



République Algérienne Démocratique et Populaire
Ministère de l'enseignement supérieur et
de la recherche scientifique
Université Abbas Laghroug Khenchela
Faculté : Lettres et des langues
Département : Littérature et langue française



Thème :

*Les micros-expressions dans le discours
présidentiel de « Donald Trump »
(le premier discours)*

Option: Science de langage

Réalisée par:

M^{elle} : Khellaf Chaïma

Sous la direction de:

M^{elle} Chebli Soumia.

Membres de jury:

- Président: M^{elle}. BOUZIDI Soraya, Maître assistant-A- Université de Khenchela
- Examineur: M^{elle}. Grarcha, Maître assistant-A-Université de Khenchela

Année universitaire : 2018/2019

Plan du Travail

Remerciement

Dédicace

Plan du Travail

Introduction Générale

Chapitre I : La communication non verbale

- 1- La communication non verbale
 - 1-1. Les composants non verbaux de la communication
 - 1-2. Qu'est-ce que la synergologie?
 - 1-3. Quel est l'objectif de la synergologie?
 - 1-4. Qu'est-ce qu'un synergologue?

Chapitre II : La gestualité

- 1- Les théories de la gestuelle
 - 1-1. La Posturo-Mimo-Gestuelle de Cosnier
 - 1-2. La normalisation des gestes selon la théorie de la PosturoMimo-Gestuelle
 - 1-3. La kinésique de Birdwhistel
 - 1-4. La théorie de la proxémique
- 2- Nature du signe gestuel
 - 2-1. Propriété
 - 2-2. Caractéristiques
 - 2-3. Typologie des gestes
- 3- Typologie selon Ekman
 - 3-1. Les emblématiques
 - 3-2. Les illustateurs
 - 3-3. Les régulateurs
 - 3-4. Les émotifs
 - 3-5. Les adaptateurs
- 4- Typologie selon Cosnier
 - 4-1. Les gestes communicatifs
 - 4-2. Quasi-linguistiques
 - 4-3. Synchronisateurs
 - 4-4. Syllinguistiques
 - 4-5. Les gestes extra-communicatifs
- 5- Typologies des gestes selon Mc Neil
 - 5-1. Gestes déictiques

- 5-2. Les gestes iconiques
- 5-3. Les gestes métaphoriques
- 5-4. Les battements
- 5-5. Conclusion

Chapitre III : Les micros-expressions.

- 1- Qu'est-ce qu'une micro-expression
- 2- Les significations des gestes
 - 2-1. L'ouverture des poignets
 - 2-2. La fermeture des poignets
 - 2-3. Les mains sur le visage
 - 2-4. Le poigne de la main rigide
 - 2-5. Les gestes des doigts
 - 2-6. L'utilisation de l'index
 - 2-7. Les gestes des bras
 - 2-8. Les gestes de l'avant-bras
 - 2-9. Les gestes des yeux
- 3. Le regard social et le regard d'échange

Chapitre IV: Partie pratique

- 1- Description de corpus
- 2- Méthode d'analyse
- 3- L'analyse de corpus

Conclusion générale

Bibliographie

Résumé

Introduction

générale

Introduction générale

Dans la vie sociale, l'être humaine est besoin de communiquer et faire des interactions avec autrui pour recevoir et combattre quelques informations, donc la communication est l'ensemble des moyens et techniques permettant la diffusion d'un message auprès d'une certaine audience.

La communication est la base d'une société démocratique, ce n'est qui se passe et des raisons pour lesquelles certaines choses se font, qu'ils peuvent se forger leur propre opinion, c'est pourquoi nous attachons une grande importance à la communication, qui prendre plusieurs formes, surtout la communication verbale et non verbale.

Notre recherche qui se penche sur l'analyse du discours présidentiel de Donald Trump, et s'intitule les micros-expressions dans le discours présidentiel : cas de président américain « Donald Trump », on propose l'étude analytique d'un corpus constitué d'un ensemble de (captures) tirés du son premier discours à « New York » et enregistré le 09 Novembre 2016

A partir de ce corpus, nous allons analyser la gestualité de président américain Donald Trump » : sa gestualité, ses mimiques, afin de démontrer la façon dont le président Trump va procéder pour mobiliser sa gestualité au service de l'oral.

La première partie de notre travail sera essentiellement théorique et se divise de trois parties (trois chapitre) :

Dans le premier chapitre, nous allons parler de la communication non verbale qu'est-ce qu'une communication non verbale ? Quels sont les composants non verbaux de la communication ? qu'est-ce la synergologie ? Quel est l'objectif de la synergologie ? et qu'est-ce qu'un synergologue ?

Dans le deuxième chapitre, non allons parler de toute formes de la gestualité, les théories de la gestuelle, les différents caractéristiques et typologies selon les synergologues.

Dans le troisième chapitre, nous allons parler des micros expressions, les différentes émotions universelles et les significations des gestes.

Dans notre travail, on tentera d'analyser les captures tirées d'une séquence vidéo (notre corpus d'étude). Dans cette recherche nous nous sommes posée la question suivante : que signifient les gestes aient fait par le politicien Donald Trump.

Partant de l'idée que les gestes des politiciens sont bien réfléchis et bien structurés, nous nous sommes demandées comment le politicien Donald Trump procéder sa gestuelle au service de l'oral.

Et pour répondre a cette problématique nous nous émis l'hypothèse suivante :

- Les gestes de président américain « Donald Trump » sont innés.

Chapitre I

La Communication non verbale

Introduction :

Dans le premier chapitre nous nous régulerons aux définitions des concepts de base en matière de la communication non verbale, nous ferons un aperçu sur la notion de la communication non verbale, ses types constituants, son rôle, aussi nous définirons la synergologie entant que science qui étudie la signification des gestes, son objectif et le rôle des synergologues

1- La communication non verbale :

La communication non verbale est le fait d'envoyer et de recevoir des messages sans passer par la parole mais au moyen des expressions du visage, des postures, des gestes, de bruits divers. Les choix vestimentaires, la coiffure, la position du corps, le maquillage, les mimiques sont tous des éléments de communication non verbale.

Le premier savant qui ait étudié le langage non verbal ou langage corporel, c'est Darwin - le Darwin de l'évolution des espèces

Selon Philippe Turchet, le langage non verbal est essentiel à chaque étape de la vie, « le langage du corps exprime si bien les émotions, les non-dits que les êtres humains, de manière générale, son plus habiles à décoder... ».

« Le langage du corps exprime toutes nos émotions : elle que nous voulons transmettre à partir de là, nous emprunterons des milliards d'attitudes corporelles de déférentes ».

Selon Charles Darwin, dans sa théorie de l'évolution des espèces, déclare que les messages non verbaux sont des gestes hérités de nos lointains ancêtres tant au long de l'évaluation.

Donc selon C. Terrier il y a plusieurs éléments non verbaux qui jouent un grand rôle dans la communication, comme : le silence, les gestes, la posture...etc.

« La communication non verbale : silences, gestes, postures, expressions faciales ton de la voix, rythme de l'élocution, vêtements ...complètement le message auditif,

elle exprime les émotions, les sentiments, les valeurs, cette communication renforce et crédibilise le message verbal lorsqu'elle est adaptée, mais peut décrédibiliser ce même message si elle est inadaptée » (Tirrier, 2013).

1-1. Les composants non verbaux de la communication

Abercrombie cité par Mignot¹ dit : « nous parlons avec nos organes vocaux, mais c'est avec tout le corps que nous conversons » nous communiquons avec l'intégralité de tout notre corps, en d'autres termes une conversation ne peut être rendue possible que par la présence d'items non-verbaux.

Dans une conversation en face à face interviennent, entre le verbal et le vocal, des manifestations corporelles tel le regard, la posture, les mimiques faciales et les gestes des mains, servant à attirer l'attention d'autrui. Nous nous assurons que l'autre nous prête son attention, par le maintien corporel en nous orientant vers lui, en le regardant droit dans les yeux, aussi être souriant ou triste...etc. en somme les interactants agissent en offrant des visages et des postures animés manifestant des expressions qui donnent plus de sens à la parole, pour Calbris² cela consiste à approprier les gestes à la situation c'est-à-dire produire tel effet pour recevoir tel résultat.

