

**FACULTE DES SCIENCES DU SPORT ET DE L'EP**

**- UNIVERSITE LILLE 2 -**

**EXPRESSION – COMMUNICATION**

**Auteur : Irène LAUTIER**

Licence GAAS 2006-07

## SOMMAIRE

### INTRODUCTION

### **CHAPITRE I : EXPRESSION - COMMUNICATION**

#### DEFINITION

- Expression
- Communication

#### I - LA COMMUNICATION

- \* Que signifie la communication ?
- \* Etude de la communication dans le cadre du rapport émetteur - récepteur
- \* L'expérience du malentendu
  - Carences "techniques"
  - Phénomènes subjectifs
- \* Les illusions sur la communication
  - 1 - Un préalable erroné
    - le modèle mathématique de Shannon
    - le modèle de Yale
    - le modèle de Guislain
  - 2 - Deuxième illusion à propos du langage
  - 3 - L'illusion la plus importante : nous possédons un organe spécifique

#### II - L'EXPRESSION

- \* Comment caractériser l'expression ?
- \* Les deux modalités de l'expression
  - 1 - Expression reflet
  - 2 - Expression action
- \* Relation entre expression et communication
  - Fonction de l'expression symbolique
  - Trois types de communication

### **CHAPITRE II : LA COMMUNICATION NON VERBALE**

#### I - ORIGINE DE CE CONCEPT

#### II - MISE EN EVIDENCE DE LA C.N.V.

#### III - PROCESSUS

#### IV - LES MEDIUMS DE LA COMMUNICATION

- \* Ce qui est perçu, analysé, interprété
  - 1 - Le regard
  - 2 - Les expressions faciales
  - 3 - Le comportement vocal
  - 4 - Le comportement kinesthésique
  - 5 - Le comportement tactile

- 6 - Les comportements dits primitifs
  - . Le sens olfactif
  - . Le goût
- 7 - Le comportement territorial
- 8 - Le comportement vestimentaire et ornemental
- \* L'action corporelle en tant que médium de la communication
- \* Les médiums liés et inséparables du contexte
- \* Des lois générales de fonctionnement de la communication
  - 1 - Rétroaction
  - 2 - Authenticité
  - 3 - Communication paradoxale
  - 4 - Mise en phase
  - 5 - Conditions du dialogue
- \* Quand le corps contredit la parole

### **CHAPITRE III : CONSEQUENCES**

#### **I - DES PROCESSUS DE COMMUNICATION ET D'EXPRESSION**

- \* Du schéma de la communication
- \* Du processus d'expression

#### **II - DES MEDIUMS DE COMMUNICATION**

- \* Le langage
- \* Les médiums de C.N.V.
  - 1 - Le regard
  - 2 - Les expressions faciales
  - 3 - Le comportement vocal
  - 4 - Le comportement kinesthésique
  - 5 - Le comportement tactile
  - 6 - Le sens olfactif
  - 7 - Le goût
  - 8 - Le comportement territorial
  - 9 - Le comportement vestimentaire
  - 10 - L'action corporelle

#### **III - DES LOIS DE LA COMMUNICATION**

- 1 - Rétroaction
- 2 - Authenticité
- 3 - Communication paradoxale
- 4 - Mise en phase
- 5 - Conditions du dialogue
- 6 - Des règles implicites
  - A - maxime de quantité
  - B - maxime de qualité
  - C - maxime de relation
  - D - maxime de modalité

EN RESUME

## CONCLUSION

## BIBLIOGRAPHIE

- BONNAFONT (CLAUDE), BOUCHET, CHASTEL - Les silencieux messages du corps  
CLOES (M.), PIERON, OLISLAGERS, HUBIN - Enseignement d'une habileté motrice.  
Influence du processus de communication - Université de Liège in : Revue de l'EP vol  
XXV,1 (1985)  
GRAWITZ (Michèle) - Méthodes des sciences sociales - Précis Dalloz 5° édition  
GUISLAIN (M.) - Communication. Une, deux et une et deux ; analyse de l'implicite dans  
la communication - in : Revue de l'EP vol XXV,1 (1985)  
HALL (Edward T.) - L'anthropologue du non verbal - in : Revue Psychologie  
KAPFENER (J.N.) - Les chemins de la persuasion -  
MORRIS (Desmond) - Le couple nu - ed Poche  
PARLEBAS (Pierre) - La communication masquée - in : EPS n°145  
PUJADE-RENAUD (CLAUDE), ZIMMERMANN - Voies non verbales de la relation  
pédagogique<sup>1</sup> - ed ESF  
PUJADE-RENAUD (Claude) - Expression corporelle, langage du silence<sup>2</sup>  
VAYER (Pierre), RONCIN : "Le corps et les communications humaines - ed Vigot  
WYLIE (Laurence)- Quand les gestes prennent la parole - in : Revue Psychologie n°83  
(déc.1976)  
Questions - Réponses sur l'E.P.S. - articles n° 33, 34, 35 ed ESF  
Les cahiers du G.R.E.C.

## INTRODUCTION

Lorsque l'enseignant poursuit des objectifs d'apprentissage, plusieurs études ont mis en évidence une relation positive entre la réussite pédagogique et la communication enseignant - enseigné.

Ainsi celle menée à l'Université de Liège ("Enseignement d'une habileté motrice. Influence du processus de communication") montre que les réactions de l'enseignant à la prestation et les interventions de guidages sont responsables d'une part assez importante des progrès des élèves.

Assez importante en tout cas pour que l'on se penche sur ce processus de la communication.

La langue apparaît d'emblée comme le moyen privilégié de cette communication.

Or, si "la langue scolaire est officiellement valorisée comme source d'information et moyen d'expression nuancée, elle n'épuise pourtant pas la totalité des échanges à l'intérieur de la classe.

Dans les activités à dominante verbale (enseignements dits intellectuels) comme dans les activités à dominante non verbale (physiques, manuelles, ...) les processus verbaux et non verbaux sont imbriqués.

De façon délibérée ou non, les enseignants et les enseignés tiennent compte des phénomènes non verbaux dans leurs attitudes et leurs relations. Ils savent qu'ils utilisent un non verbal codé culturellement. Ils pressentent que ce langage non verbal détient une spécificité propre à l'institution éducative.

Ils savent moins, ou reconnaissent moins volontiers qu'il existe un non verbal plus obscur.

La relation pédagogique, en-deçà de sa face visible, s'étaye sur les processus rarement reconnus, difficilement verbalisés." C. Pujade-Renaud (2)

"La pédagogie traditionnelle consacre la parole professorale. Dans une pédagogie plus ouverte (libérale, active, non-directive, auto gérée, ...), en apparence, la parole est libérée.

Cependant, dans toutes ces situations, des processus de communication non verbale interviennent : occupation de l'espace, régulation de la distance, gestualité, variation de l'état tonique, orientation du corps, regards, mimiques, contacts, odeurs, ... etc.

Ils concernent le rapport enseignant - enseigné, comme les échanges entre élèves.

Ils sont rarement pris explicitement en compte dans la pratique pédagogique, encore plus rarement sujet d'étude pour les chercheurs, alors que dans d'autres secteurs de recherche fondamentale et appliquée, le domaine des communications non verbales connues a été exploré (psycho génétique, anthropologie, psychologie sociale, psycho pathologie, ...)."

Nous pouvons raisonnablement extrapoler de la relation pédagogique à la relation sociale en général.

Mon propos aura pour objet de tenter de faire le point sur ces différents processus : expression - communication et sur les différents moyens de communication, en particulier non verbaux.

## **CHAPITRE I : EXPRESSION - COMMUNICATION**

### **DEFINITIONS**

- Expression : vient du latin exprimere : faire sortir en pressant  
. Manifestation extérieure de la pensée, du sentiment, par la parole, le geste, la physionomie, ... etc.

. Dans "Le vocabulaire technique et critique de la philosophie" André Lalande (1867 - 1963) propose cette définition : "au sens général, action d'exprimer, c'est-à-dire de constituer une donnée présente correspondant d'une manière analogique à une réalité éloignée ou cachée."

