

COMMUNICATION NON VERBALE

SOMMAIRE

1 DÉFINITION.....	1
1.1 Kinésique.....	2
1.2 Proxémique.....	2
1.3 Silences.....	3
1.4 Élocution, habillement.....	3
1.5 Définition.....	3
1.6 Remarques concernant quelques médiums de la communication.....	4
1.6.1 Le regard.....	4
1.6.2 Les expressions faciales.....	5
1.6.3 Le comportement vocal.....	5
1.6.4 Le comportement tactile.....	5
1.6.5 Le sens olfactif.....	5
1.6.6 Le comportement ornemental et vestimentaire.....	5
2 IMPORTANCE RELATIVE DE LA COMMUNICATION NON VERBALE.....	6
2.1 Importance de la communication non verbale dans la communication.....	6
2.1.1 Dans la communication en général.....	6
2.1.2 Importance de la communication non verbale dans le monde professionnel.....	7
2.1.3 Entretien d'embauche : persuader grâce à une bonne communication non verbale....	7
2.1.3.1 Une entrée préparée.....	7
2.1.3.2 Les gestes.....	8
2.1.3.3 Le regard.....	8
2.1.3.4 La façon de s'exprimer.....	8
2.1.3.5 Le sourire.....	8
2.2 Limites de l'influence de la communication non verbale.....	8
2.2.1 Communication non verbale influencée par autrui.....	8
2.2.2 Communication non verbale influencée par l'appartenance socio-culturelle.....	9
2.2.3 Quelle influence sur les autres ?.....	9
3 DÉCRYPTAGE POSSIBLE DE QUELQUES SIGNES.....	10
3.1 Signes innés.....	10
3.2 Signes acquis.....	11
3.2.1 Significations différentes de certains signes d'un pays à l'autre.....	11

3.2.2 Signes et appartenance socio-culturelle.....	11
3.2.3 Discrimination liée à l'apparence.....	12
CONCLUSION.....	13
Attention aux pseudosciences du non verbal.....	13
Analyse prudente de la communication non verbale.....	14
Dangereuse illusion universaliste de la communication non verbale.....	16
Entre respect des normes et respect de sa personnalité.....	16

1 DÉFINITION

Tout comportement est communication pensent Grégory BATESON et ses associés de l'École de Palo Alto, ou encore **on ne peut pas ne pas communiquer**¹ : un individu replié sur lui-même et muet, inaccessible aux sollicitations, communique par sa posture son refus de communiquer. La communication est donc obligatoire et pas seulement parce que beaucoup de gens sont hyperconnectés. Les autres communiquent aussi même quand ils ne disent rien.

D'ailleurs, « *l'un des traits caractéristiques du langage humain est le mouvement corporel continu qui accompagne presque partout l'effort de communication verbale. Parmi les composants de ce comportement la gesticulation manuelle est celui qui traduit le mieux, parfois qui trahit, les nuances de la pensée qui s'exprime, voire les structures inconscientes de l'esprit, éventuellement les concepts fondamentaux de la culture dont le langage est un des véhicules* » (Robert CRESWELL).

En outre, BATESON dans *Pour une Écologie de l'esprit*, en 1977 introduit la **théorie du double bind (contradiction entre le langage verbal et le langage non verbal)** : il a décrypté un film retraçant l'interaction entre une mère balinaise et son enfant. Sur une courte séquence, il a remarqué plusieurs occurrences de la même interaction créant une communication paradoxale : la mère attire l'enfant par la parole, et le repousse par le geste.

Pour le psychologue, le sociologue, l'éducateur ou le soignant... **la « communication non verbale » désigne le plus souvent le langage gestuel**

1 Des films mettant en scène des personnages diminués physiquement le montrent, ainsi [Miracle en Alabama](#), [Johnny got is gun](#) ou [Le Scaphandre et le papillon](#).

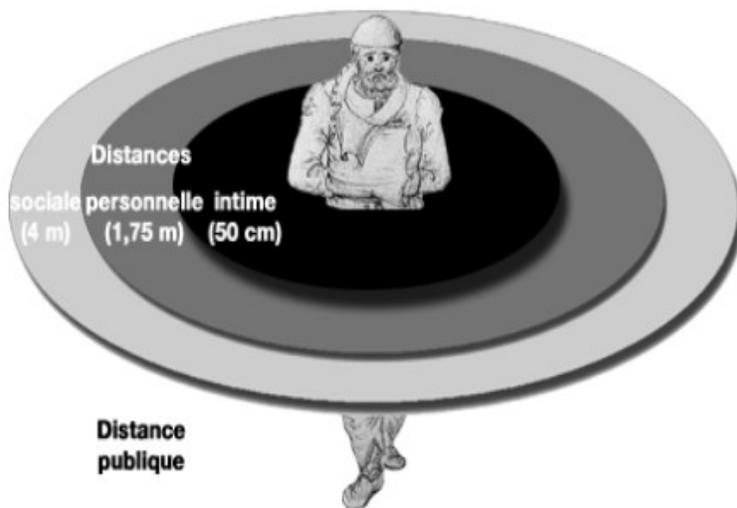
inconscient – parfois à peine perceptible – de l'espèce humaine. En effet, la communication par mouvements – et micro mouvements – réactionnels, le plus souvent incontrôlés, est l'un des modes de communication qu'ont développés les primates, dont font partie les simiens et tout particulièrement l'Homme.

1.1 Kinésique

Dans la communication dite non verbale, Ray BIRDWHISTELL a inventé le concept de kinésique des « mimiques ». Ce concept recouvre l'ensemble des gestes, postures et mouvements corporels qui expriment le contexte de la relation en cours.

Ray BIRDWHISTELL a tenté de construire scientifiquement l'analyse kinésique, celle du **langage corporel**. Il a utilisé longuement le support filmique pour observer l'interaction des participants à la communication : mouvements corporels, gestes, postures, mimiques... De son avis même, la tentative n'a pas été couronnée de succès, pour des raisons à la fois de **complexité** (le décodage de six secondes de film lui a pris plusieurs centaines de pages) et de réductionnisme² fondamental. En effet, **un geste, une mimique, etc. peut avoir différentes significations selon les contextes.**

Donc **ceux qui prétendent « décrypter » la communication non verbale de quelqu'un pour ainsi « deviner » ce que cette personne pense et ressent, mentent.**



1.2 Proxémique

Edward HALL dans *La dimension cachée*, en 1972, a avancé le concept de proxémique, qui concerne les distances de communication entre les locuteurs. Il distingue **quatre distances principales : intime, personnelle, sociale, publique³**. Toute personne qui pénètre dans une zone qui ne lui est pas réservée commet une

² Fait de réduire la communication à un processus mécanique.

faute et la personne qui en est victime se sent mal à l'aise, déstabilisée, agressée. Selon le sociologue Georg SIMMEL : « une sphère idéale entoure chaque être humain. Quoiqu'elle varie en volume, dans les différentes directions et selon la personne avec qui on est en relation, on ne peut pénétrer cette sphère sous peine de détruire du même coup la personnalité de l'individu ». D'ailleurs, en relation avec les distances qui existent entre les interlocuteurs, la façon dont une personne occupe l'espace possède une signification, de même que la façon dont elle intervient dans l'espace de l'autre.

