analyse et qui constitue le corpus de la recherche »³ Pour notre travail de recherche, nous travaillons avec vingt étudiants (échantillons) dont que le corpus propose d'analyser les comportements corporels des locuteurs

¹Expérience inspirée de l'expérience de RIME Bernard. (1984). Langage et communication, In, S Moscovici, psychologie sociale, (PP. 415-446), Paris : Presses Universitaires de France, P425.

²Dictionnaire numérique, In <https://www.linternaute.fr/dictionnaire/fr/>, consulté le 02/05/2021.

³DUBOIS Jean et al, dictionnaire de linguistique, Paris, Larousse, 2002, P123

identifier à la grille d'observation et sur les réponses des interlocuteurs rassembler au moyen d'un questionnaire.

Observation non-participante : « L'observation est une technique de collecte des données qui permet d'avoir accès à des données qui ne sont pas accessibles par des entretiens ou des questionnaires »¹. En tant, non-participante veut dire que l'observateur ne fait pas partie de l'expérience observé. Nous allons d'observer les comportements corporels effectués par les locuteurs lors la communication.

2. Présentation du corpus

Nous travaillons dans l'actuelle expérience avec vingt étudiants de spécialité français langue étrangère (FLE) appartenant à l'université Mohamed Khider-Biskra, niveau master 1 et 2 (il est à noter que l'ensemble des étudiants ont des connaissances dans l'interprétation du langage non-verbal). L'expérience consiste à les classer en dix couples pour introduire deux situations de communication interpersonnelle. La communication aura lieu en deux scènes A et B (toujours avec les mêmes étudiants), dans la première scène : la communication déroulera sans visibilité réciproque, c'est-à-dire, dans chaque couple, l'interlocuteur ne sera pas en mesure de voir son locuteur. De ce fait, la vision n'est possible par le moyen d'un élément séparateur qu'il soit : « un rideau » permettant ainsi le passage de la voix uniquement (une communication basée sur l'écoute); quand dans la deuxième scène, le rideau s'élèvera pour laisser entreprendre une communication face à face (une communication audio-visuelle). Il est à signaler que les sujets vont aborder le thème de "LA COVID-19" superficiellement dans une durée estimée par 10 minutes pendant laquelle -en se servant d'une grille d'observation- nous allons définir le comportement corporel des locuteurs de chaque couple et en énumérant les plus fréquents gestes surtout. Ajoutant de plus, que dans le but de tester la contribution du langage non-verbal dans la transmission du contenu, nous adressons aux interlocuteurs (destinataires) un questionnaire composé de dix questions. Celles-ci portent sur divers points du vue de locuteurs (émetteurs) de chaque couple sur la pandémie COVID-19. Il est question de répondre en couchant la bonne réponse "OUI, NON, JE NE SAIS PAS".

¹CHEVALIER Françoise et STENGER Sébastien, Les méthodes de recherche du DBA, Chapitre 5 : L'observation, article en ligne publier en 2018, In <https://www.cairn.info/les-methodes-de-recherche-du-dba--9782376871798-page-94.htm?contenu=article> , consulté le 02/05/2021.

Nous essayerons en premier lieu (étape 1) d'analyser les résultats obtenus à partir de la grille d'observation voire donnée des interprétations et des significations d'abord selon des chercheurs spécialistes ensuite selon notre expérience.

En second lieu (étape 2), nous consacrons une part également pour l'analyse des réponses de questionnaire (notant ici que les résultats seront représentés en secteurs graphiques et en pourcentage) tout en mettant l'accent sur l'influence que laisse le comportement corporel des locuteurs sur les réponses des interlocuteurs. En fin, nous comparons des résultats des questionnaires donnés dans les deux scènes dans la visée de donner, compter, déduire le degré de contribution du langage corporel dans la transmission du sens dans une communication réelle (variation interpersonnelle). Il est question d'expliquer premièrement comment déchiffrer le sens de chaque comportement corporel, ensuite de vérifier si le langage corporel assure ou influence la compréhension du sens pour pouvoir enfin expliciter le degré de sa contribution.

2.1. Etape 1 : Analyse de grille d'observation

L'utilisation de la grille¹ d'observation non-participante dans la scène B (visibilité réciproque) nous a permis de déterminer les comportements corporels de chaque locuteur (de chaque couple). Cette grille représente un tableau des différentes composantes et certains moyens du langage corporel proposés par le psychologue Américain Albert Mehrabian (1939) qui sont : le regard - les expressions faciales - la posture - les attitudes (des bras et de la main) et la distance. Un tableau où il convient de cocher dans les colonnes qui correspondent soit à EFFECTUE soit à NON-EFFECTUE.

La grille d'observation est utilisée dans la scène de communication B seulement, c'est la situation où les partenaires de la communication sont face à face pendant une durée qui ne dépasse pas 10 minutes, nous avons sélectionné tous les gestes et les comportements corporels réalisés par le locuteur de chaque couple, après de les nommés les hiérarchisés alphabétiquement : (couple A-B-C-D-E-F-G-H-I-J), nous allons analyser et donner à chaque geste et comportement sa signification équivalente :

¹ Se trouve dans l'annexe.

○ Le regard :

Le regard est l'une des canaux kinésique. C'est un moyen de communication visuel qui comporte des messages implicites et variés comme il est affirmé dans l'article de C. Terrier : « *Le regard, est certainement la partie du corps qui exprime le plus de nous-mêmes... Les yeux sont le miroir de l'âme* »¹.

Selon notre observation, nous déclarons qu'il existe différents regards qui nous laissons à chercher et essayer de les déchiffrés : Nous lisons deux types de regards envoyés successivement par les locuteurs chez les couples A-C-G-D-H-J, le regard soutenu et le regard panoramique dont le premier signifie une intention hostile, tandis que le deuxième regard est destiné à impliquer tous les interlocuteurs afin que tous se sentent concernés par le message². Ces deux types de regard sont employés plusieurs fois dans la communication. En effet, l'intention hostile que nous exprimons elle est considérée comme un reflet de sentiment "le déteste" envers la COVID-19, ainsi le stress et la terreur de ce virus nous laissent perturbés.

En outre, GOPMAN Cher, ajoute certains types de regard : d'abord un regard vers haut/droite : c'est lorsque les gens regardent vers le haut et vers la droite pendant une conversation, cela signifie en général qu'ils s'ennuient et qu'ils ont déjà abandonné la conversation. Selon notre observation, ce type de regard n'est pas effectué dans la communication parce que l'ensemble des étudiants trouvent que le thème abordé est très important. Ensuite, il ajoute un regard instable : une personne qui essaye de vous tromper pourrait modifier son contact visuel pour ne pas avoir l'air de l'éviter, car c'est un signe répandu de mensonge. En remarquant qu'il y a une contradiction entre les comportements corporels et les paroles de certains locuteurs, c'est le cas où nous avons lit leurs gestes et détecter le mensonge.³

Il ajoute de plus, un regard dit fixe/appuyé : les gens qui montrent leur dominance vont délibérément fixer les autres et les examiner tout en les regardant dans les yeux. Ils seront aussi les derniers à détourner leur regard. Ainsi, lorsqu'ils mentent, certaines personnes ne regardent plus leur interlocuteur dans les yeux alors que d'autres essayent de le regarder encore plus fixement dans les yeux pour qu'il ne le soupçonne pas de

¹ C. Terrier, la communication non-verbale, article en ligne publié le 05/09/2013, in <http://www.cterrier.com/cours/communication/60-non-verbal>, PDF, consulté le 03/05/2021.