- Communication : action de communiquer, de transmettre, de faire participer à ...

### **I - LA COMMUNICATION**

La communication est un élément banal de notre vie.

Le besoin de communication est si fondamental qu'il explique, en partie, que les gens racontent leur vie à un inconnu dans le train, et ce fait encore plus surprenant, qu'ils répondent à ceux qui s'introduisent dans leur propre domicile pour les interroger.

#### **\* Que signifie la communication ?**

C'est un terme et un domaine indéfini, mais à la mode, donnant lieu à un foisonnement de recherches bien qu'il n'existe, pas plus que dans les autres sciences, de définition acceptée par tous.

Schématiquement on peut évoquer deux tendances :

. la conception large des sociologues que résume l'affirmation d'Ithiel de SOLA POOL : "L'étude de la communication n'est rien moins que l'étude de la société" ;

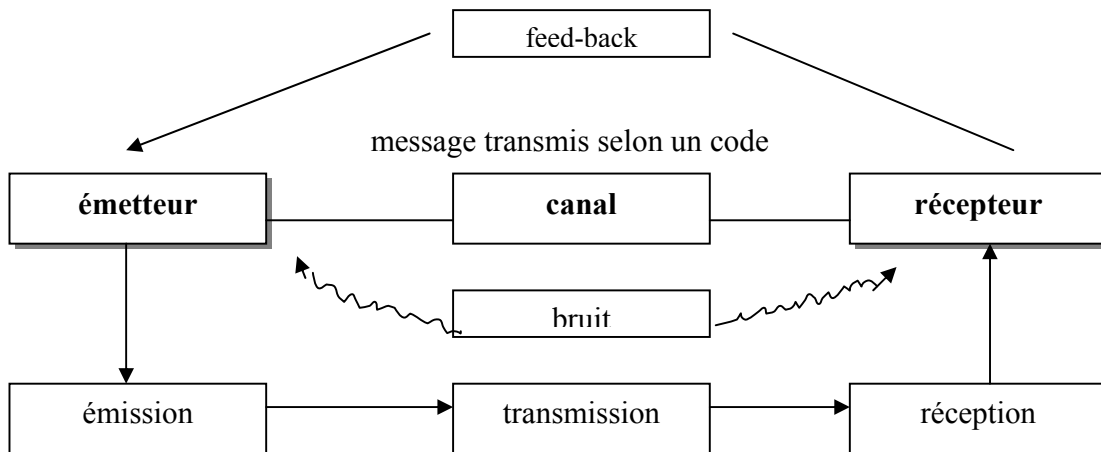
. la seconde, plus restrictive rallie certains psychologues et linguistes : la communication n'est plus "qu'une composante de l'interaction entre agents, celle qui recourt à l'échange de signes codés".

#### **\* Etude de la communication dans le cadre du rapport émetteur - récepteur**

Dans le cas de communication quelles qu'elles soient, nous nous trouvons en présence d'un émetteur qui lance un message ayant un contenu et une forme, cette information est émise pour atteindre un but, elle s'adresse à un ou plusieurs récepteurs.

Ce qui, en résumé, donne : qui parle ? pour dire quoi ? comment ? à qui ? avec quel résultat ?

On peut aussi représenter le processus de la communication par le schéma proposé par Claude SHANNON :



On y observe une source plus ou moins complexe appelée *émetteur* et un organe d'arrivée nommé *récepteur*. De l'un à l'autre, par le *canal*, est acheminé un message soumis aux contraintes du *code*.

Par *feed-back* on entend l'information en retour qui renseigne sur les effets de l'action engagée.

Il n'y a communication que s'il y a d'abord un émetteur. Celui-ci, qui dispose en sa vie intérieure d'une idée, la traduit eu dehors en émettant un son (ou en rédigeant un graphisme qui est l'équivalent spatial du son).

Le son se transmet par le canal de l'air (ou du livre ou de la poste).

Il vient frapper un récepteur qui le reçoit, puis le décode en termes de vie intérieure, c'est-à-dire d'idées.

Il y a quelque chance que l'idée portée finalement par le récepteur soit semblable à celle dont l'émetteur était porteur; dans ce cas, il y a véritablement communication.

Mais c'est à la condition que la traduction de l'idée en signal - par l'émetteur - puis du signal en idée - par le récepteur - s'effectue en fonction d'un langage collectif - la langue - dont l'apprentissage préalable est nécessaire.

La communication suppose donc l'organisation de l'expression en un codage (la langue) collectivement instituée, aux fins, précisément, de permettre la rencontre d'une conscience et d'une autre.

Ainsi le langage serait un processus essentiel de communication, ou si l'on veut de transmission d'idée, d'une conscience à une autre, avec le minimum de distorsion dans le processus, et aurait pour fin d'harmoniser socialement les expressions individuelles de manière à les convertir en communications immédiates.

**\* L'expérience du malentendu**

Notre existence est tissée de communications. Mais elles sont plus ou moins fragmentaires, plus ou moins réussies.

Il ne faut pas confondre "communication" et "information". Cette dernière est seulement un fragment qui peut se cumuler avec d'autres. La communication est plus globale. Elle prend en compte l'ensemble de ces fragments, les interprète en fonction de la représentation que s'en font l'émetteur et le récepteur.

Prend en compte, comment ? interprète dans quel sens ? d'après quels points de repère ?

Chacun a ses habitudes, ses attitudes face à ses semblables : circuit de fuite ou de repli, suivant qu'il se sent plus ou moins vulnérable, ou croit le voisin plus ou moins redoutable... Bref, un véritable camouflage transforme nos rapports avec nos semblables en dialogues de sourds.

Nous avons aussi nos habitudes de "tri", nous interprétons ce que nous entendons par rapport à nos cadres de pensée, nous évaluons les paroles prononcées en fonction de l'image que nous nous faisons de celui qui les prononce.

ROGERS prétend que c'est notre tendance à juger, évaluer, notre habitude d'approuver ou désapprouver l'interlocuteur qui constituent la barrière la plus forte à la communication. Plus un individu est impliqué dans ses croyances et sentiments, plus ses communications sont difficiles avec les autres ; on aboutit le plus souvent à deux idées, deux sentiments, deux jugements qui se croisent sans jamais se rencontrer dans l'espace psychologique.

L'expérience du malentendu existe. Encore faut-il l'interpréter, et pour cela analyser les phénomènes de distorsion.

La recherche des causes de distorsion doit se mener aux trois étapes du processus de la communication : l'émission, la transmission, la réception.

- Ce qui vient d'abord à l'esprit, c'est d'invoquer de quelconques carences "techniques" :  
. soit de l'émetteur, soit du récepteur dans l'ordre du codage et de ses apprentissages (on peut manquer de vocabulaire, manipuler médiocrement grammaire et syntaxe !)

. ou un décalage entre émetteur et récepteur dans le degré d'apprentissage du code (tout le monde ne possède pas les 50 000 mots du vocabulaire de Victor Hugo !)

. ou encore une carence du canal : une mauvaise transmission, une distorsion du son, des interférences avec des bruits extérieurs, ...

- Ensuite on est en droit de penser que quelque soit la finesse de la langue, il n'est pas assuré qu'elle soit en situation de permettre le codage de tous les phénomènes subjectifs (à vocation fondamentalement individuelle) qui peuvent surgir au cœur de la



personnalité. Tout un courant idéologique nous amène à concevoir qu'en-deçà du discours universalisable et fondement rationnel de la communication, des idées, ou plutôt des schèmes, des affects, des pulsions surgissent qui relèvent d'une existence purement individuelle, par essence incommunicable, pour lesquels n'existe aucun langage d'élaboration collective. (Par exemple, plus le désir est réellement désir, plus il est personnel.)

- Et enfin, il se peut qu'il existe aussi une expression (ce que l'émetteur produit) qui ne serait pas assortie d'une communication ou plutôt qui n'aurait pas la communication pour finalité, une expression pour soi sans que l'autre soit appelé ni comme témoin, ni à plus forte raison comme récepteur de ce qui n'est pas le moins du monde un message.

