

# Le langage non verbal

**PROJET DE GROUPE BFFA-M1  
2016**

*Script de la présentation*

## Table des matières

INTRODUCTION.....	1
LANGAGE DU CORPS INVOLONTAIRE .....	4
LANGAGE DU CORPS VOLONTAIRE.....	5
CONCLUSION .....	10
SOURCES.....	11

# INTRODUCTION

---

## 1) Qu'est-ce que la communication non verbale ?

Le terme de communication non verbale a été introduit pour la première fois en 1956 dans l'ouvrage « Nonverbal communication » coécrit par Jurgen Ruesh (psychiatre américain d'origine suisse) & Weldon Kees (poète américain).

La communication non verbale englobe ce qui est communiqué par d'autres moyens que par les mots notamment l'aspect extérieur, les comportements de relation spatiale avec les autres (c'est-à-dire les rapprochements, les prises de distance), la posture ou la gestuelle. Mais elle englobe aussi des signaux moins évidents à déceler comme les expressions faciales, le toucher, les regards, les contacts visuels et les intonations vocales.

Il n'existe pas une seule théorie générale de la communication non-verbale, ni une seule discipline qui s'occupe de l'étude de ses aspects et de ses fonctions. En fait, la communication non verbale regroupe plusieurs disciplines aussi variées que la biologie, la sociologie, la psychologie, l'anthropologie et la linguistique.

Lorsque l'on rencontre une personne, avant même qu'elle n'ait énoncé la moindre parole, nous avons déjà une première impression d'elle. C'est le propre de la communication non-verbale. Cette dernière représente le mode principal d'interaction entre individus du règne animal. Même si l'homme privilégie l'utilisation de la parole pour s'exprimer, la composante animale, instinctive et non-verbale, est toujours sous-jacente. Celle-ci repose sur de nombreux signaux, émis souvent de manière involontaire et perçus, par l'interlocuteur, de manière plus ou moins inconsciente.

La communication non-verbale se décline en plusieurs éléments:

- les **éléments tactiles**, avec le toucher ;
- les **éléments visuels**, avec la mimique, le regard, la gestualité, la posture, l'attitude et l'apparence ;
- enfin les **éléments olfactifs** avec les odeurs corporelles et les parfums.

Selon les analyses d'Albert Mehrabian, professeur de psychologie à l'Université de Californie, dans une situation de communication entre deux interlocuteurs,

- 55% de la communication provient de la communication non verbale,
- 38% vient de la manière dont les mots sont prononcés tandis que
- seulement 7% de la communication vient du sens même des mots.

Par ailleurs, dans l'analyse de la communication non verbale, il ne faut pas oublier que la culture influence aussi les signaux non verbaux et que les mêmes attitudes n'ont pas la même signification selon la culture.

Par exemple, on constate que les comportements de relation spatiale ou que les contacts visuels ne sont pas les mêmes d'une culture à l'autre. **2) Débuts de la discipline et petit historique**

Déjà en **1872**, **William James** (généralement considéré comme le père de la psychologie moderne) et **Charles Darwin** ( grand naturaliste, connu pour sa théorie de la sélection naturelle) établissent les premiers concepts sur la communication non verbale. Mais ces idées sont restées en veille pendant plusieurs années, car la psychologie s'est plutôt intéressée au comportementalisme à ce moment-là.

Les premières études sur la communication non verbale ont vu le jour dans les années **1950** parmi un groupe de scientifiques composé d'anthropologues, de psychiatres et de linguistes. L'analyse effectuée par ces spécialistes devait aider à décoder la posture des patients dans le cadre de thérapie familiales.

Les chercheurs se sont vite rendu compte du pouvoir que possédaient les signaux de communication non verbale et qu'on ne pouvait pas les ignorer.

Dans les années **1960 et 1970**, les études sur la communication non verbale explosent et on constate un intérêt du grand public pour la discipline. Les journalistes se mettent à publier des livres sur le sujet dont le fameux « *Body Language* » (Fast, 1970) focalisé sur l'utilisation de la communication non verbale pour attirer les gens ou d'autres écrits se focalisant sur l'usage du comportement non verbal en situation de négociation.

Ces écrits destinés au grand public simplifient à l'extrême les résultats d'études sérieuses ce qui conduit parfois à de fausses affirmations à prendre avec des pincettes. Par exemple, penser que quelqu'un qui croise les bras sur sa poitrine est fermé d'esprit ou le fait que quelqu'un qui dézippe sa veste est en train de s'ouvrir à l'autre est erroné. Une autre fausse idée est de penser que l'on peut contrôler son propre langage du corps pour attirer l'autre sans qu'il s'en aperçoive. Les études ont démontré que le contexte de la situation de communication joue un rôle important dans l'interprétation d'un signal non verbal et que manipuler de manière consciente les signaux non verbaux peut bien souvent produire l'effet inverse.

