

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

République Algérienne Démocratique et Populaire

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche scientifique

Université Abbas Laghror – khanchela

Faculté des Lettre et langue étrangère

Département de langue français

Référence :...../ 2018

جامعة عباس لغرور-خنشلة

كلية الآداب واللغات الاجنبية

قسم اللغة الفرنسية

المرجع: ..... /2018

## Mémoire de Master

2<sup>ème</sup> année

Option : Science de Langage

Présenté par : MESSAI Sara

Titre:

**La communication non-verbal  
« la gestuelle chez Adolf Hitler »**

Soutenu publiquement

Le: 13 Juin 2018

Devant le jury:

Mr. KRAZI HACEN

Président

MAA.U.K

Mr. BEDREDDINE LOUCIF

Encadreur/rapporteur

MAA.U.K

Mr. HACHANI SALAHEDDINE

Examineur

MAA.U.K

Année universitaire : 2017/2018

A decorative border of pearls and roses surrounds the text. The top and right sides feature a row of large pearls, while the bottom and left sides feature a row of smaller pearls. On the left side, there are several roses, including a large white one and a smaller red one. On the right side, there is a large white rose with green leaves.

## Remerciements

On remercie notre dieu miséricorde de nous avoir amené à réaliser ce projet et de nous avoir donné la possibilité de poursuivre nos études supérieures et de les réussir et d'avoir la chance d'atteindre le niveau MASTER II.

On tient à exprimer nos vifs remerciements :

Messieur BADREDDIN LOUCIF pour m'avoir suivi et encadré  
efficacement

pendant cette année, sa disponibilité de tous les jours et ses nombreux et fructueux conseils ont fortement contribué à créer l'excellence des conditions de travail.

Je tiens aussi à remercier les membres de jury d'avoir accepté et juger ce travail.

je remercie vont également à tous les enseignants du département de la langue Français.

Merci

# **DÉDICACE**

Je dédie ce modeste travail à celui que je ne pourrais jamais remercier assez, à la mémoire de mon père.

A ma mère, je tiens à exprimer ma profonde gratitude et tous mes respects pour toute son aide, son affection et son sacrifice.

A mes tantes : Samra, Zoulikha, Halima, Warda, Samia, Zahra .

A ma tante Rabia.

A mes Oncles : Choucho, Houcin, Zohir, Youcef.

A ma grande mère et grande père.

A mes frères : Salim Basset et Mohamed.

A mes sœurs : ibtisseem, Manel. Rana ,Alis, Amira

A toute ma famille et tous mes amis.

A tous ceux qu'un jour profiteront de ce travail.

# Introduction Générale

---

## Introduction Générale

Depuis le XXème siècle, le corps suscite un intérêt grandissant dans différents domaines de la recherche. Même si l'étude de la communication non verbale n'en est encore qu'à ses prémices, cette époque est celle de la prise de conscience du corps et de son rôle dans la vie quotidienne individuelle et sociale. Pour Merleau-Ponty (1945) « *c'est le corps propre qui donne au monde son sens et qui est le lieu de l'expressivité verbale et de la signification intellectuelle* »<sup>1</sup>. C'est à Darwin (1872) « *que l'on attribue les premières études du comportement non verbal, après des décennies de focalisation sur la communication verbale. Aucun langage codé n'a malgré tout été trouvé pour décrire la gestualité avec exactitude* »<sup>2</sup>. En effet, Davis (1972) cité par Frey (1984) affirme que « *par sa nature même, un geste reste fugace et est difficilement traduisible en mots* »<sup>3</sup>. Les difficultés de transcription et d'analyse de la communication non verbale constituent une entrave importante aux progrès de son étude.

La communication est un processus d'échange entre les individus, l'acte communicatif nécessite une composante verbale qui est constituée des signaux linguistiques ayant un sens comme les lettres les verbes et une autre, non verbale qui est le langage du corps (les gestes, les mimiques, la posture,.....) pour transmettre le message.

Au discours politique la communication joue un rôle très important pour passer des idées et des informations pour convaincre ; l'orateur basé sur la communication non verbal et utilise beaucoup plus les gestes pour attirer l'attention de publics au sens restreint, une forme de la discursivité par laquelle un locuteur (individuel ou collectif) poursuit l'obtention du pouvoir, par cette définition on tend à faire du discours politique un discours du pouvoir. Cette façon de le concevoir peut être expliquée par le fait de son importance dans la lutte pour l'accession au pouvoir. Il est difficile, en effet, d'envisager une lutte politique sans discours politique et dont le but est « *d'agir sur l'autre pour le faire agir, le faire penser, le faire croire* »<sup>4</sup>.