**\* Les illusions sur la communication**

1/ Un préalable erroné est de considérer le récepteur comme passif. Chaque individu sélectionne, trie, perçoit, comprend, déforme la communication en fonction de ses besoins.

La relation émetteur - récepteur se place dans un vaste contexte social d'interactions dont on ne peut la dissocier. Les deux acteurs sont engagés dans un *processus de persuasion* mutuelle dont l'enjeu est d'influencer les attitudes de l'un et de l'autre.

Le processus de la communication ne peut donc se réduire au modèle mathématique proposé par SHANNON et WEAVER, inspiré du fonctionnement du téléphone et qui ne tient pas compte de l'interprétation des signaux, des relations qui existent entre les messages et leurs effets.

D'autres modèles d'intégration des informations rendent mieux compte, actuellement, du processus par lequel un individu soupèse les multiples informations qu'il possède au sujet d'un stimulus pour aboutir à un jugement unique (KAPFENER J.N. "Les chemins de la persuasion")

- Le modèle de YALE (HOVLAND 1953 ; W. MC GUIRE 1969) distingue :

- 1 - une phase d'exposition du message
- 2 - une phase d'attention au message (attention sélective)
- 3 - une phase de compréhension
- 4 - une phase d'acceptation ou de rejet de l'opinion présentée dans le message
- 5 - une phase de persistance de ce changement
- 6 - une phase d'action sur la base de la nouvelle opinion.

Les phases 1, 2 et 3 constituent la démarche de réception technique et sémantique, tandis que les phases 4, 5 et 6 représentent le processus général d'acceptation.

Le phénomène de la persuasion serait représenté par l'ensemble des phases, chaque phase étant considérée comme nécessaire mais non suffisante pour aboutir à un changement d'opinion ou d'attitude chez l'individu.

KAPFENER décrit la persuasion comme : "un processus intra psychique séquentiel de traitement de l'information". "La persuasion n'est pas un message fait à une personne mais ce que cette personne fait avec le message."

Selon lui, le processus de perception des informations ne se réaliserait pas par analyse des attributs d'un objet ou d'une communication, ni par un repérage analytique des

prototypes disponibles dans notre répertoire cognitif. Ce serait par synthèse où l'influence du contexte est primordiale car le sujet en fait "s'attend" à recevoir telle ou telle information.

"Lors d'un processus de persuasion l'information externe (le message) ne sert principalement qu'à stimuler l'information interne (les réponses cognitives). L'attitude formée initialement, juste après exposition, dépend certes de l'information, peu de l'information externe comme on le pense généralement, mais de l'information interne surtout." (KAPFENER)

L'information externe ne serait qu'un déclencheur fugace d'une audience active.

- M. GUISLAIN (chargé de cours à l'Université Libre de Bruxelles), dans un article sur l'analyse de l'implicite dans la communication, propose un modèle qui intégrerait les différents processus décrits dans la littérature.

Message figural  
littéral  
comportemental  
|

### 1. Réception

- par inférences simultanées portant sur :
  - . l'utilité du message (l'attention)
  - . les significations comportementales
  - . le statut de l'énonciateur
  - . les normes sociales de l'énonciation (la compréhension synthèse)
  - . les normes personnelles de l'énonciateur
  - . le respect des règles de conversation
  - . le processus discursif sous-jacent
  - . les significations implicites
  - . les arguments proposés
  - . la force des arguments
  - . la connaissance mutuelle préalable
- par attribution d'une probabilité subjective de confiance et d'utilité à répondre.

### 2. Réponse

- par inférences pronostiques simultanées portant sur :
  - . la connaissance mutuelle actuelle
  - . les processus discursifs disponibles chez le destinataire
  - . la représentation de son propre statut chez le destinataire
  - . l'effet des arguments projetés.
- par l'élaboration d'un message - réponse
- par la production de la réponse
- par l'émission de la réponse

|  
Message figural  
littéral

## comportemental

Tout message, s'il franchit la phase d'attention et d'exposition provoque un processus de traitement et d'intégration des informations véhiculées par ce message.

2/ Une deuxième illusion sur la communication existe à propos du langage. La langue ne fonctionne pas exclusivement comme un code. Elle véhicule aussi un sens implicite et surtout elle n'est qu'un des éléments, des moyens par lesquels le message produit son effet, son impression.

3/ Enfin l'illusion la plus importante est que nous possédons un organe spécifique pour communiquer, un organe créé spécialement par la nature pour communiquer.

Nous croyons que notre voix et tout notre appareil de phonation sont conçus pour communiquer. Il n'en est rien. Dans l'évolution humaine, ce que nous appelons les cordes vocales étaient faites pour empêcher les corps étrangers de pénétrer dans l'organisme.

On a tellement exagéré l'importance de la voix comme moyen de communication que l'on a oublié que nous communiquons avec le corps tout entier.

C'est un fait avéré par des chercheurs comme Albert MEHARABIAN ou l'Ecole de PALO ALTO qui ont non seulement mis en évidence les différents facteurs qui interviennent dans la communication mais également les proportions dans lesquelles ils influent sur la communication. Ces différents facteurs sont communément regroupés sous le terme générique de Communication Non Verbale (C.N.V.).

## **II - L'EXPRESSION**

### **\* Comment caractériser l'expression ?**

En préalable, une compréhension psychanalytique de la personne (sans pour autant accepter tel quel ce modèle) est nécessaire, toute la dialectique de l'expression étant fondée sur l'existence d'une vie non consciente, manifestée ou non au niveau symbolique et puissamment inductrice de conduite.

Selon Guy LAFARGUE, l'expression est un processus défini dans une temporalité (ne pouvant être analysé uniquement comme un état momentané), comportant des moments privilégiés et soumis à des variables qui inhibent ou facilitent son développement : temps, espace, mode de relation, mode de langage.

"L'expression est une *action* par laquelle un organisme manifeste sa vie psychologique dans une *production* plus ou moins perceptible à *autrui* et à *lui-même*."

. action : modification de l'instrument d'expression dans ses aspects psycho-physiologiques ; organisation en conduites, attitudes, comportements.

. production : agencements d'éléments plastiques (corps, voix, cadre de vie, manière d'être) qui sont les signifiants plus ou moins transparents du vécu.

. plus ou moins perceptible à autrui et à lui-même : plus ou moins clairement perçu et analysé. La conscience que l'on a de sa propre expression est fonction du niveau de défense de son "moi".

G. LAFARGUE définit donc l'expression dans son aspect formel, comme un symptôme, comme un signe pouvant atteindre un haut niveau d'élaboration et de complexité.

#### \* Les deux modalités de l'expression

G. LAFARGUE distingue :

a) une expression psychophysiologique à caractère réflexe plus ou moins incontrôlée qui constitue le répertoire des attitudes, postures, des conduites émotionnelles. C'est ce qu'il appelle *l'expression reflet* étroitement soumise à la vie inconsciente.

b) une *expression action*, beaucoup plus élaborée, au cours de laquelle l'individu agit, met en scène des éléments psychologiques au moyen d'un langage plus ou moins symbolique. Ce langage est accessible à la conscience et déchiffrable par l'analyse.

C'est ce deuxième aspect que nous avons l'habitude d'appeler "expression". C'est cette expression, mise en scène au moyen d'un langage symbolique que nous rencontrons dans l'atelier du peintre, dans l'espace scénique du théâtre, ... ou du psycho drame.

D'autres auteurs font le même type de distinction.

Par exemple, BUYTENDICK différencie l'expression pure, spontanée, liée à un phénomène émotionnel et que l'on pourrait appeler *expression attitude* (par exemple, les enfants au bord d'une piscine qui ont peur et traduisent cette peur par une hypertonie musculaire), de *l'expression action*, consciente, intentionnelle et qui serait à but communicatif essentiellement.

STRHELE parle, lui aussi, de *phénomène expressif pur* lié principalement à l'attitude d'expression (le corps dit toujours quelque chose !) par opposition à *l'acte de signifier* ou l'acte de représenter que l'on peut rapprocher de l'expression action.