Cet espace et les objets qui s'y trouvent peuvent devenir le prolongement de notre corps physique (voiture, chaise, bureau, etc.). C'est d'ailleurs pour cela que les open space et plus encore le changement régulier de bureau a tendance à stresser les gens.

En outre quand on installe une salle de réunion ou qu'on aménage son bureau, il faut être conscient que l'aménagement d'une pièce, la disposition des tables affecte la communication – d'où l'installation en U des salles où l'on doit échanger.

Enfin, il a été montré que l'ardeur combative d'un animal atteignait son paroxysme d'efficacité lorsque celui-ci se trouvait au cœur de son territoire et décroissait au fur et à mesure qu'il s'en écartait. Il en est de même chez les humains (par exemple, l'équipe de sport collectif). Mais l'assurance et la sécurité que lui inspire son territoire exercent parfois un effet lénifiant⁴ qui réduit son ardeur combative.

1.3 Silences

Edward HALL a aussi réfléchi sur l'usage et les significations des silences dans une relation. Il en existe de nombreuses, entre autres :

- celui de la personne qui exprime son incompréhension à ce qui est dit, ce silence dubitatif renvoie au scepticisme ou à l'interrogation ;

3 Distance intime (15 à 45 cm ; ton de la confidence), distance personnelle (entre 45 et 1,20 m ; relations professionnelles, voire amicales), distance sociale (1,20 à 3,50 m ; marque la fonction de chacun), distance publique (> 3,50 m ; face à un public)

4 Qui ôte toute énergie.

- celui de la personne qui prend le temps de la réflexion ;
- celui de la personne qui exprime le respect ou la révérence vis-à-vis d'une tierce personne ;
- celui de la personne qui exprime la supériorité, l'arrogance ;
- celui de connivence entre amoureux, amis, personnes de la même famille : ce silence réciproque se réalise parce qu'il n'y a pas besoin de paroles pour se comprendre. Il se produit lorsqu'il y a une connaissance et une communion profonde entre les deux personnes qui sont en train de communiquer ;
- celui de la personne qui exprime la douleur ou le chagrin ;
- celui de défi, d'obstination, qui est un silence calculé.

Chaque silence doit être interprété et analysé en fonction du contexte.⁵ Il faut faire très attention de ne pas produire d'inférences dans cette interprétation car cela revient à donner un sens à ce qui semble vide. Un silence peut être approprié ou inapproprié (comme des paroles).

1.4 Élocution, habillement

Par ailleurs, Erwin GOFFMAN a travaillé sur la présentation de soi à travers l'habillement, l'élocution, toutes informations non-verbales données par les interlocuteurs. C'est fonction de l'âge, de la situation professionnelle, des goûts personnels, du milieu social, etc. Il est important d'en être conscient pour ne pas délivrer un message qu'on n'apprécierait pas.

1.5 Définition

Ces différents concepts ont permis à Roger E. AXTELL de définir la communication non verbale : « Toutes les formes d'expression et de

⁵ Il faut entre autres tenir compte de la culture. Si en France quand au moins deux personnes discutent, la pause entre les tours de parole est au minimum de trois dixièmes de seconde (en deçà, l'interlocuteur a l'impression qu'on lui a coupé la parole) et au maximum de quelques secondes (au-delà le silence est perçu comme embarrassant), les Lapons du nord de la Suède laissent systématiquement s'écouler au moins une minute avant de répondre.

transmission de signaux différentes de la parole sont de la communication non verbale :

- l'expression du visage,
- le regard,
- les gestes,
- les postures du corps,
- la position du corps dans l'espace.
- La façon de s'habiller (choix du style vestimentaire et des couleurs, de porter un parfum, d'organiser des objets...), constitue également de la communication non verbale car dans tous les cas, une information est transmise.
- Par ailleurs, la communication non verbale est très liée à l'expression des émotions qui peut se lire sur le visage, mais qui peut aussi se manifester par **du rapprochement ou de l'évitement physique.** »
- Certains théoriciens ajoutent à cela **la tonalité et le débit de la voix.** Cependant, le vocal et le prosodique (intonations, pauses, intensité articulatoire, débit, particularités de la prononciation, différentes caractéristiques de la voix) sont considérés par Catherine Kerbrat-Orecchioni⁶ dans son livre *Les Interactions verbales* (1990) comme relevant du « **paraverbal** » et non de la communication non verbale.

1.6 Remarques concernant quelques médiums de la communication

D'une façon habituelle, les mouvements faciaux et corporels sont inconscients, mais ils peuvent être également réalisés consciemment, dans le mime par exemple, et leur valeur expressive est telle que l'artiste peut tout dire sans prononcer un mot – ainsi le célèbre mime Marceau⁷, par exemple dans sa pantomime du « [Petit café parisien](#) ».

6 Catherine Kerbrat-Orecchioni est professeure en sciences du langage et membre du groupe de recherches sur les interactions communicatives du CNRS.

7 Marcel Marceau, dit le mime Marceau était un mime et acteur français (1923 – 2007). Il a connu une célébrité internationale avec son personnage silencieux de Bip, créé en 1947.

1.6.1 Le regard

Le regard est l'instrument de communication le plus important de notre corps, parce que c'est là qu'est concentré le plus grand nombre de nerfs. **Le regard a tant de force que l'on ne peut pas soutenir longtemps le regard de l'autre.** Il faut briser cette tension.

L'échange de regard est une conduite relationnelle et est, par ailleurs, un comportement social investi, tout comme les autres éléments de la communication non verbale, d'une **signification socio-culturelle** (par exemple, la politesse veut, en Europe, que l'on regarde son interlocuteur, puisque c'est un signe de franchise, alors qu'en Afrique ou au Japon elle exige de baisser les yeux sous peine de passer pour quelqu'un d'arrogant, d'insolent ou d'agressif⁸).

Le regard peut tout exprimer. Donc dans un dialogue face à face, il **donne une valeur expressive aux relations verbales.** Dans ces relations verbales associées au regard, il y a trois axes :

- appel – pour capter l'attention de quelqu'un qui semble inattentif, on peut le regarder intensément ;
- défense – on peut fuir le regard de l'autre, par exemple en baissant les yeux ;
- complicité – certains échanges de regards montrent une entente avec l'autre, le plus manifeste étant le clin d'œil.

Ces trois axes (appel, défense ou complicité) se retrouvent dans les autres médiums.

⁸ La direction des regards comme la durée des contacts oculaires obéissent à des règles en grande partie inconscientes, et qui sont éminemment variables culturellement. Une étude comparant le fonctionnement des négociations commerciales dans différents pays a pu ainsi montrer que, dans le corpus de référence, la durée des contacts oculaires représentait respectivement 13 % seulement de la durée totale de l'interaction pour le corpus japonais, mais 33 % pour le corpus constitué aux États-Unis, et 52 % pour le corpus brésilien... (« [Les cultures de la conversation](#) », Catherine Kerbrat-Orecchioni, 1999)

1.6.2 Les expressions faciales

Les mouvements faciaux sont eux, au contraire, bien connus, car immédiatement visibles. On sait qu'ils permettent un **jeu complexe d'expressions très différenciées** et que tous les signaux verbaux et non verbaux sont accompagnés d'expressions faciales.