De son côté, l'auditeur montre son intérêt et exprime son écoute attentive par des signaux précis, qui conduisent à créer une relation de proximité et de compréhension réciproque qui facilite la communication, le confirme Guaitella³ qui souligne que ces signaux sont communément appelés les signaux d'écoute, régulateurs ou encore feed-back. Comme le fait de hocher la tête, fermer les yeux ou bien agiter une main avec ou sans une production orale genre « euh », « oui », « d'accord », « ah bon ? »...etc. ces régulateurs signalent la présence très active de

¹ X. Mignot, C. Baylon, « la communication », Edition Armand Colin, Paris, 2006, p142

² G. Calbris, L. Porcher, « geste et communication », Edition Hatier-Credif, Paris, 1989.

³, ⁴ GUAITELLA, I., BERTRAND, R. (eds), « Relation geste-voix dans les interactions: Aspects prosodiques et kinésique des signaux de régulation », Travaux de l'institut de phonétique d'Aix, Volume 16, 1995, pp.197-216.

l'auditeur, Guaitella⁴ ajoute dans ce sens : «sa participation active pour soutenir, ponctuer, voir même orienter l'énoncé ».

L'information non-verbale complète le message verbal, elle aide à comprendre ce qui est dit selon Christian Ballouard⁵ :«nous constatons fréquemment combien le langage se montre insuffisant pour tout exprimer. Dans certaines situations, le corps supplée au langage».

Le message gestuel est autant fiable, et important que le message verbal. Pour ces raisons, il est fondamental de savoir le lire et le traduire.

Les composants non verbaux de la communication :

- Le langage non verbale facilite la communication entre les personnes et facilite le décryptage des émotions et des désirs d'autrui, on peut parfois connaître ce que l'autre pense ou ce qu'il peut ressentir en poursuivant uniquement son langage corporel, toutes ces émotions apparaissent dans les composants du langage corporel suivants :

- **L'aspect :**

L'aspect physique d'une personne comprend les vêtements, la prospérité la forme du corps et tout ce qui nous envoie un message visuel. Elle donne des indications sur la personne que l'on est, et varie selon les occasions. Par exemple lors d'un enterrement on s'habille de manière informelle, alors que lors d'un dîner entre amis, on aura tendance à s'habiller de manière informelle.

- **Le visage :**

Exprime beaucoup d'informations sur ce que l'on pense et qu'on ressent. Par exemple les expressions de base (la joie, tristesse, mépris, surprise, peur, dégoût, colère). Il exprime aussi l'envie de prendre la parole, le jugement, la pensée, ...etc.

⁵ C. Ballouard «psychomotricité», Edition Dunod, Paris, 2008, p116

- **La posture :**

Selon le dictionnaire Larousse, la posture : c'est la position du corps ou d'une de ces parties dans l'espace, elle comprend la tête, les épaules, les bras et les hanches, peuvent être utilisée seule et combinée. Elle nous donne de nombreuses informations sur la personne, comme le fait d'incliner la tête ou baisser les épaules...etc.

- **La gestuelle :**

La gestuelle est un élément important du non verbal, elle permet d'accentuer le message que l'on essaie de transmettre. Elle peut très bien remplacer le langage verbal, selon Terrier, les gestes accompagnent la parole, elle complète le message verbal, le renforce, et lui rend facile à comprendre.

- **La voix :**

Fait partie de la communication non verbale, aussi surprenant que cela puisse paraître ! En se basant sur le ton, le volume, le rythme, etc. Elle nous donne énormément d'indications sur ce que la personne ressent. Cela peut nous permettre lorsque l'on écoute un discours, de comparer ces éléments avec la verbalisation de ce que la personne veut nous transmettre, afin de pouvoir juger de la sincérité et des émotions que la personne transmet et donc être capable de savoir si son discours est en adéquation avec son langage corporel.

- **Le mouvement :**

C'est la manière dont on se comporte compte beaucoup dans permet de déterminer le profile de la personne, elle nous indique la confiance en soi, la dominance, l'accord, le désaccord, l'amabilité...etc.

- **Le contact ;**

Selon le dictionnaire Larousse, le contact : c'est la relation entre des personnes, cette relation peut être : une relation professionnelle, une relation sociale, une relation amicale on une relation intime...etc. le contact peut être : visuel, tactile,

verbale...etc. son but est d'assurer la continuité de la relation et la réciprocité des liens.

- **Le regard :**

Les yeux sont le miroir de l'âme, «la première chose que vos interlocuteurs doivent voir chez vous, ce sont vos yeux, quelle que soit leur beauté, leur couleur, leur forme. Si vous atteignez ce résultat, vous existez vraiment que yeux des autres» (Messinger, 2009, p60)

Les yeux sont très importants dans le langage corporel, ils permettent aussi de nombreuses expressions, nos envies ainsi que nos émotions.

- **Les vêtements :**

Ils influent le sens global des communications, ils transmettent des messages visuels à l'auditoire, et ils influencent sur l'attention du public. Les vêtements expriment : des émotions et des sentiments, des statuts sociaux, des messages sexuels...etc.

1-2. Qu'est-ce que la synergologie?

Selon Philippe Turchet, la synergologie est une science qui étudie les gestes inconscients chez l'homme, qui apparaissent quand il parle ;

La synergologie s'occupe aux gestes et aux actions et interprète le langage corporel immédiatement. Elle nous offre une meilleure compréhension que sentiments vécu réellement des interlocuteurs, et elle nous permet de connaître la sincérité de l'autre, la synergologie étudie les mouvements et décrypter les messages du corps, cette science nous aide à découvrir les sentiments de notre auditoire et sûrement découvrir la sincérité des autres.

La synergologie permettrait «se mieux décrypter le fonctionnement de l'esprit humain à partir de son langage corporel»⁶ car le «geste révèle ce que le cerveau pense et ne dit pas» (Turchet, 2004, p27). Autrement dit la synergologie «propose

⁶ Site officiel de la synergologie : <https://www.synergologie.org>

une classification de l'information non verbale ainsi qu'une méthode d'interprétation des gestes» (Barreau du Québec, S.D.A) permettant la lecture du langage corporel : «la synergologie est une discipline dont l'objet est de mieux décrypter le fonctionnement de l'esprit humain à partir de son langage corporel, afin d'offrir la communication la mieux adaptée. Elle est ancrée dans un champ pluridisciplinaire au carrefour des neurosciences et des sciences de la communication».

L'objet de la synergologie « est remonter le chemin vers les concepts à partir de chaînes logiques d'items corporels qui coalisés les uns aux autres permettent de retrouver l'attitude mentale par la voie rationnelle refaire les liens que le cerveau fait naturellement à l'insu même de l'être ».

La synergologie : est la méthode de lecture de la communication non verbale, née dans les années 1980, la synergologie apparaît sur un terrain déjà riche de réflexion et de connaissances. Dans le domaine de l'observation non verbale, des auteurs reconnus dans leur domaine tels que Desmond Marris, Eduard Hall, Ray Birdwhitelln Gregory Bateson ou Paul Ekman, par exemple, ont aidé la connaissance de la communication non verbale à progresser, pour atteindre des niveaux signification (Annabelle Boyer, 2013)

Selon Annabelle Boyer : la synergologie invente, parce qu'elle cerne un thème qui n'était pas traité avant, est celui des micros gestes du visage et aussi du corps, cette science démontre structurèrent la manière dont quelques éléments gestuels, révélant nos idées et notre manière de réfléchir.

« Le geste précède de la parole dans l'acte de communication, mais il a un autre intérêt : le geste révèle ce que le cerveau pense et ne dit pas ». (Turchet, 2004, p30).

1-3. Quel est l'objectif de la synergologie?

La synergologie est une discipline dont l'objet est de mieux décrypter le fonctionnement de l'esprit humain à partir de son langage corporel, afin d'offrir la communication la mieux adaptée, elle est ancrée dans un champ pluridisciplinaire

au carrefour des neurosciences et des sciences de la communication, la synergologie ou le langage des gestes met en œuvre une méthode de classification de l'information non verbale.

Décoder le corps c'est décoder le cerveau, observer le corps agissant, c'est observer l'esprit en mouvement, à partir de cette constatation, est né le projet synergologie constitutif de la discipline l'objectif est ambitieux mais les possibilités d'observation sont sans limites.

Selon Philippe Turchet la synergologie doit être praticable a la vie quotidienne, c'est d'abord dans ce but qu'elle est inventée, elle doit assister à prendre qu'elles seront établies sur une bonne compréhension de l'autre.

Pour Vonau, il est important de savoir comment lire les gestes de nos interlocuteurs pour les bonnes décisions dans la vie.