#### \* Relation entre expression et communication

Il n'entre pas dans le cadre de mon propos de développer l'aspect symbolique de l'expression. Mais, on ne peut totalement passer sous silence une de ses fonctions : la fonction cathartique, car elle nous renvoie au cœur de notre sujet : la relation entre "expression" et "communication".

L'expression symbolique permet l'émergence de pulsions refoulées : libération d'affects, soulagement de tensions issues des conflits existants entre la vie pulsionnelle et les normes, les règles morales, les censures et les interdits sociaux. Par exemple, un individu peut révéler à lui-même l'agressivité profonde qu'il éprouve depuis l'enfance à l'égard de son père, non pas en donnant du poing contre quiconque, mais par le cri libéré, le mime du combat, la chose enfin dite et devant témoin.

Les spectateurs sont des témoins qui authentifient une expérience qui ne vaut que pour la personne seule (l'acteur) et n'intervient que par leur neutralité bienveillante. Mais le fait que l'on consente à l'exprimer devant témoins et d'y parvenir sans que l'univers ne s'effondre ni que l'angoisse ne s'accroisse, indique bien le sens libérateur d'une telle pratique.

Il y a là tout un registre émotionnel, énorme, si l'on considère l'exploitation qui en est faite dans les arts sous toutes ses formes.

Il faut admettre qu'il ne s'agit pas là d'une véritable communication : la transe émotionnelle, la crise d'extase ou de colère ne sauraient être visiblement "comprises" des spectateurs, à moins qu'ils n'y répondent par contagion, ce qui ne saurait relever d'une procédure claire et distincte.

On a d'ailleurs depuis longtemps distingué l'expression de la communication des émotions.

Si l'on décrit les émotions d'un point de vue physiologique, on s'avise qu'elles se ressemblent toutes : même échec aux processus de contrôle volontaire, même émission d'adrénaline, quelque soit la nature de l'émotion (les larmes se ressemblent qu'elles soient de joie ou de douleur, on court de la même manière loin d'un danger ou vers l'être aimé, ...).

Il n'empêche que cette émotion se manifeste et est souvent perceptible à autrui.

Toute cette étude sur l'expression corrobore en fait ce que nous avons avancé à propos de la communication, à savoir que la communication n'est pas un simple processus fonctionnant selon le schéma "stimulus - réponse" et que le corps tout entier participe à cette communication plus ou moins volontairement.

Cette dernière notion - volonté - nous amène à concevoir une gradation dans le degré de communication ou d'authenticité de la communication, à mettre sans doute en parallèle avec une gradation dans le degré d'expression ou d'authenticité de l'expression.

KLEINPAUL nous propose une classification qui voit trois types de communication :

1. la communication sans intention et sans échange d'idée
2. la communication avec intention et sans échange d'idée
3. la communication avec intention et avec échange d'idée

. La communication dans sa première formule, trouverait sa place ou son accord avec l'expression d'attitude ou expression reflet ou avec la libre expression qui n'aurait pour but que de rendre visible et lisible ce que l'on sent et sans pour autant qu'il y ait échange et à fortiori échange d'idée.

Mais peut-on, dans ce cas, parler réellement de communication si ce n'est qu'involontaire et/ou inconsciente ?

. La deuxième formule, elle, autorise et permet la symbolique personnelle. C'est le langage sans codification, l'expression symbolique. C'est la communication établit par l'art.

. Enfin, la troisième formule correspondrait à ce qui est communément admis sous le terme de "communication". En fait, il ne s'agit plus là seulement de communication, mais de *compréhension*.

Cette compréhension nécessite une codification qui limite les possibilités d'expression individuelle. Ces limites sont d'une part les interdits sociaux, culturels, économiques, ... et d'autre part, la codification elle-même (Voir les causes de distorsion).

Il semblerait donc que plus la communication tend vers la compréhension, moins l'expression puisse être authentique et inversement puisque l'expression authentique irait, elle, vers une symbolique personnelle sans rapport (et donc sans interprétation possible) avec celle d'autrui.

Mais quel est le critère d'une communication réussie ? la compréhension d'une expression standardisée ou la perception - sensation - d'une expression authentiquement individuelle ?

Selon que l'on se situe dans une salle de spectacle ou dans une salle de classe, la réponse ne sera pas la même. Et on peut vraisemblablement avancer que c'est l'objet, la finalité de la communication qui déterminera la réponse à cette question.

## **CHAPITRE II : LA COMMUNICATION NON VERBALE**

### **I - ORIGINE DE CE CONCEPT**

Ce concept est relativement récent. Pourquoi ?

La réponse est sans doute à chercher dans notre célèbre dualisme cartésien. C'est sans doute parce que nous avons longtemps, en Occident, conçu le corps comme radicalement séparé de l'esprit, voire opposé - la trop fameuse division du corps et de l'esprit bien connue : "Mens sana in corpore sano", un esprit sain dans un corps sain - (à l'inverse de l'Orient qui cherche à réaliser l'harmonie entre le corps et l'esprit) que nous nous sommes si tardivement préoccupés du langage du corps.

Il faut noter que la dénomination "langage du corps" est impropre si l'on entend par là un système de communication comparable au langage verbal. Un des éléments constitutifs du langage, l'absence de lien entre la forme du message et son sens, ne se rencontre pas dans la communication motrice.

Certes, il existe des codes gestuels conventionnels (par exemple ceux de la plongée, le langage des sourd muets, en sports collectifs, ..., mais ils ne peuvent accéder à la généralisation. Alors, pour éviter toute confusion, on préfère parler de Communication Non Verbale (C.N.V.).

Actuellement, on assiste à un renversement des mentalités, à l'apologie du corps dans la culture contemporaine. Il y a floraison de recherches, de manifestes qui tendent à justifier la place et le rôle du corps dans la vie de l'homme.

Malheureusement, la société l'a récupéré à son profit en le transformant en un nouvel objet de consommation.

Mais là n'est pas mon propos. Ce serait un tout autre débat que celui du statut du corps.

## **II - MISE EN EVIDENCE DE LA C.N.V.**

. C'est Charles DARWIN qui s'est préoccupé le premier du code des gestes. Son ouvrage "Expression des émotions chez l'homme et les animaux", paru en 1872, est encore une référence pour bon nombre de scientifiques.

Depuis ce jour, diverses études ont répertorié plus d'un million de codes et de signaux corporels.

. Un psychologue américain, Albert MEHARABIAN, a calculé que dans les situations de communication, 7% du contenu de la communication est donné par le sens des mots, 38% par la façon dont les mots sont prononcés et 55% par l'expression du visage.

. Selon l'école de PALO ALTO, les moyens verbaux ne porteraient que de 30 à 35% de la signification du message, tandis que les moyens non verbaux véhiculeraient de 65 à 70% de l'information.

. Le professeur BIRDWHISTELL, quant à lui, estime que dans un dialogue, le verbal informe, le gestuel établit le contact et parfois se substitue à la parole.

. Ces études ont également été confirmées par Michael ARGYLE pour qui la mimique est primordiale, le ton de la voix important, le contenu verbal presque insignifiant !

## **III - PROCESSUS**

On peut remarquer que la C.N.V. est primaire par rapport au langage verbal. Les recherches de PIAGET sur la formation de l'intelligence chez l'enfant, montrent que le geste précède le langage, qu'il est le premier moyen de communication de l'enfant avec son environnement, et que c'est par le geste qu'il acquiert la représentation de son entourage.

En fait, si nous acceptons assez bien la théorie, dans la pratique nous sommes rarement conscients de nos gestes et attitudes. Dites à quelqu'un que son corps est en train de démentir ce que sa bouche affirme, et vous le verrez se troubler.

La C.N.V. apparaît donc comme une source d'information prodigieuse, un vecteur clé dans la communication entre deux personnes qu'il convient d'analyser dans son processus et ses moyens.

Pour que les échanges puissent se développer entre deux personnes, il faut évidemment que chaque interlocuteur reconnaisse ce que dit l'autre ; en d'autres termes qu'il reçoive de l'autre des informations ayant valeur de message. C'est la notion générale de "*médiums de communication*".