Dans les années **1980**, l'attitude des chercheurs change : jusqu'alors ils se concentraient sur les conditions qui provoquent certains comportements mais dès les années 1980, ils se demandent pourquoi ces comportements sont importants et quelles sont leurs fonctions. A ce moment, il n'y a alors aucune théorie capable de prédire ou d'expliquer un comportement non verbal. Si la communication non verbale n'a pas été étudiée jusque-là, c'est parce qu'elle comporte une notion d'automatisme qui ne requiert pas la pensée. Il était donc difficile de faire un lien entre un processus dénué de pensées et une discipline comme la psychologie qui est intimement liée à l'analyse des pensées.

Dès les années **1990**, le nombre de travaux sur le non verbal augmente considérablement grâce à l'acceptation de variables non verbales dans le champ de la psychologie. L'intérêt de la psychologie pour l'étude des émotions y est aussi pour quelque chose car les émotions constituent une variable importante de la communication non verbale.

A l'heure actuelle, peu de psychologues se consacrent exclusivement à l'étude de la communication non verbale, celle-ci étant plutôt un thème sous-jacent de disciplines plus vastes. C'est dû aussi au fait que la communication non verbale est une thématique pluridisciplinaire qui nécessite de regrouper plusieurs corps de métiers.

Pour l'heure, il n'existe toujours pas de modèle théorique reconnu par la psychologie pour expliquer ou prévoir la communication non verbale. Ce sont surtout les spécialistes en communication qui ont écrit sur le sujet. Or, il existe encore peu de recherches interdisciplinaires entre la communication et la psychologie.

10 min. - Gilbert

## LANGAGE VERBAL INCONSCIENT

---

### Langage verbal inconscient ou langage de l'âme

On peut appeler langage inconscient involontaire ces petits gestes qui nous trahissent quand on n'est pas en phase avec nous-mêmes, une main qui bouge, une tête qui se tourne, un geste de recul etc.

C'est parce qu'on ne les contrôle pas vraiment qu'ils transmettent beaucoup d'informations à vos interlocuteurs. En un mot, vos gestes parlent pour vous. La gestuelle est un langage non verbal et inconscient que l'on peut apprendre à décrypter et à contrôler. Elle exprime ce que l'on ressent, dévoile qui on est et trahit ce que l'on cache.

Certaines personnes sont entraînées : agents secrets, policiers, mais surtout nos hommes politiques qui disent tellement de vérités. Ça serait dommage, pendant une vérité, d'avoir un geste inconscient de mensonge (humour) -

Malgré cela, dans certaines situations de stress, un geste trahit même les personnes **les plus entraînées**. **Sur** une scène, **lors d'un** entretien d'embauche, **au cours d'une** discussion intense avec votre moitié, ce langage involontaire peut aussi être utilisé pour soigner par exemple ou thérapies holistiques, il peut être employé dans presque toutes les situations de la vie, même comment on dort à une signification –

Les mains attestent de votre discours. Si les Italiens sont très bavards et parlent à grand renfort de gestes des mains, ils demeurent néanmoins cohérents dans leur attitude. Qu'en est-il autrement ? Le mouvement des mains informe sur l'authenticité ou la spontanéité du discours.

### La gestuelle associée au discours

Observez par exemple une personne qui vous pose une question. Si elle se gratte simultanément la tête, c'est qu'elle est alors en train de chercher elle aussi la réponse qu'elle n'a pas. Maintenant, si elle se frotte le menton, vous pouvez imaginer qu'elle détient déjà une réponse, mais qu'elle n'en est pas tout à fait sûre et cherche votre aval sur le sujet.

Attention à l'interprétation et aux facteurs environnementaux, illustration par des séquences vidéo. Parfois, les positions sont révélatrices de la psychologie profonde, du caractère.

- Séquence vidéo Clinton-Lewinsky

10 min. - Dany

## LANGAGE DU CORPS VOLONTAIRE

---

### Regard

Le regard est important; c'est le reflet de l'âme. C'est un outil de persuasion puissant. Quand on serre la main de quelqu'un, il faut le regarder en face. Lorsqu'on s'adresse à un groupe, il faut embrasser le groupe du regard, viser tour à tour chacun des participants afin de les inclure tous dans le dialogue.