² Ibid.

³ GOPMAN cher, comment lire le langage du corps, article en ligne in <https://fr.wikihow.com/lire-le-langage-du-corps>, consulté le 04/05/2021.

Chapitre3 : Analyse et interprétation du corpus

mentir. À partir de cette signification, nous pouvons répondre aux questions : 1, 2,5 et 9. La fixation de regard montre la dominance, ce qu'il nous confirme que le locuteur a des connaissances sur la COVID-19 et sa confiance apparue sur ses comportements. Par contre, dans le regard appuyé, nous pouvons facilement détecter le mensonge. Encore, il y a un regard vers le sol : si quelqu'un regarde beaucoup par terre, il est probablement timide ou embarrassé. Les gens ont aussi tendance à regarder par terre lorsqu'ils sont fâchés ou lorsqu'ils essaient de cacher une émotion. Les gens pensent et ressentent souvent des émotions désagréables lorsque vous les prenez en train de regarder par terre. Dans notre questionnaire, nous avons posé deux questions 4 et 6 un peu sensibles, et une question émotionnelle dont il a besoin du courage pour dire la vérité, donc, nous pouvons voir si le locuteur cache ses sentiments. À la fin, le regard présent : regarder l'autre dans les yeux est un signe d'attirance, comme l'est le clignement des yeux plus rapide que la moyenne des 6 à 10 fois par minute¹. Ce type de regard varie d'une culture à une autre, nous pouvons interpréter comme un signe d'intérêt, c'est-à-dire le locuteur est intéressé par le thème abordé.

- **Le visage et les mimiques** (Les expressions faciales et micro expressions) :

Les expressions du visage peuvent envoyer des informations qui n'osent pas la personne de les dire, alors par une observation de ses comportements et peu plus d'attention, nous pouvons maintenant apprendre à lire et de comprendre d'une manière suffisante le message corporel. Selon notre grille, nous avons basé sur certaines expressions :

Haussement de sourcils : tout d'abord, les sourcils qui se lèvent peuvent signifier deux émotions : la peur : haussement des sourcils qui se rapprochent au centre, écarquillement des yeux, ouverture et tension de la bouche, voire même un blanchissement du visage : la surprise : haussement des sourcils avec un écarquillement des yeux et une ouverture de la bouche. Elle ne dure pas plus d'une seconde, sinon elle est feinte.²

¹GOPMAN cher, comment lire le langage du corps, article en ligne in <https://fr.wikihow.com/lire-le-langage-du-corps>, consulté le 04/05/2021.

² MOYAUX Adrien, Livre de Savoir: Apprenez à exceller, BeSeven, 2016, P 28.



Peur



Surprise

Les pupilles dilatées : selon GOPMAN Cher : les personnes qui ont des pupilles dilatées signifient qu'elles sont intéressées¹, nous pouvons indiquer si le sujet parlé est intéressé à partir des expressions des yeux chez le locuteur. Cette expression est bien effectuée par les locuteurs sur le sujet actuel de coronavirus.



Les pupilles normaux



Les pupilles dilatées

Ensuite, le clin d'œil : c'est une expression considérée comme un signe de flirt ou d'attirance. Nous notons que le clignement des yeux employé plusieurs fois dans la communication, à partir de cette expression, nous comprenons que le locuteur est bien concentré sur ses paroles, il clin ses yeux pour aider à réfléchir. Cependant, nous gardons en tête que cela peut être lié à la culture de l'individu. Dans certaines cultures asiatiques, le clin d'œil est considéré comme quelque chose de malpoli.

Le sourire : pour ce signe les choses ont plus ou moins claires, c'est plutôt l'un des signes d'attirance. Or, il est nécessaire de pouvoir faire la différence entre un sourire

¹GOPMAN cher, comment lire le langage du corps, article en ligne in <https://fr.wikihow.com/lire-le-langage-du-corps>, consulté le 04/05/2021.

Chapitre3 : Analyse et interprétation du corpus

forcé et un sourire naturel. les sourires forcés n'engagent pas les yeux. Les vrais sourires provoquent de petites rides au coin des yeux. Lorsque les gens se forcent à sourire, vous ne verrez pas ces rides.¹



De plus, les lèvres pincées : qui nous laisse penser qu'il existe une certaine tension, une frustration ou une désapprobation. Une personne qui pince ses lèvres cherche à cacher ses émotions, en évitant de parler. Évidemment que cette expression est la plus fréquente par les personnes qui n'osent pas de dire leurs émotions réelles sur un point bien précis et sont toujours recourant à changer le sujet ou d'éviter parles. En effet, son comportement jamais ment et nous pouvons apprendre que le locuteur soit ment soit n'est pas alaise de parler. De même le plissement des lèvres : en ayant la bouche sous forme de baiser ; est un signe de désir. Un plissement des lèvres peut également suggérer l'incertitude, tout comme quand on essaie d'engloutir ses lèvres. On parle souvent de se mordre ses lèvres.

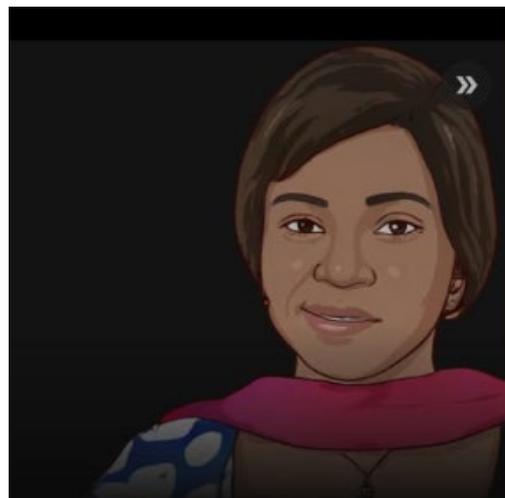
Aussi, le front se plisse : le plissement du front se fait simultanément avec le mouvement des sourcils. Si votre interlocuteur a le front plissé et les sourcils levés, il remet probablement en question votre comportement ou est surpris par quelque chose.² En appuyant sur ses expressions dans la communication et nous déclarons qu'il existe des couples B-E-F ne sont pas encore suivi l'actuel de la COVID-19 grâce à la dernière question où nous remarquons l'incertitude, la surprise et d'éviter de parler sur la venue de deuxième vague de COVID-19.

¹ GOPMAN cher, comment lire le langage du corps, article en ligne in <https://fr.wikihow.com/lire-le-langage-du-corps>, consulté le 04/05/2021.