La situation d'échange se situe alors à deux niveaux étroitement interdépendants : au niveau des personnes et au niveau de l'activité, quelle qu'en soit la nature, l'action ou le verbe.

Notre engagement personnel dans le dialogue avec l'autre est fonction de la façon dont nous le percevons. Nous retrouvons ce que disait F. CHIRPAZ : l'autre est d'abord et avant tout discours son *apparaître corporel*.

Cette perception de l'autre est le résultat d'un ensemble complexe d'informations de nature essentiellement corporelle, mais ayant valeur de message.

Il va de soi que la perception de cet ensemble complexe d'information est globale et généralement inconsciente. Elle n'en est pas moins, pour nous, la réalité de l'autre. Néanmoins ce que nous tenons pour la réalité n'est rien d'autre qu'une interprétation à travers nos propres canaux d'information et à travers ce que nous sommes personnellement et présentement.

C'est alors que se révèle la complexité inhérente à l'être humain : l'autre est perçu et reconnu à travers son corps, alors que nous n'avons aucune conscience de ce que nous sommes nous, corporellement, dans une situation de face à face.

Les différents composants de cet ensemble de médiums sont étroitement imbriqués, ils évoluent avec l'âge et l'éducation, ils jouent des rôles différents selon les situations, mais ils ont également des valeurs différentes en relation avec la culture au sein de laquelle ils se sont développés.

Des études faites sur des non voyants de naissance (qui n'ont donc pas pu apprendre en imitant les signaux gestuels), sur des populations de cultures différentes et sur des animaux ont mis en évidence que les gestes se répartissent, selon leur origine, en gestes innés, acquis ou héréditaires.

Ceux qui sont héréditaires proviennent pour une part de nos origines animales. Ils ont, depuis, évolué, mais on les reconnaît quand même (par exemple, le rictus de ricanement qui correspond à l'expression d'attaque du fauve !).

Mais beaucoup de nos gestes nous viennent de notre éducation, de notre milieu social, ou des usages en vigueur dans notre pays d'origine. Et ainsi tout se complique et s'imbrique, car il en est des "langues" du corps comme des langues vivantes : chaque pays a la sienne !

#### **IV - LES MEDIUMS DE LA COMMUNICATION**

##### ***\* Ce qui est perçu, analysé, interprété***

###### **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. Mais il y a des façons différentes de "baisser le rideau" de temps en temps !

L'œil, les yeux sont considérés comme la partie visible de la personnalité, d'où les expressions : bon œil, mauvais œil, regarder de travers, ...



L'échange de regard est une conduite relationnelle et les expressions courantes pour désigner ces échanges sont nombreuses et imagées :

- saisir, attraper, capter le regard de quelqu'un
- couvrir, caresser du regard
- éviter, fuir et inversement quêter chercher le regard

Et, l'échange de regard est, par ailleurs, un comportement social investi d'une signification socio culturelle (par exemple, la politesse veut, en Europe, que l'on regarde son interlocuteur, alors qu'en Afrique ou au Japon elle exige de baisser les yeux.).

En tant que médium de communication, le regard peut tout exprimer, mais dans la situation de dialogue face à face, il est étroitement lié aux relations verbales auxquelles il contribue à donner une valeur expressive.

On s'accorde à penser que, dans ces relations verbales associées au regard, il y a trois axes :

- captation
- appel, retrait
- être avec

ces trois axes (appel, défense ou complicité) se retrouvant dans les autres médiums.

Le regard fait également présumer parfois la nature et la qualité des impressions autre que visuelles émanant du même personnage (par exemple, un coup d'œil suffit à repérer le clochard présumé nauséabond).

Mais paradoxalement, alors que le regard exprime tout, la bienveillance, la haine, la cupidité, le désir, qu'il est le moyen de reconnaître l'autre et d'être reconnu de lui, on connaît mal les phénomènes sensibles qui permettent de percevoir ces sentiments.

## 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.

D'une façon habituelle, ces mouvements 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.

On sait maintenant que les expressions du visage ne sont pas déterminées par la culture. A chaque émotion primaire semble s'être associée, au cours de l'évolution des races, une certaine disposition des rides et des muscles du visage.

On commence même à faire la géographie du sourire !

(Paul EKMAN a fait une étude portant sur 5 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.)

### 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. Il y a en effet 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, tout particulièrement au regard et au comportement gestuel.

De plus, lorsque l'ouïe perçoit les premiers stimuli, les réactions globales du corps et de l'esprit peuvent être aussi extrêmes. Une voix perçue avant qu'apparaisse son propriétaire provoque d'intenses réactions affectives - le pouvoir de la voix. La voix de chaque être humain est aussi rigoureusement individuelle que le sont ses empreintes digitales. Un jour peut être, l'analyse vocale débouchera sur d'intéressantes perspectives d'ordre psychologique. D'ores et déjà, certains spécialistes se font fort de déceler, à l'examen d'une voix enregistrée, le niveau de stress psychologique subi par son détenteur au moment de l'enregistrement.

Et de même que pour le regard, la voix, lorsqu'elle est perçue comme stimulus premier et unique, fait présumer de la personne.

### 4 - Le comportement kinesthésique

Il a été étudié d'une façon plus récente, tout particulièrement par R.BIRDWHISTELL qui a montré qu'il était intrinsèquement lié au comportement verbal et qu'il y a une synchronie des attitudes et des gestes dans le dialogue (verbal) entre deux interlocuteurs.

Le comportement kinesthésique se présente sous deux modes complémentaires :

- . les attitudes et les postures qui expriment inconsciemment ce que sont vraiment la personne et les sentiments qui l'animent
- . les mots et les gestes : ceux qui accompagnent et soulignent la parole et ceux qui complètent la signification des attitudes et des postures.

Le comportement kinesthésique a donc une valeur expressive, ce qui explique qu'on y retrouve les trois axes qui sont ceux du regard (captation, agression / appel, retrait / être avec [appel, défense ou complicité]).

### 5 - 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 exploré par les Occidentaux, réservé 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 (ce facteur "distance" sera repris ultérieurement).

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, signe que la femme a un statut social inférieur !).

On peut noter que la France est le pays où le cérémonial de la poignée de main est le plus développé.

Même dans les contacts institutionnalisés par le sport, le comportement tactile est toujours chargé d'affectivité et de sexualité ! agressivité vis à vis de l'adversaire, amitié vis à vis du partenaire (par exemple, l'accolade en sport collectif).

## 6 - Les comportements dits primitifs

### . 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 !

### . Le goût

Il n'apparaît pas dans l'inventaire et pour cause ! Ses facultés investigatrices limitent leur champ d'action au domaine des relations sexuelles et le savoir-vivre l'a radicalement banni des rapports sociaux !

## 7 - Le comportement territorial

Les travaux de l'anthropologue E.T. HALL ont popularisé l'idée que les distances ont une signification, car elles modifient l'usage respectif des différents médiums d'échange.

Edward HALL a, en effet, étudié cette utilisation de l'espace (la "proxémie", science des zones territoriales humaines et de leur usage).

Il a dénombré 4 distances distinctes dans lesquelles les humains opèrent en général. Il les appelle :

- . distance intime, de 0 à 40 cm, favorisant le contact immédiat
- . distance personnelle, de 40 cm à 1m, relations individuelles privées
- . distance sociale, de 1 à 2 m qui se manifeste au sein de petits groupes et qui est souvent déterminée par le statut des personnes
- . distance publique, à partir de 3 m qui est celle des acteurs, orateurs, ...

Mais ces distances varient beaucoup d'une culture à une autre. Un latin, habitué à des distances sociales plus courtes s'approchera d'un Anglo Saxon qu'il jugera bien trop éloigné à son goût ; celui-ci, cherchant à rétablir son équilibre habituel se reculera et on risque d'assister à une course poursuite !

Ces distances varient également selon les individus. Certains êtres tolèrent sans gêne excessive une proximité relative d'autrui qui déclenche chez un autre un malaise insupportable et un comportement violemment agressif. Cette susceptibilité de la sphère corporelle atteint son paroxysme chez les malades mentaux.