«en management, négociation, recrutement ou même avec un ami, il y a toujours un moment où un geste, une posture nous a interpellés, des préférons nous fier à la logique sans prendre en considération la valeur du ressentir, or les sensation ont des racines pragmatiques qui s'expliquent entre autres avec la synergologie, en connaissant les chefs de lecture du langage du corps, vous pouvez donner du sens aux gestes de votre interlocuteurs et comprendre ces postures, l'intérêt étant pour vous de rendre vos échanges plus efficaces, de sécuriser vos prises de décisions et de valider vos intuitions» (Vonau, 2016)

Selon Annabelle Boyer « l'objectif premier de la synergologie est une meilleure communication, en étant réellement à l'écoute de l'autre, en comprenant mieux le message de son interlocuteur grâce à son langage non verbal, on peut mieux adapter notre communication avec lui, par exemple, on peut déceler que l'autre ne nous comprend pas, qu'il ne nous croit pas, qu'il est fatigué au peu disposé à négocier ».

1-4. Qu'est-ce qu'un synergologue?

Le synergologue est un spécialiste en synergologie, s'intéresse aux gestes qui accompagnent les paroles lors la communication. Il cerce ce qui est derrière les

mots et il conclut le nom dit ; en fait « pour le synergologue, derrière sa gestuelle, l'interlocuteur devient translucide » (Boyer, 2013).

Selon Turchet « le synergologue ne se précipite pas dans le lexique des gestes dès qu'il a observé une attitude ou une mimique » (Turchet, 2004 p357), il doit prendre un temps suffisant pour remarquer l'attitude et les comportements généraux de la personne avant l'analyse et l'attribution de signification à ces gestes.

Le synergologue doit partir « du point de vue général pour aller vers le point de vue un particulier » (Turchet, 2004, p357).

Il doit aussi être objectif dans son analyse «il traite avec humilité des propres observations, car il peut toujours avoir oublié l'analyse d'un paramètre » (Turchet, 2004, p357), donc le synergologue doit être modeste lors son analyse.

Ajoutons qu'« il traite dans le silence ses observations» (Turchet, 2004, p357) pour ne pas gêner les personnes avec ses analyses.

Selon Boyer ; « un synergologue encourage les discussions franches la verbalisation des émotions, l'acceptation de ses propres limites parce qu'il a fait ce cheminement nécessaire, mais cela ne veut pas dire que c'est réciproque, en effet, il est frustrant pour certains de constater que leur corps dévoile tout avant qu'ils n'aient prononcé un mot et que la personne en face ait déjà tout où ! » (Boyer, 2013, p97).

« Le synergologue est un observateur muni d'un lexique corporel lui permettant de mieux comprendre l'autre et un spécialiste de la compréhension de la relation. Ainsi, les compétences du synergologue se trouvent fondées sur sa capacité à utiliser toutes les ressources offertes par le lexique corporel de l'autre, pour mieux interagir avec lui, être réactif et actualiser sa communication, afin de devenir finalement dans l'échange. Il est capable d'émettre des propositions de communication aidantes pour son interlocuteur et les ressources adaptés, montrant qu'effectivement il comprend et peut aider son interlocuteur. Les synergologues se

distinguent des autres, par leur savoir, objectivité, méthode et leur entraînement au décodage de la gestuelle » (Vonau, 2016)

Donc la synergologie est un domaine récent qui s'intéresse au décodage des gestes qui accompagnent la parole.

Chapitre II

La gestualité

Instrument de communication, le geste assure, au sein d'une communication donnée, le transfert de l'expérience matérielle, sociale et spirituelle, que l'être humain s'approprie au cours de sa socialisation, selon Calbris¹ : «les gestes expriment, à travers une culture incorporée ou apprise, une appartenance sociale, l'identité d'un groupe. Il n'y a donc pas de geste en soi, indépendamment des positions sociales et des stratifications d'une société ».

Il s'avère exister au sein des groupes sociaux ou ethniques un code commun de la gestualité aussi bien que celui de la grammaire mais d'une manière moins ferme.

Comme la sémiologie est l'étude des signes qui constituent les messages humains qu'ils soient visuels, auditifs ou gestuels...etc. et donc elle peut nous renseigner sur le fonctionnement de chaque geste au sein d'un énoncé, il s'avère important de les aborder d'un point de vue sémiologique.

Au sein de ce volet, il convient de dresser le bilan des travaux des spécialistes qui, si nous osons le dire, ont conquis des territoires inconnus pour mettre en évidence le rôle et l'importance de la composante gestuelle avec la parole concomitante au sein d'une communication.

Nous évoquons les théories qui ont traité la gestuelle comme la posturo-mimogestuelle, La kinésique, et la proxémique. Etant donné notre type de recherche, nous allons mettre en application la posturo-mimo-gestuelle de Cosnier, ensuite nous allons dégager les caractéristiques du signe gestuel, ainsi que la typologie des gestes selon des points de vue différents.

1. Les théories de la gestuelle :

Les premières recherches menées sur la gestualité ont été arrivées tardivement, c'est vers les années 1950 que les sciences du langage se sont intéressées à la communication non verbale.

¹ G. Calbris, L. Porcher, « geste et communication», Edition Hatier-Credif, Paris, 1989, p29.

1-1. La Posturo-Mimo-Gestuelle de Cosnier:

Pour J. Cosnier² la posturo-mimo-gestuelle est la théorie dont les notions fondamentales sont l'interactivité et la multicanalité.

La posturo-mimo-gestuelle est une théorie avant-gardiste, Cosnier considère que les énoncés sont le résultat d'une interactivité sur le plan de la production qui se servent également de la multicanalité de la parole sur le plan de l'expression. Selon cette théorie deux approches sont possibles pour interpréter un geste réalisé : l'approche émiqque qui s'intéresse à l'aspect sémiotique du geste, et l'approche étiqque s'intéresse à l'aspect physiologique du geste.

1-2. La normalisation des gestes selon la théorie de la PosturoMimo-Gestuelle :

Cosnier³ dit : « Il n'existe pas une langue des gestes qui serait parallèle à une langue verbale, il existe une composante gestuelle du langage ». Pour Cosnier³, les gestes se scindent en gestes communicatifs, liés à l'échange discursif, et gestes extra-communicatifs, qui n'ont pas rapport avec l'échange verbal, d'ailleurs c'est l'appellation que nous allons adopter lors de l'interprétation de notre corpus.

J. Cosnier distingue trois types de gestes communicatifs :

2,3-J. Cosnier, J. Vaysse, « Sémiotique des gestes communicatifs », article In Nouveaux actes sémiotiques, 52, 7-28, 1997.

- gestes syllinguistiques qui se réalisent avec la parole concomitante, ils peuvent se diviser à leur tour, en gestes phonogènes et gestes co-verbaux ;

Les co-verbaux comportent aussi des sous catégories de gestes sont : les gestes illustratifs, expressifs et para-verbaux.

-le dernier type des gestes communicatifs, c'est les synchronisateurs ou régulateurs qui organisent les tours de parole entre les interactants.

^{2,3} les gestes quasi-linguistiques qui peuvent substituer la parole

En ce qui concerne les extra-communicatifs ce sont des gestes qui accompagnent le discours, sans véhiculer un sens langagier ce sont des gestes involontaires autocentrés, de confort ou ludiques, nous comprenons par ceci qu'il désigne les gestes d'auto-contact, les maniements d'objet...etc.

Ces types de gestes vont être expliqués davantage ci-dessous lorsque nous abordons la typologie des gestes selon Cosnier.

1-3. La kinésique de Birdwhistel :

Selon la théorie structuraliste: «un énoncé peut être segmenté en morphèmes, lesquels peuvent, à leur tour, être découpés en phonèmes»

les morphèmes sont les unités de la première articulation quant aux phonèmes sont les unités de la deuxième articulation.

Ray Birdwhistell cité par Mignot⁴ a développé vers les années cinquante, une théorie fondée sur la conception structuraliste qui a appelé « Kinésique », en Anglais Kinesics. Une discipline homologue de la phonétique, elle consiste à étudier l'ensemble des gestes émis naturellement ou culturellement en appliquant le principe de la double articulation de Martinet sur les signes gestuels. Yves Winkin cité par Marion Tellier⁵ l'a définie ainsi : «l'étude des aspects communicatifs des mouvements corporels appris et structurés ».

La kinésique apparaît comme une approche micro analytique de la gestuelle, pour Birdwhistell un geste peut être détaillé en fonction d'unités, à savoir les kinémorphèmes qui se composent elles-mêmes des kinèmes, pour illustrer, birdwhistell propose l'exemple suivant : Le kinème « oeil gauche fermé » se combine au kinème « pince orbitale gauche » pour former le kinémorphème « clin d'œil »).