1.6.3 Le comportement vocal

Le langage oral est le médium de communication le plus étudié, car sa dimension sociale dépasse l'individu en même temps qu'elle le rattache à la culture et à son histoire. C'est cette dimension culturelle qui explique le fait que les approches psychologiques et pédagogiques tendent à identifier langage verbal et communication.

C'est un médium complexe. En effet, il y a ce que dit le sujet (les paroles, leur sens) et la façon dont il le dit (tonalité, mélodie de la phrase, ton du discours...) laquelle peut être, ou ne pas être, en accord avec le sens des mots. La complexité est encore accentuée du fait que le comportement vocal est toujours associé aux autres manifestations, particulièrement au regard et au comportement gestuel.

Et de même que pour le regard, la voix, lorsqu'elle est perçue comme stimulus premier et unique (par exemple au téléphone), fait présumer de la personne, y compris son physique.

1.6.4 Le comportement tactile

Le contact est le premier médium de communication, c'est lui qui permet de percevoir et de communiquer la présence. Il exprime la demande, le plaisir d'être avec...

On sait que les modalités et les significations évoluent avec l'âge. Des significations qui sont, comme pour les autres médiums, en relation avec l'éducation, la culture...

Très peu explorés par les Occidentaux, réservés aux relations de grande intimité (familiale, sexuelle), les comportements tactiles sont emprunts d'une forte connotation sexuelle et entraînent, de ce fait, des réactions de défense.

Le toucher a une fonction sociale très importante. On l'utilise pour affirmer la structure sociale, la situation des individus dans la hiérarchie sociale et dans leurs relations les uns avec les autres, surtout par rapport à l'autorité. **Par exemple, la poignée de main définit d'abord la « bonne distance » de conversation.**

Ensuite, elle a une fonction plus subtile, celle de **rappeler ou de préciser une hiérarchie sociale** (c'est toujours le supérieur qui a le droit de toucher le subordonné : le patron qui tapote le dos de son subalterne, l'homme qui prend le cou ou le bras de la femme...).

1.6.5 Le sens olfactif

Il est, avec le contact, primordial chez le tout jeune enfant, et voit son importance diminuer avec le développement des autres médiums de communication. Il n'en est pas moins toujours présent, et il est probable qu'il intervient pour nous faire percevoir le climat, tendu ou détendu, d'une rencontre (ce que le langage populaire exprime dans la constatation : « je ne peux pas le sentir »).

D'une manière volontaire, active, il s'utilise plus rarement que le toucher. D'ailleurs **l'Occidental combat ses effluves personnels et s'efforce d'ignorer celles d'autrui.** Il n'en reste pas moins une impression qui est agréable ou désagréable...

1.6.6 Le comportement ornemental et vestimentaire

Le comportement ornemental est lié au sexe, au tempérament, à la culture... Il s'exprime non seulement dans la **parure**, mais **se prolonge dans le choix des objets familiers, et on peut étendre cette idée à l'habitat, à la voiture...**



Nathalie Kosciusko-Morizet et Anne Hidalgo le jour du vote pour les municipales, mars 2014

Le comportement vestimentaire est double : le projet est de se couvrir et en même temps il exprime un comportement, une personnalité, l'appartenance à un groupe (niveau social, mais aussi groupe politique, culturel – exemples : reggae, rap, hard-rock, etc.). Le choix des vêtements et leur port ne sont jamais neutres, ni chez les femmes, ni chez les hommes. Ainsi, quand Nathalie

Kosciusko-Morizet (Les Républicains) et Anne Hidalgo (Parti Socialiste) étaient en concurrence pour diriger la mairie de Paris leurs styles vestimentaire, capillaire et oratoire étaient très différents, car elles visaient des publics parfois différents.

2 IMPORTANCE RELATIVE DE LA COMMUNICATION NON VERBALE

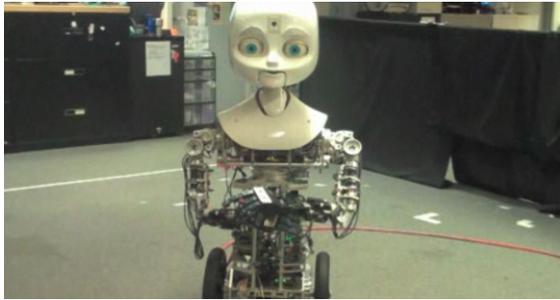
2.1 Importance de la communication non verbale dans la communication

2.1.1 Dans la communication en général

Selon certains, il faudrait entre 5 et 10 secondes à quelqu'un pour avoir une impression sur un inconnu qui entre dans une pièce.

Nous employons à chaque moment de notre vie la communication non verbale qui joue un rôle important dans l'image que nous donnons de nous-mêmes. Selon certaines études, environ 50 % des messages que nous transmettons à notre entourage serait contenu dans la communication non verbale. Ainsi, Albert MEHRABIAN en 1972 montre que le contenu des mots ne représente que de 7 % de la communication. À côté des mots, 38 % de la communication est imputée à l'expression vocale (le ton, le timbre, l'intonation de la voix), et 55 % à la communication non verbale. Ces chiffres sont reconnus par une partie de la communauté scientifique, mais sont contestés par certains.

En fait l'intérêt n'est pas tant dans les pourcentages que dans la reconnaissance de l'importance de la communication non verbale dans la communication. En 1977, Robert ROSENTHAL met en place un test qui permet de comprendre de mesurer à quel point l'intelligence sensible entre individus passe par des processus inconscients dans lesquels les mots n'occupent qu'une faible part. Les technologies actuelles permettent elles aussi de mesurer à quel point ce qui



Voir la [vidéo montrant le robot Nexi qui n'inspire pas confiance.](#)

compte n'est pas uniquement ce qu'on dit, mais également la façon dont on le dit⁹.

L'importance de la communication non verbale est telle qu'on peut même attribuer des sentiments ou des intentions à des robots, ce qui est absurde. Ainsi, quatre gestes spécifiques, en combinaison, attisent notre défiance : quand une personne se penche d'un côté opposé à son interlocuteur, quand elle se croise les bras en signe de blocage, quand elle se touche, frotte ou se saisit les mains, se touche le visage, l'abdomen ou ailleurs. Or si on discute avec un robot programmé pour effectuer ces gestes, alors on pense que ce robot n'est pas digne de confiance !¹⁰

2.1.2 Importance de la communication non verbale dans le monde professionnel

De ce fait, la capacité à maîtriser la communication non verbale donne un certain avantage à ceux qui désirent convaincre et mieux décoder les intentions, les pensées de la personne avec laquelle ils sont en relation. CACIOPPO, PETTY ET TASSINARY ont démontré que les meilleurs communicants ont un **pouvoir de contagion qui leur permet de transmettre leurs émotions**, en direction des gens plus introvertis, même s'ils ne parlent pas.

9 Lire l'article d'Internet Actu de 2008, « [L'important n'est pas ce qu'on dit, mais la façon dont on le dit](#) » à propos des « sociomètres », de petits badges électroniques qui enregistrent les mouvements du corps et les tonalités de la voix.