²Comment interpréter les expressions faciales, article en ligne in <https://fr.wikihow.com/interpr%C3%A9ter-les-expressions-faciales>, consulté le 04/05/2021.



Un léger sourire : le coin de la lèvre resserré et légèrement relevé, uniquement d'un côté du visage. Cette expression est souvent considérée comme une moquerie et le mépris peut-être accompagné d'un léger sourire, comme si la personne était heureuse de désapprouver vos actions. ¹ Nous constatons lors la communication qu'il existe certains couples dont les locuteurs sont hostiles et agressifs quand on parle sur la COVID-19 ; plusieurs émotions sont accompagnées leurs paroles comme le mépris et la tristesse sur les effets de ce virus sur le mode de vie des personnes.



Mépris

¹Comment interpréter les expressions faciales, article en ligne in <https://fr.wikihow.com/interpr%C3%A9ter-les-expressions-faciales> consulté le 04/05/2021.

Chapitre3 : Analyse et interprétation du corpus

Ainsi, les lèvres serrées : ses lèvres peuvent être serrées ou ouvertes, comme si elle s'apprêtait à crier. Sa tête peut être légèrement abaissée, avec la mâchoire poussée vers l'avant peuvent signifier la colère.¹

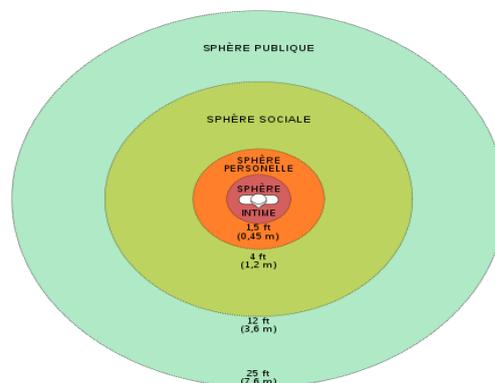


Colère

○ **la distance :**

Comme nous avons cité auparavant, il existe quatre types de distance appartenant aux deux modes citant par Edward T Hall² qui sont :

- **Zone intime (15 à 40 cm) :** il est réservé aux personnes très proches ; ton de la confiance. Mode proche (0 à 15cm) / Mode éloigné (15 à 40 cm).
- **Zone personnelle (45 cm à 1,25 m) :** c'est la distance du respect dans la société (relations professionnelles, voire amicales). Mode proche (40 à 57 cm) / Mode éloigné (75 à 125 cm).
- **l'espace social (1,25 m à 3,60 m) :** il est réservé pour marquer la fonction de chacun. Mode proche (125 cm à 210 cm)/Mode éloigné (210 cm à 360 cm).
- **l'espace public (plus de 3,60 m) :** l'interlocuteur est face à un public.



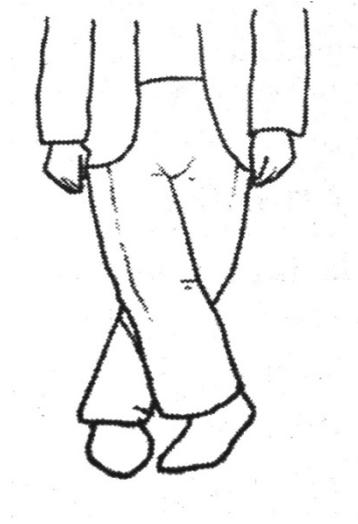
¹Comment interpréter les expressions faciales, article en ligne in

<https://fr.wikihow.com/interpr%C3%A9ter-les-expressions-faciales> consulté le 04/05/2021.

²TWITCHELL HALL Edward, la Dimension cachée, chapitre 10 : les distances chez l'homme, Paris, 1971, P143-160.

○ La posture :

Chaque posture a une signification et un message implicitement transmis, selon MOYAUX dans son livre, il donne pour chaque comportement une signification qui nous aide à lire et apprendre la posture des locuteurs dans la communication. Par exemple : les jambes croisées : quand la personne est en position debout signifie qu'elle ne se sent pas en danger, en effet, en ayant les pieds comme cela, elle peut difficilement fuir¹.



Nous découvrirons dans la communication, certains des locuteurs ne croient pas au virus et ont des points de vues différents ; les pensées négatives ou positives des locuteurs sont également apparues visuellement par la posture qui prennent comme hochement de la tête : cela signifie que votre interlocuteur approuve ce que vous dites, qu'il est attentif et vous écoute².

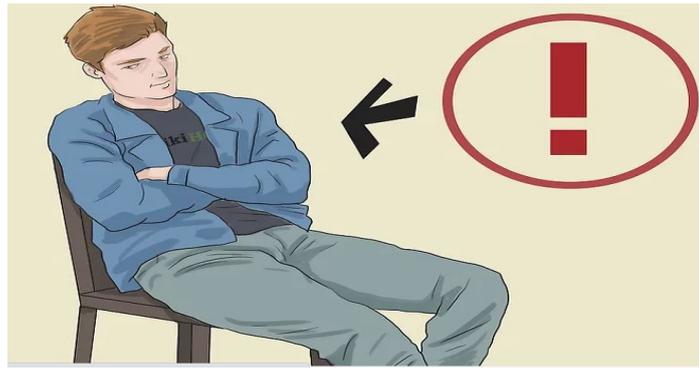
La tête baissée : c'est un signe d'inconfort et négatif³, et si vous penchiez la tête vers le bas et que vous regardez autre part, vous montrez que vous n'êtes pas engagé⁴.

¹MOYAUX Adrien, Livre de Savoir: Apprenez à exceller, BeSeven, 2016, P 36.

².Ibid. P 38.

³Ibid. P40.

⁴KLEIN Dan, Comment communiquer grâce au langage corporel, article en ligne in <https://fr.wikihow.com/communiquer-gr%C3%A2ce-au-langage-corporel> , consulté le 08/05/2021.



En effet, le sujet actuel (coronavirus) nous perturbe notre vie quotidienne et il nous a empêchés des pratiques nécessaires de sorte que nous a laissé sentir par " c'est la fin de monde". Dans la communication nous apercevons certains locuteurs parlent de façon violente et ça est apparu dans leurs postures comme : gonfler la poitrine : c'est le comportement qui annonce qu'un homme est prêt à en venir aux mains, il peut se classer comme comportement d'agressivité¹.



Lorsque les locuteurs sont mal à l'aise et sentent tristes et peur de ce virus, ils inconsciemment se mettent à taper du pied ou à bouger les jambes sans s'en rendre compte. Encore, les membres croisés : sont un signe de résistance et de réceptivité basse. En général, lorsqu'une personne dispose son corps de cette façon, c'est le signe que cette personne est mentalement émotionnellement et physiquement fermée aux autres. C'est-à-dire qu'ils n'acceptent pas les idées des autres. Nous avons observé cette posture quand les locuteurs parlent sur le protocole imposé de protection COVID-19².