Cette discipline a comme discipline supplémentaire, analogue à la prosodie, la parakinésique.

⁴ X. Mignot, C. Baylon, « la communication », Edition Armand Colin, Paris, 2006.

⁵ M. Tellier, «l'impact du geste pédagogique sur l'enseignement/apprentissage des langues étrangères », Thèse de Doctorat, Université Paris 7, Denis Diderot, UFR linguistique, Mars 2009. P34

Aux côtés de R. Birdwhistel, plusieurs spécialistes ont collaboré à l'étude de la kinésique, comme Bateson et Goffre.

1-4. La théorie de la proxémique :

Vers le début des années soixante, l'anthropologue américain Edward T. Hall⁶ avait développé une discipline qui a baptisé proxémique qui s'intéresse à la gestion des distances entre les individus, leurs interlocuteurs, ainsi que leur rapport à l'environnement où l'être s'éprouve comme le centre de l'univers et ce dernier s'étend autour de lui. La proxémique s'intéresse aux relations spatiales c'est une discipline constituée de «l'ensemble des observations et théories concernant l'usage que l'homme fait de l'espace en tant que produit culturel spécifique » Edward T. Hall cité par Tellier.⁷

La proxémique est donc l'étude de la perception, le discernement et l'utilisation de l'espace par l'homme au service de ses échanges, de l'ensemble des attitudes accommodées par la culture, notamment par les aspects de la culture que nous estimons, généralement, comme incontestables et qui fonctionnent selon une coutume secrète, furtive et compliquée qui n'est ni rédigée, ni connue de personne, et qui pourtant comprise de tous les membres d'un groupe social. Ces comportements sont appris dès l'âge tendre. Les distances proxémiques varient selon l'endroit où elles se déroulent, les rapports se modifient selon le lieu où se situe la personne, et selon les communautés sociolinguistiques, l'emplacement oriente la communication c'est pourquoi il sera pris en compte par les interactants lors d'une conversation.

⁶, ⁷ M. Tellier, « l'impact du geste pédagogique sur l'enseignement/apprentissage des langues étrangères », Thèse de Doctorat, Université Paris 7, Denis Diderot, UFR linguistique, Mars 2009, p34

2- Nature du signe gestuel :

Selon Calbriso⁸, pratique sociale et produit culturel le geste est un passage entre deux états par un, ou une série de mouvements définis par une certaine intentionnalité, déchiffrable par celui qui l'observe qu'il ait une finalité consciente ou inconsciente.

2-1. Propriété :

Selon la théorie de la kinésique de Birdwistell évoquée ci-dessus le signe gestuel peut se décomposer en deux unités distinctives à savoir : les «kinèmes», et les «kinémorphèmes»

Ainsi à l'instar des signes linguistiques tout signe gestuel peut être décomposé en deux unités articulées entre elles. Les «kinémorphèmes» porteurs de signifiés correspondent aux morphèmes, et les «kinèmes» les plus petites unités d'action, constitifs des signifiants correspondent aux phonèmes, l'alliance des deux concepts nous donne le signe gestuel. Par analogie aux syntagmes nous avons les «constructions kinémorphiques» ou phrases gestuelles qui renferment maints gestes (Bogdanka, 2002).⁹

2-2. Caractéristiques:

D'après Calbris¹⁰: «si le signe verbal est généralement arbitraire (extrinsèque); analytique (discontinu); explicite (invariant); le signe non-verbal serait, à l'opposé et en majorité, motivé (intrinsèque); synthétique et continue; probabiliste, donc idéal pour exprimer l'implicite ». C'est ce qui confirme Fonagy¹¹ que contrairement au

⁸ G. Calbris, L. Porcher, « geste et communication», Edition Hatier-Credif, Paris, 1989, p29

P. Bogdanka, «Le geste à la parole », Presses Universitaires du Merail, Toulouse, 2002, p34.

⁹ P. Bogdanka, «Le geste à la parole », Presses Universitaires du Merail, Toulouse, 2002, p34.

¹⁰ G. Calbris, L. Porcher, « geste et communication», Edition Hatier-Credif, Paris, 1989, p51.

¹¹ I. Fonagy, « la vive voix : Essais de psycho-phonétique», Edition Payot, Paris, 1991.

signe linguistique le signe gestuel n'est pas arbitraire mais un signe conventionnel et motivé.

Le signe gestuel est doté d'une intentionnalité, pour qu'il n'y ait pas confusion avec de simples mouvements physiologiques naturels (Bogdanka).¹²

A la fois composante sociale et activité personnelle, qui interprète et caractérise la personnalité d'un individu appartenant à une communauté donnée, le signe gestuel est culturel, il est inculcable et transmissible, pour Calbris¹³ la gestualité comme «un phénomène social total» elle est aussi « un phénomène personnel total ».

2-3. Typologie des gestes :

Plusieurs spécialistes qui se sont intéressés à l'étude de la gestuelle, ont proposé des typologies à l'ensemble des gestes émis par l'individu qu'ils soient conscients voulus, ou inconscients, qu'ils soient en concomitance avec la parole ou fonctionnent d'une manière autonomes

3- Typologie selon Ekman:

Ekman et Freisen¹⁴ répartissent les gestes en cinq catégories comme suit :

3-1. Les emblématiques:

Substituant de la parole ces gestes font partie du lexique d'une langue, ils peuvent fonctionner d'une façon autonome, ils peuvent transmettre un message sans contribution de la parole, donc ils sont traduisibles en mots.

Reconnus et assimilés de tous les membres au sein d'un groupe social, ils ont un écho déterminant sur celui qui les reçoit.

¹² P. Bogdanka, «Le geste à la parole», Presses Universitaires du Merail, Toulouse, 2002, p92.

¹³ G. Calbris, L. Porcher, « geste et communication», 1989, P16.

¹⁴ P. Ekman, W. Freisen, “repertoire of nonverbal behavior: Categories, origins, usage, and coding”, *Semiotica* 1, 49-98, 1969.

Les emblèmes auront une signification différente d'une société à une autre, d'une culture à une autre

3-2. Les illustreurs :

Ce sont des gestes qui sont directement attachés à la parole et qui ont pour fonction de focaliser l'attention de l'interlocuteur sur certains éléments pertinents du message.

-Bâtons : ces gestes servent à marquer l'accentuation et la rythmicité d'une expression ou même d'un seul terme pour renforcer la structure logique d'un discours.

- Idéographes : dessinent la trajectoire d'une représentation d'une idée abstraite.

-Kinétographes : ils indiquent des actions posturales.

-Mouvements déictiques ou indicateurs : c'est des gestes de pointage manuels ou céphaliques dirigés vers un objet, une personne, ou indiquant une direction.

- Mouvements spatiaux désignant des corrélations dans l'espace.

-Pictographes : servent à la représentation d'un référent.

3-3. Les régulateurs :

Ces gestes servent au maintien et à la régulation des échanges interpersonnels, ils concourent souvent, au sein d'une communication, à la régulation et l'organisation des échanges pour signaler à chaque fois le tour de l'un des interlocuteurs pour prendre la parole, la laisser, la répéter ou bien pour s'arrêter.

Ils peuvent nous renseigner aussi si l'interlocuteur à compris, ou bien d'accord ou au contraire en désaccord avec ce que l'autre dit.

L'absence des gestes régulateurs peut engendrer un effet perturbateur sur le fonctionnement de l'interaction.

3-4. Les émotifs :

Ce sont des gestes révélateurs des émotions, par des mimiques faciales associées à des positions posturales spécifiques exprimant par exemple la colère, le dégoût, la joie, la peur...etc.

3-5. Les adaptateurs :

Ce sont des gestes qui n'ont pas de valeurs intentionnelles c.-à-d. qui ne sont pas produits avec une intention de communication. Ils sont, généralement, inconscients involontaires plus ou moins difficiles à reconnaître ou à interpréter.

Ces gestes sont centrés sur soi à titre d'exemple le fait de se gratter la tête, se toucher le visage ... ou centrés sur un objet comme fumer, ou bien jouer avec un outil...etc.

4- Typologie selon Cosnier :

Cosnier distingue¹⁵ deux types de gestes (par geste Cosnier désigne tous les constituants de la posturo-mimo-gestuelle) les gestes «extra-communicatifs» et les gestes «communicatifs»:

4-1. Les gestes communicatifs :

Les gestes communicatifs ou gestes langagiers, ont pour but la transmission d'un message. J. Cosnier les répartit en trois catégories, selon la terminologie proposée par lui même nous avons :

4-2. Quasi-linguistiques :

Appelés aussi emblématiques sont des équivalents de paroles, donc ils peuvent être autonomes et produits sans parole co-occurente, ils sont parfaitement conventionnels et jouent le rôle de substitutifs.

