

République Algérienne Démocratique et Populaire  
Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la  
Recherche Scientifique  
Université Abbés Laghrou- Khenchela-



Faculté Des Lettres Et Des Langues  
Département Des Lettres Et Langue Françaises

Thème :

:

ANALYSE GESTUELLE DU DISCOURS  
POLITIQUE DE SARKOZY EN 2016 A NICE

Mémoire élaboré en vue de l'obtention du diplôme de  
Master II

Option: sciences du langage

Présenté et Soutenu par: Boukhalifa Dalal

Sous La Direction de :

Chebli Soumya-MCA-Sciences de langage-

Devant Le Jury Composé de :

Président : Kerarcha Mounira, Maitre assistante « A »,  
sciences des textes littéraires.

Rapporteur : Chebli Soumya, MCA, Sciences de  
langage.

Examineur : Dziri Fatima Zohra, Maitre assistante  
« A », Science de langage.

Année Universitaire  
2016- 2017

## ***Remerciement***

Je remercie Allah le plus puissant, le plus  
miséricordieux pour m'avoir donné le courage et la  
puissance pour réaliser ce travail de recherche,

Je tiens à remercier aussi mes parents, pour  
m'avoir élevé et pour m'aider dans tout mon parcours  
d'apprentissage,

Je remercie mon frère qui m'a beaucoup aidé

Sans oublier à remercier ma directrice de recherche

## ***Dédicace***

Je dédie ce travail de recherche à mes très  
chers parents et à ma famille

## ***Tables des matières***

|                                                            |     |
|------------------------------------------------------------|-----|
| Remerciement.....                                          | 01  |
| Dédicace .....                                             | 02  |
| Introduction.....                                          | 05  |
| Chapitre I la communication non verbale.....               | 09  |
| 1 qu'est ce qu'une communication non verbale ?.....        | 12  |
| 1.1. Les constituants non verbaux de la communication..... | 15  |
| 1.2. Qu'est ce que la synergologie ?.....                  | 18  |
| 1.3. La naissance de la synergologie.....                  | 19. |
| 1.4. Quel est l'objectif de la synergologie ?.....         | 22  |
| 1.5. Qu'est ce qu'un synergologue ?.....                   | 22  |
| Chapitre II La signification des gestes.....               | 26  |
| 1. La signification des gestes .....                       | 27  |
| 1.1. Le poing de main.....                                 | 27  |
| 1.2. Les gestes des épaules.....                           | 28  |
| 1.3. Les gestes des bras.....                              | 29  |
| 1.4. Les gestes de l'avant bras.....                       | 31  |
| 1.5. Les gestes des mains.....                             | 31  |
| 1.6. Les gestes des doigts.....                            | 33  |
| 1.7. L'inclination de la tête.....                         | 34  |
| Chapitre III L'analyse du corpus.....                      | 37  |
| 1. Description du corpus.....                              | 38  |
| 2. La méthode d'analyse.....                               | 45  |

|                             |    |
|-----------------------------|----|
| 3. Conclusion générale..... | 47 |
|-----------------------------|----|

Bibliographie

Résumé

## ***Introduction générale :***

L'être humain est un être social, cette vérité est reflétée dans plusieurs activités humaines, et surtout dans la communication avec les membres de sa société parce qu'il parle, il écoute, il agit, il interagit avec les autres, il répond aux questions, il défend ses opinions, il est en perpétuelle interaction avec son entourage. L'Homme communique avec les autres pour comprendre et pour se faire comprendre ; en fait, lorsque l'homme parle il produit spontanément « des gestes coverbaux » (Terrier, 2014), c'est-à-dire des gestes qui ont une relation avec la parole.

Des études faites dans le domaine de la communication ont montré que dans certains cas 50% à 70 % de nos messages qu'on transmet aux autres passent par le biais de nos gestes corporels, et que notre communication verbale ne compte que pour 7 % à 10 % dans notre communication avec autrui ([www.rajelouness.com](http://www.rajelouness.com), 2016), Cette information nous explique beaucoup sur la communication de l'homme, elle met en relief l'importance immense de notre langage corporel, et elle nous surprend du fait que la communication verbale ne suffit pas seule pour s'adresser aux autres, soit pour les convaincre ou pour se défendre...etc.

Notre thème s'inscrit sous le domaine de sciences de langage en analyse de discours, il porte sur l'apport des gestes au discours politique précisément : une analyse gestuelle d'un discours politique de Nicolas Sarkozy, nous nous intéressons à ce sujet, pour but de découvrir la nature de la relation qui existe entre le langage parlé et le langage corporel. et pour mettre en relief cette relation entre les mots et les gestes.

Nous proposons de répondre à la question suivante : quel est le rôle des gestes dans le discours politique de Nicolas Sarkozy ? Autrement dit : devrions-nous accorder de l'importance aux gestes accompagnant le discours politique de Sarkozy? Ses gestes Sont-ils porteurs de sens ? Devrions- nous

les marginaliser ou non ? Et quels sont les messages véhiculés par ses gestes ?

- Ses gestes pourraient dévoiler ce que Sarkozy veut véritablement dire par son discours.

- Ils pourraient aussi nous montrer ce qu'il cache derrière ses mots.

- Ils pourraient montrer l'état d'esprit de Sarkozy lors sa présentation de son discours.

Nous sommes arrivés à poser ces questions après avoir remarqué que les gestes accompagnent toujours notre parole, même en parlant au téléphone, et parfois nous disons une chose et nous gesticulons d'une façon qui oppose nos expressions prononcées. Donc, nous voudrions comprendre la signification de ces gestes.

En même temps, nous avons regardé plusieurs fois sur des chaînes de télévision, diffusant des émissions qui traitent les gestes des politiciens surtout lors leurs concurrences pour gagner les élections présidentielles, ces émissions invitent des spécialistes dans l'analyse gestuelle qui étudient les comportements corporels de chaque candidat. Tous ces faits provoquent chez nous la curiosité pour découvrir la relation entre les gestes et les paroles.

Nous proposerons d'étudier les gestes de Sarkozy, c'est un homme d'état français et un ancien président de la république française du 16 mai 2007 au 15 mai 2012, (<https://fr.wikipedia.org>), car Sarkozy utilise beaucoup sa gestuelle, Nous avons téléchargé le plus récent vidéo de Nicolas Sarkozy sur YouTube du dernier meeting de Nicolas Sarkozy avant la primaire 'ICI C'EST LA FRANCE' à Nice qui a eu lieu le 15/11/2016, où il tenait son discours devant un large public.

Nous extrayons de cette vidéo des photos de Nicolas Sarkozy, 12 photos qui présentent les gestes les plus fréquents lors sa présentation du discours, après, nous les analyserons en s'appuyant sur l'approche synergologique fondée par Philippe Turchet, et en se référant aux travaux de Joseph Messinger dans l'analyse des gestes pour but de montrer la relation entre ses gestes et ses expressions prononcés.

Pour faire cette étude, nous nous sommes appuyés sur deux livres :

- « La synergologie » de Philippe Turchet.
- « Le langage des gestes pour les nul » de Joseph Messinger.

Le premier chapitre s'intitule : la communication non verbale, il se portera sur la définition des concepts de base du domaine de la communication et précisément de la communication non verbale, à savoir : la communication non verbale, les constituants non verbaux de la communication, qu'est-ce que la synergologie?, et qu'est-ce qu'un synergologue ?