¹MOYAUX Adrien, Livre de Savoir: Apprenez à exceller, BeSeven, 2016, P 48.

²GOPMAN cher, comment lire le langage du corps, article en ligne in <https://fr.wikihow.com/lire-le-langage-du-corps>, consulté le 06/05/2021.

Chapitre3 : Analyse et interprétation du corpus

Nous signalons également que les bras croisés sont un signe commun de colère et de fermeture.



Bref, quand les individus se mettent un dos bien droit et des épaules en arrière, au lieu de vous tenir avachi, véhiculent l'assurance en soi. Les personnes avachies et affalées véhiculent un manque de confiance en elles. Effectivement, la COVID-19 est un virus très dangereux, de ce fait tous les locuteurs présentent beaucoup des sentiments négatifs.

En outre, les individus dominants ont aussi une poignée de main plus ferme. Ils mettront généralement leur main sur le dessus en laissant la paume tournée vers le bas. La poignée de main sera ferme et soutenue pour montrer leur contrôle¹. Les poignées de main est un geste très fréquente entre les locuteurs pour représenter leur contrôle lors la communication. Aussi, les gens montrent leur fierté en faisant un petit sourire, en penchant leur tête vers l'arrière et en mettant leurs mains sur leurs hanches².

De plus, lorsque les locuteurs ignorent une information, ils se lèvent leurs épaules : c'est un signe de non-savoir, haussement des deux épaules en même temps, ce geste sera la plupart du temps fiable si les deux épaules se lèvent parallèlement en même temps, sinon, il est possible que l'individu sache tout de même quelque chose³. Les couples qui ne suivent pas l'actuel de coronavirus se mettent ce geste plusieurs fois dans la communication.

¹GOPMAN cher, comment lire le langage du corps, article en ligne in <https://fr.wikihow.com/lire-le-langage-du-corps>, consulté le 06/05/2021.

²TRACY Jessica L et ROBINS Richard W, emerging insights into the nature and function of pride, Current, Directions in Psychological Science, 2007, P 147-150.

³MOYAUX Adrien, Livre de Savoir: Apprenez à exceller, BeSeven, 2016, P 45.



- **Les bras :**

Dans un article publié par IONS sur le langage corporel, nous avons choisi trois gestes bien effectués dans notre scène de communication. D'abord les bras grands ouverts : qui peut signifier le bienvenu, pour réaliser une embrassade, ou une main tendue de loin pour saluer quelqu'un, sont des signes de réjouissance à la venue d'une personne.



Le deuxième geste, quand les bras sont tendus : est un signe de défense, avec les paumes de main levées et tournées vers l'interlocuteur, servent à se protéger. Ce signe indique que l'autre ne doit pas s'approcher.

Enfin les bras croisés : croisements de bras et selon plusieurs recherche, nous avons trouvé qu'ils peuvent montrer plusieurs significations : fermeture, réfléchir, concentration, quand on a froid...Etc. Et les personnes changent de croisements de bras en fonction de leur état émotionnel¹.

¹IONS, Startupguide, Productivité, langage corporel, article en ligne publié en 2020, in <https://www.ionos.fr/startupguide/productivite/langage-corporel/> , consulté le 08/05/2021.

Ce dernier (le croisement des bras) nous pouvons distinguer la signification selon des autres gestes et des expressions.



- **Les mains :**

MOYAUX Adrien insiste sur les gestes des mains surtout. Ils figurent plusieurs sens. Nous avons représenté les gestes que l'on observe le plus souvent dans notre scène de communication : d'abord les mains captivées : la main se pose au niveau du menton, si la tête tient toute seule, c'est ce que l'on appelle la main captivée, il s'agit d'un signe d'attention et d'intérêt authentique pour ce qu'est dit. Puis le « steeple » : est un geste qui consiste à joindre ses mains devant soi pour que les extrémités des doigts se touchent, les politiciens l'utilisent beaucoup...Ce geste est important à remarquer, car une personne qui l'emploie dégage une grande confiance de soi, une confiance inébranlable que tout est sous contrôle¹.



Ensuite, les mains auto-tranquillisantes : sont les mains qui massent elles-mêmes, c'est ce que l'on nomme les mains auto-tranquillisantes. Plus le massage est vigoureux, plus de stress est prononcé. C'est-à-dire, quand une personne montre ce geste, nous comprendrons qu'il est stressé et essaye d'être soulagé.

¹MOYAUX Adrien, Livre de Savoir: Apprenez à exceller, BeSeven, 2016, P38- P41.



Aussi de pointer du doigt : est un geste qui entraîne un sentiment négatif chez la personne pointée.



De plus la Main sceptique : l'index est le long de la joue et le menton est supporté par le pouce de la main. Ce geste est appelé « main sceptique » et montre du scepticisme sur le contenu de vos propos. Il est souvent interprété comme un signe d'intérêt, mais ce n'est pas le cas, car le pouce sous le menton est le signe d'un questionnement sur ce qu'est dit. Aussi le geste de montrer la paume des mains : montrer ma paume de vos mains, c'est un geste d'ouverture, de sincérité, d'honnêteté et qui inspire de confiance. Et les mains derrière le dos : ce geste est d'autorité et de domination et le respect. ¹

¹ MOYAUX Adrien, Livre de Savoir: Apprenez à exceller, BeSeven, 2016, P44-48.



Encore, Gigoter et jouer avec les doigts : est un signe d'angoisse, les individus angoissés pourraient gigoter et jouer avec leurs doigts, sans être capables de rester tranquilles.

Main au-dessus de la tête : si un homme intéressé pourrait lever sa main au-dessus de sa tête à un angle de 90 degrés, signes de l'attraction selon le sexe ¹ peut signifier aussi l'indifférence et le réfléchir. Et mains contrôlées : les individus dominants ont employé ce geste pour représenter leurs contrôles dans la conversation.



Mains sur les hanches : lorsque les gens montrent leur fierté en faisant un petit sourire, en penchant leur tête vers l'arrière et en mettant leurs mains sur leurs hanches, ce geste est en vue de représenter la confiance en soi et de contrôler sur la démarche de la communication.

¹GOPMAN cher, comment lire le langage du corps, article en ligne in <https://fr.wikihow.com/lire-le-langage-du-corps>, consulté le 08/05/2021.



Enfin, nous concluons notre analyse par les deux derniers gestes : les mains figées : une personne qui a les mains figées maîtrise ses réponses. Selon Jean-Pierre Veyrat (1810-1840), les mains qui s'éloignent du corps témoignent souvent de la véracité du discours et viennent renforcer celui-ci telle une illustration". Au contraire, les mains qui restent proches ou au contact du corps indiquent que l'interlocuteur n'est pas à l'aise, voire qu'il ment¹.

Commentaire

L'analyse de la grille d'observation utilisée dans la scène de communication B où les partenaires (destinateur et le destinataire) d'échange sont face à face, nous donne à chaque geste effectué une signification selon des chercheurs spécialisés. Après la mise en parallèle de ses gestes avec les questions posés dans le questionnaire, nous constatons que le langage corporel influence le discours et change le sens transmit, c'est-à-dire que l'utilisation des mêmes termes ou des mêmes expressions verbales avec des comportements corporels différents donne des sens distincts, voire des messages distincts.