10 Lire l'article d'Internet Actu de 2012 : « [Comprendre les signes de confiance](#) ».

En outre, EXLINE, dès 1971, a montré que lorsque nous sommes les uns en face des autres, et que nous portons de l'intérêt à quelqu'un, nous regardons la personne qui nous intéresse plus longtemps et plus souvent. De son côté le fait d'être regardée donne à cette personne le sentiment d'être davantage appréciée. Dans une réunion ou un entretien, il est essentiel de faire attention à nos regards pour motiver les autres.

Enfin, EKMAN et FRIESEN en 1969 ont prouvé que lorsque les mots et les gestes se contredisent, nous choisissons toujours de croire davantage les gestes. Par exemple, ils ont établi que lorsque les gens ne sont pas sincères, ils inclinent systématiquement la tête à l'opposé des gens auxquels ils sont confrontés.

C'est pour toutes ces raisons que dans un entretien d'embauche, on conseille au candidat de prendre bien soin de sa gestuelle car cela peut apporter un sens à son intention de communication.

2.1.3 Entretien d'embauche : persuader grâce à une bonne communication non verbale

Il va de soi qu'un entretien d'embauche ne peut être réussi si le discours tenu est creux et/ou incohérent. Néanmoins, ce qui fait souvent la différence entre plusieurs candidats semblables, c'est l'impression que chacun produit. Si celle-ci passe bien évidemment par le discours tenu et le choix des mots, la communication non verbale tient une place importante. Et pour maîtriser celle-ci autant que faire se peut, la préparation est indispensable. Elle concerne certes les propos à tenir et les connaissances à avoir qui permettent d'être rapidement à l'aise dans l'échange, d'avoir un dialogue plus fluide et donc des gestes plus ouverts. Il est donc indispensable de travailler sa communication non verbale.



2.1.3.1 Une entrée préparée

Il est clair que manquer son entrée induit un sérieux handicap. Avant tout, il faut veiller à ce que sa tenue vestimentaire, ses bijoux (en particulier la montre) et son apparence



Mannequins
pour la marque
Abercrombie &
Fitch.

soient adaptées au poste et à l'entreprise que l'on vise, ce qui reflète son professionnalisme.

(Cécile Duflot – ministre de l'Égalité territoriale et du Logement – a choqué nombre de Français en venant en jean à son premier conseil des ministres¹¹...).

Il est également nécessaire d'être attentif à sa démarche et à son attitude : il faut avoir l'air sûr de soi et avancer d'un pas décidé. Néanmoins, on se doit d'être mesuré par rapport à l'attitude du recruteur : c'est lui qui donne le ton.

2.1.3.2 Les gestes

Il s'agit tout d'abord d'entrer de manière décidée et respectueuse, d'avoir une poignée de mains ferme sans excès : s'il est hors de question de broyer pas la main de son interlocuteur, mais également d'avoir une poignée de mains molle ou fuyante !

Ensuite il est nécessaire d'avoir des **gestes d'ouverture** en lien avec ce que l'on dit et donc éviter les attitudes rigides, défensives – ce qui pour beaucoup de recruteurs qui ont une connaissance erronée et sommaire de la communication non verbale se résume à ne pas apprécier les candidats qui ont les bras et/ou les jambes croisés... Lors du déroulement de l'entretien, le recruteur va, au-delà du discours, remarquer l'ensemble des gestes volontaires ou parasites faits lors des phases de discours et des phases d'écoute (les bras croisés, les mains crispées, les cheveux touchés en permanence, la façon dont les mains bougent et ponctuent les propos, etc.).

Ce qui permet d'éliminer un ensemble de gestes parasites et inconscients dus au stress, c'est une bonne préparation de son entretien : **quand on sait que ce qu'on dit est pertinent, on est plus détendu** – vidéo permettant de [voir beaucoup de gestes parasites indiquant le stress](#).

¹¹ Lire à ce propos l'article « [Cécile Duflot en jeans au Conseil des ministres : mais on s'en fout !](#) »

2.1.3.3 Le regard

On doit **concentrer son regard sur le visage du recruteur**. Si on ne se sent pas capable de soutenir son regard, il suffit de le regarder entre les sourcils. L'important est de montrer l'attention qu'on lui porte.

2.1.3.4 La façon de s'exprimer

Il est nécessaire de **poser sa voix**, de parler de manière intelligible et ce dès les premiers mots – ce qui est compliqué car c'est le moment où l'on est le plus tendu.

2.1.3.5 Le sourire

S'il est recommandé de sourire dès son entrée, ce n'est pas seulement pour donner de soi l'image de quelqu'un d'affable. En effet, **le fait de sourire engage le cerveau vers l'activité neurophysiologique du bonheur et donc détend**. Cette coïncidence entre attitude physique et sensation éprouvée se retrouve d'ailleurs pour d'autres émotions : si nous adoptons une expression donnée, nous voyons toujours se produire en nous les changements physiologiques qui accompagnent l'émotion correspondante.

2.2 Limites de l'influence de la communication non verbale

En 2016, une étude de Nikolaus JACKOB, Thomas ROESSING et Thomas Ernst PETERSEN, « [Effects of verbal and non-verbal elements in communication](#) », a montré que **le contenu a plus d'importance pour ceux qui écoutent que la façon dont est il dit**, même si l'expression vocale et les gestes améliorent la perception de certaines caractéristiques du discours.

Une extrême prudence doit être adoptée quant à l'interprétation des gestes. Une seule certitude : il faut replacer le geste dans son contexte pour avoir une chance d'en comprendre le vrai sens. (Par exemple, lorsqu'un individu se gratte la tête, est-ce à cause de poux, de pellicules, de transpiration, ou signe d'incertitude, d'oubli, de mensonge ?...) En effet, **la communication non verbale de quelqu'un est d'une part influencée par celle de son (ses) interlocuteur(s), d'autre part elle dépend en partie de sa culture.**

2.2.1 Communication non verbale influencée par autrui

Comme toute forme de communication, la communication non verbale d'une personne est influencée par celle de ses interlocuteurs. Ainsi, inconsciemment lorsque nous sommes face à autrui, notre visage épouse à un moment ou à un autre la forme de ses traits pour parvenir à comprendre ce que ressent cette personne. **Ce mécanisme d'empathie est un mécanisme tout à fait à fait inconscient.** Cette hypothèse a été mise en lumière et démontrée en 1990 par Ulf DIMBERG un chercheur suédois a constaté en plaçant des capteurs sur le visage, que face à un autre visage, de légers mouvements de nos propres muscles faciaux traduisaient exactement l'émotion correspondante à l'état de notre interlocuteur. Nous épousons donc la mimique de muscles faciaux que nous ne voyons pourtant pas bouger à l'œil nu.

En outre, BEKDACHE montre que nous ne faisons pratiquement plus aucun geste lorsque nous sommes au téléphone. Les gestes ont donc un intérêt autre que celui d'être de simples illustrateurs de la pensée. En effet, dès 1966, MOSCOVICI et PLON ont expliqué que **la principale mission de la gestuelle est de renforcer la communication lorsque les hommes et les femmes sont en relation.** C'est pour cela que lorsque nos partenaires se trouvent hors de notre vue, comme c'est le cas si nous nous parlons à travers une cloison, nos gestes ont tendance à disparaître. Néanmoins, **le geste n'est pas qu'un simple « illustrateur » du mot,** encore moins l'expression de la pensée, car si le geste se contentait d'illustrer la parole, il serait redondant par rapport à l'information délivrée verbalement. **Le geste est un élément constitutif de l'élaboration de la pensée,** un élément préverbal qui participe à la formation des idées.