Nous nous intéresserons dans le deuxième chapitre qui s'intitule : la signification des gestes, à expliquer la signification de nombreux gestes lors la communication, à savoir : la poing de main, les gestes des épaules, les gestes du bras, les gestes de l'avant-bras, les gestes des mains, les gestes de doigts, et l'inclination de la tête.

Finalement, nous aurons le dernier chapitre, qui nous permettra d'appliquer l'analyse gestuelle sur les photos de Nicolas Sarkozy.

## **Chapitre I : la communication non verbale**

## Introduction :

Le premier chapitre est consacré 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 constituants, son rôle, et nous jetterons un coup d'œil sur la science qui étudie la signification des gestes la Synergologie, et son objectif, et le rôle des synergologues.

### 1. Qu'est-ce qu'une communication non-verbale :

La communication : est une opération qui se base sur l'échange des signes linguistiques et non linguistiques entre les interlocuteurs, elle facilite la cohabitation, la réciprocité, et la coexistence ; l'homme subvient à ses besoins en communiquant, il demande ce qu'il veut, il réclame ses droits, il échange les idées avec les membres de la société, donc il ne cesse pas de communiquer.

Selon Philippe Turchet la communication ne se fait pas seulement par le biais de la parole, mais il y a d'autres canaux qui nous permettent de transmettre ce qu'on veut dire sans le dire verbalement, c'est par un autre type de langage c'est le langage non verbale, en fait, notre corps parle aussi non pas verbalement mais par le biais des gestes.

*La communication non verbale : silences, gestes, postures, expressions faciales, ton de la voix, rythme de l'élocution, vêtements... complètent 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 (Terrier, 2013).*

Donc, selon C.Terrier il y a plusieurs éléments non verbaux qui jouent un rôle remarquable dans la communication, comme : le silence, les gestes, la posture ...etc., puisque selon lui ils complètent le message verbale, aussi, les éléments qui constituent la communication non verbale nous aident à

comprendre les messages verbales, au même temps, ils nous aident de connaître les émotions de notre interlocuteur.

Selon Dr. David Matsumoto il y a plusieurs canaux de communication non verbale, on a le canal du visage, le canal de la main ou de gestes, et le canal de la voix, dans chaque canal il y a des sous canaux, dans celui de la voix il y a : le ton, le niveau, l'intonation, le rythme de la parole, le silence. Le canal du visage a aussi des sous canaux : l'utilisation expressive des muscles en est un, la direction du regard en est un autre et le clignement des yeux encore un.

Selon Philippe Turchet, les gestes ont un reflet inconscient de ce qui se passe dans l'esprit de l'homme, les gestes expriment nos émotions, nos désirs cachés, et nos croyances réprimées.

*«La communication non verbale correspond à ce qui se passe en nous au moment où nous disons les choses, à ce qui nous habite comme pensées, comme émotions, comme sensations qui transparaissent à travers notre corps»* (Tremblay, 1993)

Nos gestes constituent un reflet automatique de ce que nous sommes et de ce que nous sentons.

L'homme tend à s'exprimer en gesticulant ; en effet, c'est une manifestation de la relation étroite qui existe entre le corps et la pensée.

Philippe Turchet montre dans son livre *La synergologie* que chaque geste fait par l'homme a une signification. Donc, tout geste achevé transmet un message.

Selon Philippe Turchet, l'homme tend à se cacher derrière des mots et des paroles qui ne lui appartiennent pas, pour éviter les critiques et le désaccord avec les membres de sa société, en fait, il peut contrôler ses propos, il peut transformer la réalité des choses, il peut dire des mensonges.

Selon Terrier le langage non-verbale renforce le verbale, si le dire ne convient pas le non verbale ça va décrédibiliser le message et lui perd de sens, ce qui cause une communication sans efficacité.

Terrier affirme que le langage non verbal facilite la communication entre les personnes: le rire et les expressions de douleurs sont les expressions les plus universelles, par contre il y a des gestes dont la signification est interprétée selon le contexte : social, religieux, culturel, situationnel...etc.

Le langage corporel a une grande influence sur la réception du message lors une communication, et l'interprétation du message change suivant les éléments périphériques de la communication, donc il nous semble nécessaire de connaître quels sont les constituants du langage para-verbale pour comprendre le fonctionnement de la communication dans la communauté humaine.

### 1.1. Les constituants non verbaux de la communication :

Le langage non verbal facilite le décryptage des émotions et des désirs d'autrui, on peut parfois connaître ce que l'autre pense en poursuivant uniquement son langage corporel, on peut ressentir : la joie, la peur, l'incertitude, la confiance en soi, la jalousie, le mépris des autres, l'inquiétude, l'envie, l'anxiété...etc. toutes ces émotions apparaissent dans les composantes du langage corporel suivants :

- **L'aspect** : on parle ici de l'apparence extérieure de la personne, la manière dont elle s'habille, sa propreté, sa façon d'agir, la forme de son corps, les accessoires, et tous ce qui nous envoie un message visuel, tous ces éléments nous donnent des informations sur la pensée et l'identité de la personne.

- **La posture** : selon le dictionnaire Larousse la posture : c'est la position du corps ou d'une de ses parties dans l'espace, elle comprend les épaules, le tronc, la tête, les bras, les hanches, pouvant être utilisée seule et combiner, la posture peut nous dire beaucoup d'informations sur la personne, on peut ressentir la confiance, le malaise, le bien-être...etc.

- **Le mouvement** : en fait, la manière dont on se comporte compte beaucoup dans la communication avec les autres : la marche, la manière dont on s'assoit, notre façon de saluer quelqu'un..., chaque mouvement transmet un ou des messages aux autres : l'accord, le désaccord, l'amabilité, la bienveillance, l'ennui, l'amusement..., tous ces sentiments et autres pourront être interprétés de l'observation de notre mouvement.

- **La gestuelle** : le corps humain exprime ce que l'homme ressent, selon Terrier, les gestes accompagnent la parole, elle complète le message verbal, le renforce, et lui rend facile à comprendre, les gestes sont une faculté innée, l'homme a l'habitude de gesticuler dès sa naissance, il apprend à communiquer par les gestes dans son quotidien pour subvenir ses besoin, et avec le temps cela devient une habitude dans la communication.

- **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 ou une relation intime(www.never-belied.com,2016), le contact peut être : visuel, tactile, verbale...etc. son but est d'assurer la continuité de la relation et la réciprocité des liens.

*Un monde imaginaire s'interpose entre les mimiques et les mouvements du corps, et donne son épaisseur à la vie sociale, comme elle*

*remplit aussi la scène des significations propres au spectateur. Les gestes, les mimiques, les postures, les déplacements expriment des émotions, accomplissent des actes, soulignent un propos ou le nuancent, ils manifestent en permanence du sens pour soi et pour les autres*(Le Breton, 1998 b, p.34)

Pour que la communication soit réussie il faut qu'il y ait une homogénéité entre le langage verbal qui est le dire : (les mots utilisés, les expressions, les propos, les interjections...) et le langage non verbal qui est le faire : (les gestes, les mimiques, le regard, la voix, les vêtements, les accessoires...)

- **La voix** : selon le dictionnaire Larousse la voix : est l'ensemble des sons produits par les vibrations périodiques des cordes vocales, la hauteur de la voix nous indique l'état d'esprit de l'énonciateur, la baisse de la voix d'une personne nous dit qu'elle ressent la timidité ou l'anxiété ; le ton, le rythme, le débit, l'intensité..., tous ces éléments révèlent l'état psychologique de la personne.