2.2.Étape 2 : analyse des résultats du questionnaire

L'étape deux consiste à analyser les résultats des répondants sur le questionnaire², ceci se compose de dix questions sur le terme de LA COVID-19 en vue de présenter les divers points de vue des locuteurs sur ce virus (Trois forme de réponse : " OUI-NON-JE NE SAIS PAS"). Nous distribuons vingt questionnaires aux interlocuteurs : dix pour chaque scène dans le but de vérifier la qualité des informations transmises et de

¹GONIDEC Agnès, Les gestes qui vous trahissent, article en ligne publié en 2012, in <https://www.journaldunet.com/management/vie-personnelle/1098612-les-gestes-qui-vous-trahissent/> consulté le 08/05/2021.

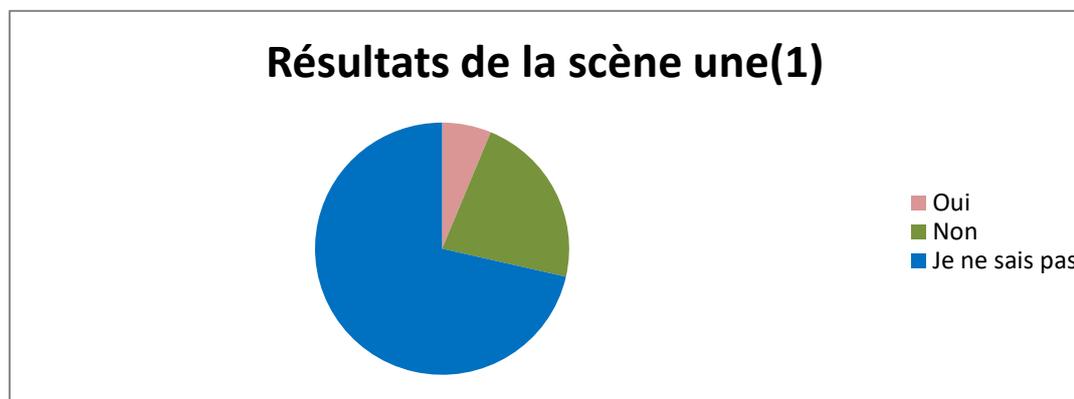
² Se trouve dans l'annexe.

Chapitre3 : Analyse et interprétation du corpus

consulter si l'interlocuteur reçoit et conçoit le message exact que le locuteur veut le transmettre.

D'abord, le questionnaire est distribué dans les deux scènes de communication. Dans la scène A (dix couples dans une situation sans visibilité réciproque) nous présentons les résultats obtenus par un secteur graphique et des statistiques :

Nous avons consulté d'après les dix couples de la scène A que 10 % des interlocuteurs ont répondu par " Oui ", 28 % répondus par " Non " et 62 % répondus par " Je ne sais pas " comme il est présenté dans le secteur graphique.



Secteur graphique 1 : une synthèse des réponses de la scène de communication A

Commentaire

D'après les résultats obtenus, nous observons que la plupart des interlocuteurs de scène A ne savaient pas bien répondre au questionnaire posé, dont la réponse "JE NE SAIS PAS" porte la grande partie du pourcentage qu'est de 62 %. Ensuite, la réponse "NON" de 28 % et enfin la réponse "OUI" porte le minimum pourcentage : de 10 %. Qui nous laissons à dire que la communication de scène A est nulle et il existe un échec de contact par ce que l'interlocuteur ne pouvait pas à bien comprendre les émotions réelles de locuteur et n'a pas reçu le message exact que le locuteur voulait le transmettre. Selon les interlocuteurs de la scène, ont affirmé qu'il était difficile et inconfortable de communiquer avec l'autre sans le voir.

Ensuite, dans la scène B (les dix couples dans une situation face à face) les réponses sont complètement différents des réponses de la scène A où 48 % des interlocuteurs

ont répondu par " Oui ", 42 % répondu par Non et aucun interlocuteur 0 % a répondu par " Je ne sais pas ". Nous présentons les réponses dans un deuxième secteur :



Secteur graphique 2 : une synthèse des réponses de la scène de communication B.

Commentaire

D'après les résultats obtenus du deuxième secteur, nous observons que la réponse "OUI" prend le plus élevé pourcentage de 48 % et la réponse " NON " estimée par 42 % en tant que la réponse " JE NE SAIS PAS " ne porte rien, donc nous pouvons dire que tous les interlocuteurs de la scène B savaient bien répondre au questionnaire, alors ils ont compris le contenu de message transmit et ont reçu les émotions réelles et le vouloir dire par les locuteurs. Qui nous laisse à constater que la communication de la scène B est réussie, il était facile et confortable de communiquer avec les autres face à face. Selon les interlocuteurs de la scène B, ont affirmé qu'il était mieux de voir leurs locuteurs afin de comprendre le contenu de message par l'observation des comportements et les expressions facials qu'ils aident à interpréter et lire l'implicite de façon claire.

Après avoir explicité certaines interprétations des gestes et des comportements corporels utilisés et l'analyse des réponses, nous allons faire une comparaison entre les deux scènes on prenant en considération les facteurs qui aident à réussir de la communication.

Cependant, dans la scène de communication A, où l'échange entre les partenaires est sans visibilité réciproque, nous avons vu un échec de contact qui laisse les interlocuteurs n'ont pu pas répondre à tous les questions de notre questionnaire et cet échec est remarquable dans notre secteur (1) : dans la réponse "JE NE SAIS PAS" prend un pourcentage très élevé de 62 %, donc une communication qui insiste sur

l'écoute seulement n'est pas suffisante de comprendre le contenu du message transmis. Par contre, la scène de communication B, où les partenaires de l'échange sont face à face, nous avons observé que le déroulement de la scène était bien articulé et que les interlocuteurs ont pu répondre aux questions d'une façon confortable, nous avons remarqué ce résultat dans notre secteur (2) : dont la réponse "JE NE SAIS PAS" est cessé d'exister, c'est-à-dire que tous les interlocuteurs ont pu voir les émotions réelles et ont compris le sens exact du message qui se cache derrière les comportements corporels et les expressions faciales du locuteur. Donc, une communication insiste sur l'écoute et le visuel est une communication réussie.

