

Agnieszka Hennel-Brzozowska  
Université Pédagogique de Cracovie, Pologne

Synergies Pologne n°5 - 2008 pp. 21-30

**Resumé:** *L'article présente une brève revue de la communication non-verbale et para-verbale du point de vue psychologique. Il analyse, parmi d'autres, les problèmes suivants: certaines découvertes en neurosciences, tels les neurones miroirs de Rizzolatti; la classification de différents types de communication non-verbale de M. Bonaiuto; la classification du comportement vocal de Laver et Trudgill; les recherches sur la communication non verbale dans les travaux de M. Argyle.*

**Mots-clés:** *communication non-verbale, communication para-verbale, neurones miroirs*

**Abstract:** *The paper presents a short overview of the nonverbal and para-verbal communication from the psychological perspective. Among others, the following issues are analysed: some research findings in the field of neurosciences such as G.Rizzolatti's mirror neurons; M.Bonaiuto's classification of different types of nonverbal communication; the vocal behaviour classification by Laver and Trudgill; the research on nonverbal communication presented in M. Argyle works.*

**Key words:** *non-verbal communication, para-verbal communication, mirror neurons*

## I. Définitions et contextes.

Afin de donner une définition de l'expression « communication non-verbale » il serait opportun de spécifier la signification des termes « communication » et « non-verbale ». « Non-verbale » signifie simplement « tout ce qui n'est pas la parole », en pratique : tout ce qui n'est pas le langage verbal, considéré comme moyen le plus raffiné et évolué à travers lequel les hommes entrent en relation réciproque.

Par conséquent, si l'on entend par « communication » un échange dynamique, l'envoi et la réception des informations, pensées, attitudes, signes, - la communication non-verbale peut être définie comme une construction et un partage des significations qui arrivent sans emploi de la parole.

Certains auteurs, en fait (comme Greene, 1980), préfèrent donc parler de la communication qui emploie la parole ou de la communication qui n'emploie pas la parole. D'autres, comme par exemple Argyle (1975,1992), préfèrent nommer

ce type de communication de « bodily communication » (langage de corps), parce que plusieurs signes non-verbaux sont exprimés à travers les gestes et les mouvements des parties déterminées du corps.

La communication non-verbale comprend un ensemble vaste et hétérogène des processus ayant des propriétés communicatives, en commençant par les comportements plus manifestes et macroscopiques comme l'aspect extérieur, les comportements de relation spatiale avec les autres (rapprochements, prises de distance) et les mouvements du corps (du tronc, des membres ou de la tête), jusqu'aux activités moins évidentes ou plus fugaces, comme les expressions faciales, les regards et les contacts visuels, les intonations vocales. Ces dernières, en fait, qui accompagnent les expressions verbales, sont nommées souvent « paraverbales », mais appartiennent au répertoire des signes non-verbaux. Comme le soulignent des études sur la communication non-verbale (Argyle 1992, de Paulo Friedmann 1998) 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, il existe plusieurs disciplines scientifiques au sein desquelles se développe le savoir qui concerne ce domaine, en particulier la biologie avec les neurosciences, la sociologie et la psychologie.

Quant à la biologie et les neurosciences, c'est déjà en 1872 que Charles Darwin écrit *L'expression des émotions chez l'homme et chez les animaux* ; ledit volume décrit les origines biologiques et innées de la communication non-verbale. En fait, bien que la composante culturelle - s'il s'agit du langage verbal - soit de forte influence, malgré les opinions contraires qui réapparaissent avec Chomsky, la nature des comportements de communication non-verbale n'est pas tout à fait claire. L'importance du travail de Darwin a été capitale, puisqu'il a stimulé la recherche concernant la communication non-verbale, visant à comprendre certains comportements sociaux.

Le comportement social, autant chez l'homme que chez l'animal, relève des signes non-verbaux pour obtenir les objectifs importants du point de vue biologique et social : la défense du territoire, la domination et hiérarchie au sein du groupe, la chasse et le partage de la nourriture, l'affiliation, l'attraction et le comportement sexuel. Ces objectifs visent la survie au niveau individuel et du groupe, et donc, de l'espèce. On peut, par conséquent, conjecturer qu'il existe probablement un système général des règles concernant les signes non-verbaux pour régler la coexistence sociale.