- **Le visage** : les expressions faciales sont les indicateurs des sentiments, des émotions, et de l'état d'esprit de la personne, tout est interprété de ces expressions, puisque c'est difficile de contrôler notre visage, on peut détecter : la joie, la crainte, la tristesse, le dégoût, la colère, la surprise..., en remarquant seulement les expressions faciales.

- **Le regard** : on dit que 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 aux yeux des autres » (Messinger, 2009, p. 60)

En regardant les yeux on peut ressentir la joie ou la tristesse, la haine ou l'amour, la crainte ou le confort, en fait les yeux ont une capacité magique qui reflète ce qui se passe à l'intérieur de l'âme, « À la différence du regard animal, le regard humain est susceptible d'exprimer une multitude de sentiments différents. La richesse de ses expressions est tellement vaste qu'on a fini par le baptiser \* miroir de l'âme \* ». (Messinger, 2009, p. 61)

Le regard de l'Homme exprime son état d'âme, ses sentiments et ses envies.

- **Les vêtements** : ils influent le sens global de la communication, ils transmettent des messages visuels à l'auditoire, et ils influencent sur l'attention du public.

Comme le langage corporel est considéré comme étant un élément important dans la communication, plusieurs études ont été menées pour but de connaître la signification des gestes, et aussi pour but d'inventer une méthode rigide qui permet aux gens de comprendre leurs interlocuteurs en déchiffrant leur langage para-verbale, et en 1980, c'était l'apparition d'une nouvelle science qui s'appelle La Synergologie, ce dernier vise à déchiffrer la signification des gestes.

### .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 aux sentiments vécus réellement des interlocuteurs, et elle nous permet de connaître la sincérité de l'autre, La Synergologie étudie les mouvements et décrypte les messages du corps, cette

science nous aide à découvrir les sentiments de notre auditoire, et surement découvrir la sincérité des autres.

Turchet assure que ses gestes ne sont pas innocents, parce que selon des études effectuées en neurosciences et en psychologie cognitive : le corps a une relation étroite avec la pensée de l'être humain « Des recherches qui ont été faites en neurologie montraient qu'il y a des interactions claires entre certaines zones extrêmement précises du cerveau et des zones non moins précises du corps » (Turchet, 2004, pp, 85 ,86). Chaque geste corporel transmet une pensée, une idée, ou divulgue une intention cachée et non dite.

Selon Turchet, nous aurions tout gain à examiner mieux les gestes de ceux avec qui nous sommes en rapport non seulement pour davantage les comprendre, mais aussi parce qu'il s'agit d'un instrument utile pour discerner la mystification et le mensonge d'autrui, parce que l'objet d'étude de la synergologie est les actions et les gestes du corps, elle observe tous les changements qui apparaissent sur le visage de la personne, en essayant de déchiffrer la signification transmise par les mouvements faciaux.

,  
*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 réflexions et de connaissances. Dans le domaine de l'observation non verbale, des auteurs reconnus dans leur domaine tels que Desmond Morris, Edward Hall, Ray Birdwhistell, Gregory Bateson ou Paul Ekman, par exemple, ont aidé la connaissance de la communication non verbale à progresser, pour atteindre des niveaux significatifs (Annabelle Boyer, 2013)*

La synergologie est une discipline récente, grâce aux études faites par des auteurs célèbres dans le domaine de la communication non verbale

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

Elle pose ainsi en communication nos émotions apparentes(les émotions que nous prétendons) avec nos émotions que nous cachons(les émotions réelles). La synergologie démontre effectivement que les réactions inconscientes sont claires sur le visage et le corps. Cependant elle autorise notamment d'appréhender que les critères de décryptage des émotions, conduisant à la compréhension des idées de nos interlocuteurs, sont complètement objectifs.

Boyer ajoute que la synergologie use des critères de mesure de laquelle la validité scientifique est convaincante, et pourrait être estimée, sur le terrain de la science.

Selon Philippe Turchet, la synergologie applique une approche qui étudie les différents gestes corporels, pour but de déchiffrer les messages du corps, c'est-à-dire que la synergologie vise à déchiffrer quand- est- ce que l'homme est en bon humour, et quand-est-ce que il est malaise, ou tout simplement elle divulgue le temps de la sincérité et le temps du mensonge.

donc, il ya une interaction perpétuelle entre les mouvements du corps et le cerveau, ce dernier qui transmet ce que la personne ressent sous forme de gestes et des mouvements, Notons que l'expérience vécue dans la vie quotidienne montre que les gestes «le geste précède 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, p. 30), cela nous indique la relation étroite entre les gestes et la

communication d'une part, et la relation entre les gestes et le cerveau d'une autre part.

Donc, la synergologie vient pour nous donner quelques orientations pour pouvoir comprendre la gestuelle et ce qu'ils veulent dire les gestes de nos interlocuteurs : mais, comment était l'apparition de cette science ?

### 1.3. La naissance de la synergologie :

Boyer dit qu'en 1980, Philippe Turchet réalisant en France ses études doctorales, étudie la logique du comportement. Il concentre sur l'importance des micromouvements du visage et du corps dans la communication des êtres humains.

Il remarque à ce moment en enregistrant des personnes occidentales et d'autres arabes, que les mouvements irréfléchis du regard n'avèrent pas préparés, selon la neurologie, il trouve que ces mouvements sont distincts chez les arabes de ceux des personnes occidentaux.

Selon Turchet les mouvements inconscients des yeux sont dépendant de la logique de notre premières instructions et notamment l'écriture.

Boyer ajoute que Turchet démontre, ultérieurement, que la gestuelle inconsciente adopte des règles identiques aux règles apprises comme celles de la lecture et l'écriture.

Philippe Turchet montre encore à cette ère que l'opposition entre nos pensées et nos actions est détectée grâce à des marques visuelles très clairs, lorsque sont regardées régulièrement, quelques parties visées du visage et du corps en interaction.

Il saisit alors que la compréhension de la communication non verbale exige de suivre chaque geste facial ou corporel avec davantage de fermeté et de précision, en fixant une constellation de concepts rigoureux.

Selon Boyer, le synergologue Turchet invente, en 1996, la discipline qui admettra le décryptage méthodique de la communication non verbale humaine, en installant la première série de la synergologie. Après trente ans du commencement de production de Philippe Turchet l'inventeur de la synergologie, la communauté intéressante par la synergologie, disposent maintenant une banque de données assez riche des milliers de séquences de vidéo qui permettent la formation.

Pour Boyer, les fondements d'un décodage scientifique et crucial de la communication non verbale y sont retracés avec exactitude. Les vidéos les plus importantes sont étudiées dans les formations des synergologues. Philippe Turchet a écrit plusieurs ouvrages pour faciliter la compréhension de la synergologie aux novices, qui sont aujourd'hui des best-sellers lus dans une dizaine de langues à travers le monde.

Alors, le début de l'apparition de la synergologie c'était des recherches effectuant par son inventeur Philippe Turchet, dans le cadre des études doctorales pour le but de comprendre les raisons rationnelles derrière les comportements de l'homme, et il a fini par l'invention d'une nouvelle science, cette science qui met le point sur plusieurs phénomènes oubliés ou ignorés dans la communication des êtres humains.

#### 1.4. Quel est l'objectif de la synergologie ?

L'inventeur de la synergologie Philippe Turchet dit que la synergologie aide les interlocuteurs à améliorer leur compréhension l'un l'autre, pour que la communication soit réussie, Ils doivent se comprendre, et la compréhension ne se limite pas au contenu verbal, mais elle comprend aussi le langage corporel qui accompagne la parole.