Du fait de l'influence des autres, il est difficile d'expliquer ce que la communication non verbale d'une personne signifie exactement.

2.2.2 Communication non verbale influencée par l'appartenance socio-culturelle

De plus, l'influence de la communication non verbale sur la communication est d'autant plus très difficile à démontrer qu'elle est **influencée par l'appartenance socio-culturelle.**

Voici une expérimentation qui le montre bien : un maire très important de New York City, Fiorello Henry LAGUARDIA (1882-1947) parlait plusieurs langues, celles les plus utilisées dans sa ville, dont l'allemand, l'espagnol, le français, l'italien et le yiddish. On a passé le film de ses harangues et discours politiques dans ces langues, en coupant le son, devant un auditoire composé des représentants de toutes ces communautés culturelles et linguistiques qui ont reconnu à 100 % la langue utilisée à chaque fois, rien que par la vision des mouvements du langage de la communication non verbale, en l'absence du son des paroles de la langue des mots de la communication verbale.

De même Laurence WYLIE (professeur de civilisation française à Harvard) donne l'exemple des Chicanos, américains d'origine mexicaine qui marchent en traînant les pieds, les épaules courbées avec un rythme lent, démarche qui pour les Blancs est une marche de subalterne. Ces derniers ont inconsciemment l'impression que les Chicanos sont des gens inférieurs et réciproquement, les Chicanos trouvent que les Anglo-saxons sont hautains et fiers.

Il apparaît donc que dans la communication humaine interpersonnelle, **à chaque « langue »¹² des mots semble associé un « langage » corporel des gestes, mimiques, silences et distances,** l'un soulignant l'autre et l'autre surlignant l'un. Ainsi, « chaque culture possède son propre fonds (de gestes signifiants). Pour ne donner qu'un seul exemple, un Américain commence à dénombrer une série quelconque avec l'auriculaire gauche, continuant jusqu'à l'auriculaire droit qui est dix, et, s'il ne touche pas le bout de ses doigts avec l'index, a tendance à replier les doigts sur la paume, celle-ci étant tournée vers

¹² Le film [Stupeur et tremblements](#) d'Alain Corneau (2003) – d'après le roman d'Amélie Nothomb (1999) – le met bien en évidence avec l'impossibilité pour l'héroïne de comprendre et donc d'adapter les codes japonais.

lui-même. Un Français commence une série avec le pouce, et déplie ses doigts, la paume tournée vers lui » (Robert CRESWELL).

2.2.3 Quelle influence sur les autres ?

Enfin, même si on conseille aux gens de prendre bien soin de leur gestuelle car cela peut apporter un sens à leur intention de communication, on peut se demander si la gestuelle a réellement une influence. Pour qu'il y ait influence, il faudrait étudier l'existence d'un effet du geste sur la communication. Or cet effet est difficile à démontrer, contrairement à ce que prétendent les synergologues qui voudraient faire croire que leurs interprétations, parfois exactes, sont d'une rigueur toute scientifique. Cela va à l'encontre de ce que pensait BIRDWHISTELL (l'anthropologue qui a découvert le concept de kinésique). Ce dernier était lucide sur le **risque de réduire la communication à un processus mécanique** et il se moquait volontiers de la communication non verbale.

3 DÉCRYPTAGE POSSIBLE DE QUELQUES SIGNES

3.1 Signes innés

Une des études fondamentales de la communication non-verbale a été de décrire l'origine des signes dit « non-verbaux ». Le premier savant qui ait étudié le langage non verbal ou langage corporel, c'est Charles DARWIN (1809-1882), auteur de *L'Évolution des espèces ou d'Expression des émotions chez l'homme et les animaux* (1872). Il explique contre l'avis de ses contemporains que les émotions activent les mêmes zones du cerveau et déclenchent les mêmes réactions, quel que soit l'endroit de la planète où elles sont observées. **Les messages non-verbaux sont émis et perçus par des centres nerveux très archaïques**, hérités de nos ancêtres reptiliens. Ce qui explique que nous communiquons de manière non-verbale en toute inconscience, et que **certains gestes soient, sinon universels, du moins très répandus**, car implantés dans le système nerveux de tous les humains. SCHERER K.R et WALLBOTT H.G, en 1994, expliquent que les **émotions primaires exprimées par le visage sont innées et reconnues par tous les peuples** quelles que soient leurs cultures.

Exemples :

- Les bébés, même aveugles, **tournent la tête** pour refuser le sein ou pour marquer le fait qu'ils ne veulent pas être touchés. Les primates signifient eux aussi la désapprobation en détournant la tête ou en la secouant.
- Eibl Eibesfeldt IRENAÜSS avait découvert en 1976 que lorsque les êtres humains, hommes ou femmes, entrent en contact, leurs **sourcils se lèvent** préalablement à ce qu'ils se disent bonjour. Il avait démontré à l'époque que ce réflexe inconscient était universel.

Par ailleurs, Paul EKMAN¹³, psychologue américain du XX^e siècle, a été l'un des pionniers dans l'étude des émotions dans leurs relations aux expressions faciales (théorie de détection des **micro-expressions**¹⁴ élaborée à partir d'études sur les sociétés primitives et leurs réactions universelles à diverses photographies). Contrevenant les croyances de plusieurs anthropologues, Ekman affirme que les expressions du visage ne sont pas déterminées par la culture, mais qu'elles sont universelles et donc biologiquement déterminées. **Ces expressions qui, selon Ekman, sont universelles comprennent celles exprimant haine, dégoût, peur, joie, tristesse et surprise.**

- **Joie** : les joues se tendent vers le haut, les yeux se plissent en patte d'oie à leur extrémité extérieure (comme de petites rides autour des yeux), la bouche s'ouvre comme pour esquisser un sourire. Très souvent

13 Paul EKMAN a fait une étude portant sur cinq cultures différentes ; il a montré 30 photos de 14 personnes exprimant 6 émotions : le bonheur, la tristesse, la colère, la peur, la surprise et le dégoût à des étudiants japonais, américains, chiliens, européens et africains. Il a constaté que 75 % des étudiants sont tombés d'accord sur l'émotion traduite et ont évalué son intensité de façon tout à fait identique. **Les 25 % restant prouvent néanmoins que l'analyse de la communication non verbale n'est pas une science exacte.**

14 Une micro-expression est une expression faciale brève et involontaire que le visage humain exprime en fonction des émotions vécues. Elles apparaissent généralement lors de situations où les enjeux qui en découlent sont élevés, quand des personnes ont quelque chose à gagner ou à perdre. Une micro-expression peut se produire en un temps très court, de l'ordre d'1/15 à 1/25^e de seconde, ce qui la rend quasiment indétectable pour la très grande majorité des gens. L'analyse de ces micro-expressions est la base de la série américaine *Lie to me* (48 épisodes) créée par Samuel Baum, diffusée entre 2009 et 2011.

les personnes utilisant inconsciemment cette micro-expression vont retrouver un visage neutre quelques secondes après celle-ci.