Attention toutefois à ne pas fixer trop intensément ou trop longtemps la même personne droit dans les yeux. Ça déstabilise les gens. Typiquement lors d'une discussion en tête à tête, comme lors d'un entretien d'embauche, on peut regarder le nez de son interlocuteur au lieu de le fixer dans les yeux. On le regarde en face, ce qui est une marque d'intérêt et de politesse, mais on ne le déstabilise pas.

### Sourire

Un sourire d'apparence franche donne le sentiment de compétence. Mais à quel point ? Une a tenté de le mesurer.

### L'expérience de Georgetown-Princeton

En 2002, une expérience a été conduite à l'université de Georgetown. Des photos de visages ont été présentées, deux par deux, à des étudiants qui devaient voter en à peine une seconde pour celui qui leur semblerait le plus compétent des deux. Interrogés sur les critères de leur choix, ils ont dit que les personnes qui souriaient leur avaient paru plus compétentes que celles qui ne souriaient pas.

Ce que les étudiants ne savaient pas, c'est les personnages qui leur avaient été présentés étaient des candidats au Sénat quatre ans plus tôt. Le plus étonnant est qu'à plus de 70%, les personnes choisies par les étudiants sont les candidats qui avaient été élus au Sénat américain quatre ans plus tôt. L'expérience a été reconduite dix ans plus tard, à l'université de Princeton, avec le même résultat.

Autrement dit, à plus de 70%, les politiciens ne sont pas élus sur leur programme politique mais sur leur image. C'est peut-être inquiétant pour la démocratie mais ça en dit long sur l'importance de l'image que l'on dégage dans notre société.

## Posture

Il y a fondamentalement trois types de posture :

### Les postures neutres

Les postures neutres sont des postures inexpressives, inflexibles. Ces postures conviennent parfaitement aux joueurs de poker, d'où l'expression "poker face", et aux gardes de Buckingham, mais sont à proscrire en communication puisque, par essence, elles ne communiquent rien, aucune réaction, aucun sentiment, aucune approbation ni réprobation, rien. On s'adresse véritablement à un mur.

### Les postures d'ouverture

Position confortable, décontractée, bras et jambes écartés, dos droit voire torse bombé, tête droite, menton légèrement relevé. On augmente sa capacité pulmonaire et sa surface apparente et on paraît plus imposant, plus fort et plus sûr de soi. C'est le type de postures que l'on prend inconsciemment lorsqu'on a confiance en soi, que l'on se sent fort et puissant.

### Les postures de fermeture

Bras et / ou jambes croisés, dos voûté, regard vers le sol. On diminue sa capacité pulmonaire et sa surface apparente et on paraît chétif, timide et vulnérable. C'est la posture que l'on adopte lorsqu'on se sent abattu et impuissant, voire inutile.

### L'expérience de la Harvard Business School

La confiance en soi nous incite à adopter une posture dominante. De même, l'absence de confiance en soi nous fait adopter une position de soumission. Ce constat a conduit Amy Cuddy, psychologue sociale et professeure à Harvard à se poser la question suivante : "Si notre niveau de confiance en soi influe sur les postures que nous adoptons; nos postures peuvent-elles influencer notre confiance en soi ?" Autrement dit, est-il possible d'influer sur notre confiance en soi en adoptant intentionnellement telle ou telle posture ?

Pour le déterminer, Amy Cuddy a pris deux groupes d'étudiants comme cobayes. Elle a commencé par leur mesurer le taux de testostérone et de cortisol. La testostérone est l'hormone mâle donc l'hormone de la domination et de l'agressivité; le cortisol est l'hormone du stress et de la fuite.

Elle a demandé ensuite au premier groupe de prendre pendant deux minutes une position dominante, et au deuxième groupe une position fermée. Ensuite elle a donné à un jeu de hasard pendant quinze et leur a laissé le choix d'y jouer ou non. Finalement leur taux de testostérone et de cortisol a été mesuré à nouveau pour voir s'il y avait éventuellement un changement.



Elle a constaté que le groupe à qui on avait demandé de prendre une posture ouverte de domination était beaucoup plus enclin à prendre des risques et à jouer aux jeux de hasard que le groupe à qui on avait demandé de prendre une posture de fermeture et de soumission. De plus, elle a constaté dans le groupe à qui on avait demandé de prendre une posture ouverte une augmentation du taux de testostérone de 15% et réduit le taux de cortisol de pratiquement autant. Dans le groupe à qui on avait demandé d'adopter une position fermée, la modification d'hormones inverse a été observée. Conclusion, si notre état interne, humeur, confiance en soi, etc. influe sur notre attitude corporelle, cela fonctionne aussi dans l'autre sens : notre attitude corporelle influe sur notre humeur et notre confiance en soi.