¹⁵ J. Cosnier, J. Vaysse, « Sémiotique des gestes communicatifs », article In Nouveaux actes sémiotiques, 52, 7-28, 1997.

4-3. Synchronisateurs :

Ce sont des gestes qui contribuent à l'organisation des tours de parole c'est-à-dire la structuration de la communication «des comportements PMG qui opèrent à la strate interactionnelle»¹⁶

4-4. Syllinguistiques :

Ce sont des gestes qui doivent être obligatoirement produits avec un support verbal donc ils ne peuvent avoir lieu qu'avec la présence de paroles concomitantes. Ils se scindent en «phonogènes» et «coverbaux».

- Les phonogènes:

Ce sont les gestes physiques des organes de l'appareil phonatoire, indispensables à l'émission sonore telles que la tension et la détente des cordes vocales, et l'ouverture et la fermeture des lèvres en parlant...etc.

- Les co-verbaux :

Les gestes co-verbaux sont obligatoirement produits en concomitance avec le verbal et prennent sens grâce à lui, une même figure posturo-mimo-gestuelle est susceptible d'être porteuse de diverses interprétations, seule la parole concomitante, la précise. Les gestes co-verbaux renferment

-les illustratifs, parmi lesquels les déictiques (déictiques concrets, déictique abstraits) et les iconiques (pictomimiques, spatiomimiques, kinémimiques); -les expressifs co-verbaux liés à la mimique faciale; -Les para-verbaux : les métaphoriques qui renvoient aux idées abstraites, les gestes de battement liés à la prosodie ce sont des mouvements qui rythment la parole, les gestes de scansion et les gestes d'organisation.

¹⁶ P. Bogdanka, «Le geste à la parole », Presses Universitaires du Merail, Toulouse, 2002.p127.

La signification d'un geste dépend de la situation, de l'émetteur, du récepteur, et de la culture, un même geste peut être quasi-linguistique, synchronisateur ou bien syllinguistique dépendant de la situation globale de l'interaction qui le définit.

4-5. Les gestes extra-communicatifs:

Par gestes extra-communicatifs ou extra-langagiers il désigne tous les mouvements aléatoires et insignifiants qui ne sont pas d'ordre langagier c'est-à-dire ne participent pas comme éléments du message transmis entre les protagonistes d'une interaction « les gestes extra-communicatifs paraissent étranger à la fois à la communication et à sa stratégie » Bogdanka.¹⁷

Les extras communicatifs renferment à la fois gestes de confort, autocentrés et ludiques, lesquels ne résultent pas d'une expression langagière par exemple: quelqu'un qui se gratte la main ou la gorge parce qu'il sent une démangeaison.

Ainsi nous vous proposons un schéma résumant les différents types de gestes ou manifestations posturo-mimo-gestuelles:

¹⁷ P. Bogdanka, «Le geste à la parole », Presses Universitaires du Merail, Toulouse, 2002., P101.

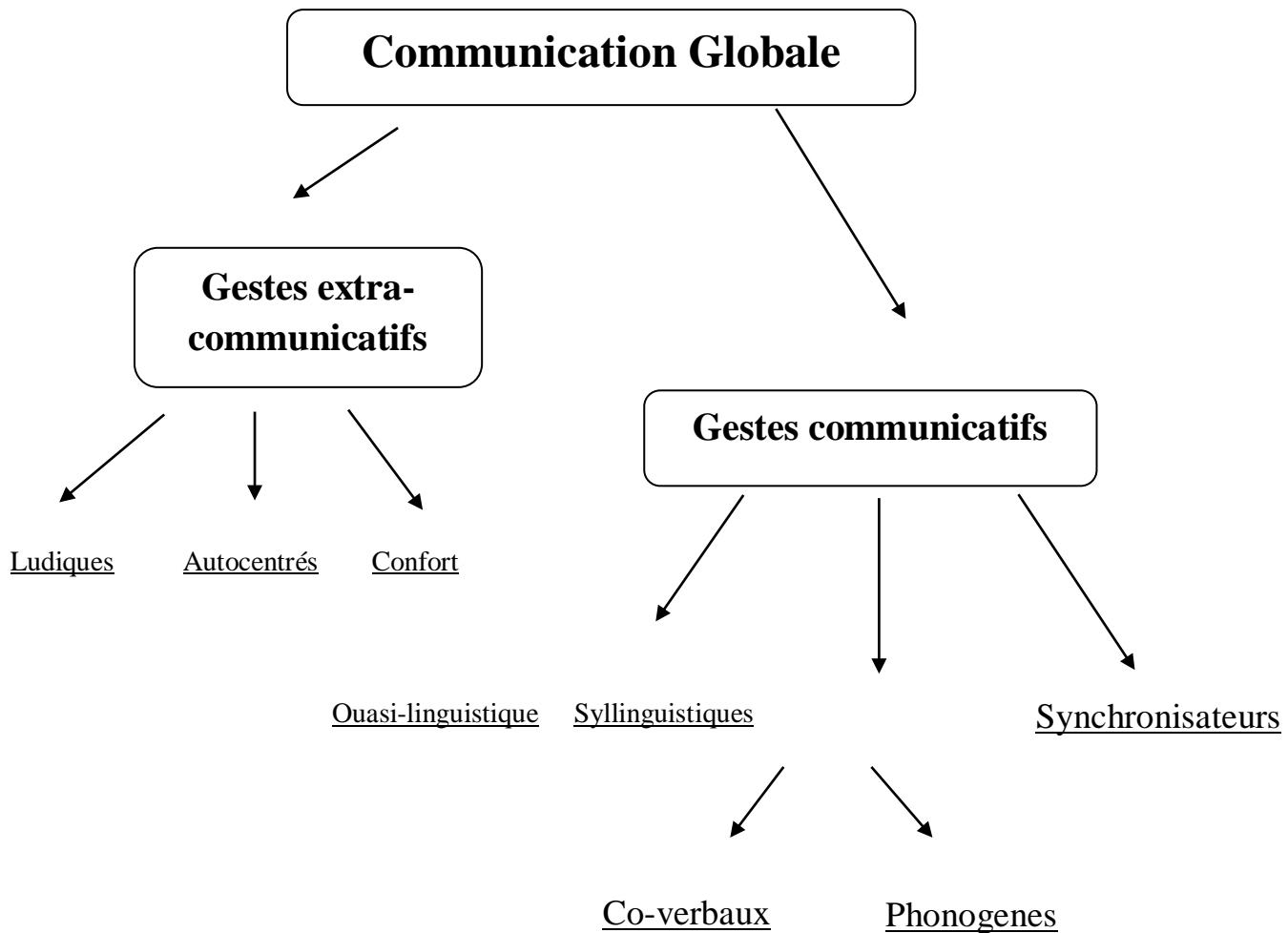


Schéma des différents types de gestes selon Cosnier

5- Typologies des gestes selon Mc Neil :

Selon Tellier¹⁸, la terminologie de David McNeil semble être la plus utilisée aujourd'hui dans les études de la gestuelle. Davide McNeil distingue deux types de gestes, les «gestes» qui sont produits pour servir l'échange, et les «non-gestes» produits sans intention de communication. Dans ses études il s'est concentré sur les gestes co-verbaux spontanés, il les considère comme «co-expressif» ce qui veut dire

¹⁸ M, Tellier, « l'impact du geste pédagogique sur l'enseignement/apprentissage des langues étrangères », Thèse de Doctorat, Université Paris 7, Denis Diderot, UFR linguistique, Mars 2009.

qu'un geste apparait en synchronisation avec l'élément de l'énoncé que le locuteur estime comme proeminent.

Les gestes co-verbaux se scindent selon Mc Neil en quatre catégories:

5-1. Gestes déictiques:

Des gestes de pointage du doigt, de la main, de menton... etc. et qui servent à se référer à un objet, une personne ou un lieu concret présent dans l'espace, même les idées abstraites peuvent être représentées par des gestes déictiques comme le futur ou un objet absent, par exemple.

5-2. Les gestes iconiques:

Ces gestes contribuent à la compréhension de requêtes indirectes qui entretiennent une relation très étroite avec le contenu sémantique du référent, par exemple dire à notre interlocuteur : « quelqu'un sonne » en pointant la porte, il va comprendre que nous lui demandons de l'ouvrir.