Dans ce mesure la synergologie s'intéresse à déchiffrer, à décrypter, à dévoiler la signification de chaque geste effectué lors une situation de communication.

Selon Philippe Turchet la synergologie doit être praticable à la vie quotidienne. C'est d'abord dans ce but qu'elle est inventée. Elle doit assister les professionnels de tous les domaines à prendre de meilleures décisions, parce qu'elles seront établies sur une bonne compréhension de l'autre.

Elle doit également faciliter aux synergologues de dénouer les problèmes pour lesquels ils sont sollicités. Pourtant ces cibles ne peuvent être accédées que si l'approche de la connaissance synergologique convient bien à la description du réel.

*En management, négociation, recrutement ou même avec un ami, il y a toujours un moment où un geste, une posture nous a interpellés. Des signaux faibles auxquels nous n'avons pas prêté attention parce que nous préférons nous fier à la logique sans prendre en considération la valeur du ressenti. Or les sensations ont des racines pragmatiques qui s'expliquent, entre autres avec la Synergologie. En connaissant les clefs de lecture du langage du corps, vous pouvez donner du sens aux gestes de votre interlocuteur et comprendre ses 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)*

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

Turchet déclare que lors une communication les gens ne dit pas ce qu'ils veulent dire, mais ils disent ce que les autres veulent écouter, donc il s'agit d'une transformation de la réalité, il s'agit aussi du mensonge.

La communication devient un lieu où la réalité est cachée sous la crainte d'être jugé par autrui, donc, l'objectif de la synergologie est de lire ce qui est derrière les mots, la synergologie ne croit pas aux mots, mais elle croit aux gestes

spontanés et inconscients accompagnant les mots , puisqu'ils ne soumettent pas au contrôle pratiqué sur les mots, parce que « L'interaction provoque le souci de l'individu de contrôler les représentations que l'autre se fait de lui et de donner de soi l'image la plus propice »( Le Breton, 1998, p.78), la personne veut donner une image de soi qui serait compatible avec les règles de sa société.

Selon Terrier, les gestes coverbaux illustrent les propos, ajoutent du sens aux mots, ils approuvent et aussi désapprouvent le dire« le langage du corps renforce ordinairement le poids des mots, mais il arrive aussi que le sous texte contredise le texte » (Turchet, 2004, p. 30),

Parfois l'homme essaye de mentir, il essaye de transformer la réalité, effectivement, il peut contrôler ses mots, il peut changer la réalité verbalement, mais les gestes de son corps tout disent, l'interlocuteur sentit un déséquilibre entre le langage verbal et le langage du corps, « c'est le domaine de la synergologie »Idem.

*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 ou peu disposé à négocier (Annabelle Boyer, 2013).*

La synergologie est inventée pour but de faciliter la compréhension entre les interlocuteurs, elle essaye de dégager la signification des gestes à partir leur analyse.

*En fait, la synergologie aide non seulement à mieux comprendre l'autre, mais aussi à mieux se comprendre soi-même, car en observant par exemple, nos propres démangeaisons, nos changements de posture, nos croisements de jambes ou nos mouvements de bras, on peut prendre conscience de nos propres difficultés d'affirmation, de nos inconforts, autant*

*d'informations qu'on tente parfois de se cacher à soi-même. On peut ainsi explorer nos zones d'ombre, ce qui nous permettra ensuite de faire preuve de plus de compréhension, d'ouverture et de compassion envers les autres (A. Boyer, 2013).*

Pour Boyer La synergologie ne nous aide pas seulement à comprendre nos interlocuteurs par le biais de leurs gestes, mais elle nous aide aussi à comprendre nos points faibles et nos points forts dans la communication avec autrui, en plus, avoir la capacité de maîtriser notre para-verbal et même de déchiffrer le vouloir dire des autres par l'analyse de leurs gestes demande une bonne formation et plus d'informations pour obtenir un statut d'un synergologue qui sait déchiffrer le non dit à travers les gestes.

#### 1.5. Qu'est ce qu'un synergologue?

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

il cherche ce qui est derrière les mots et il conclut le non dit, en fait, « pour le synergologue, derrière sa gestuelle, l'interlocuteur devient translucide »(Boyer,2013), autrement dit ses gestes disent ce qu'il cache derrière ses mots son langage corporel divulgue son état d'esprit, « le synergologue observe le décalage entre le langage des mots et le langage du corps » (Turchet, 2004, p. 30) il cherche à comprendre l'intention du locuteur, et il connaît le mensonge et la sincérité de l'interlocuteur.

Selon Philippe Turchet : les synergologues ne visent pas à considérer un individu fautif ou innocent face à un tribunal, parce que la synergologie n'est pas destinée à cette tâche, cependant les synergologues aident les inspecteurs à mener une meilleure enquête en déchiffrant « les signaux du corps » pour connaître les instants où une personne trompe les enquêteurs.

Dans son livre : la synergologie, Turchet précise une loi de cette science, dont chaque synergologue doit respecter.

Selon Turchet «le synergologue se précipite pas dans le lexique des gestes dès qu'il a observé une attitude ou une mimique» (Turchet, 2004, p. 357), 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 ses gestes.

le synergologue doit partir « du point de vue général pour aller vers le point de vue particulier » (Turchet, 2004, p. 357), c'est-à-dire il remarque la posture globale de l'interlocuteur, après, il déchiffre ses gestes, aussi il faut qu' « il ne porte pas de jugement moral sur les observations » (Turchet, 2004, p. 357), il ne doit pas juger les autres.

Il doit être objectif dans son analyse, ajoutons aussi qu' « il traite avec humilité ses propres observations, car il peut toujours avoir oublié l'analyse d'un paramètre » (Turchet, 2004, p. 357), donc le synergologue doit être modeste lors son analyse, parce qu'il peut oublier quelques détails nécessaires qui peuvent modifier le résultat d'analyse.

Ajoutons qu' « il traite dans le silence ses observations» (Turchet, 2004, p. 357) pour ne pas gêner les personnes avec ses analyses, pour éviter tout embarras avec les gens, selon Turchet le synergologue doit connaître qu' « il n'y a pas d'évaluation de l'autre sans évaluation de soi » (Turchet, 2004, p. 358), l'analyse des gestes peut être influencée par la subjectivité de la synergologue, parce que parfois « les gestes négatifs de l'autre ne sont peut être qu'une réponse négative à nos propres attitudes négatives» Idem.

Il est important de prendre en considération les circonstances qui entourent la situation des personnes étudiés.

il est nécessaire qu' « il n'oublie pas que ces partenaires sont d'abord des partenaires et pas des sujets d'étude» Idem. ça veut dire, qu'il faut connaître que les interlocuteurs ont un statut social, des émotions, et des personnalités qu'il faut respecter.

le synergologue doit « noter mentalement ce qu'il observe.il aura tout le temps du retour-sur-soi pour l'analyse »Idem donc il regarde attentivement les comportements des partenaires, et il prend le temps suffisant pour l'analyse.

Pour Turchet, il faut que « le synergologue oublie la synergologie lorsqu'il est en situation d'échange. Ce qu'il sait vraiment lui reviendra sans qu'il ait à le susciter »(Turchet,2004,p, 358), alors, il doit se comporter de façon ordinaire et sans complications , dans le cas d'une situation difficile à analyser.

