

*Les langages du corps. De quoi parle-t-on?
Conférence-débat- Académie de Nantes- 13 juin 2018*

Les comportements non verbaux dans la communication. Approche émotionnelle et sociale.

Loris Tamara Schiaratura
Laboratoire PSITEC EA 4072



La communication?

Echanger des idées, des connaissances, des sentiments

Etablir une relation afin de partager un message.

- Contenu : Information transmise
- Interaction : Echange social.

→ Canal verbal

→ Canal non verbal

Brin et al., 1997; Khosravi, 2007; Tran et al., 2012

Dans une interaction sociale,

Intentionnellement ou non,

- Chacun émet des comportements non verbaux (CNV)
 - Regard, gestes, mimiques faciales, posture
- Chacun réagit aux CNV de l'autre

Communiquer avec les mots et avec le corps

- **Communication Non Verbale spontanée**
 - **Emerge implicitement de l'interaction en cours**
 - Sans intention (pas d'acte volontaire pour initier)
 - Sans contrôle (pas d'acte volontaire pour stopper)
 - **Mais le contrôle est possible**
 - Transmettre volontairement un message particulier
 - Mentir ou se présenter favorablement

- Messages corporels spontanément interprétés

« nous y sommes extrêmement sensibles, et nous y réagissons comme d'après un code, secret et compliqué, écrit nulle part, connu de personne, entendu par tous ».

(in Sapir, 1927/1949, p 46)

Langage naturel qui ne ment pas ?

Accès privilégié pour connaître et comprendre l'autre ?

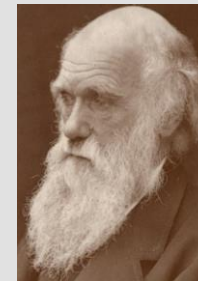


« UNE FOIS ENTRÉ DANS L'INTIMITÉ DU CAPITAINE, J'APPRIS QUE J'AVAIS ÉCHAPPÉ DE PEU AU RISQUE DE NE PAS ÊTRE ACCEPTÉ À BORD EN RAISON DE LA FORME DE MON NEZ.

CE CAPITAINE ÉTAIT UN ARDENT DISCIPLE DE LAVATER ET ÉTAIT CONVAINCU QU'IL ÉTAIT EN MESURE DE JUGER LE CARACTÈRE D'UN HOMME PAR LE CONTOUR DE SES TRAITES.

IL DOUTAIT FORT QU'UN HOMME DOTÉ D'UN NEZ COMME LE MIEN PUT POSSÉDER L'ÉNERGIE ET LA DÉTERMINATION NÉCESSAIRES POUR UN TEL VOYAGE »

Darwin, F. ed. 1887. The life and letters of Charles Darwin, including an autobiographical chapter.



Distinguer le vrai du faux dans une communication en observant les signaux non verbaux ?



Une approche fonctionnelle des CNV dans la communication

Fonctions
Référentielles

Fonctions
Sociales

- Discursives, émotionnelles, régulatrices, sociales

Produire et comprendre le discours

- Gestes des bras et des mains

- En redondance
- En complément
- En remplacement


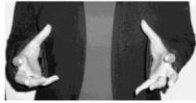


Type de gestes	Description	Exemple
Gestes co-verbaux représentationnels se référant directement au contenu du discours	Gestes Déictiques	Gestes de pointage vers un objet ou une personne (présent ou absent) ou encore désignant une direction 
	Gestes iconiques	Gestes illustrant un contenu verbal concret du discours 
	Gestes métaphoriques	Gestes illustrant des aspects abstraits du discours 
Gestes co-verbaux non représentationnels Ne se référant pas au contenu du discours	Gestes marqueurs de discours (ou battements)	Mouvements simples et rapides d'accentuation qui rythment le discours 

Figure 1. Classifications des différents types de gestes co-verbaux

(à partir Rimé et Schiaratura, 1991 et de McNeill, 1992, 2000).

■ Exprimer des expériences émotionnelles différenciées

- Mimiques faciales
- Voix
- Postures et mouvements corporels
- Gestes : manipulation et anxiété



Ekman, 1982, 2004; Scherer, 1986; 2005; Wallbo>, 1998; Ekman & Friesen, 1972

■ Communiquer un message ou signaler une émotion

- Par un geste symbolique
- Par une mimique faciale



De Jorio (1832)

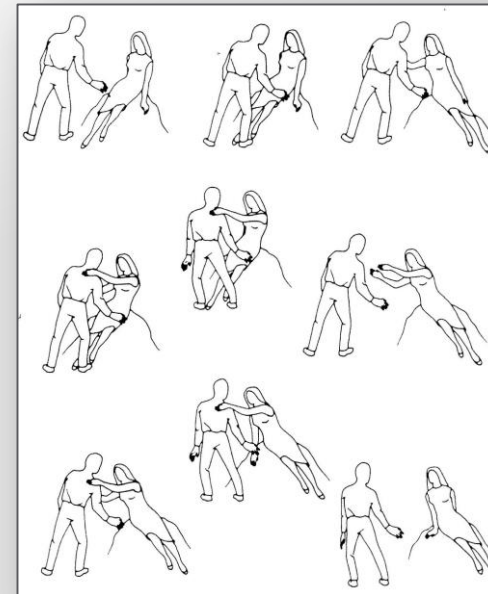


Darwin (1872)

Chovil, 1991, 1997

■ Réguler l'interaction sociale

- Synchronisation entre CNV des partenaires
- Coordination des actions
- Contact visuel et tours de parole
- Convergence non verbale et attraction



Spiegel & Machotka (1974)

■ Se présenter et traduire les attitudes interpersonnelles

- Informer sur la relation sociale
 - Exprimer l'intimité
 - Exprimer l'hostilité
- Communiquer une image de soi



Darwin (1872)



Une apparence « masculine » confère aux femmes plus d'autorité et d'ascendants sur leurs associés.