3. Synthèse

Notre expérience nous explique le degré de contribution des comportements corporels : (les gestes et les mouvements du corps, la distance, le regard, posture et les expressions faciales) dans une communication interpersonnelle, dans la clarification du sens et la facilité du contact avec autrui. D'après les deux scènes de communication nous pouvons dire que pour introduire une relation avec les autres, il faut d'abord instruire une communication réussite par un facteur très important qui est le contact visuel des comportements corporels. Ces comportements portent une grande partie dans le déchiffrement du sens du message transmis. On peut déduire, par ailleurs, que le comportement corporel est une forme d'expression, c'est un moyen qui sert à clarifier et à expliquer le vouloir dire même implicitement, parce que l'être humain n'est pas toujours courageux d'exploiter ses pensées et ses idées. Les mots ne sont pas toujours au service d'exprimer ce que nous vraiment sentons, donc notre comportement, notre expression, notre regard, notre posture et même nos milieux de distance peuvent exprimer une émotion, un sentiment et un message que nous voulons d'expliquer. D'après ce qui précède, nous pouvons dire, en guise de conclusion, que les comportements corporels jouent un rôle très important dans notre vie sociale et nous ne pouvons pas communiquer sans utiliser notre corps, le langage verbal, seul, ne peut pas transmettre le sens de la communication et fournir l'ensemble des connaissances et des informations que le corps pourrait transmettre lors de cet échange conversationnel.

Conclusion

Nous avons essayé dans ce chapitre de présenter notre expérience basant sur l'analyse des comportements corporels effectué par les locuteurs, ensuite nous donnons pour chaque geste utilisé une interprétation qui nous aide à expliquer les réponses du questionnaire, de ce fait nous citons les résultats obtenus :

- certaines informations nécessitent la mise en œuvre des autres moyens, pas que linguistiques, pour l'exprimer en totalité. c'est par le moyen du langage corporel que nous pouvons transmettre ces informations.
- Le langage corporel peut rajouter un sens aux mots.
- Chaque geste évoque un sens implicitement codé.
- Nous pouvons voir la sincérité des émotions et des pensées par le langage corporels.
- Le langage corporel éclaire le sens plus que les mots.
- Le langage corporel ne s'accorde pas toujours ce qu'il prononce.

Conclusion générale

Dans notre travail et sous une perspective modeste, nous avons essayé d'entreprendre une étude analytique sur la contribution des comportements corporels dans la transmission du sens dans la communication de type interpersonnelle.

D'abord, nous avons choisi un échantillon de vingt étudiants de l'université de Mohamed Khider-Biskra, Tous sont en Master 2, spécialité langue française, ayant des connaissances humbles dans l'interprétation du langage non-verbal. Nous avons divisé les étudiants en dix couples dans le but d'introduire en dix minutes une communication interpersonnelle entre chaque binôme sur le thème de COVID-19. Dans l'expérimentation, nous voulons identifier à l'aide d'une grille d'observation (non-participante) les comportements corporels du protagoniste au statut de l'émetteur, ensuite vérifier l'impact et l'influence des messages que porte ce langage sur la transmission de sens vers le protagoniste au statut du « récepteur », et cela par le biais d'une comparaison des résultats du questionnaire distribué aux interlocuteurs. Les deux procédés de l'expérience visaient en premier temps d'expliquer la manière d'interpréter et de déchiffrer le sens derrière le comportement corporel et dans un deuxième temps pour définir le rôle de ce langage corporel dans la transmission du message. Pour le faire, nous avons procédé à une communication sans visibilité réciproque entre les deux partenaires qu'elle soit la scène A, et nous avons distribué le questionnaire aux récepteurs. Dans la scène B les participants étaient désormais face à face et donc, les récepteurs pouvaient écouter et voir leur partenaires, et pareillement, dix copiés du questionnaire ont été distribué à l'ensemble des récepteurs. Ce dernier se compose de dix questions portées généralement sur les différents points de vue de « protagoniste émetteur » sur la pandémie de COVID-19.

Les résultats obtenus de l'analyse de la grille d'observation et de l'analyse des réponses données affirment l'une de nos hypothèses en niant l'autre. D'une part, il est véridique de dire que certaines informations nécessitent la mise en œuvre des autres moyens, pas que linguistiques, pour l'exprimer en totalité. Dans notre cas, c'est par le moyen du langage corporel que nous pouvons transmettre ces informations. Quant à la deuxième hypothèse où nous suggérons que le langage verbal et le non-verbal contribuent à part égale dans la transmission du message, elle s'est trouvait erronée. Les résultats obtenus dans notre analyse rejetaient cette idée : En effet, le langage corporel contribue d'une part majeur et non égale dans la transmission du message : d'après notre étude, le comportement corporel du locuteur dans la question 1 Et 9

rajoute des informations qui ne s'étaient pas verbalisées, tandis que dans les questions 4 et 6 le comportement corporel inversaient complètement le contenu du message verbalisé, de ce fait nous pouvons pas dire que le verbal et le non-verbal avaient une part égale dans la transmission des messages mais il est à dire que la contribution du langage non-verbal était plus considérable. C'est d'ailleurs ce qu'ils confirment les études du psychologue Albert Mehrabian qui estime que 55 % de la communication est « visuelle » c'est-à-dire expressions du visage et langage corporel, 38 % est vocal relatif à l'intonation et au son de la voix et seul 7 % de la communication est verbale.

Enfin, nous espérons avoir apporté quelques éclaircissements sur le sujet du langage corporel sous une perspective psycho-sociale de la communication, et nous souhaitons de pouvoir stimulé l'esprit critique de chacun de nous, et que nous avons incité à une étude plus vaste sur le rôle du langage non-verbal dans la transmission du sens.

Bibliographie

I. Ouvrages

- 1- ABRIC Jean-Claude, Psychologie de la communication : Théories et méthodes, Paris, Dunod, 2019.
- 2- BAYLON Christian et FABRE Paul, « Initiation à la linguistique », 2^{ème} éd, France, Coursus, 2005.
- 3- Blondel Alain et al, Que voulez-vous dire ? Compétence culturelle et stratégies didactiques. De Boeck Université : Duculot, 1998.
- 4- BROWN John Seely, DUGUID Paul, Borderline issues : social and material aspects of design, Human-Computer Interaction, 1994.
- 5- CHIDEKH Faya, Le Corps Musical et la Méthode P.R.M : Pulsation Rythme – Mélodie, Lulu.com, 2014.
- 6- COSNIER Jacques et BROSSARD Alain, La communication non-verbale : Contexte ou contexte?, Delachaux et Niestlé, 1984.
- 7- DOUSSY Madeleine, information et communication : première STG, sciences et technologies de la gestion, Paris, Bréal, 2005.
- 8- EKMAN Paul, Je Sais Que Vous Mentez ! L'art De Détecter Ceux Qui Vous Trompent, Michel Lafon., 2010.
- 9- EKMAN Paul et Friesen, Wallace V, The repertoire of Non Verbal Behaviour, Categories, Origins, Usage and Coding, Semiotica, 1969.
- 10- GILLES Siouffi, Dan Van Raemdonck, 100 fiches pour comprendre la linguistique, 4^e édition, partie 8 : langage et information, France, Bréal, 2012.
- 11- GOULARD Eric, Comment détecter les mensonges, Leducs, 2013.
- 12- HEINDERYCKX François, Une introduction aux fondements théoriques de l'étude des médias, Belgique, CEFAL, 2002.
- 13- HELLER Michel, Les psychothérapies corporelles: Fondements et méthodes, 1^{er} éd, Belgique, de boeck, 2008.
- 14- Jakobson, Roman, Essais de linguistique générale, Paris, Minuit, 1963.
- 15- KENDON Adam, SEBEOK Thomas A. et UMIER-SEBEOK Jean, Nonverbal Communication, Interaction, and Gesture: Selections from SEMIOTICA, Netherlands, Mouton de Gruyter, 1981.
- 16- KNAPP Mark L et Hall Judith Goslin, Communication non-verbale dans l'interaction humaine, éd 07, Boston: Wadsworth , Cengage Learning, 2009.
- 17- LEBERRERA Gerald, La recherche des causes et circonstances des incendies, une nouvelle approche postcombustion: les techniques de recherche et leur environnement, France, Société des Ecrivains, 2017.
- 18- LECLERC Jacques, Qu'est-ce- que la langue ?, Laval, Mondia, 1989.
- 19- LOHISSE Jean, La communication: De la transmission à la relation, 4^{éd}, Belgique, Boeck Supérieur, 2009.
- 20- MOYAUX Adrien, Livre de Savoir: Apprenez à exceller, BeSeven, 2016.
- 21- ROMAN D.J, La Communication Non-Verbale Appliquée, Paris, Publibook, 2005.
- 22- Society for General Systems Research, Systems Thinking and the Quality of Life, New York, Proceedings of the Annual North American Meeting, 1975.