Sujette à des variations parfois insolites dans l'espace, la sphère corporelle se modifie également au gré de nos humeurs.

"L'homme acquiert, conquiert et défend des territoires dont la répartition et l'étendue peuvent varier dans l'espace, mais son espace personnel est une émanation de son propre corps, indissociable de celui-ci ; il l'enveloppe et l'accompagne où qu'il aille.

Son espace personnel ne dépend pas de sa volonté ni de son libre arbitre. C'est une extension quasiment biologique de sa personne physique, encore qu'elle soit soumise aux influences culturelles et très diversement interprétée par les chercheurs qui s'y sont intéressés.

"La personne humaine est une chose sacrée : on n'ose la violer, on se tient à distance de l'enceinte de la personne ..." écrivait déjà DURKHEIM

Assez proche de cette conception est celle, plus récente, du 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." "L'honneur" d'une personne forme autour d'elle une sphère de ce genre (par exemple, l'expression populaire "marcher sur les pieds de quelqu'un").

"Caractère sacré de la personne humaine", "l'honneur" d'une personne, ..., les concepts des sociologues nous entraînent loin du "comportement instinctif" adopté par la phylogénèse de l'ethnologue Konrad LORENZ.

Proposons donc, comme point de repère actuel d'un débat en pleine évolution, la position de l'anthropologue Edward T. HALL : "Toute chose vivante possède une limite physique qui la sépare de l'environnement extérieur. Toutefois, on voit qu'il existe une autre sorte de limite non physique, indépendante de la frontière physique. Si cette frontière nouvelle est plus difficile à délimiter que la première, elle est tout aussi réelle.

Nous l'appelons le *territoire de l'organisme*. Le fait de revendiquer et de défendre un territoire est la territorialité (par exemple, le bureau - territoire)." "Les silencieux messages du corps"

Cette notion de sphère corporelle nous a amené à celle de territoire. 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 lénifiant qui réduit son ardeur combative.

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.

#### 8 - Le comportement vestimentaire et ornemental

Le comportement vestimentaire est double : le projet est de se couvrir et en même temps il exprime un comportement, une personnalité.

Le choix des vêtements et leur port ne sont jamais neutres, ni chez les femmes, ni chez les hommes.

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, la voiture, ...

#### \* *L'action corporelle en tant que médium de la communication*

Nous venons de dresser un bilan des phénomènes sensibles, les signes qui sont perçus par l'autre.

D'autres études proposent d'autres classifications. (Voir, en particulier, celle proposé dans "Les silencieux messages du corps" en annexe.)

Mais si les diverses études sur la communication entre les personnes tendent à distinguer les différents médiums jusqu'à en faire des entités séparées, c'est parce qu'elles sont centrées sur un seul phénomène : la communication elle-même.

Or "un individu ne communique pas, dit R.BIRDWHISTELL, il prend part à une communication ou il en devient un élément. En d'autres termes, il n'est pas l'auteur de la communication, il y participe."

Cette notion de participation conduit à celle d'engagement dans la relation, et au médium fondamental d'échanges entre les sujets et son environnement : *l'activité corporelle*.

Encore une illusion sur la communication : c'est un processus qui copie la modèle "stimulus - réponse" (je parle - vous me répondez). La communication n'est pas du tout cela. C'est une sorte de danse à laquelle deux personnes participent avec le corps

tout entier. Nous communiquons plus par le rythme de nos mouvements simultanés que par les phrases échangées.

C'est l'activité corporelle - la fonction de motilité sous- tendue par la fonction tonique - qui est le premier moyen des échanges de l'enfant avec son environnement immédiat. (Même les nouveaux nés communiquent ainsi avec les adultes.)

L'action possède une organisation interne, en relation avec le mode de fonctionnement du système nerveux : il y a toujours le sujet, ce qu'il fait, ce avec quoi ou sur quoi il agit ; en termes de psycho linguistique, il y a toujours le sujet, le verbe et le complément.

Le corps et l'action corporelle constituent donc un langage puisqu'ils permettent d'échanger des informations et de s'ajuster à l'environnement matériel comme à l'environnement des personnes.

Le langage du corps et de l'action peut prendre les orientations les plus diverses, ce qui le rend moins formel et plus difficile à analyser que le langage verbal, mais le rend dans le même temps plus riche que celui-ci pour exprimer la présence au monde.

Ce sont ces orientations qui permettent les activités graphiques, symboliques, etc., et en font le tronc commun à partir duquel émergent et sur lequel s'appuient les différents médiums socialisés de communication.

**\* Les médiums sont à la fois liés et inséparables du contexte**

C'est parce qu'ils ont un tronc commun ancré dans le biologique que les différents médiums de communication sont toujours associés et qu'ils possèdent des caractères généraux communs.

Ils se présentent toujours sous deux aspects ayant deux significations complémentaires :

- 1 aspect sémantique ou informatif

- 1 aspect affectif ou expressif

(Par exemple : - les attitudes et les gestes

- la tonalité de la parole, la mélodie de la phrase et le sens des mots, leur organisation dans le discours

- la couleur et le tracé

- la mélodie et la structure de la phrase musicale

- ...)

Ils ne peuvent émerger et se développer que dans le monde de la communication.

Par voie de conséquence, leur développement temporel et leur organisation sont fonction de l'environnement familial et du milieu social.

Il y a des différences nationales dans l'usage du corps et ce sont ces différences qui font qu'une partie du message nous échappe même lorsque nous avons compris les mots employés.

Nous en avons déjà donné des exemples à propos du regard et de l'espace. Il peut être intéressant d'envisager la démarche et les impressions que produisent les individus par leur façon de marcher.

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.

Plus simplement de balancement des bras nous permet de détecter un citadin par rapport à un paysan. "Marcher comme un paysan" est d'ailleurs péjoratif !

Pour échanger avec les autres des sentiments, des informations ou des connaissances, l'être humain dispose non pas d'un langage, le langage verbal, mais d'un ensemble de médiums aussi divers dans leurs manifestations que dans leurs significations.

Ces différents médiums peuvent s'associer pour souligner une information ; ils peuvent être complémentaires, se substituer les uns aux autres ...

Ils expriment quelque chose dans leur usage, mais leur non utilisation peut également avoir un sens (les non dits). Tout dépend d'un ensemble de facteurs :

- le contexte social et culturel
- la réalité des interlocuteurs en présence : structure de la personnalité, désir de s'engager dans le dialogue, ...
- le thème du discours
- la nature des communications qui se développent
- la participation des interlocuteurs, la synchronie qui s'établit
- les événements qui surviennent au cours des échanges.

D'où l'extrême prudence à adopter 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 par incertitude, oubli, mensonge ? !)

#### \* Des lois générales de fonctionnement de la communication

Si les échanges entre les personnes sont complexes, ils n'en obéissent pas moins à des lois générales, celles qui ont été mises en évidence par la théorie des communications.

1 - Le message transmis par l'un des pôles de la relation possède un contenu qui n'est jamais simple : sentiments, informations, connaissances, ... et l'information reçue par l'interlocuteur est à la fois une composante et une interprétation. (De toute manière le message et l'information qu'il transmet modifient le récepteur et conditionnent sa réponse, laquelle retentit sur celui qui a émis le message ; c'est la notion de **rétroaction**).

2 - Pour que l'information passe comme le souhaite le locuteur, il faut que les différents médiums veuillent dire la même chose. C'est alors l'**authenticité** de la personne qui est mise en cause.

3 - S'il y a dissociation dans les significations : contradiction entre les attitudes et le contenu du message verbal, contradiction au sein même du contenu, ..., le message est déformé et l'incohérence du locuteur est perçue par le récepteur. C'est la **communication paradoxale**.

4 - Pour que les échanges, de quelque nature qu'ils soient, puissent se développer harmonieusement, il importe que les locuteurs s'ajustent sur les plans expressifs et sémantiques ; c'est la **mise en phase** de l'un par rapport à l'autre.

5 - Cette mise en phase, à son tour, nous explique ce que sont les **conditions du dialogue** : acceptation et écoute de l'autre, compréhension de la demande exprimée et information qui circule dans les deux sens.