- **Surprise** : la bouche s'ouvre, les yeux s'écarquillent et les sourcils (extrémités intérieures et extérieures) remontent.
- **Colère** : les lèvres se serrent, les sourcils se froncent et leurs extrémités intérieures (au-dessus du nez) s'abaissent.
- **Dégoût** : les deux canaux qui encadrent verticalement le nez se creusent et remontent, la bouche peut s'entr'ouvrir (la partie supérieure des lèvres remonte).
- **Peur** : la bouche s'entrouvre, les yeux s'écarquillent et les sourcils remontent sauf à leur extrémité intérieure qui, elle, s'abaisse.
- **Tristesse** : le visage se détend, les extrémités extérieures des sourcils et des lèvres s'abaissent pour accentuer une bouche en « U » inversé,
- **Mépris** : le mépris est la seule micro-expression asymétrique : seule une partie, droite ou gauche, du visage entre en mouvement. Le plus souvent une extrémité des lèvres se contracte. Le mépris est inversement proportionnel à la contraction : si le repli des lèvres est important, le mépris est faible, voire amical, tandis que si la contraction est faible (tentative de la dissimuler), le mépris est plus important.

3.2 Signes acquis

Les études sur le développement humain et l'apprentissage montre que dès l'enfance notre apprentissage débute par de l'imitation. Nous reproduisons ce que nous voyons. Les premiers modèles de référence sont les parents et la famille. Nous communiquons avec nos bébés en utilisant un ensemble de signe qui va permettre à l'enfant de comprendre ce que nous voulons lui dire.

3.2.1 Significations différentes de certains signes d'un pays à l'autre

De ce fait, les signes faisant sens en France n'ont pas toujours de signification dans des pays étrangers ou, plus embêtant parfois, peuvent avoir une autre signification¹⁵. Quatre exemples parmi beaucoup d'autres :

- il est préférable de ne pas faire le chiffre cinq avec sa main en Grèce, car c'est le signe de la *moutza*, la malédiction ;
- en Grèce ou en Sardaigne, mieux vaut s'abstenir de lever le pouce pour être pris en auto-stop, car c'est une invitation sexuelle ;
- si le hochement de tête d'avant en arrière signifie habituellement l'affirmation, la compréhension ou l'approbation, en Bulgarie on hoche la tête de bas en haut pour dire non et de droite à gauche pour dire oui ;
- faire un « O » en joignant le pouce et l'index signifie « OK » aux États-Unis, zéro en France, de l'argent au Japon, et est un geste obscène dans beaucoup de pays latins.

3.2.2 Signes et appartenance socio-culturelle

Nous avons acquis un nombre impressionnant de signes, certains ont une signification assez précise. Ce sont des signes « communicatifs ». Si leur interprétation dépend de la personnalité de l'individu, de son appartenance socio-culturelle, ils sont souvent très observés lors des entretiens d'embauche pour tenter de cerner la personne qui postule. Ainsi,

- **le clignement des yeux** : normalement, on cligne des yeux une vingtaine de fois par minute, et chaque mouvement des paupières dure un quart de secondes. Si ce mouvement de clignement ou de battement des paupières s'accélère, cela signe une excitation, un stress. Lorsqu'on pose une question à une personne, si elle se met à battre des paupières juste avant de répondre, cela signifie que la question l'inquiète... et peut-être aussi qu'elle va mentir. Mais cette corrélation peut être réfutée. En effet, la physiologie

15 Voir la vidéo américaine : « [American Hand Gestures in Different Cultures – 7 Ways to Get Yourself in Trouble Abroad](#) »

de chaque individu impose une adaptation par rapport à son bien-être personnel ;

- **la position que l'on adopte assis** est elle aussi significative. Les hommes manifestent leur inconfort ou leur nervosité en changeant de position sans arrêt sur leur chaise, tandis que les femmes manifestent la même chose en restant assises sans bouger. Si cette interprétation était fiable, elle prendrait en compte les différences de personnalité. Un flegmatique (homme ou femme) va maîtriser sa gestuelle pour rester le plus à l'écart possible, manière pour lui de mieux percevoir une situation. En revanche, un sanguin (homme ou femme) voudra à tout prix réagir et bouger dès qu'une situation lui est inconfortable. Il n'y a donc pas de différence « homme ou femme », mais plutôt un choix lié à la personnalité de l'individu.

Le choix d'une tenue vestimentaire, la manière de se maquiller, le choix du parfum, etc. sont autant d'indices qui permettent de situer un individu du point de vue social. Cela ne signifie pas qu'il est introverti ou extraverti, mais simplement qu'il appartient à un groupe auquel il s'identifie. Les signes apparents sont pour lui le moyen de mettre en évidence cette appartenance.

C'est pourquoi **lors d'un entretien d'embauche, il convient de n'afficher aucune appartenance, sauf à celle du monde de votre recruteur. Il faut donc se renseigner au préalable sur les codes vestimentaires,** l'utilité ou non du maquillage, la présence de bijoux et il faut soit ne pas se parfumer (parfum, mais aussi déodorant, bain-douche...) pour ne pas risquer d'incommoder l'autre, soit choisir des odeurs discrètes. Or connaître ces codes est loin d'être évident quand on n'appartient pas à la classe sociale dans laquelle on veut travailler, surtout à une époque où « les strates, au moins stylistiques, entre les gens, sont lissées et ne dépendent plus d'une démarcation vestimentaire [... où] c'est l'attitude, les associations de pièces cheap et de pièces chic et donc la manière de penser la mode qui sont davantage révélatrices [... De ce fait,] pour créer l'illusion, il vaut mieux s'y connaître un minimum en matière de compositions, finitions, coupes et de mode. Il faut chercher aussi, avoir le temps et l'œil pour dénicher la pièce qui fera mouche et capable de s'extraire de son appartenance sociale.

[...] un “impair”, une “gaffe” a tôt fait de “trahir” le parvenu »¹⁶. Or souvent dans un contexte professionnel, il faut savoir associer tel type d'accessoire avec tel type de costume.



Lycéens à Janson de Sailly, 16^e arrondissement de Paris : élèves musiciens habillés pour une rencontre musicale



Lycéens à Bergson, 19^e arrondissement de Paris : habillés pour une visite de la bourse de Paris – ils viennent de sonner la clôture de la séance.

3.2.3 Discrimination liée à l'apparence

Il est également nécessaire d'être à son avantage lors d'un entretien d'embauche¹⁷. En effet, Jean-François AMADIEU (sociologue, Directeur de l'Observatoire des Discriminations et auteur des livres *Le Poids des apparences* – 2002 – ou *DRH, le livre noir* – 2013 – qui se bat depuis des années contre la dictature du beau) explique que « selon un sondage d'octobre 2013 mené par l'Ifop et le Défenseur des Droits auprès des demandeurs d'emploi, l'un des premiers motifs de discrimination cités est l'apparence, ce qui comprend la tenue vestimentaire et le physique. L'âge en fait également partie car jeunesse et beauté sont intimement liées dans l'imaginaire. Mais parmi les critères physiques discriminants, c'est l'obésité qui pose le plus problème.