- 23- TRACY Jessica L et ROBINS Richard W, emerging insights into the nature and function of pride, *Current, Directions in Psychological Science*, 2007.
- 24- TWITCHELL HALL Edward, *la Dimension cachée*, chapitre 10 : les distances chez l'homme, Paris, 1971.
- 25- VIROLLE-SOUIBES Marie, *Gestes d'Algérie*, Paris, éd KARTHALA, 2007.

II. Dictionnaires

- 1- CHARAUDEAU Patrick et MAINGUENEAU Dominique, *Dictionnaire de l'analyse de discours*, Paris, Seuil, 2002.
- 2- *Dictionnaire le Petit LAROUSSE*, 2014.
- 3- *Dictionnaire numérique*, In <https://www.linternaute.fr/dictionnaire/fr/> .
- 4- DUBOIS Jean et al, *dictionnaire de linguistique*, Paris, Larousse, 2002.
- 5- PHILIPPE Merlet, *Dictionnaire du français*, Le Petit Larousse illustré, France, 2004.

III. Articles

- 1- Birdwhistell Ray L, *L'analyse kinésique, langages*, article en ligne publié en 1968, in https://www.persee.fr/doc/lgqe_0458-726x_1968_num_3_10_2553.
- 2- BLANQUET Marie-France, *Harold Dwight Lasswell (1902-1978)*, Article En ligne publié en 2010, in <http://www.reseau-canope.fr/savoirscdi/societe-de-linformation>.
- 3- C. Terrier, *la communication non-verbale*, article en ligne publié le 05/09/2013, in <http://www.cterrier.com/cours/communication/60-non-verbal> .
- 4- CHEVALIER Françoise et STENGER Sébastien, *Les méthodes de recherche du DBA, Chapitre 5 : L'observation*, article en ligne publié en 2018, P 94-107. In <https://www.cairn.info/les-methodes-de-recherche-du-dba--9782376871798-page-94.htm?contenu=article>.
- 5- *Comment interpréter les expressions faciales*, article en ligne in <https://fr.wikihow.com/interpr%C3%A9ter-les-expressions-faciales>.
- 6- GONIDEC Agnès, *Les gestes qui vous trahissent*, article en ligne publié en 2012, in <https://www.journaldunet.com/management/vie-personnelle/1098612-les-gestes-qui-vous-trahissent/>.
- 7- GOPMAN cher, *comment lire le langage du corps*, article en ligne in <https://fr.wikihow.com/lire-le-langage-du-corps>.
- 8- HOTIER Hugues, *Communication et organisation : Non-verbal, communication, organisation– Exposé introductif*, Presses universitaires de Bordeaux, 2000, in <http://journals.openedition.org/communicationorganisation/2394>.

- 9- IONS, Startupguide, Productivité, langage corporel, article en ligne publié en 2020, in <https://www.ionos.fr/startupguide/productivite/langage-corporel/>.
- 10- KLEIN Dan, Comment communiquer grâce au langage corporel, article en ligne in <https://fr.wikihow.com/communiquer-gr%C3%A2ce-au-langage-corporel> .
- 11- KREJDLIN Grigorij, Le langage du corps et la gestuelle (kinésique) comme champs de la sémiotique non-verbale : idées et résultats, article en ligne publié en 2008, in https://www.persee.fr/doc/casla_1283-3878_2008_num_9_1_1012.
- 12- Marc-Alain Descamps, Les emblèmes, Le langage du corps et la communication corporelle, article en ligne publié en 1993, in <https://www.cairn.info/le-langage-du-corps-et-la-communication-corporelle--9782130452072-page-190.htm>.
- 13- MARCOCCIA Michel, La représentation du non-verbal dans la communication écrite médiatisée par ordinateur : Communication et organisation, article en ligne publié en 2000, in <https://journals.openedition.org/communicationorganisation/2431>.
- 14- Nicolas Journet, Entretien avec Paul Ekman dans : Le langage naturel des émotions, Dans La culture, article en ligne publié en 2002, in <https://www.cairn.info/la-culture--9782912601179-page-29.htm>.
- 15- PICARD Dominique, De la communication à l'interaction : l'évolution des modèles, article en ligne publié en 1992, in https://www.persee.fr/doc/colan_0336-1500_1992_num_93_1_2380
 - PICARD Dominique, EDMOND Marc, L'École de Palo Alto, article en ligne publié en 2013, in <https://www.cairn.info/l-ecole-de-palo-alto--9782130606628-page-3.htm>.
- 16- RIME Bernard. (1984). Langage et communication, In, S .Moscovici (Ed), psychologie sociale, (PP. 415-446), Paris : Presses Universitaires de France.

IV. Thèses et mémoires

- 1- HALBWACHS Maurice. (1929/1972). La psychologie collective d'après Charles Blondel. In V. Karady (Ed.), Classes sociales et morphologie (PP 115-130). Paris: Les éditions de minuit, PDF, [[THESE], en Mémoire sociale et pensée sociale : Etudes empiriques de leurs influences croisées, 2013.
- 2- KERDREUX Anne-Sophie et VEGER Christelle, Stratégies de communication non-verbale développées chez le patient laryngectomisé total : Essai de comparaison de la communication non-verbale de patients avant et après laryngectomie totale à l'aide du logiciel ELAN, [MEMOIRE] en certificat de capacité d'orthophonie, université Lille2, 2013.
- 3- ROGERO PÉNIN María Anita, introduction des gestes-emblèmes dans les programmes de français langue étrangère : ressources didactiques et pilotage au sein des escuelas oficiales de idiomas espagnoles, [THESE] de doctorat en Licence de Philologie Hispanique, U.N.E.D, 2015.