Turchet propose en « ce qu'il ne sait pas, il l'observera au contact de l'autre et l'intégrera plus tard dans l'étape de retour-sur-soi» Idem, donc, il faut bien observer les partenaires et qu'il prend son temps nécessaire pour un bon résultat.

Selon Turchet, le synergologue doit savoir qu'il n'est pas sensé de changer les autres, mais, il doit s'adapter selon les situations pour voir les autres autrement, ici Turchet conseille les synergologues d'être positifs dans leurs analyses des gestes d'autrui.

*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 proactif dans l'échange. Il est capable d'émettre des propositions de communication aidantes pour son interlocuteur et les ressources adaptées, montrant qu'effectivement il comprend et peut aider son interlocuteur. Les*

*synergologues se distinguent des autres « spécialistes de la communication non verbale » par leur savoir, objectivité, méthode et leur entraînement au décodage de la gestuelle (Vonau, 2016)*

Alors, le synergologue peut comprendre la nature des relations entre les personnes à travers sa connaissance de décrypter les gestes.

Selon Michelle Lemieux dans un article de presse, il y a de nombreux personnes de différents secteurs de travail : policiers, avocats, juges, médecins, psychologues et travailleurs sociaux ont obtenu une formation en synergologie, pour mieux décrypter les pensées de leurs partenaires, parce qu'ils sont en contact permanent avec les gens, donc ils suivent cette formation pour devenir des bons interprétants dans la communication

La synergologie est un outil qui intéresse toutes les professions dans lesquelles des personnes sont mises en contact les unes avec les autres. A ce titre, *elle peut trouver sa juste place dans toutes les professions relationnelles (Vonau, 2016)*

La synergologie devient un savoir qui leur permet de développer leurs compétences communicationnelles, autrement dit, elle peut devenir une nécessité chez les personnes.

Après avoir cité plusieurs informations du domaine de la synergologie, on peut déduire que la synergologie est un domaine récent qui s'intéresse à l'explication des gestes qui accompagnent la parole.

## **Chapitre II : la signification des gestes**

## Introduction :

Le deuxième chapitre serait consacré à détailler la signification de quelques gestes corporels qui accompagnent la parole, comme le lèvement de l'index, les gestes des épaules, les gestes des bras, toucher son nez et d'autres gestes qui peuvent véhiculer un sens.

### 1. La signification des gestes :

Selon des études en anthropologie, les gestes étaient la manière naturelle et ordinaire pour communiquer dans les sociétés primaires entre les êtres humains, ils forment un autre type de langage qui modifient et facilitent la compréhension du langage verbal, ces gestes constituent une aptitude qui nous permet d'exprimer nos sentiments, nos émotions, notre désir, notre accord, notre refus, et tout autre genre d'impression ou de sentiment.

#### 1.1 Le poing de main:

- **La signification d'un poing de main :**

Quand on gesticule une poignée de main, on va prendre approximativement quelques instants, ce geste peut nous dire l'état d'âme de la personne, si elle est nerveuse, ou calme, satisfaite ou insatisfaite ...

- **la fermeture du poing de main:**

La synergologue Annabelle Boyer déclare que ce geste désigne que la personne a une confiance en soi qu'elle est en pleine maîtrise de la situation, au même temps il veut s'affirmer.

- **le poing de main mou :**

Boyer dit en ce qui concerne ce geste qu'il signifie soit que la personne à l'air timide, ou qu'elle se trouve incompetent à assumer la responsabilité de soi-même et de son entourage. Ce geste «peut aussi témoigner d'un désintéressement total, d'un épuisement, ou d'une dépression.

- **le poing de main rigide :**

Annabelle Boyer déclare que le poignet de main rigide peut indiquer que la personne est en colère, qu'elle est irritée, 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, surtout si l'enserrement de la poignée de main est très fort.

- **le poignet de main avec beaucoup de mouvements de bras :**

La synergologue Annabelle Boyer affirme que le fait de trop bouger le poing de main peut désigner soit la joie immense d'avoir rencontré une personne, ou une grande affection.

### 1.2. Les gestes des épaules :

Messinger l'écrivain du livre « Le langage des gestes pour les nuls » dit que l'épaule de l'homme représentent un signe de la masculinité, de la virilité et de la robustesse, et au contrario, les épaules des femmes symbolisent la féminité. Cependant, bouger L'épaule droite peut signifier l'ambition, et le fait de bouger l'épaule gauche signifier les sentiments chaleureux et l'affectivité.

Messinger souligne que l'épaule gauche représente l'aptitude de concrétiser des réalisations et d'entamer des travaux remarquables dans la vie sociale, et quand on bouge son épaule gauche ça veut dire que la personne sent une immense affection qui lui fait avoir l'audace et l'efficacité pour réaliser et faire du bien pour lui et pour son entourage ; Et pour l'épaule droite il représente une personnalité ambitieuse plein d'espoir, d'espérance et d'énergie.

Selon Messinger la personne qui surélève habituellement ses épaules affirme l'insuffisance de son ardeur. Il confirme encore son inaptitude innée de prendre des décisions banal dans sa vie quotidienne donc il hausse son épaule pour exprimer son incertitude et son doute en soi-même.

Messinger ajoute que la hausse d'épaules est rarement remarquée dans notre quotidien. Généralement, nous avons tendance de soulever l'épaule pour exprimer la futilité d'un événement et pour désigner le désintéressement vis-à-vis une réalité amère, c'est important de connaître que la hausse d'épaules est une réponse gestique d'un vaincu.

### 1.3. Que signifient les gestes des bras ?

Chaque geste du bras indique une signification distincte, même s'il s'agit d'un seul objectif qui est la salutation, mais les interprétations changent en fonction de la manière dont on gesticule. Nous utilisons nos bras quand on a l'intention d'envoyer des messages à longue distance, en fait nos bras fonctionnent comme des télégraphes.

- **La signification du bras caché :**

On rencontre parfois des gens qui cachent leur bras droit derrière leur dos, selon Messinger, c'est une mauvaise indication, la personne qui cache sa main droite a une mauvaise intention vers son interlocuteur, parce que les mains représentent les surfaces cérébrales, des recherches scientifiques montrent que La main droite symbolise le cerveau cognitif, et la main gauche représente le cerveau affectif.

Quand les mains seront dans le dos, ça désigne que les activités cérébrales ne fonctionnent pas comme d'habitude, alors, il ya quelque chose qui manque.

Messinger déclare que si une personne cache son bras gauche, cela signifie qu'elle essaye de contrôler ses émotions et les mystifications pour réussir à avoir ce qu'il veut. Aussi ça peut être une indication que la personne a mal à l'aise et gênée, et dans le cas ou une personne cache ses deux bras derrière son dos, cela donne l'impression que cette personne examine la situation.

- **Les bras en situation croisée :**

Le croisement du bras indique un refus de la situation où se trouve la personne, ça relève, aussi, le besoin de cette personne de se protéger contre les circonstances qui l'entoure. Ce geste habituel interprété comme une angoisse de celui qui le produit, une perturbation due au contexte de la situation de communication.

*Quand vous croisez les bras, vous protégez bien un mécanisme psychologique fondamental qui administre votre espace vital : j'ai nommé votre territoire mental. Et ce territoire particulier est le champ psychologique de la confiance et de l'estime que vous vous accordez en exclusivité* (Messinger, 2009, p.144)

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, et envoyer un message positif pour soi qui lui fait sentir qu'il est fort , fortifié et qu'il est en bonne situation, « Les bras croisés apportent un sentiment de sécurité et indiquent la volonté de protéger son territoire mental » (Messinger, 2009, p.144), donc il s'agit d'une recherche de la sécurité, ainsi, ce geste renforce la sensation du confort et d'assurance et de sureté.