Même si le résultat de ce sondage relève du déclaratif, nous avons pu constater via des testings menés avec l'Observatoire des discriminations que cette discrimination existe véritablement au-delà du ressenti des sondés.

16 Lire l'article de Sophie Abriat « [Le vêtement est-il encore aujourd'hui un signe de démarcation sociale ?](#) » (2015).

17 Pour s'en convaincre, il suffit de regarder le début de cet [extrait du film Intouchables](#) réalisé par Olivier Nakache et Éric Toledano en 2011.

Depuis 2004, nous envoyons régulièrement de faux CV grâce auxquels nous testons absolument tous les effets de l'apparence physique des candidats sur les recruteurs : le poids, les traits du visage, le maquillage, les vêtements... Ainsi, sur le métier d'hôtesse d'accueil par exemple, une femme en surpoids aura concrètement six fois moins de chances d'être recrutées qu'une femme mince. Ce n'est pas un scoop, puisque le secteur ne cache pas ses affinités en matière de profils attendus. Mais nous avons mené ces mêmes expériences dans la restauration rapide, et les femmes en surpoids y ont tout de même trois fois moins de chances d'être recrutées. [...] Lorsqu'il s'agit de la beauté, du poids, de la taille, les gens ont tendance à trouver la discrimination normale notamment dans certains domaines d'activités comme l'accueil. **(Cependant le sujet est tabou :)** reconnaître ce genre de discrimination serait reconnaître qu'il existe plusieurs catégories de personnes : des personnes belles, des personnes laides... C'est délicat. [...] Les dernières polémiques en date sont celles liées au restaurant Coste du centre Georges Pompidou (accusé en novembre 2013 de placer les clients laids au fond de la salle) ou la marque Abercrombie & Fitch (suspectée en juillet 2013 de discrimination à l'embauche¹⁸). »¹⁹

Yves Winkin²⁰ explique d'ailleurs que concernant la communication non verbale, « nous avons tous reçu une éducation qui nous offre des catégories nous permettant de classer instantanément autrui. [Mais] les ouvrages de ces « obsédés gestuels » [qui prétendent décrypter chaque signe] sont dangereux, car ils font remonter des catégories qui circulent « en dessous de l'eau », et les

18 L'apparence physique, Abercrombie en a fait sa marque de fabrique. Et son patron l'a toujours pleinement assumé, comme dans cette interview à un magazine américain : « nous embauchons des gens beaux dans nos magasins, parce que nous voulons nous adresser à des gens cool et beaux », lançait-il. Avant de conclure : « beaucoup de gens n'ont rien à faire dans nos vêtements ».

19 Lire « [Comment votre apparence physique joue sur votre carrière](#) » et « [La beauté accentue le phénomène de domination](#) ».

20 Yves Winkins est professeur des universités en sciences de l'information et de la communication. Il est spécialiste de la « nouvelle communication », de l'« anthropologie de la communication » et du sociologue Erving Goffman.

accréditent comme si elles étaient scientifiques. Et ça c'est pervers. Dans toutes les sociétés, circulent des classements des gens. Quelle que soit la manière dont les autres sont habillés, la manière dont ils se tiennent, on va toujours interpréter ». Pascal Lardellier²¹ ajoute qu'« il faut prendre garde aux catégorisations quant à l'apparence d'autrui. Car c'est la voie ouverte au racisme social ».

CONCLUSION

Attention aux pseudosciences du non verbal

Il faut faire « attention aux pseudosciences du non verbal comme la synergologie, la programmation neuro-linguistique ou la programmation neuro-gestuelle qui se revendiquent comme des disciplines scientifiques alors qu'elles ne le sont pas. Elles véhiculent des informations sur les comportements non-verbaux qui n'ont jamais été validées scientifiquement. De fait, les utiliser [...] condui[t] à des interprétations erronées » explique le site [La communication non verbale](#).

Dans son article « [Pour en finir avec la synerlogie](#) », écrit en 2008, Pascal Lardellier explique que « les théories proposant des outils pour décoder la communication non verbale et décrypter la gestuelle de nos interlocuteurs connaissent un étonnant succès éditorial. Parmi elles, la “synergologie” est une pseudoscience qui singe les codes académiques afin d'essayer de capter une légitimité ensuite négociable dans le domaine de la formation continue. [...] Parangon de « simliscience de la communication non verbale », véritable caricature théorique, [elle] a acquis une visibilité éditoriale réelle, et elle rencontre un écho favorable dans certains milieux professionnels (formation continue, recrutement). Elle avoue même vouloir entrer à l'université ».

²¹Pascal Lardellier est professeur de sciences de l'information et de la communication à l'Université de Bourgogne (IUT de Dijon) et chercheur au LIMSIC/CIMEOS (Laboratoire sur l'image, le sensible et les médiations en information et communication) à l'université de Bourgogne.

Pour rappel, les pseudosciences²² peuvent être définies comme des disciplines qui, de l'extérieur, apparaissent comme scientifiques mais qui, en réalité, ne le sont pas du tout. La fausse science prospère sur le marché en vendant de faux espoirs, habituellement en exploitant la croyance naïve que quelqu'un, quelque part, aurait compris comment tout obtenir pour rien. Voici deux exemples de ce genre de discours fréquents dans les pseudosciences du non verbal qui ne s'embarrassent pas de précautions scientifiques et qui surfent sur l'« obsession du décryptage [qui] a gagné toutes les sphères de la société, s'adossant tout à la fois à l'impératif de transparence et au "complotisme", encouragée par les nouveaux médias. »²³ :

- « Le corps dit tout haut ce que l'esprit pense tout bas [...]. Le synergologue devient, le temps de la lecture des gestes de l'autre, le devin dont parlent les légendes. Derrière son regard d'analysant et derrière ses paroles qui « disent » ce qu'est l'autre, son discours a l'air si magique qu'il a l'air incroyable. En réalité cela s'explique très bien pour qui a pris conscience de certaines vérités. » Philippe Turchet – « inventeur de la synergologie »²⁴ – dans son livre *La synergologie* (2004).
- le documentaire de 2009 « [Les secrets du non verbal](#) » commence de façon significative en affirmant que le « langage non-verbal au-delà des mots révèle tout [...]. Des experts décrypt[e]nt des messages du corps, du visage et de la voix pour révéler leur signification secrète ». Et Udemy.com qui a mis ce documentaire en ligne sur Youtube promet que l'on peut apprendre « le langage du corps facilement à l'aide des fiches outils » à acheter pour seulement 10 €

22 D'après Vincent Denault (avocat à Montréal qui s'est spécialisé en matière de communication non verbale et qui met au service du milieu juridique et des affaires les compétences qu'il a su développer) et <http://www.charlatans.info/index.php>.