Selon la perspective biologique, les expressions non-verbales des émotions seraient plutôt d'origine innée; elles seraient donc communes pour les différentes cultures et aussi, dans une certaine mesure, communes pour les différentes espèces. Ces théories sont basées sur la recherche transculturelle concernant les expressions des émotions des enfants et les recherches sur les primaires. Plusieurs comportements sociaux des primaires sont très similaires à ceux des êtres humains. Par ailleurs, des exemples de même nature sont détectables chez d'autres animaux, comme chiens et chats qui utilisent les odeurs pour attirer l'attention du partenaire sexuel, ou des oiseaux qui, dans le même but, utilisent la danse ou des sons divers ou montrent des plumes colorées.

Les êtres humains utilisent comme moyens de communication non-verbale des signes visuels mentionnés (et d'autres, comme par exemple les femmes qui, pour attirer l'attention des hommes, marchent en balançant les hanches ou montrent les jambes en les croisant), des signes vocaux séduisants (les tonalités graves, un peu rauques chez les hommes, des tonalités plus hautes que celles résultantes de leur tendance naturelle chez les femmes). Ces signes ne sont pas toujours utilisés consciemment, au contraire (en bonne partie, ils sont inconscients), comme, d'autre part, l'est leur réception (qu'on songe aux fameuses phéromones, captées par l'odorat).

Les sciences du cerveau -les neurosciences-, dont relève aussi, en partie, la psychologie, fournissent depuis 2-3 décennies d'importantes informations sur la nature de communication non-verbale. On peut mentionner ici une des grandes découvertes récentes, celle des « neurones-miroirs » de Giacomo Rizzolatti de l'Université de Parme en 1990. Des cellules du cerveau situées dans le cortex prémoteur ventral et dans la partie rostrale du lobule pariétal inférieur reflètent le monde extérieur : elle s'activent quand on réalise une action, mais elles s'activent aussi quand on observe ou même quand on imagine quelqu'un la réaliser.

Cette découverte dévoile comment l'être humain comprend les intentions d'autrui et apprend une nouvelle tâche. Rizzolatti écrit à ce sujet dans le « Scientific American », version française, en 2007 :

*Jean regarde Marie cueillir une fleur. Jean sait non seulement ce que Marie fait, - elle prend la fleur - mais il sait aussi pourquoi elle le fait. Comme elle lui sourit, il devine qu'elle va lui offrir la fleur. Cette scène dure quelques secondes et Jean la comprend presque instantanément. Comment peut-il concevoir précisément et sans effort l'action de Marie et son intention ? Il y a dix ans, la plupart des neurobiologistes et des psychologues auraient attribué la compréhension qu'une personne a des actions d'autrui, et notamment de ses intentions, à un processus de raisonnement rapide, similaire à celui utilisé pour résoudre un problème logique ; quelque dispositif cognitif élaboré dans le cerveau de Jean organiserait l'information transmise par les sens et la comparerait à des expériences semblables mémorisées, ce qui permettrait à Jean de deviner ce que Marie s'apprête à faire et pourquoi.*

*Au début des années 1990, à l'Université de Parme, en Italie, nous avons, avec Luciano Fadigo, observé que certains neurones déchargent des potentiels d'actions quand le singe exécute des actes moteurs simples, par exemple attraper un fruit. Mais ces mêmes neurones déchargent aussi quand le singe observe quelqu'un réaliser la même action. Comme ces neurones semblent refléter directement, dans le cerveau de l'observateur, les actions réalisées par autrui, nous les avons nommés neurones miroirs.*

Ces neurones-miroirs sont supposés jouer un rôle dans des capacités liées à la vie sociale, notamment à travers l'empathie, mais également pour l'apprentissage avec la capacité d'imitation. Par la suite, ce type de neurones a également été trouvé chez l'homme et certains oiseaux. Ils déclenchent des potentiels d'action aussi lorsque l'individu est immobile et voit ou même entend une action similaire, ou qu'il pense qu'elle va être effectuée par un conspécifique.