\* **Quand le corps contredit la parole**

Si l'on se réfère à l'exploitation "expressive" qu'en font les acteurs, comédiens, clowns, ..., il paraît intéressant de s'attarder sur la troisième loi : la communication paradoxale.

Chaplin souligne le conflit entre le haut et le bas de son corps, le haut qui est la partie supérieure non pas seulement géographiquement mais aussi moralement, tandis que le bas est traditionnellement infériorisé.

J. Tati lui, dans Mr Hulot, a adopté une démarche fondée sur la même contradiction : le haut avance rapidement, le bas traîne derrière. C'est bien une caricature d'un Français par son exagération de la fonction de l'intelligence !

L'inventaire proposé des médiums de la communication fait état de signaux volontaires et involontaires émis par l'observé. Leur valeur indicative n'est pas comparable.

La distinction entre signaux volontaires et involontaires recoupe partiellement celle de HUSSERL (également celle de G. LAGARGUE, BUYTENDICK) qui distingue "les signes expressions" qui veulent dire, et les "indices" qui sont privés de vouloir dire, mais qui renseignent indirectement (messages imprécis, susceptibles de nombreuses interprétations).

Plus direct et spontané que la parole, le "langage corporel" est en prise directe sur l'inconscient dont il révèle plus sûrement que celle-ci les tortueux et complexes secrets.

(C'est ERICKSON qui, à l'aide de films visionnés au ralenti, a montré que le corps contredit souvent la parole : la rupture de la communication perçue unilatéralement par l'un des locuteurs se produit à un niveau non verbal, au niveau du corps.)

Si l'on pense à tous ces moyens de communication auxquels nous faisons si peu attention, on peut commencer à comprendre pourquoi les humains ont tant de peine à s'entendre entre eux. Nous nous concentrons obstinément sur le faible pourcentage exprimé par le "sens" des mots. Combien de fois nous protestons : "mais je n'ai pas dit cela !", tandis qu'en vérité nous avons dit justement "cela" - et avec combien de force - par tous nos moyens de communication non verbale !



Lorsque deux langages sont discordants, c'est toujours le corps qui crie la vérité.

Peut-on truquer?

Dans l'absolu, non.

Dans certains cas particuliers, à court terme et dans certaines conditions, oui.

Certains maîtres es discours, aussi bien que maîtres de leur corps sont des menteurs professionnels non verbaux (les avocats, acteurs, hommes politiques, ... ) contrôlant parfaitement les informations non verbales qu'ils émettent. Chaque geste est travaillé, maîtrisé, composé pour accompagner et mettre en valeur le discours. Les arts dramatiques leur ont permis de prendre conscience de leur expression corporelle et de corriger les éléments révélateurs.

Alors tous ceux qui ne veulent laisser échapper aucune information contraire à leurs buts inavouables" vont-ils être obligés de s'orienter vers le théâtre ?

Et, en particulier l'enseignant, est-il un homme de théâtre ?

### **CHAPITRE III : CONSEQUENCES**

L'importance de la communication dans la relation pédagogique et sociale a été avancée en préalable à notre réflexion.

Celle-ci a mis en évidence les nombreux paramètres plus ou moins implicites qui interviennent dans ces processus d'expression - communication.

Il convient, maintenant, d'envisager le plus concrètement possible leurs incidences sur la relation entre deux (ou plusieurs) personnes dans une situation de communication.

#### **I - DES PROCESSUS DE COMMUNICATION ET D'EXPRESSION**

##### **\* du schéma de la communication**

Parmi les différentes causes de distorsion, nous retiendrons celle provenant du "canal", en particulier les *bruits* divers pouvant parasiter l'émission. (Les autres causes de distorsion seront étudiées ultérieurement.)

La nécessité du *feed-back* pour s'assurer que la communication est passée ; mais aussi pour s'assurer de sa validité : une réponse verbale positive n'étant pas un critère souvent pertinent (réponse négative au niveau non verbal).

##### **\* du processus d'expression**

L'inventaire des médiums de communication nous a démontré l'importance de la prise en compte de l'expression reflet, aussi bien des enseignés (voir feed-back) que de l'enseignant, et la différence entre communication et compréhension.

## **II - DES MEDIUMS DE COMMUNICATION**

### **\* Le langage**

Il convient de différencier le langage code culturel commun de communication, de ses moyens d'expression :

- la parole différente du son (information [stimulus] auditive)
- l'écriture, équivalent spatial de la parole, du graphisme (information [stimulus] visuelle)

Si nous faisons maintenant cette parenthèse, c'est pour rappeler que "l'émetteur" dispose, en plus de la parole et du geste, du graphisme, et des TICE et qu'il ne doit pas l'oublier.

L'écriture est un instrument de communication qui, contrairement aux deux autres, à l'avantage de rester dans le temps ; une parole s'envole, un geste s'oublie, un écrit reste.

Un schéma peut éclairer avantageusement une explication verbale, une liste de consignes peut se mémoriser plus sûrement si l'on peut la relire, ... etc.

N'oublions pas que pour toute communication, se pose le problème d'un *réfèrent commun* à l'émetteur et au récepteur.

### **\* Les médiums de la communication non verbale**

#### **1 - Le regard**

- Importance de la première impression visuelle que l'on donne car elle fait préjuger des autres composantes de la personnalité.

- Poids du regard dans l'établissement d'une autorité, d'un pouvoir.

#### **2 - Les expressions faciales**

Fortement codées, elles sont facilement décodables ! Attention donc à les maîtriser (expression de dégoût).

#### **3 - Le comportement vocal**

Nous ne reviendrons pas sur le "sens" des paroles, mais seulement sur la *façon* dont on les dit (tonalité, mélodie de la phrase, ton du discours, ...).

Cette "façon" fait non seulement présumer de la personne, mais des sentiments à l'égard de(s) interlocuteur(s) : agressivité, méfiance, répugnance, mépris, attirance, ...

La voix est un instrument dont on n'exploite pas toujours toutes les possibilités.

En particulier, par exemple, l'usage agressif de la voix :

- . des ordres hurlés provoquent des réactions de nervosité craintive. Moralement fustigé par une voix en coup de fouet, l'homme fait physiquement le dos rond !
- . abaisser le ton jusqu'à devenir pratiquement inaudible oblige le subordonné à tendre anxieusement l'oreille et l'attention,
- . parler excessivement vite en avalant la moitié des mots,
- . scander ses mots exagérément fort et lentement est un procédé insultant ; il équivaut à mettre en doute les facultés de compréhension du vis à vis.

#### 4 - Le comportement kinesthésique

. expression reflet / expression attitude

. les mouvements qui soulignent ou au contraire contredisent la parole (par exemple, une attitude hypotonique / un ordre d'action)

. le poids de l'image du corps.

Même s'abstenant de toute proposition gestuelle (nous reviendrons ultérieurement sur le problème particulier de la démonstration), "l'émetteur" induit des modèles par sa présence corporelle porteuse, souvent à son insu.

#### 5 - Le comportement tactile

Fortement chargé de signification sexuelle et sociale (établissement de la hiérarchie sociale), il renvoie au problème du statut du corps dans la société, et au rapport au corps.

#### 6 - Le sens olfactif

A ne pas négliger et surtout à surmonter (attention aux conclusions trop hâtives !).

#### 7 - Le goût

Nous n'en parlerons pas !

#### 8 - Le comportement territorial

L'espace territorial peut être manié tour à tour dans un but offensif ou défensif :

- en rapport avec la sphère corporelle

- mais aussi en utilisant la symbolique de l'espace (avancer = augmenter en importance, reculer = fuir, monter = domination, ...)

d'où l'importance de la place des uns par rapport aux autres, non seulement matériellement (voir et être vu), mais l'ajustement de cette place avec le type de relation installé (par exemple, une situation spatiale de domination / une relation "intimiste").

Importance également de l'organisation spatiale du groupe (dispersion "organisée" / regroupement favorisant les échanges).

#### 9 - Le comportement vestimentaire

Il n'est pas innocent !