23 Pascal Lardellier dans son ouvrage [Enquête sur le business de la communication non verbale](#), paru en 2017.

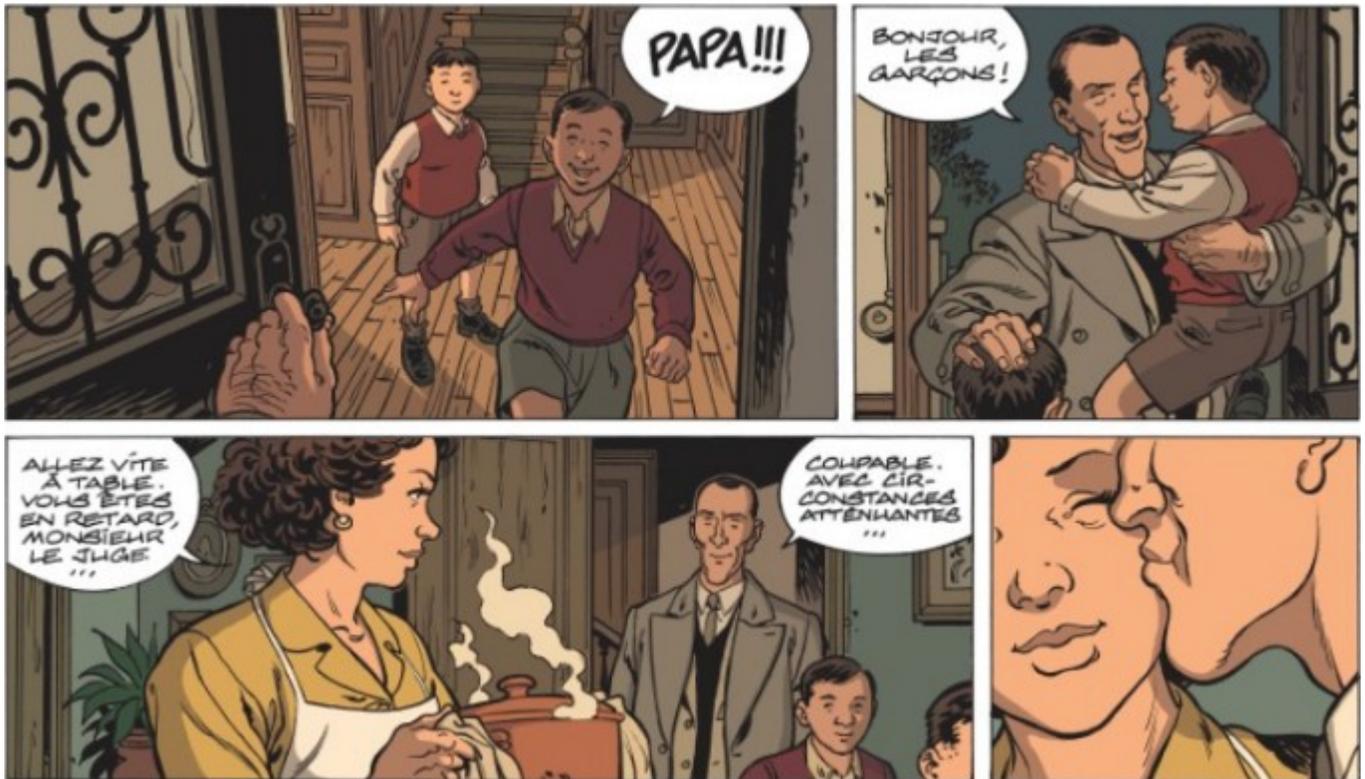
24 Si un article de Wikipédia était consacré à la synergologie jusqu'en 2016, ce n'est plus le cas à présent puisque cette encyclopédie présente la synergologie comme « pseudoscience du non verbal ».

et que « la magie de cette formation c'est que vous l'avez déjà finie ! »...

Analyse prudente de la communication non verbale

Certes, il est possible d'analyser la communication non verbale. Ainsi, sur l'extrait de bande dessinée ci-dessous :

- il est évident que vignettes 1 et 2, les deux enfants, surtout le premier, semblent ravis de voir leur père : le premier a un grand sourire, il court vers son père et lui saute au cou tout en s'exclamant et en criant pour l'accueillir. Par ailleurs, on voit que le juge est un père content et aimant : il sourit, son visage est détendu, il tient un de ses fils dans ses bras et pose la main sur la tête de l'autre, et il s'exclame en les saluant ;
- enfin, vignettes 3 et 4, il est visible que la femme du juge le taquine comme l'indiquent son petit sourire en coin et les points de suspension qui traduit un ton moqueur. Quant au juge, il la regarde avec tendresse, ce que révèlent les points de suspension, son sourire, puis son baiser sur la joue qui fait fermer les yeux de sa femme qui est heureuse et amoureuse.



Début de la troisième planche de la bande dessinée *Il était une fois en France* (tome 5 : « Le petit juge de Melun ») de Fabien Nury (scénario) et Sylvain Vallée (dessin), éditions Glénat, 2011. L'action se passe en 1946. Le juge d'instruction de Melun, Jacques Legentil, rentre chez lui.

Si l'on sait tout cela, c'est d'une part grâce à la communication non verbale des personnages, mais d'autre part et surtout grâce aussi à ce qu'ils disent et à leur intonation (qui elle fait partie du paraverbal).

D'ailleurs, le site *La communication non verbale* rappelle que « le langage du corps doit toujours être considéré avec le contexte et la parole. Se baser uniquement sur le non verbal peut conduire à de grosses erreurs d'interprétations, **c'est mis en lien avec la parole que le non verbal prend tout son sens.** Le non verbal est un complément de ce qui est dit et ne s'y substitue pas. L'observation des indicateurs non verbaux ne doit jamais être une finalité en soi. » En outre, « **on ne lit pas une personne comme un livre,** et contrairement à ce que pensent et disent des gens mal informés et mal formés, **la communication non verbale ne se réduit pas à un dictionnaire de gestes** » explique Pascal Lardellier qui craint que la pseudoscience du décodage des gestes qui s'infiltré dans « la formation professionnelle, le coaching, ou pire encore, le recrutement » ne permette à des recruteurs de refuser des candidats

« coupables du « délit de sale geste' » – bras croisé, regard soi-disant inadapté, etc.

Dangereuse illusion universaliste de la communication non verbale

Catherine Kerbrat-Orecchioni dans son article « Les cultures de la conversation » (1999) explique que « dès lors que l'on se trouve engagé dans un échange interculturel²⁵ quelconque, il importe de prendre conscience de cette donnée fondamentale » : **on ne communique pas de la même manière partout**. Ainsi, les tours de parole, les rituels de salutations, les regards, etc. sont différents d'une culture à l'autre. En effet, « les règles et principes en tous genres qui sous-tendent le fonctionnement [...] extrêmement divers d'échanges verbaux [...] ne sont pas universel[s] : [il]s varient sensiblement d'une société à l'autre – ainsi du reste qu'à l'intérieur d'une même société, selon l'âge, le sexe, l'origine sociale ou géographique des interlocuteurs [...] ». **De ce fait, lors d'« échanges [avec des] individus relevant de cultures différentes », il faut savoir adapter ses « normes comportementales » pour éviter de mettre l'autre mal à l'aise, voire pour ne pas le choquer.**

Entre respect des normes et respect de sa personnalité

Il existe une importance sociale et scolaire de connaître les codes non verbaux habituellement utilisés. Cela permet de s'y conformer plus ou moins de façon à apprendre à mieux s'exprimer oralement et à s'intégrer aisément dans des groupes existants. Mais il faut toujours garder à l'esprit que la liberté d'être soi est un droit fondamental et une richesse.

25 Qui concerne les contacts entre différentes cultures ethniques, sociales, etc.