5-3. Les gestes métaphoriques:

Appelés aussi emblèmes est le type des gestes qui accompagnent les expressions de conceptions abstraites, ils peuvent être considérés comme spécifiques à une culture dans la mesure où les langues du monde ne possèdent pas les mêmes représentations métaphoriques.

5-4. Les battements:

Ils sont utilisés pour harmoniser la conversation ils accentuent une syllabe ou un mot ou bien indiquent le rythme du discours

Conclusion:

En somme, pour qu'un discours soit intelligible et cohésif, les interlocuteurs font appel à des éléments non verbaux comme apparence d'une communication globale, qui semblent parfois avoir une influence prompte, et efficiente auprès d'autrui plus

même que le verbal, car le geste contribue à la désambiguïsation de l'oral et à la mémorisation visuelle de l'information.

Le geste renforce et crédibilise le message verbal lorsqu'il est adapté à la situation interactionnelle.

Chapitre III

Les micros-expressions

1- Qu'est-ce qu'une micro expression

Une micro-expression est une expression faciale brève et involontaire que le visage humain exprime en fonction des émotions vécues. Elles apparaissent généralement lors de situations où les enjeux qui en découlent sont élevés, quand des personnes ont quelque chose à gagner ou à perdre.

À la différence des expressions faciales, il est très difficile de feindre ou d'imiter une micro-expression.

Les micros-expressions expriment les sept émotions universelles : le dégoût, la colère, la peur, la tristesse, la joie, la surprise, et le mépris, elles peuvent se produire en un temps très court, de l'ordre de $1/25^{\text{ème}}$ de seconde

En effet, en plus de se produire en un laps de temps court, voire très court (d'où l'emploi du terme "micro"), les micros-expressions peuvent parfois ne pas être visible chez certaines personnes comme par exemple celles qui ont subi une injection de Botox (donc généralement les femmes d'un âge prononcé) ou encore lorsqu'une personne prend des calmants ; le cerveau est moins réactif, laissant ainsi la perception des micros-expressions beaucoup plus difficile, voire impossible.

Une personne cherchant à cacher ses micro-expressions (ou qui s'est simplement entraînée à cacher ses émotions) peut difficilement faire l'objet d'une analyse faciale (cas beaucoup plus rare, toutefois existant).

La joie

La joie, ou sentiment de base du bonheur peut, comme toute autre expression, être plus ou moins explicite en fonction de la situation, du contexte auquel elle s'y rapporte.

La vraie joie présente ainsi plusieurs éléments remarquables:

- Les yeux se plissent, laissant apparaître des rides.
- Les joues montent.

- Les muscles des lèvres se dirigent vers les yeux.

Une personne ne présentant aucun de ces trois critères cherchera à faire preuve d'un simple sourire de politesse ou bien masquer autre chose à travers un sourire faussé.

Un sourire faussé ? mais comment savoir

Une personne faisant preuve de joie aura les yeux plissés de façon prononcée, ajouté à cela, un bon écartement des muscles labiaux, voir un décollement des lèvres (devenant ainsi un rire).

Une personne cherchant à simuler une joie (ou faire preuve de politesse) aura généralement tendance à laisser ses lèvres collées (les coins des lèvres sont ainsi moins écartés qu'une vraie joie) esquissant un léger sourire, ainsi qu'un plus léger plissement des yeux.

La tristesse

La tristesse est un état affectif pénible et douloureux. Comme toute autre émotion, elle peut être cachée avec plus ou moins de succès cependant, l'apparition d'une micro-expression trahira les véritables émotions d'une personne.

La tristesse présente ainsi plusieurs éléments remarquables:

- L'intérieur des sourcils remonte.
- Les paupières supérieures retombent.
- Le regard est souvent perdu dans le vide. - Dans certain cas, les narines peuvent être dilatées. - Les commissures des lèvres tendent vers le bas.

Réagir?

Il peut arriver qu'une de vos connaissances éprouve de la tristesse et si c'est le cas, n'hésitez pas à lui parler. Généralement, une personne triste aura besoin d'une épaule pour s'y appuyer.

La surprise

État émotionnel provoqué par un événement inattendu ou par une révélation allant à l'encontre de l'image qu'on se faisait d'une situation. Elle est généralement brève, puis s'estompe ou laisse place à une autre émotion.

La vraie surprise présente ainsi plusieurs éléments remarquables:

- L'expression dure moins d'une seconde.
- Les sourcils sont levés.
- Les yeux écarquillés.
- La bouche s'ouvre et tend vers un "o".

Ainsi, une personne ayant une expression de surprise qui dure plus d'une seconde est sûrement en train de simuler.

Le mépris

Le mépris est une émotion négative très intense éprouvée envers une personne ou un groupe de personnes. Le mépris peut être ressenti lorsqu'on se sent supérieur à quelqu'un.

Le mépris présente ainsi plusieurs éléments remarquables:

- Les lèvres remontent d'un seul côté comme attiré vers l'œil (généralement du côté gauche, car côté émotionnel).
- Parfois la tête peut-être légèrement penchée en arrière (sentiment de supériorité).

Le mépris est assez facile à remarquer car c'est la seule micro-expression unilatérale qui existe. De même, si vous détectez sur une personne une micro-expression unilatérale autre que le mépris il se peut que l'émotion que la personne veut faire passer soit fausse.

La colère

En psychologie, la colère est considérée comme une émotion secondaire à une blessure, un manque ou une frustration. La colère se distingue de la tristesse (insatisfaction, frustration) par le fait que cette émotion, violente, est projetée sur autrui ou, sur soi-même de par le manque de satisfaction. Selon l'importance de l'insatisfaction, la colère peut prendre différentes formes et intensités.

La colère présente ainsi plusieurs éléments remarquables:

- Les sourcils se rapprochent, tendant vers le bas, et froncent.
- La ride du lion apparaît.

Le regard est agressif, parfois le blanc des yeux apparaît au-dessus de la paupière inférieure.

- Les lèvres sont serrées, pincées.

Il est important de faire très attention face à une personne montrant cette expression, car elle peut se montrer violente et imprévisible.

La peur

La peur est une émotion ressentie généralement en présence, ou dans la perspective d'une menace. C'est un mécanisme de survie primaire en réponse à un stimulus spécifique tel que la douleur ou un danger potentiel.

La peur présente ainsi plusieurs éléments remarquables:

- Les sourcils sont levés et rapprochés.
- Les paupières supérieures sont relevées.
- Les paupières inférieures sont tendues.
- Les lèvres sont tirées à l'horizontale vers l'extérieur du visage.
- La bouche est légèrement ouverte.

- Les poumons se gonflent, car il y a inspiration.

Une personne présentant des signes de peur lorsqu'elle vous parle, peut avoir des problèmes, il est important d'essayer de comprendre pourquoi.

Le dégoût

Le dégoût est le sentiment d'une personne confrontée à ce qu'elle rejette de façon violente, c'est une certaine forme de colère. Par exemple, une personne à qui un poste était promis ressentira du dégoût si ce poste est offert à quelqu'un d'autre. Cette personne pourra aussi ressentir de la colère, de la tristesse ou du mépris.

Le dégoût présente ainsi plusieurs éléments remarquables:

- La base du nez est repliée et forme ainsi des rides.
- La lèvre supérieure est relevée.
- Le menton se contracte avec plus ou moins d'intensité.

2- Les significations des gestes :

2-1. L'ouverture des poignets :

Selon Philippe Turchet, l'être ouvert ouvre ses poignets, dont les mains ouvertes, expriment la détente intérieure de celui dont l'esprit s'est ouvert et qui, relâche, marche les paumes de mains ouvertes

2-2. La fermeture des poignets :

Le synergologue Philippe Turchet déclare que les mains fermées traduisent un état de stress ou de concentration de la pensée qui empêche le relâchement.

2-3. Les mains sur le visage :

Philippe Turchet pense que la position des mains sur le visage est la baille de nos états d'une, où il dit que l'interlocuteur qui veut prendre de la distance ; pose sur

son visage le dos de la main, mais la main posée sur le menton est révélatrice de la détente et du bien-être intérieur

2-4. Le poigne de la main rigide :

Annabelle Boyer voit, que le poigne de main rigide peut indiquer que la personne est en colère, qu'elle est vérité, il peut indiquer aussi le mésestime des autres, et le désir d'avoir l'autorité sur autrui, donc c'est un indice d'une personnalité autoritaire.