Il est inducteur de comportement (tenue appropriée, dynamique ["jeune cadre dynamique" !], ...)

Etre exigeant vis à vis de soi même avant de l'être avec les autres !

#### 10 - L'action corporelle

en particulier le rythme

Le temps peut aussi devenir une arme active et dissuasive extrêmement efficace (faire attendre pour imposer une hiérarchie, humilier l'autre, ...).

### **III -DES LOIS DE LA COMMUNICATION**

#### 1. Rétroaction

A cause du message perçu, on ne décode plus la personne, l'action, de la même manière.

#### 2. Authenticité de la personne

Jusqu'où peut-on tricher avec sa personnalité ?

#### 3. Communication paradoxale

Les messages contradictoires

#### 4. Mise en phase

Etre sur "la même longueur d'onde" !

Communauté des codes de communication utilisés : se mettre à portée du niveau de l'interlocuteur.

#### 5. Condition du dialogue

Acceptation du dialogue

Acceptation de la communication = attention

Volonté de communication = motivation

#### 6. Des règles implicites du fonctionnement de la communication

Certains spécialistes de la pragmatique ont détecté, identifié des principes qui régissent les échanges d'informations.

Ainsi GRICE propose 4 "maximes" :

- maxime de quantité : ne donnez ni trop, ni trop peu d'informations
- maxime de qualité : soyez véridique, parlez à bon escient, soyez sincère
- maxime de relation : soyez pertinent
- maxime de modalité : soyez aisément compréhensible

### **EN RESUME**

Pour améliorer le réseau de communication, il conviendrait de :

- . identifier (et utiliser !) tous les moyens de communication classique et non verbaux
- . éviter les carences (codage, émetteur)
- . prendre en compte le feed-back émetteur – récepteur (avec les différents médiums de CNV). Attention aux conclusions hâtives, la communication est un tout et un tout dans un contexte
- . avoir présent à l'esprit la CNV dont on est soi-même porteur.

## CONCLUSION

"Ce n'est probablement pas par un pur hasard historique que le mot "personne", dans son sens premier signifie "masque".

C'est plutôt la reconnaissance du fait que tout le monde, toujours et partout, joue un rôle plus ou moins inconsciemment.

C'est dans ces rôles que nous nous connaissons les uns les autres, et que nous nous connaissons nous-mêmes.

En un sens, et pour autant qu'il représente l'idée que nous nous faisons de nous-mêmes - le rôle que nous nous efforçons d'assumer - ce masque est notre vrai moi, le moi que nous voudrions être.

Une fois reconnue l'importance des rôles dans l'acquisition progressive d'une personnalité, l'observateur doit se soucier, par priorité, de la manière même dont l'individu qu'il étudie remplit ses rôles et se demander quelles sont les modalités particulières de sa sociabilité.

La sociabilité est une dimension essentielle et fondamentale de l'être dont la personnalité s'élabore dans la confrontation sans cesse réitérée de l'individu face à d'autres individus. L'homme ne se contente pas de "jouer" des rôles ; il se construit sans relâche à travers une succession ininterrompue de rôles."

(Claude Pujade-Renaud : "Les silencieux messages du corps")

"On peut pratiquement dire que chacun a autant de personnalités différentes qu'il y a de groupes sociaux distincts dont l'opinion compte à ses yeux. Chacun montre généralement un aspect différent de lui-même à chacun de ces différents groupes."

William JAMES

Il est indéniable que des significations sont présentes dans les activités corporelles, même si elles ne sont pas toujours intentionnellement manifestées, ni toujours clairement lisibles.

Dans la vie quotidienne, comme en EPS, une "expression corporelle" diffuse imprègne constamment toute action.

La façon dont un élève aborde l'espace, le sol, un obstacle, entre en contact avec un élément ou se rétracte dans ces relations multiples est significative.

La prise en compte des processus d'expression et de communication, et des moyens de communication verbaux et non verbaux, conduit à affiner l'écoute à ce qui se dit à travers le corps, dans l'action comme dans l'immobilité, dans les "maladresses" et les lapsus corporels (à rapprocher de l'acte manqué de Freud), les inhibitions et les explosions motrices.

Entendre cette "parole" est fondamental (et non pas seulement évaluer une performance ou un spectacle).

"La suprématie octroyée par l'humanité à la parole a minimisé, pendant des siècles, l'importance accordée à ce langage originel.

Aujourd'hui encore, la fierté que nous tirons de notre capacité de nous exprimer grâce au langage parlé détermine, dans le système éducatif occidental, la place prépondérante attribuée à l'enseignement verbal.

Tout s'apprend par l'entremise des mots, ceux de la parole magistrale et ceux des livres. La découverte sensorielle, l'expérimentation, la méditation et l'intuition occupent une place dérisoire au long de la scolarité.

... L'enfant, puis l'adolescent et le jeune adulte fait l'objet d'un inflexible dressage verbal.

... Malgré ce pressant conditionnement et la contrainte permanente exercée en faveur de l'expression verbale, il n'est pas un humain qui se prive du pouvoir expressif de son propre corps ni des informations muettes que lui prodigue la présence physique de l'autre.

... La plus froide raison, la plus puissante volonté ne parviendront jamais à maîtriser totalement les réactions physiques, à empêcher le corps d'émettre pour son propre compte ce qu'il fût seul à exprimer du temps de son hégémonie."

"Les silencieux messages du corps"

François DELSARTE, in "Le XX<sup>e</sup> siècle de la Danse (Odette Joyeux), disait déjà : "le geste est plus que le discours. Ce n'est pas ce que nous disons qui persuade, mais la manière de le dire. Le discours est inférieur au geste parce qu'il correspond au phénomène de l'esprit. Le geste est l'agent du cœur - l'agent persuasif. Cent pages, parfois, ne peuvent dire ce qu'un seul geste peut exprimer parce qu'en ce simple mouvement affleure notre être total... alors que le langage est analytique et successif. En un mot, le geste est l'esprit dont le discours n'est que la lettre."

Il dit encore : "Le geste est parallèle à l'impression reçue. Il est donc antérieur à la parole qui n'est qu'une expression réfléchie et déterminée."

Delsarte avait vu juste. La vérité est en nous. Le geste la traduit même si les paroles la déguisent, car elle est en quelque sorte "organique".

## *Annexe*

"Les matériaux du langage non verbal sont classés du point de vue de l'observateur dont les sens, tour à tour, ou de concert, subissent l'assaut des stimuli de l'autre."

Les silencieux messages du corps

### INVENTAIRE-REPERTOIRE DU LANGAGE CORPOREL

#### ***1. Les impressions visuelles***

- . apparence physique, maintien, postures ;
- . allure, démarche, gestes, mimiques, grimaces, tics ;
- . adresse, latéralité, rythme ;
- . soin apporté à soi-même, vêtements, ornements, accessoires, coiffure, maquillage ;
- . manifestations émotionnelles : rougeur, pâleur, tremblements, spasmes, haut-le-corps, sudation ;
- . environnement et cadre immédiat, actions sur ceux-ci, prises de position dans l'espace.

#### ***2. Les impressions auditives***

- . pose, ton, rythme, débit et ampleur de la voix, rire ;
- . ratés du langage : hésitation, pauses prolongées, mutisme, zozotement, bégaiement, lapsus ;
- . soupirs, sifflements, éructations, modulations, halètements, raclements de gorge, hoquet, toux compulsive, flatuosités, chantonnements, claquement de doigt, applaudissements ;
- . bruits provoqués par le corps en relation avec un objet : pianotement, martèlement, grincement, porte ou objet claqué, pétarades, klaxon ;
- . fond sonore dont on s'entoure ou se protège, que l'on inflige aux autres.

#### ***3. Les impressions olfactives***

- . émanations corporelles : transpirations, haleine, odeurs sexuelles ;
- . imprégnation : tabac, alcool, odeurs professionnelles ;
- . parfums surajoutés.

#### ***4. Les impressions tactiles***

- . poignée de main, accolade, tapotement, main posée, bras enveloppant, baisemain, danse ;
- . contacts fortuits et involontaires ;
- . privautés sexuelles.