- Déterminants de la communication non verbale
 - Biologiques ex: « baby-face »
 - Cognitifs : ex: Mensonge
 - Personnels (expressivité; sensibilité aux CNV; régulation NV)
 - Alcoolisme
 - Anxiété sociale
 - Sociaux (relation sociale; groupe ; préjugés)
 - Culturels (contact vs non contact; individualisme vs collectivisme)

Equilibre Non Verbal optimal en fonction de la relation interpersonnelle, sociale et culturelle

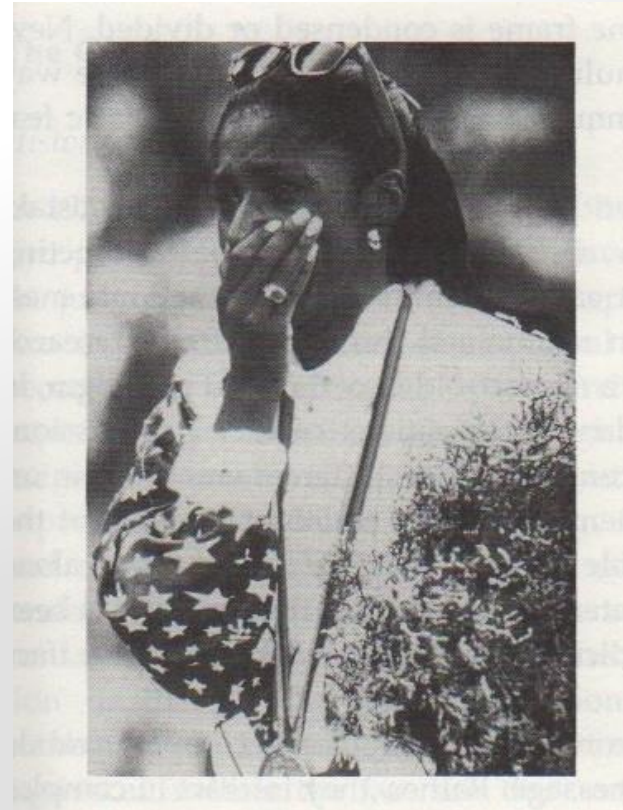
Si rupture

Compensation non verbale Ou

Réciprocité non verbale (Emotions, motivations)

Argyle & Cook, 1976; Argyle, 2003; Pa>erson, 1982, 2008

Le contexte lié à la communication non verbale



Fernandez--Dols & Carroll, 1997

Perception émotionnelle et appartenance de groupe

- Hypothèse d'universalité dans l'expression et reconnaissance des mimiques faciales liées aux émotions

Mais

- Les expressions faciales sont mieux reconnues pour les membres d'un même groupe social et culturel
- Idem pour le ton de la voix

Darwin, Ekman, Izard; Elfenbein & Ambady, 2002; Matsumoto, 2002.

- Familiarité?
- Attention?
- Règles d'expression?

- Mais aussi

- Favoritisme pour son groupe social (endogroupe)
 - Plus d'émotions positives

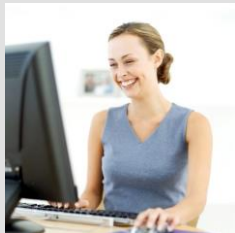
- Attitudes négatives (préjugés) et stéréotypes envers l'exogroupe.

Beaupré & Hess, 2003

L'identification de l'émotion dépend du genre de celui qui la manifeste

En lien avec le stéréotype émotionnel,

- Les mimiques de colère sont mieux reconnues si un homme exprime plutôt qu'une femme, et inversement pour la tristesse, la peur et la joie.
- Moins d'étiquettes « colère » sur les expressions des femmes que sur les mêmes expressions des hommes.



Goos & Silverman, 2002 ; Ro>er & Ro>er, 1998; Kirouac & Hess, 1999

Pubs Bouygues Telecom: La fée vs. L'ours



La perception d'une expression menaçante dépend de la réputation d'hostilité du groupesocial



D'après Hugenberg & Bodenhausen (2004)

Une même mimique faciale est plus
fréquemment attribuée à
la colère lorsque la personne appartient à un groupe social réputé
violent et agressif

voir Philippot, Yabar & Bourgeois, 2007

Effet en lien avec les préjugés envers le groupe social

Plus les attitudes négatives sont élevées, plus l'effet est important

*Implications de ces biais de perception émotionnelle pour
l'interaction sociale*

- Perception biaisée détermine le comportement envers la personne qui exprime une émotion
 - Evitement ou hostilité
 - Mais aussi celui de la personne ciblée qui va y réagir
- ➔ Confirmation des stéréotypes et maintien du préjugé

En conclusion

« Nonverbal behavior is arguably one of the most powerful method of communication; it conveys important information about a person's likes and dislikes, emotions, personal characteristics, and relationships.

And (. . .)occurs without conscious awareness (in Lakin, 2006, p1) ».

- En tenant compte du contexte d'expression et
- de l'appartenance sociale et culturelle