2-5. Les gestes des doigts :

Le grand synergologue Philippe Turchet voit que le développement de notre cerveau passe par l'individuation des doigts de la main, à l'origine, il existe à l'origine que lentement ç mesure que l'esprit accomplit son travail parallèle d'individuation, nos états d'être passent ainsi à travers la position particulière des doigts sur le visage et le corps

Turchet déclare que le pouce lève veut dire un être humain acteur, actif et positif dont il dit « pouce lève appuyé sur le visage, l'homme exprime son comportement de chef, de leader, les gens déprimés n'effectuent pas ce type de geste, le pouce symbole dans ce contexte l'échange. Le pouce à l'extérieur, l'être humain se trouve peut-être poussé vers les autres ».

Le pouce refermé dans la main traduit l'introversión, le retour sur soi, donc Turchet dit : « l'être qui craint de se mettre en avant se microdémange le pouce si on lui demande de s'exprimer »

2-6. L'utilisation de l'index

Selon Turchet l'index joue socialement un rôle majeur dans l'affirmative de l'être humaine, « l'index qu'on n'ose pas lever, parce que l'on craint de faire montre d'autorité ou parce que l'autorité nous dérange, microdémange ».

Selon Messinger l'index droit représente le contrôle sur soi, il signifie aussi la maturité de la personne et sa conscience de la responsabilité, l'utilisation de l'index

droit donne l'impression que l'orateur affirme son existence et sa présence, exerce son pouvoir et maîtrise ses puissances de la force.

Messinger ajoute qu'on utilise l'index gauche, on représente la disposition de l'autre, et le vouloir de la convaincre, l'index gauche reflète l'amour de possession.

2-7. Les gestes des bras

La lecture des bras est analytique, c'est-à-dire qu'elle est en bien avec l'état intervenir de la personne et non en réaction à l'environnement, des recherches¹ démontrent que l'hémisphère droite est actif lorsque nous bougeons nos membres supérieurs et cela a pour fonction l'ouverture émotionnelle.

Selon Boyer « Dans quelques cas, le croisement des bras peut illustrer de la fermeture, mais très souvent il indique un besoin de retour sur ou de renforcement d'une bulle pour se protéger de l'émotivité de l'autre ou simplement parce qu'on a eu une grosse journée et qu'on aurait besoin d'un peu de temps soi » (Boyer, 2013, p139).

Le fait de croiser les bras explique la nécessité de plus de confiance en soi, ça peut être une astuce psychologique pour arracher le sentiment du peur « les bras croisés apportent un sentiment de sécurité et indiquent la volonté de protéger son territoire mental » Messenger, 2009, p144).

2-8. Les gestes de l'avant-bras

Selon Messinger, les avant-bras représentent des instruments de défense naturel, il représente des aussi des outils d'autoprotection, et de vigilance, il symbolise les outils de défense naturels, de la vérification des doutes et de la protection de soi.

Turchet pense que grâce à nos bras, nous tissons nos contacts.

¹ Tucker. D.M et Williamson, P.A « asymmetric Neural Control System in Human Self-Regulation » psychological review, 94 pp, 185-215

2-9. Les gestes des yeux :

« Des yeux grands ouverts sont un signe de stupidité, le regard fixe une marque de paresse ; le regard trop perçant trahit une tendance à l'emportement, le regard trop vif et trop éloquent est le regard des impudiques ; le meilleur regard est celui qui dévoile un esprit tranquille et une amabilité pleine de respect, ce n'est pas par hasard que les anciens disaient : « le siège » de l'âme se trouve dans les yeux» (Revel, histoire de la vie privée).

Chacun d'entre nous possède un organe sensoriel prédominant. Pour la majorité, ce sens privilégié est la vue². Autour de nous, à entendre les autres, à les voir nous parler, nous prenons conscience qu'il y a les choses que « nous voulons voir » et les choses que nous « ne voulons pas voir. Parfois de mauvaise foi avec les autres, il nous arrive également d'être de mauvaise foi avec nous-mêmes.

Nos propres gestes expriment alors cette mauvaise foi.

Dans les situations que les êtres humains ne « veulent pas voir », les mains s'activent autour des yeux à la vitesse des micro-démangeaisons, pour les cacher. Mais, ce faisant, elles offrent les clés de notre vie intérieure au lecteur opportuniste.

Plus que dans n'importe quel autre organe, les événements, les situations passent dans notre regard et traduisent l'intime pour qui sait regarder « yeux dans les yeux ».

3- Le regard social et le regard d'échange

Turchet distingua deux types de regards distincts cohabitent dans les mêmes yeux, lorsque les êtres humains sont les uns face aux autres : le regard social et le regard d'échange³.

Chaque fois que l'éloignement des interlocuteurs interdit la parole, c'est le regard d'échange qui l'exprime. Par contre, dès que les êtres humains se rapprochent, leurs yeux perdent leur fonction « mystérieuse ». Les regards deviennent sociaux et

² Une méthode appelée du nom d'un médecin, le DL afontaine, distingue déjà depuis de nombreuses années les auditifs et les visuels.

³ Argyle, M. et M. Cook, *Gaze and mutual gaze*, Cambridge University Press, 1976.

surlignent les mots. Le rapprochement détruit alors tout le mystère de deux regards qui se distinguent l'un dans l'autre, sans qu'aucune parole ne soit échangée. Les mots ont pris part à la discussion, les regards, devenus sociaux, semblent se taire. Sauf si on les observe plus attentivement!

Les gens regardent davantage leurs interlocuteurs quand ils ont de la sympathie pour eux, lorsqu'ils disent la vérité et lorsqu'ils savent ce dont ils parlent⁴. Généralement, les êtres humains se regardent lorsqu'ils prennent la parole, puis celui qui converse détache son regard de son interlocuteur pour revenir à lui lorsqu'il en a terminé. Il rend ainsi de nouveau libre l'espace de parole.

La parole se prend, se donne, ce geste de prise et de don est effectué par le regard. Un interlocuteur dont le regard reste suspendu dans le vide à la fin d'une phrase ne désire donc pas restituer l'espace de parole. Renchérir sur ses propos relève de la maladresse.

Plus les gens parlent, moins ils regardent leurs interlocuteurs, sans doute pour ne pas être distraits par eux. De leur côté, les interlocuteurs silencieux regardent davantage s'ils sont attentifs.

La personne assurée désireuse de mettre un timide à son aise aura pour cette raison intérêt à prendre la parole en début de conversation. Elle laissera au timide, bouche close, l'occasion d'observer à la dérobée, avant de prendre peu à peu confiance, le visage de la personne sûre d'elle. Le timide est apprivoisé » parce qu'il a eu le temps de détailler le visage de son interlocuteur, qui, de son côté, parce qu'il a été occupé à parler, semble s'être détaché poliment du timide. Il a ainsi facilité la prise de parole de la personne au contact difficile. Il prend confiance en mettant en place avec son interlocuteur un mécanisme d'empathie physiologique.⁵

⁴ Birdwhistell, R. L., *Kinesics and context: Essays on body motion Conication*, Presses universitaires de Pennsylvanie, 1970.

⁵ Rizzolatti, Giacomo, Fogenssi, Leonardo et Vittorio Gallese, *Neurophysiological mechanisms underlying the understanding and imitation of action Nature Reviews Neuroscience*, 2, 2001, p. 661-670.

La lumière des yeux

La lumière des yeux n'a pas une transparence particulière, mais les yeux sont lumineux lorsque l'être est lumineux et l'être est lumineux lorsqu'il regarde le monde avec confiance. Empreint de sérénité, le regard dévoile alors sa lumière par signes. Essayons de lire ses signes pour comprendre comment, de temps à autre, un ange passe...

Chapitre IV

Partie pratique

Tout d'abord, il est primordial préciser que cette recherche s'inscrit dans une approche bimodale qui vise la compréhension de la gestuelle dans le discours pratique dans les médias du président américain « Donald Trump », élu président de la république américaine le 20 juin 2017 à travers le non verbal mis en œuvre ; à partir d'une séquence vidéo prise du premier discours de Donald Trump en tant que président élu des États-Unis, nous allons essayer de démontrer la façon dont le président « Donald Trump » va procéder pour mobiliser sa gestualité au service de son discours.

- cette partie appuie sur la description formelle ainsi que l'interprétation

Sémiologique du corpus

1- Le corpus

Nous allons mener notre travail de recherche en nous appuyant sur un corpus vidéo, une séquence de quinze minutes du président de la république américaine Donald Trump.

De corpus choisi se compose de huit photos du politicien « Donald Trump », elles sont tirées d'une vidéo avec le public à New York

Ces photos montrent des différents gestes exercés par le politicien lors la prononciation de son discours.