Pour un traducteur-interprète, un nombre suffisant des cellules miroirs semble donc aussi être indispensable.

Des anomalies du fonctionnement de ce système auraient été retrouvées chez des autistes. Il se pourrait donc que les autistes ne possèdent pas ce mécanisme, ce qui les rendrait moins compétents au niveau de la communication.

Ce sont les neurones miroirs qui nous permettraient d'éprouver de l'empathie, de deviner les intentions ou les sentiments d'autrui. Ils nous permettraient d'apprendre par imitation, nous laissant du coup l'opportunité de développer une culture (un patrimoine cognitif transmis de génération en génération) qui semble l'apanage de quelques rares primates, parmi lesquels l'homo sapiens et le chimpanzé.

L'empathie est une qualité relationnelle fortement utilisée en relation d'aide, où l'aidant tente de « ressentir » ce que l'aidé vit. Il se pourrait que les psychopathes, qui ont un grave déficit au niveau de l'empathie (ils font du tort aux autres sans avoir aucun remords, aucune culpabilité) aient un déficit au niveau des cellules-miroirs.

Le neurologue V.S. Ramachandran attribue même à ces neurones-miroirs un rôle encore plus fondamental, puisqu'il les considère comme les neurones de la conscience. Les neurones miroirs auraient d'abord évolué pour permettre à leurs propriétaires de développer une « theory of other minds » (théorie d'autres cerveaux), dont on voit bien quel avantage évolutif elle représente : **grâce à elle, on peut deviner les émotions d'autrui, anticiper ses réactions, etc. Ensuite seulement, une sorte de retournement aurait permis d'utiliser les fameux neurones-miroirs non plus sur autrui mais sur soi-même, donnant ainsi naissance à la conscience<sup>1</sup>...**

Tout cela reste encore spéculatif, mais comme remarque V.S. Ramachandran (2003):

Il se pourrait que l'utilisation de l'expression « self conscient » pour dire que vous êtes conscients des autres étant conscients de vous, ne soit pas une coïncidence. Pas plus que de dire - « Je réfléchis » pour dire que vous êtes conscients de vous-mêmes en train de penser.

Bref, le rôle des cellules-miroirs est encore à mieux définir, mais il reste certainement considérable dans la communication non-verbale et paraverbale.

Quant à la communication non-verbale et la sociologie, l'approche sociologique à l'étude de CNV [?] prend ses sources dans la recherche anthropologique et ethnographique et, à son tour, influence les travaux des psychologues. Les sociologues partent de la constatation que certains signes non-verbaux ont des fonctions importantes dans la gestion des diverses règles sociales. Toute culture a ses règles propres, par exemple pour réaliser une leçon ou une fête et dans leur contexte comportemental la communication non-verbale joue un rôle fondamental dans la régulation des conduites sociales. Goffman (1969) constate

que les individus utilisent des comportements particuliers pour communiquer aux autres une image déterminée de soi : cela est possible puisqu'il existe des actes non-verbaux dotés des significations culturellement définies et partagées. Il souligne qu'au sein d'une certaine culture, le même signe non-verbal peut avoir des significations différentes pour différents contextes sociaux.

L'approche psychologique à l'étude de la communication non-verbale repose sur les données rassemblées par la psychologie expérimentale, la psychologie sociale mais aussi la psychologie du développement, la psychologie clinique, voire la psychiatrie.

L'étude systématique de la communication non-verbale en psychologie expérimentale se développe rapidement pendant les premières décades du XXème siècle à la suite de l'intérêt de la psychologie Gestalt pour les principes de l'organisation de la perception. Les chercheurs ont étudié les expressions faciales des émotions, les vocalisations et les gestes spontanés.

La recherche en psychologie sociale montre comment la sémantique, le contexte et les processus de l'attribution des significations jouent un rôle fondamental dans l'interprétation des expressions non-verbales. La communication non-verbale y est étudiée pour approfondir le phénomène de la perception interpersonnelle, du type de relation liant les personnes (avec des individus ou avec des groupes).