Le croisement des bras ne signifie pas toujours la sensation de sureté, parce que ce geste peut être un réflexe ou pour se détendre, mais, elle peut indiquer aussi la sensation d'une menace de son territoire intime, « Les individus qui croisent régulièrement les bras en face à face ont un déficit de confiance ou d'estime de soi.

Les confrontations les mettent mal à l'aise, elles les paralysent socialement» (Messinger, 2009, p.145), alors, le croisement des bras quand il se répète dans l'échange avec autrui, cela indique que la personne a une manque de confiance en soi, cela en découle raisonnablement que les individus qui

entrecroisent régulièrement leur bras sont beaucoup plus faciles à influencés et plus vulnérables que les autres.

#### 1.4. Les gestes de l'avant bras :

Selon Messinger, les avant bras représentent des instruments de défense naturels, ils représentent aussi des outils d'autoprotection, et de vigilance, ils symbolisent les outils de défense naturels, de la vérification des doutes et de la protection de soi.

Il ajoute que pour les droitiers, l'avant-bras gauche est son pavois, en fait la personne qui défend naturellement la figure ou le crâne en cas agressif. C'est Parce que le bras gauche dépend du cerveau droit, donc par conséquence, L'avant-bras gauche est le moyen par lequel on résiste contre l'extorsion.

Messinger annonce que quand nous étendons l'avant-bras gauche, nous soutenons notre combativité, et quand nous étendons l'avant-bras droit, nous exprimons la soumission, parce que ça donne l'impression de la passivité et l'inefficacité.

Selon Messinger : « Il faut se souvenir que l'avant-bras droit fait partie du bras moteur, donc de ce bras qui sert à agir. Son immobilisation est un aveu de passivité» (Messinger, 2009, p, 160), c'est une forte indication du manque de confiance en soi.

Au contrario, quand l'avant-bras gauche reste stable ce geste donne une impression différente. Ce dernier est le pavois métaphorique de protection du visage, « sa désactivation est un aveu de confiance et d'apaisement adressé au public» Idem, alors, c'est un indice de la force et de la confiance en soi.

#### 1.5. Les gestes des mains :

Les mains sont beaucoup utilisées lorsque la communication humaine.

*De toutes les parties du corps humain, ce sont peut-être les mains les plus actives. On estime que, durant une existence, les doigts se plient au minimum 25 millions de fois. En tant que pièce de machinerie, les mains sont quasiment parfaites. Elles peuvent atteindre toutes les parties anatomiques du corps humain, ou presque. Outils extraordinaires, leur mobilité, l'angle de rotation des bras, la longueur des doigts et leur capacité de préhension en font un outil adaptatif presque parfait. Leurs fonctions primaires : explorer et créer... (Messinger, 2009, p, 167)*

Nous pouvons comprendre que la fonction des mains dans la vie de l'être humain est très importante : de façon qu'elles soient utilisées dans, presque, toutes les activités quotidiennes de l'homme, elle occupe aussi une place considérable dans la communication, et précisément dans le langage para-verbale, les personnes ont tendance à gesticuler par leurs mains lors leur parole.

Des études scientifiques ont confirmé qu'il y a des liaisons nerveuses entre la main et la cervelle, les gestes de nos mains ont une capacité d'exprimer ce qu'on sent et notre état d'esprit, les gestes qu'on fait avec nos mains sont les plus perceptibles, ces gestes manuels suivent les propos et consolident l'efficacité de l'opération de la communication. Les gestes des mains captivent l'attention du public et les aident à retenir les paroles.

Selon Messinger l'utilisation des deux mains lors la parole, soutient les propos, ça veut dire que ce geste séduit l'auditoire, et elle a une influence remarquable dans la facilitation de la compréhension du message ; les politiciens font appel à leurs mains, et particulièrement leurs doigts ou à leurs index, pour capter l'attention du public.

L'utilisation des deux mains donne l'impression que la personne sait ce qu'il parle, qu'il maîtrise ses idées et qu'il est convaincu à ses paroles, par contre, lorsque les mains restent stables ça donne l'impression que la personne parle sans aucun savoir, ça signifie aussi qu'elle n'est pas motivée, et qu'elle ne croit pas ce qu'il dit.

### 1.6. Les gestes des doigts :

Les doigts des mains sont utilisés beaucoup dans nos communications, les politiciens utilisent leurs mains en exposant leurs doigts, et l'index est le fameux doigt des politiciens.

- **Que signifie l'utilisation de l'index ?**

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, ça signifie qu'elle exerce son pouvoir sur les interlocuteurs, ça signifie aussi la maîtrise de ses puissances et de la force.

*Si vous accompagnez votre discours de l'index droit, vous avez besoin de vous affirmer ! Si vous vous exprimez en soulignant vos propos de l'index gauche, vous avez besoin de persuader ou convaincre l'interlocuteur qui vous fait face ou vous-même. On peut aussi en conclure que le premier craint de ne pas être à la hauteur (l'index droit) et que le second tente de se défaire de ses doutes (l'index gauche) (Messinger, 2009, p, 212)*

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

- **Que signifie l'utilisation des pouces ?**

Selon Joseph Messinger, les pouces représentent le bonheur et le envies, généralement, ils sont le symbole « de l'instinct de conservation ou de survie » (Messinger, 2009,p, 212), donc, ils peuvent désigner la défense de son existence et de son droit de vivre.

Messinger dit que Le pouce gauche est celui du contentement, selon lui, le pouce est celui de l'imagination, de la passion, des rêves, et de la création, et concernant Le pouce droit, il signifie la motivation et les plaisirs qui ont un fondement rationnel.

- **L'index et le pouce de la main en forme ronde:**

La réunion de l'index au pouce en forme ronde est un geste utilisé surtout dans le domaine politique, le linguiste Bogdanka Pavelin affirme que ce geste se traduit linguistiquement par l'expression : « excellent », « c'est parfait » ou « ok, c'est bon ».

Il exprime l'exactitude et la précision de la personne, donc, il exprime aussi la rigueur « pince angulaire, pouce et index d'une main réunis en rond en signe d'extrême précision » (Geneviève Calbris, 1999, p 130), il s'agit alors d'exprimer la ponctualité, et aussi la détermination, et la précision.

### 1.7. L'inclination de la tête :

.

Concernant la mobilité de la tête lors la communication, nous remarquons que certaines personnes ont tendance à trop bouger leurs têtes tandis que leurs mains restent stables dans leur communication, ceci peut être expliqué, selon Messinger, par la méfiance et le fait de contester de la situation où il se trouve, ou à cause de la perte de confiance en soi.

Certains orateurs, et précisément, les politiciens ont tendance à incliner leurs têtes, soit au côté droit, soit au côté

gauche lorsqu'ils parlent, et selon Messinger, ces gestes peuvent nous donner une idée sur la personnalité de l'orateur, parce que celui qui tend beaucoup à incliner sa tête au coté droit, est une personne extratensive, c'est-à-dire, selon le dictionnaire Reverso, qu'elle est active, vive et elle a une prédisposition égocentrique, mais, dans certains cas, selon Messinger, incliner la tête à droite démontre le défi et le challenge.