Les photos choisies représentent des gestes qui ont une fréquence répétitive autrement sont les gestes fréquemment utilisés et les gestes qui se répètent à chaque fois.

En même temps, nous accompagnerons chaque geste avec la phrase prononcée pour associer le verbale avec le langage non verbal.

Nous nous utilisons la synergologie pour analyser les gestes et découvrir ce que « Donald Trump » veut dire à partir de sa gestualité.

2- Méthode d'analyse

Nous procéderons à analyser chaque photo individuellement, nous allons opter selon les besoins d'analyse parfois à la méthode macro-analytique que pour « Jacque Cosnier » une analyse qui décrit le geste observé dans son entité en tenant compte du sens et de la fonction du geste et parfois à la méthode micro-analytique qui nous permet une description plus détaillée, selon la conception de Bindurstell, dans un vocabulaire simple non codé ; car la description de la gestuelle ne dispose d'ancien codage universel.

Donc nous analysons le geste du politicien qui apparaît sur la photo, et en associant le geste fait avec l'expression prononcée, afin de montrer le lien qui existe entre les gestes.

3- L'analyse

A- Ouvre ces mains :



Cette photo représente le président « Donald Trump » parle en ouvrant ces mains et écartés ces bras, en disant « désolé, vous avez attarder ! mais c'était compliqué cette histoire » (BFM TV) c'est-à-dire le public attendait longuement afin de présenter ce discours, Alan Stevan affirme que, « Les mains ouvertes représentent habituellement un geste d'inclusion, en particulier avec les bras écartées » et selon

Geoff Beattie : « les mains ouvertes cela signifie : Regardez je suis quelqu'un d'honnête » ou alors le public et moi, on est dans le même bateau et il 'n'exprime pas cela verbalement, mais par l'ouverture de ces mains.

B- Ouvre le pouce :



Cette photo montre le politicien « Donald Trump » qui parle en ouvrant son pouce, en disant : « merci beaucoup » ouvrir le pouce en parlant, c'est un geste qui désigne que « Donald Trump » est entrain de dire « vous êtes merveilleux, en supportant mes élections, alors je suis reconnaissant ! »

C- Incliner sa tête au côté droite



La photo montre « Trump » parle en inclinant sa tête du côté droite en disant : « c'était très difficile pour la campagne ».

Messinger dit dans son livre : « les gestes pour les nuls », qu'inclinant la tête à droite désigne que la personne est active et vive.

Ici, le corps de « Trump » dit que je suis prêt pour combattre et lutterais contre toute forme de faiblesse dans la république.

D- Index et pouce réunis en forme rond :



Ici l'index de « Donald Trump » se pose sur son pouce, à ce moment il dit : « on est là, pour bien servir notre pays », ce geste est reconnu, comme le geste de la précision, autrement dit « Trump » insiste sur un point précis qui est sa volonté de construire une pays forte et puissante dans tous les domaines

E- Parler avec ses deux mains :



Ici « Donald Trump » fait recours à un geste déduction, c'est le fait de parler en utilisant ses deux mains, il dit à ce moment : « c'est notre temps, c'est le moment de se rassembler » en faisant, ce geste Trump montre qu'il sait ce qu'il dit : le temps d'être fort et unis, pour combattre ensembles

Trump maîtrise bien ses idées, et sait comment manipuler son auditoire

F- Lever sa paume ouverte :



Dans cette photo « Donald Trump » dit : « nous allons travailler ensemble, pour construire le pays et relancer le rêve américain », dont il veut exprimer son honnêteté et pour montrer qu'il est là (il domine), il est toujours là pour servir les intérêts du peuple et cela de manière non menaçante.

G- Les lèvres serrées :



Cette photo représente le politicien « Donald Trump » ferme sa bouche et serre ses lèvres, en disant : « aucun rêve est interdit, aucun défaut est trop gros », par ce geste Trump semble transmettre à son public ses émotions de colère contre toute forme de désespoir, d'échouer et de violence ...

H- Lever son épaule :



Cette photo présente Donald Trump parler en levant son épaule droite, il dit à ce moment : « je lance un appel ; aidez-moi ; montrez-moi le chemin ». Selon Messinger lever son épaule c'est un signe de virilité, et cela indique que Trump sent son aptitude à concrétiser des réalisations remarquables dans son parcours politique en Amérique.

Trump veut montrer par ce geste sa volonté de dépasser les difficultés, et sa volonté immense de convaincre son publique de son mérite d'être un homme de pouvoir.

Conclusion

Enfin, on peut conclure que Donald Trump est un politicien très expressif, il a tendance à gestualiser beaucoup

Donald Trump a un langage corporel très caractéristique, certains de ses gestes sont très inhabituels, dont il ne bouge que le haut de son corps, ce qui donne une impression de puissance et de contrôle.

Selon le synergologue Geoff Beattie : « ces mouvements qui n'ont pas de lien avec le sens du discours soulignent les parties du message qu'il juge importantes et on aime que les politiques fassent cela »

Conclusion

générale

Conclusion générale :

Après avoir mené notre travail de recherche qui traite les différentes significations des gestes accompagnent la parole, et leur influence sur la réception et la compréhension des messages transmis, nous constatons que la communication non verbale est un champs d'investigation très vaste, et surtout lorsque il s'agit de l'interprétation des gestes, ces derniers qui sont l'objet d'étude de la synergologie, qui est une science récente fondée par Philippe Turchet, et qui s'intéresse a l'étude de la signification des gestes coverbaux, et elle cherche a décoder le langage corporel

Nous pouvons dire que le langage non verbal a un grand rôle dans l'expression des sentiments et des personnalités à travers les postures, les gestes et les expressions des visage l'expression corporelle est très profitable pour celui qui tente de communiquer ce qu'il ressent et pour ses interlocuteurs qui cherchent à interpréter ce faisceau de signes , donc s'exprimer avec le corps et utiliser le langage non verbal représente un certain nombre d'avantages ; cela permet de bien appuyer un message verbale, d'illustrer une opinion ou de communiquer avec des personnes qui ne comprennent pas nos mots et surtout dans le domaine de la politique où tout geste est pris en considération et toute action est interprété.

Notre étude confirme que les gestes du Donald Trump peuvent nous transmettre ce qu'il veut dire par ses mots, et ce qu'il cache derrière ses expressions, aussi montrer son état d'esprit lors sa présentation discours.

Enfin, cette étude ne cerne pas tous les gestes qui peuvent être présents lors le discours politique de Donald Trump.

Bibliographie

bibliographie :

- **Les ouvrages :**

- CALBRIS, G.1999 : « Gestuelle implicative de Lionel Jaspin ». La linguistique 35 Edition Fase.
- Messinger, J.2009. Les langages des gestes pour les nuls. Edition first-Grind
- Turchet, PH. 2012, la synergologie. Paris : édition de l'homme.
- Boyer, A.2013, je lis en vous ... savez-vous lire en moi ? paris : édition
- Calbris,G.1998 : « l'expression gestuelle de la pensée d'un homme politique » paris : édition C.N.R.S
- EKMAN ? p.1969 : « The repertoire of nonverbal behavior : categories, origins, usage and coding » semotica

- **Articles :**

- Discours, 2013.p. Ekman « les composants principaux du langage non verbale»

- **Sitographie :**

- www.cterrier.com/modeop-cours/communication/60-non-verbal-pdf
- www.never-be-lied.com 2016
- www.institutquebecoisdesynergologie.com
- <https://www.erdit.org>
- [https://www.synergologie-qc-ca.](https://www.synergologie-qc-ca)
- www.synergologie.org
- <https://www.leschos.fr>
- <https://fr.euroneus.com>
- www.philippe.Turchet.synergologie.org
- <https://www.analyse-du-discours.com/discours-politique>

Résumé :

Chaque personne communique, en utilisant son langage, ses paroles, ses mimiques et ses messages afin de transmettre ses messages et facilite l'échange intellectuelle entre les membres de la société, alors quels messages transmettent les gestes des politiciens ?

Notre étude essaye de répondre à cette question

Mots clés : communique- gestes- discours- politicien- messages

ملخص:

كل شخص يعبر مستعملا لغته، كلامه، ايماءاته وحركاته لكي ينقل رسائله ويسهل التبادل الفكري بين افراد المجتمع، اذن ماهي الرسائل التي تنقلها حركات رجل السياسة؟ دراستنا تحاول الإجابة على هذا التساؤل

الكلمات المفتاحية: يتواصل- الحركات- الخطاب- رجل السياسة- الرسائل.