La psychologie clinique et psychiatrie fournissent des informations moins systématiques mais souvent intéressantes. Par exemple G. Bateson (1976) a analysé la communication non-verbale pour construire sa théorie de schizophrénie; il a découvert par exemple que les schizophrènes n'arrivent pas à reconnaître quand le sourire, produit lorsqu'on prononce une phrase sérieuse, la rend ironique.

Selon Bateson à l'origine de la formation de la schizophrénie il existe une incohérence entre la communication verbale et non-verbale de la part des parents, surtout de la mère. Par exemple, les parents adressent à l'enfant des paroles encourageantes mais les accompagnent par les signes corporels négatifs de rejet ou d'aversion. Ce type de communication interpersonnel est nommé par Bateson « double bind » - « liaison double ». Cette incongruité crée chez l'enfant la confusion pour l'apprentissage de la juste interprétation tant du « langage » non-verbal que du langage verbal.

## II. Classification des signes non-verbaux

Il existe dans la littérature plusieurs classifications des procédés de la communication non-verbale. Marino Bonaiuto (2007) en propose une récente, basée surtout sur les travaux de Ekman et Friesen (1969) Argyle (1974) et de Mastonondi (1998). Les éléments de la communication non-verbale sont disposés selon une échelle, commençant du haut vers le bas, par les signes plus manifestes (aspect extérieur et comportement spatial) jusqu'aux ceux moins évidents (mouvements des parties du visage, signes vocaux - para verbaux).

Il y a donc :

1. L'aspect extérieur - formation physique, silhouette, vêtement.
2. Comportement spatial - distance interpersonnelle, contact corporel, orientation dans l'espace, parfum.
3. Comportement cinétique - mouvements du tronc et des jambes, gestes des mains, mouvements de la tête.
4. Visage - regard et contact visuel, expression du visage.
5. Signes vocaux - signes vocaux verbaux dotés de signification paraverbale, signes vocaux non-verbaux, silences.

Il existe d'innombrables travaux concernant ces 5 groupes de signes. Nous allons à présent commenter le dernier groupe, relationné au problème de la communication para verbale : il s'agit donc des signes vocaux verbaux dotés de signification para verbale, des signaux vocaux non-verbaux et des silences.

Pendant une conversation, les personnes utilisent entre les messages composés de paroles, une série d'éléments non proprement linguistiques.

Trager (1958) utilise le terme « paralinguistique » et en distinguent deux catégories :

1. la qualité de la voix (ton, résonance et contrôle de l'articulation) - elle se réfère aux caractéristiques individuelles du parlant,
2. les vocalisations - y compris les caractéristiques vocales (les pleurs, les soupirs, le rire) qui expriment les émotions, puis les qualifications vocales (timbre, intensité, extension) et enfin les ségrégations [?] vocales (les sons tel que « uhm », « eh », « bin »)

Laver et Trudgill (1982) ont fourni une autre classification, qui divise les comportements vocaux en 3 catégories :

1. les caractéristiques extralinguistiques de la voix - ce sont les aspects permanents, qui dépendent de l'aspect anatomique et de la façon de régler son propre appareil vocal,
2. les caractéristiques paralinguistiques du ton de la voix, qui servent à envoyer des informations sur l'état émotionnel et sur les attitudes interpersonnelles,
3. les caractéristiques de la réalisation phonétique qui se réfèrent essentiellement à l'accent du parlant et à sa prononciation.

Argyle (1992) de sa part a proposé une division entre les signes vocaux liés au discours, appelé par Anolli (2002) « signes vocaux verbaux » et les signes vocaux indépendants du discours (chez Anolli : « signes vocaux non-verbaux »). Suivant cette dernière catégorisation dans les signes vocaux verbaux Anolli distingue 3 paramètres divers qui déterminent les caractéristiques de la voix, essentiels pour la compréhension de l'énoncé linguistique :

Le ton  
L'intensité  
La vélocité

Le ton est égal à la fréquence de la voix (ton haut ou bas, selon la plus ou moins forte tension des cordes vocales) : cela varie fréquemment pour donner un accent interprétatif aux paroles à l'intérieur de l'énoncé (du type conclusif, interrogatif, suspense, exclamation etc.). Par le ton de la voix descendant, par exemple, il est possible de communiquer que l'on est en train de terminer de parler.