Lorsqu'on doit parler en public, faire un discours politique, donner un cours, ou même passer un entretien d'embauche, si on conditionne en adoptant une position ouverte pendant quelques minutes, nous aurons une attitude conquérante et notre prestation a de grande chance d'en être grandement améliorée,

Il faut affirmer son autorité dès les premières minutes. Au besoin en apprenant le texte et les attitudes des premières minutes par cœur.

## Voix

### Ton

Le ton de la voix est important. Il doit être agréable, bienveillant et faire écho au contenu du discours. Si le message est important, il faut adopter un ton grave. Si on raconte une anecdote, on peut adopter un ton plus léger.

### Hauteur

Les voix graves sont plus faciles à comprendre que les voix aiguës et perçues comme un gage de compétence. Si on a une voix plutôt haute, on aura avantage à prendre exemple sur Margaret Thatcher et à parler dans un registre inférieur à son registre naturel.

### Rythme

Le rythme de parole est important. Si l'on veut parler vite et être compris, il faut posséder une excellente diction. Mais si on parle trop vite, le public devra se concentrer sur notre débit de parole pour en capter tous les mots, puis analyser ceux-ci pour en extraire le message. C'est double effort ! Si on doit faire passer un message grave ou un concept nouveau ou complexe, il convient de ne pas parler trop vite et de faire des pauses, des silences laissant au public le temps d'assimiler ce qu'il vient d'entendre et de l'enregistrer plus durablement dans sa mémoire. De plus, les silences indiquent qu'on n'est pas dans l'urgence ni dans la précipitation. Autrement dit que nous sommes dans le contrôle et la maîtrise. Ils sont donc interprétés comme un signe de compétence... pour autant qu'ils ne soient pas exagérément longs.

## Puissance

Parler trop doucement, à la Mylène Farmer, ou hurler, tel un dictateur des années 30 que je ne nommerai pas, rend le discours pénible à écouter. D'un côté, il faut tendre l'oreille, de l'autre il faut se les boucher. Dans les deux cas, on n'est pas en de bonnes conditions pour écouter et assimiler ce que l'orateur dit.

Il faut faire porter sa voix pour qu'elle soit assez puissante pour atteindre les personnes du fond sans avoir besoin de crier. La voix doit partir de la cage thoracique, pas de la gorge. Sinon, on sera aphone bien avant la fin de la journée !

Les plus grand groupes de rock comme Deep Purple ou les Rolling Stones le disent dans les interviews qu'ils donnent; ils changent constamment de rythme, ils alternent sans cesse les morceaux plus rapides et plus lents afin que le public ne puisse jamais s'habituer et doive sans arrêt s'adapter au nouveau rythme. C'est une manière capter l'attention du public, à empêcher qu'elle retombe et à le forcer à les écouter. Pour maintenir le public en haleine et le captiver, il faut moduler et adapter voix constamment au discours, Tant sa hauteur que sa puissance, son ton et son rythme.

## Attitude

Il faut adopter une attitude conquérante. Pas menaçante pour les autres mais dégageant de la force et de l'assurance. Si vous avez le trac, ce qui est normal et salutaire, exercez-vous en imaginant le public.

Communiquer c'est transmettre de l'énergie. Quand on s'adresse à un public, on doit l'inonder d'énergie. Et cette énergie lui provient de notre posture, de nos gestes, de notre regards et de notre voix.

Celui qui parle raconte une histoire. S'il veut être écouté, il doit être intéressant, crédible et convainquant. Comment être intéressant, crédible et convainquant ? C'est là tout l'enjeu du discours : comment être intéressant, crédible et convainquant. On part évidemment du principe que le contenu du discours EST intéressant aux yeux du public. On ne traite ici que de la forme, pas le contenu.

Pour être intéressant, l'orateur doit tenir un discours fluide, avec un fil conducteur allant de A à Z sans retour arrière. Les éléments doivent s'enchaîner de manière logique et naturelle.

Pour être crédible et convainquant, le plus simple est d'être soi-même convaincu, de croire à l'histoire qu'on raconte. On a vu que lorsqu'on n'est pas sincère, notre langage corporel nous trahit. Et le public le ressent. Pensez-y lors d'un entretien d'embauche !