V. Documents électroniques

- 1- FAUCHEUX Claude et MOSCOVICI Serge (1925-)(1971), Psychologie sociale théorique et expérimentale, Recueil de textes choisis et présentés, Un document produit en version numérique PDF par TOUSSAIN Réjeanne t et al, Québec, sur :
[https://psychanalyse.com/pdf/PSYCHOLOGIE%20SOCIALE%20THEORIQUE%20ET%20EXPERIMENTALE%20-%20BIBLIO%20\(507%20Pages%20-%205,4%20Mo\).pdf](https://psychanalyse.com/pdf/PSYCHOLOGIE%20SOCIALE%20THEORIQUE%20ET%20EXPERIMENTALE%20-%20BIBLIO%20(507%20Pages%20-%205,4%20Mo).pdf)

VI. Sitographies

- 1- BIRDWHISTELL Ray, bibliographie, in https://fr.wikipedia.org/wiki/Ray_Birdwhistell#Biographie .
- 2- MOCH olivier, la communication de groupe et la communication de masse, Quelle différencier ?, H COM le Blog, Catégories : Les bases de la Communication, http://olivier-moch.over_blog.net/www.oliviermoch.com , Mis en ligne le 01 juin 2016.
- 3- JAKOBSON Roman, Penseur russe (1896-1982). L'un des plus grands maîtres de la linguistique du XXe siècle in https://fr.wikipedia.org/wiki/Roman_Jakobson .

Annexe

Questionnaire

Questionnaire sur la COVID-19.

Le questionnaire est posé aux interlocuteurs du chaque couple.

Q1 : Connaissez-vous les dangers évoqués par la COVID-19 ?

Oui Non Je ne sais pas

Q2 : Savez-vous comment vous protéger de ce virus ?

Oui Non Je ne sais pas

Q3 : Prenez-vous ce virus au sérieux ?

Oui Non Je ne sais pas

Q4 : Etes-vous terrifiés de COVID-19 ?

Oui Non Je ne sais pas

Q5 : Est-ce que vous suivez le protocole imposé de coronavirus ?

Oui Non Je ne sais pas

Q6 : Avez-vous contracté par le virus ?

Oui Non Je ne sais pas

Q7 : Est-ce que vous portez toujours le masque ?

Oui Non Je ne sais pas

Q8 : Est-ce que vous changez régulièrement le masque ?

Oui Non Je ne sais pas

Q9 : Est-ce que vous suivez toujours l'actualité de coronavirus ?

Oui Non Je ne sais pas

Q10 : Croyez-vous en la deuxième vague de COVID-19 ?

Oui Non je ne sais pas

La grille d'observation

Grille d'observation (non-participante) des comportements corporels (selon le psychologue Américain Albert Mehrabian) effectués par les locuteurs lors la communication interpersonnelle face à face.

	Paramètres	Effectué	Non-effectué
Le regard	Présent		
	Appuyé		
	Fixe		
	Instable		
	Panoramique		
	Tourné vers le haut		
	Tourné vers le sol		
	Droit		
	Soutenu		
Le visage + mimiques (Les expressions faciales et micro expressions)	Haussement de sourcils		
	les lèvres pincées		
	Léger sourire		
	Le front se plisse		
	Un plissement des lèvres		
	Dilatation des pupilles		
	Clignement des yeux		
	Lèvres serrées		
	Sourire		
Posture	Les membres croisés		
	Dos droit		
	Gonfler la poitrine		
	Poignée de main		
	Taper les pieds		
	Les jambes croisées		
	Les bras croisés		
	Tête baissée		
	Tête vers l'arrière		
	Epaule se lèvent		
	Hochement de tête		
Bras	Grand ouverts		
	Tendus		
	Croisés		

Mains	Main captivée		
	Le steeple		
	Les mains auto-tranquillisantes		
	Pointer du doigt		
	Main sceptique		
	Montrer la paume des mains		
	Les mains derrière le dos		
	Gigoter et jouer avec les doigts		
	Mains sur les hanches		
	Main au-dessus de la tête		
	Mains contrôlées		
	Les mains figées		
	Les mains dans les poches		
	La distance	Intime 15cm à 40 cm	
Personnelle 45cm à 1,25m			
Sociale 1,25m à 3,60m			
Public plus de 3.60m			

Résumé

Résumé

Ce mémoire de recherche s'intéressait et sous une perspective socio-psychologique (la psychologie-sociale), aux manifestations du corps humains et son mouvement lors d'une communication interpersonnelle, il se trouve que pendant celle-ci, le communicant mobilisent des stratégies d'ordre non-verbal, pour transmettre son message complet que possible à son/ses partenaire(s), il s'agissait d'un système expressif commun (signes, symboles sociaux et comportements).

Dans cette étude, l'accent est mis sur les comportements corporels (expressions faciales, kinésique et proximité), elle visait à déchiffrer et décoder le sens que portent ces manifestations corporelles tout comme la théorie très récente dite « la synergologie ». Et donc cherchait à comprendre ce langage pour tirer son rôle et son degré de contribution dans la transmission du message lors d'une communication de type interpersonnelle. Pour répondre à ces défis nous procédions pour une étude expérimentale qui consistait à vérifier la compréhension du sens du message émis sans et avec la contribution du langage corporel : à tester les conditions d'influence de cette variable sur la transmission du sens.

Mots-clés : Langage non-verbal, Synergologie, Psychologie-sociale, Communication.

ملخص

بحث أطروحتنا هذا اهتم وبمنظور اجتماعي نفسي (علم النفس الاجتماعي)، بتحركات جسم الإنسان أثناء عملية التواصل بينه و بين أشخاص آخرين، حيث اتضح أنه خلال هذه العملية يقوم المتحدث باستعمال استراتيجيات تواصل غير لفظية كالرموز و العلامات الاجتماعية و السلوكيات ذات نظام تعبيرى مشترك، من أجل نقل رسالته كاملة قدر الإمكان إلى شريكه. في هذه الدراسة تم التركيز على اللغة الغير لفظية أي السلوكيات الجسمية كتعبير الوجه و حركات الجسد و أيضا المسافة، بهدف تفكيكها و استخراج المعنى المقصود من استعمالها كالنظرية الحديثة المعروفة باسم تواصل غير كلامي (سيناغولوجي) التي تسعى إلى فهم هذه السلوكيات و الكشف عن دور استعمالها و درجة مساهمتها في نقل الرسالة أثناء التواصل بين شخصين و من اجل الإجابة عن هذه التساؤلات اعتمدنا على دراسة تجريبية تهدف إلى التحقق إذ تم فهم معنى الرسالة باستعمال و عدم استعمال اللغة الغير لفظية أيضا اختبار مدى تأثير هذا المتغير على نقل المعنى.

الكلمات المفتاحية: اللغة غير اللفظية، تواصل غير كلامي (سيناغولوجي)، علم النفس الاجتماعي ، التواصل.