L'intensité regarde le volume de la voix (fort ou faible) : grâce à lui il est possible de souligner, accentuer et emphatiser des éléments particuliers - paroles ou expressions - par rapport aux autres.

La vélocité est liée au temps de la succession des syllabes (nombre de syllabes par secondes).

Les signes vocaux non-verbaux se relationnent à la qualité de la voix de la personne parlante. Ils permettent de différencier un individu d'un autre, de reconnaître une voix familière au milieu des autres, ils sont aussi utilisés pour estimer les caractéristiques de la personnalité, de l'état d'émotion, etc. Selon Anolli ont distingué 4 facteurs principaux qui influencent les aspects vocal non-verbaux - biologiques, sociaux, de personnalité, et émotionnels.

Les facteurs biologiques regardent les différences du genre et de l'âge. Les hommes ont un ton de voix plus bas par rapport aux femmes, les enfants, (une voix plus aigue que les adultes), les jeunes ont une intensité plus forte et une plus grande vélocité que les personnes âgées. Selon Argyle, la voix révèle les émotions plus que le visage - probablement parce qu'on apprend plus facilement à contrôler les muscles responsables de la mimique (grâce à l'usage du miroir et aux photos), mais on consacre d'habitude moins d'attention à l'analyse de sa propre voix. Selon Argyle, les personnes extraverties parlent plus fort, plus vite, d'un ton plus haut et avec moins de pauses - et en conséquence, elles sont perçues comme plus assertives et plus compétentes.

Quant aux différences entre les hommes et les femmes, elles ne sont pas tout à fait explicables par l'anatomie. Selon Argyle, les femmes sourient plus en parlant, ce qui donne les tons plus hauts. Les femmes utilisent aussi plus de variations dans l'intonation. Ces comportements peuvent néanmoins varier selon la décision de la parlante qui peut consciemment présenter différentes images de soi (par exemple « femme fatale », ou - dans une autre situation - une femme d'affaires compétente).

Selon Argyle la façon de moduler la voix par les hommes cultivés ressemble plus aux comportements féminins - cela explique pourquoi les hommes non cultivés sont perçus comme plus « masculins ». Les facteurs sociaux sont liés à la culture d'origine de la personne, à sa région d'origine, aussi aux normes sociales du groupe d'appartenance (par exemple la personne ayant un statut plus dominant parle d'un ton plus haut par rapport à la subordonnée) et à la situation environnementale (par exemple on parle plus bas à l'intérieur d'une église).

Les expériences de Lambert au Canada et de Giles en Grande-Bretagne ont montré que si une personne enregistrait deux fois le même fragment de

l'énoncé, à chaque fois en utilisant un accent différent, les auditeurs lui attribuent à chaque fois des caractéristiques différentes, selon les stéréotypes liés au groupe social où cet accent est typique (1975).

Lambert et Edwards (1976) ont enregistré au Canada la même personne qui énonçait le même texte soit en français, soit en anglais. Les auditeurs estimaient la personnalité en écoutant une des versions ; l'image de cette personne suivait respectivement, comme dans le cas précédent, le stéréotype soit d'un Canadien francophone, soit d'un Canadien anglophone.

Les facteurs de personnalité sont liés aux traits psychologiques relativement permanents comme le tempérament euphorique ou joyeux (intensité euphorique, ton haut, rythme rapide), tempérament dépressif (la voix plate). Dans les situations singulières, il n'en est pas de même : la peur est exprimée par augmentation du ton, du volume et par un rythme irrégulier, la tristesse par un ton bas, un volume moyen, des pauses longues et rythme lent, l'affection se caractérise par un rythme régulier, une tonalité grave et un volume bas.

Le silence est un instrument de communication de très grand potentiel, mais il est difficile de l'interpréter, car il interfère avec les autres signes, avec le type de relation interpersonnelle, la situation communicationnelle et la culture de référence.

L'étude de la « pausologie » fut entamée par Goldman-Eisler (1968) qui souligne les fonctions communicatives du silence. Plusieurs recherches prouvent par exemple qu'une pause précède la présentation d'une grande quantité d'information et des énoncés plus complexes.