Si on est soi-même convaincu de ce que l'on dit, cela se ressent dans notre langage corporel, notre posture, notre regard, notre voix et nos gestes sont spontanément en phase avec ce que l'on dit. Il sera d'autant plus facile alors de convaincre l'auditoire que notre langage non verbal sera cohérent avec notre langage verbal. Si on ne croit pas à ce que l'on dit, il faut être sacrément bon comédien pour parvenir à intéresser le public, et surtout à le convaincre !

La meilleure méthode pour être crédible et convainquant, c'est d'être authentique et sincère.

*5 min. - Raquel*

## **CONCLUSION**

---

### **Langage du corps volontaire**

#### **Application de la communication non verbale à la formation pour adultes :**

Voici quelques conseils à appliquer en tant que formateurs pour adultes :

Celui qui parle raconte une histoire. S'il veut être écouté, il doit être intéressant, crédible et convainquant. Mais comment l'être justement ?

C'est là tout l'enjeu du discours. On part évidemment du principe que le contenu du discours EST intéressant aux yeux du public. On ne traite ici que de la forme, pas du contenu.

Pour être intéressant, l'orateur doit tenir un discours fluide. Les éléments doivent s'enchaîner de manière logique et naturelle. Pour être crédible et convaincant, le plus simple est d'être soi-même convaincu, de croire à l'histoire que l'on raconte. On a vu que lorsque nous ne sommes pas sincères, notre langage corporel nous trahit. Et le public le ressent.

Si on est soi-même convaincu de ce que l'on dit, cela se ressent dans notre langage corporel ainsi notre posture, notre regard, notre voix et nos gestes sont spontanément en accord avec ce que l'on dit. Il est d'autant plus facile de convaincre notre auditoire lorsque notre langage non verbal est cohérent avec notre langage verbal.

En bref, la meilleure méthode pour être crédible et convaincant, c'est d'être authentique et sincère.

## SOURCES

---

- *Le langage non-verbal de l'enseignant, Sa perception par les élèves, Formation primaire*, Mémoire de Bachelor de Lindsay Gigon Sous la direction de Julien Clénin Porrentruy mars 2014
- Marvin A. Hecht and Nalini Ambady, *Nonverbal Communication and Psychology: Past and Future*, The New Jersey Journal of Communication, Volume 7, No. 2. Fall 1999
- Agnieszka Hennel-Brzozowska, *La communication non-verbale et paraverbale - perspective d'un psychologue*, Synergies Pologne n°5 - 2008 pp. 21-30, Université Pédagogique de Cracovie, Pologne
- Joseph et Caroline Messinger, *Savoir parler en public avec son corps*, J'ai Lu 2014
- *Utiliser son corps et sa voix - Pour une meilleure gestion du groupe et de l'écoute en classe*, Flore PUIG - Rapport de mémoire. I.U.F.M. Académie de Montpellier 2006
- *Culture and nonverbal behavior*, David Matsumoto, San Francisco State University

### **Sources électroniques :**

- *Les microexpressions - 7 émotions universelles à décoder*  
[www.decodeurdunonverbal.fr/test-les-microexpressions-7-emotions-universelles-a-decoder](http://www.decodeurdunonverbal.fr/test-les-microexpressions-7-emotions-universelles-a-decoder)
- *Le Corps et la voix de l'enseignant : Théorie et Pratique*  
Lucile Cadet et Marion Tellier,  
[www.emdl.fr/fle/articles/detail/le-corps-et-la-voix-de-lenseignant-theorie-et-pratique](http://www.emdl.fr/fle/articles/detail/le-corps-et-la-voix-de-lenseignant-theorie-et-pratique)
- *La communication non verbale dans la classe de FLE*, Cristiana-Nicola Teodorescu,  
Analele Universității din Craiova.Seria Științe Filologice. Lingvistică 2010  
[www.cceol.com](http://www.cceol.com)

### **Vidéos :**

- Power Poses: Gain Power through Body Language  
Amy Cuddy @ Poptech 2011

[https://youtu.be/phcDQ0H\\_LnY](https://youtu.be/phcDQ0H_LnY)

- Your Body Language Shapes Who You Are  
Amy Cuddy - TED Talks 2012  
<https://youtu.be/Ks-Mh1QhMc>
- Dans les secrets de la communication non verbale  
<https://www.youtube.com/watch?v=qTSWw4QcX7I>

**Nous garantissons que ce travail a été réalisé de manière indépendante et que nous avons mentionné intégralement toutes les sources utilisées à cette fin ainsi que tous les autres moyens auxiliaires mis à contribution. Cette garantie porte également sur les représentations graphiques ou photographiques du présent document.**

**Copyright:**

**Jean-Daniel Bigler, Raquel Gonzalez,  
Gilbert Tamburrini**