La personne qui tend à incliner sa tête au coté gauche est introspective ça veut dire qu'il n'accorde pas une importance à ce que les autres pensent de lui, les introspectifs trouvent des difficultés de communication en communiquant avec les autres « Leur discours est moins fluide et il arrive qu'ils éprouvent parfois des difficultés à communiquer avec précision... » (Messinger, 2009, p, 51), Donc, ces personnes manquent la fluidité et la précision dans leur parole.

#### **Conclusion :**

Après avoir étalé les différentes significations des gestes, on peut dire que dans la communication humaine rien n'est gratuit, et tout geste peut modifier la signification des propos, et tout est significatif.

## ***Chapitre III***

### ***L'analyse du corpus***

## **Introduction :**

Dans cette partie, nous montrerons la méthodologie suivie pour l'analyse gestuelle du discours politique choisi de Nicolas Sarkozy, nous étalerons tout d'abord la constitution de notre corpus, nous évoquerons ensuite, la manière dont nous suivrons pour analyser le corpus, et en fin nous analysons notre corpus

### **1 Description du corpus :**

Le corpus choisi se compose de 12 photos du politicien Nicolas Sarkozy, elles sont tirées d'une vidéo du dernier meeting avant la primaire, en France, qui avait lieu le 15 novembre 2016, les photos présentent le politicien Nicolas Sarkozy s'adressant son discours à son public, ces photos montrent des différents gestes exercés par le politicien, son apparence, ses vêtements, et sa prestation lors la prononciation de son discours.

Les photos choisies représentent ses gestes qui ont une fréquence répétitive, autrement, ce sont les gestes fréquemment utilisés et les gestes qui se répètent, en même temps, nous accompagnerons chaque geste avec la phrase prononcée, pour associer le verbale avec le langage non verbale, et cela est fait pour affirmer la relation étroite entre les gestes et les propos.

Nous nous référerons pour l'analyse des gestes à une science récente est celle de la synergologie, cette dernière c'est la science qui explique la signification des gestes, elle était fondée par Philippe Turchet en 1987, cette science donne les clés pour découvrir ce que les gens veulent dire par leurs gestes.

### **2 La méthode d'analyse :**

Nous procéderons à analyser chaque photo individuellement, nous analysons le geste du politicien qui apparaît sur la photo, en associant le geste fait avec l'expression prononcée, pour but de montrer le lien qui existe entre les gestes

et les propos, et ceci en se référant aux travaux d'analyse des synergologues comme : Philippe Turchet, et l'écrivain Joseph Messinger en matière d'analyse gestuelle.

### 3 L'analyse :

#### a. Lever son index :



Cette photo représente Sarkozy parle en utilisant sa main droite, et en levant son index en l'air, en disant : « je ne serais pas le président de la continuité », c'est-à-dire qu'il va changer la politique persistante en France, les synergologues affirment que ce geste n'est pas innocent, et il nous dit beaucoup sur l'état d'esprit de ce politicien : tout d'abord, lorsque Sarkozy utilise sa main droite c'est qu'il est en train d'exprimer ses pensées et sa propre vision à l'égard d'un sujet précis, parce que, selon Messinger, le côté droit du corps de l'homme est géré par le cerveau gauche, ce dernier est de la logique, l'intelligence, et le raisonnement, et pour l'utilisation de son index, les synergologues disent que c'est pour l'affirmation de soi, et dans cette photo Sarkozy affirme sa présence et son avis à l'égard du sujet sur lequel il parle, autrement dit : il affirme son aptitude de faire une mutation dans la politique française.

Sarkozy parle en levant son index c'est qu'il a une opinion à dire. Aussi, parmi les significations accordées à ce geste, c'est que Sarkozy exprime sa confiance en soi et il montre son ambition à la possession : « Parce que ce l'index un doigt qui était considéré comme étant empoisonné du temps des

Romains », ajoute Messinger que l'index droit exprime l'affirmation de soi, et l'amour de l'autorité. Donc, il s'agit d'affirmation de soi et de son existence.

b. Toucher son nez :



Cette photo montre le politicien Nicolas Sarkozy parle en mettant son doigt sur son nez, en disant : « je suis candidat pour surmonter les épreuves, en aucun cas pour capituler devant elles avant même avoir essayé », toucher son nez en parlant, c'est un geste qui désigne que Sarkozy est en train de transformer la réalité, ou qu'il cache une partie de la réalité, c'est-à-dire il ment, alors ici le corps de Sarkozy contredit ses mots, son corps dit qu'il n'est pas capable de résister contre les difficultés, et qu'il va capituler devant elle avant même avoir essayé.

Alors, le corps de Sarkozy, dans ce geste, dénonce ses propos, il révèle ce que l'inconscient de Sarkozy en pense de lui, son corps montre ce qu'il essayait de cacher.

c. Incliner sa tête au coté droit :



La photo montre Sarkozy parler en inclinant sa tête au coté droit, en disant à ce moment : « la faiblesse c'est interdit », Messinger dit dans son livre : »les gestes pour les nuls », que inclinant la tête à droite désigne que la personne est active et vive, ici le corps de Sarkozy dit que je lutterais contre la faiblesse de la politique française, et je relèverais les défis pour atteindre à ce but.

Ce dernier geste est adéquat avec les propos de Nicolas Sarkozy, donc il existe une certaine homogénéité entre le langage verbale de ce politicien et son langage non verbal.

d. Lever son avant bras :



Cette photo représente Nicolas Sarkozy levant son avant bras droit en disant : « le pire choix de la France serait de continuer sur la même voie », lever l'avant bras c'est une tentative de défendre son avis personnel qui considère que la France suit une politique pleine d'erreurs, et le fait de garder la même politique est un danger qui menace la stabilité de la France et de son peuple.

e. La poignée ferme et solide :



Cette photo expose Nicolas Sarkozy parler en levant sa poignée de main, il dit à ce moment : « je me sens l'envie,

l'énergie, pour ouvrir une nouvelle voie française », , son poing est ferme et solide, ce qui nous emmène de penser à son désir chaleureux d'être en pouvoir, et son immense volonté à changer la politique de son pays la France, ce geste révèle la personnalité autoritaire de Nicolas Sarkozy.

f. Index et pouce réunis en forme rond :



Ici l'index de Sarkozy se pose sur son pouce, à ce moment il dit : « je veux que la France redevienne forte », ce geste est reconnu, comme le geste de la précision, autrement dit Sarkozy insiste sur un point précis qui est son volonté de reconstruire une France forte et puissante dans tous les domaines.

g. Parler en pleines mains :



Cette photo présente Sarkozy parle en montrant ses deux poignées, il dit à ce moment : « c'est mon honneur, et c'est ma fierté, je veux être le candidat de France », ici Sarkozy montre sa grande fierté de son appartenance à la France, et quand Nicolas Sarkozy utilise ce type de geste, c'est pour donner à ses propos plus de puissance et plus d'effets sur l'auditoire, son geste montre une détermination et une grande volonté d'être le chef d'état de la France.

h. Parler avec ses deux mains :



Ici Sarkozy fait recours à un geste de séduction, c'est le fait de parler en utilisant ses deux mains, il dit à ce moment : « personne ne nous fera le moindre cadeau », en faisant ce geste Sarkozy montre qu'il sait ce qu'il dit : il n'y a pas de pays qui aide un autre gratuitement, Sarkozy semble un éducateur qui donne une leçon de moral à son peuple, il maîtrise bien ses idées, et il sait comment manipuler son auditoire.