Sachs, Schegloff et Jefferson (1974) ont développé une classification du silence à l'intérieur de la conversation. Ils distinguent :

1. Une pause « gap » - quand un parlant prend son tour,
2. Silence du type « lapse » - quand aucun des interlocuteurs ne parle et la conversation s'interrompt.
3. Un silence « pause » - qui dénote un retard du partenaire à la suite d'une demande, d'une question, d'un salut. Ce dernier est une violation des règles informelles de la conversation.

Le silence joue souvent le rôle d'un instrument pour attirer l'attention quand la personne qui est supposée commencer de parler oblige le ou les partenaires à l'écouter plus attentivement.

Le silence assure une signification importante dans les relations asymétriques en ce qui concerne la gestion du pouvoir et la domination sociale. Il peut avoir une connotation soit positive soit négative : il devient positif quand il est utilisé pour montrer les émotions tellement fortes qu'elles ne peuvent pas être exprimées verbalement (par exemple le passage d'une relation d'amitié à celle d'amour), pour exprimer approbation ou la contention (le respect d'un locuteur vis-à-vis d'un autre). Plusieurs études mettent en évidence l'importance du

rôle du contexte pour l'interprétation du silence. Si, par exemple, le silence est accompagné du détournement du regard ou de la tête, cela peut indiquer que l'on désire finir ou interrompre la communication.

Pour terminer, il faut mentionner de grandes différences concernant le contexte culturel.

En général, selon Bonaiuto, dans les cultures occidentales, plus individualistes, les personnes communiquent à travers des successions rapides d'actes de parole, en réduisant au minimum les périodes du silence, car ce dernier est considéré comme une menace pour la suite de la conversation.

Dans les cultures orientales, par contre, plus collectivistes, les parleurs peuvent utiliser de très longues pauses comme signe de réflexion et de sagesse; le silence devient un indicateur d'harmonie et de confiance entre les partenaires. Selon Anolli (2002) :

« Les silences en Occident - hurlent, les silences en Orient - chantent. »

## Notes

<sup>1</sup> Cette capacité serait donc capitale dans la traduction simultanée, pour un interprète, un nombre suffisant des cellules miroirs semble donc être indispensable.

## Références bibliographiques

- Anolli, L. , 2006. *Fondamenti di psicologia della comunicazione*. Bologna : Il Mulino.
- Argyle, M.,1988. *Bodily Communication*. London: Methuen.
- Argyle, M.,1994. *The Psychology of Interpersonal Behaviour*. Penguin Books.
- Bateson, G.,1972. *Steps to an Ecology of Mind*. Chicago: University of Chicago Press.
- Bonaiuto, M., Maricchiolo F., 2007. *La comunicazione non verbale*. Roma : Carocci Editore.
- Boncinelli, E., Martino G., 2008. *Il cervello. La scatola delle meraviglie*. Milano: Editrice San Raffaele.
- Ekman, P., et al., 1972. *Emotions in the Human Face*. Elmsford -New York: Pergamon.
- Friedmann, L., 1998. *Sex-Role Stereotyping in the Mass media*. New York: Garland Press.
- Goffman, E., 1969. *Strategic interaction*. Philadelphia: University of Pennsylvania Press
- Greene, J., Burlison B., 1980. *Handbook of Communication and Social Interaction Skills*. New York: Purdue University, Lawrence Erlbaum Associates.

Lambert, W., 1967. The social psychology of bilingualism in: *Journal of social issues* 1967/23.

Laver, J., et al., 2005. *A figure of Speech*. Routledge.

Ramachandran, V.S., 2003. *The Emerging Mind*. London: BBC/Profile Books.

Rizzolatti, G., Sinigaglia C., 2006. *So quel que fai. Il cervello que agisce e i neuroni specchio*. Milano: Raffaello Cortina Editore.

Sachs, O., et al., 1974. A Simplest Systematics for the Organization of Turn-Taking for Conversation in: *Language*, vol.50, no 4, Part 1.

Trager, G., 1958. Paralanguage : A first approximation. *Studies in Linguistics*, 13, 1-12.