i. Lever son épaule :



Cette photo présente Nicolas Sarkozy parle en levant son épaule gauche, il dit à ce moment : «je suis candidat pour surmonter les épreuves», selon Messinger lever son épaule c'est un signe de virilité, et cela indique que Sarkozy sent son aptitude à concrétiser des réalisations remarquable dans son parcours politique en France, Sarkozy veut montrer par ce geste sa puissance de dépasser les difficultés, et sa volonté immense de convaincre son publique de son mérite d'être un homme de pouvoir.

j. Lever sa main au niveau de sa tête :



Dans cette photo, Sarkozy lève son bras et met sa main en haut au niveau de sa tête, en disant : « je vous promets d'une France où l'unité de la République ne sera pas oubliée », en faisant ce geste Sarkozy montre son engagement et sa volonté d'établir un changement en France, au même temps, Sarkozy s'adresse à la conscience du public, puisque selon Philippe Turchet, ce geste vise de créer un changement qui vise les mentalités de son auditoire.

k. Toucher ses lèvres :



Cette photo représente Sarkozy en se touchant les lèvres, il dit à ce moment : « je ne veux plus d'une France aux secteurs privés », ce geste reflète une mal à l'aise de Sarkozy, selon Josef Messinger, il songe ce qu'il faut dire à ce moment, il essaye de contrôler ses mots et de choisir les expressions appropriées à la situation où il se trouve, il a l'air de réfléchir, et il semble au même temps perdu.

l. L'exposition de ses deux paumes :



Cette photo représente le politicien Nicolas Sarkozy parle en ouvrant ses deux mains, ses deux paumes sont en face de l'auditoire, il dit à ce moment : « je sens l'immense énergie pour faire bouger le système», par ce geste Sarkozy semble transmet à son public le message suivant: je suis devant vous, et je suis franc, je dis ce que je pense sans craindre, je vous dis la vérité, et je suis sincère, Sarkozy veut se présenter comme le politicien sage qui connaît la réalité de la situation de son pays, et qui ne craint personne, autrement il veut établir une relation affective avec son auditoire qui se base sur la confiance réciproque.

**Conclusion :**

Enfin, on peut conclure que Nicolas Sarkozy est un politicien expressif, il a tendance à gesticuler beaucoup, il sait comment attirer son auditoire, capter leur attention, et il varie son utilisation des gestes, bref, il sait comment animer son discours politique.

## ***Conclusion générale***

Après avoir mené notre travail de recherche qui traite les différentes significations des gestes accompagnant la parole, et leur influence sur la réception et la compréhension des messages transmis, nous constatons que la communication non verbale est un champ 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, cette science récente fondée par Philippe Turchet, elle s'intéresse à l'étude de la signification des gestes coverbaux, et elle cherche à décoder le langage corporel.

nous pouvons dire que le langage corporel a un grand effet sur la compréhension du contenu verbal des messages, et à la lumière de cette étude nous pouvons déduire que le rôle des gestes dans les discours n'est pas négligeable, et surtout dans le domaine de la politique où tout geste est pris en considération, et toute action est interprétée, donc, la maîtrise d'emploi des gestes est considérée comme une priorité politique pour améliorer la performance des politiciens, et aussi pour qu'ils réussissent à capter l'attention de leur publique et pour les convaincre.

Les messages véhiculés par les gestes sont multiples, ils peuvent modifier le sens des paroles, et chaque geste a sa propre interprétation, qui peut être expliquée par les synergologues, cette réalité nous renvoie à accorder plus d'importance à nos gestes lors notre communication avec les autres, parce que nos corps parlent à travers notre gestuelle.

Notre étude confirme que les gestes du Nicolas Sarkozy peuvent nous transmettre ce qu'il veut dire véritablement par ses mots, et ce qu'il cache derrière ses expressions, et ils peuvent au même temps nous montrer son état d'esprit lors sa présentation du discours.

Enfin, cette étude ne cerne pas tous les gestes qui peuvent être présents lors le discours politique de Sarkozy, attendons d'autres études qui enrichissent ce champs d'investigation.

## **Bibliographie**

### **Les ouvrages :**

CALBRIS, G.1999 : « Gestuelle implicative de Lionel Jospin », La Linguistique, 35, édition Fasc.

Messinger, J. 2009.les langages des gestes pour les nuls.  
Edition First-Gründ.

Turchet, Ph. 2012. La synergologie. Paris : édition de l'homme.

### **Les articles :**

Discours, 2014, M. Tellier « quelques orientations méthodologique pour étudier la gestuelle dans des corpus spontanés et semi-contrôlés », n° 15, p 5.

### **Sitographie :**

[www.Cterrier.com/modeop\\_cours/communication/60\\_noun\\_verbal.pdf](http://www.Cterrier.com/modeop_cours/communication/60_noun_verbal.pdf) consulté le : 29/11/2016

<http://dictionnaire.reverso.net/français-définitions/>  
consulté le : 13/03/2017

[www.journaldunet.com/langage-corporel-signification-postures-du-corps/](http://www.journaldunet.com/langage-corporel-signification-postures-du-corps/) consulté le : 28/11/16

[www.never-be-lied.com/non-verbal/les-huit-composants-principaux-du-langage-corporel](http://www.never-be-lied.com/non-verbal/les-huit-composants-principaux-du-langage-corporel) consulté le : 18/12/16

[www.Oliviervonau.com/la-synergologie](http://www.Oliviervonau.com/la-synergologie) consulté le : 20/12/2016

[www.psychologie.com](http://www.psychologie.com) consulté le : 28/11/2016

[www.rajelouness.com langage/corporel-signification-postures-du-corps/](http://www.rajelouness.com/langage/corporel-signification-postures-du-corps/) consulté le : 29/11/2016

[www.santé-médecine-journaldesfemmes.com/faq/22300-définitions](http://www.santé-médecine-journaldesfemmes.com/faq/22300-définitions) consulté le : 18/02/2017

[www.spotpink.com/2013/12/20/la-communication-non-verbale/#axzz4RN1LUozK](http://www.spotpink.com/2013/12/20/la-communication-non-verbale/#axzz4RN1LUozK) consulté le : 29/11/2016

[www.wikipedia.org/wiki/Nicolas-Sarkozy](http://www.wikipedia.org/wiki/Nicolas-Sarkozy) consulté le 17/02/17



### **Résumé :**

L'Homme communique par différentes manières, comme : la parole, les mimiques, les gestes, ces derniers ont plusieurs significations, qui se diffèrent selon la situation, Alors quels messages transmettent les gestes des politiciens ? Notre étude essaye de répondre à cette question.

**Mots clés :** gestes – communication - discours – politicien – signification – messages.

### **Abstract:**

The human being communicates in different ways, like: speaking, mimics, gestures; in fact, gestures have different significations, which depend on the situation, so what are the messages sent by the gestures of the politician? This study tries to answer the previous question.

**Key words:** gestures – communication – speech – politician – significations – messages.

### **الملخص**

يعبر الانسان بطرق مختلفة مثل الكلام- الايماءات-الحركات هذه الاخيرة لها معاني مختلفة وهي تختلف من موضع لآخر اذن ما هي الرسائل التي تبعثها حركات رجل السياسة؟ هذه الدراسة تحاول الاجابة على هذا التساؤل.

### **الكلمات المفتاحية**

المعاني – الرسائل-الحركات – التواصل – الخطاب – رجل السياسة