---

<sup>1</sup> MERLEAU, Ponty M, *phenomenologie de la perception*. paris, Gallimard (1945).

<sup>2</sup> DARWIN C, *l'expression des émotions chez l'homme et les animaux*. paris, C reiwald (1872).

<sup>3</sup> DAVIS, M. *Understanding body movement. An anotated bibliographiy* (1972). New york Arno Press.

<sup>4</sup> GIGLION . *Le discours politique*, (1989), p :09.

## Introduction Générale

---

Les nouvelles approches communicatives ont révolutionné l'art de convaincre qui était vu comme le seul détenteur du parler est devenu aujourd'hui un facilitateur aux orateurs dans les discours donc l'orateur est besoin de coté verbale et non verbale pour compléter leur messages il relier le verbale avec le non verbale «*le geste à la parole*»<sup>5</sup>, notre intérêt de recherche est de connaitre la communication en générale et d'analyser le geste d'un homme politique "Adolf Hitler "et son rôle dans la persuasion de son public.

Donc la méthode d'Adolf Hitler pour convaincre leur publique joue un rôle primordial ce qui nous a amené à réfléchir sur l'importance du non-verbal "la gestuelle " dans les discours de ce dictateur.

Nous sommes parties de l'interrogation suivante :

Comment la gestuelle contribue-t-elle à favoriser la compréhension, et motiver la publique de Adolf Hitler?

Pour apporter des éléments de réponse à cette interrogation, il est utile de proposer quelques hypothèses qui vont servir à entreprendre notre recherche et qui sont les suivantes : La gestuelle d'Adolf Hitler (gestes conscients, inconscients, utiles) aideraient leur publiques à mieux accéder au sens et faciliterait, peut être le style de persuasion.

En effet, ce qui vient dans notre recherche intitulée: Etude la communication non verbales-gestuelle- : cas la gestuelle chez le dictateur Adolf Hitler, est d'atteindre ses principaux objectifs:

- observer et décrire la manière d'organisation la communication non verbale pendant la communication
- Analyser les gestes lors d'un discours.
- Connaitre la relation entre les gestes et la parole.
- Comprendre le rôle des gestes sur les peuples.

Comme notre étude porte sur la communication non verbale, nous avons opté pour notre corpus des photos et des vidéos, dans le but de comprendre les gestes.

Pour notre échantillon, nous choisirons Adolf Hitler comme notre corpus par ce qu'Hitler est célèbre tout au long de l'histoire avec ses nombreux gestes lors de ses discours pour convaincre son peuple.

Dans cette étude, nous nous intéresserons donc à la communication non verbale au sens large et aux difficultés d'observation et d'analyse émergeant de ce type de communication. D'un point de vue plus spécifique, nous étudierons la gestuelle c'est-à-dire le langage du

---

<sup>5</sup> BÜRGERBRÄUKELLER, *la brasserie qui a fait Hitler*.

## Introduction Générale

---

corps, Comme ils ont été étudié par Jean-Claude Martin, la communication non verbale, Edition Leduc s, 2010, et Guy Barrier, la communication non\_ verbale\_ comprendre les gestes : perception et signification, ESF éditeur, 201. Darwin C qu'est ce que la communication non verbale.

Pour la méthode que nous allons adopter, notre visée est de montrer la relation de fonctionnement et de structure. Pour ce faire, nous porterons essentiellement sur les gestes à la fois dans sa structuration et sa configuration à partir de l'observation directe dans les photos et les vidéos

En outre, nous serons présente de près du contexte en question, pour être au courant de cet échange portant sur les gestes et la parole.

Notre étude s'articule autour de trois chapitres entre théorie et pratique sur tous ce qui concerne la notion communication non verbales, et de la gestuelle.

Dans un premier, nous allons traiter la notion de la communication et le besoin d'échange entre personne. Dont lequel nous définissons la communication avec ses composantes et ses fonctions, de plus quelque type que peut l'avoir.

Dans le deuxième chapitre, nous nous baserons sur l'étude de la communication non verbale et toutes les notions qui font partie de ce domaine, aussi nous étudés beaucoup plus la gestuelle et nous préciserons la gestuelle dans le discours politique.

En fin dans le dernier chapitre nous étudierons l'analyse des gestes chez le dictateur Adolf Hitler ce chapitre s'agit de la mise en pratique des notions déjà étudiées avec une analyse puis le résultat.

# *Chapitre I*

*La communication  
comme processus  
d'échange*

# Chapitre I : La communication comme processus d'échange

---

En tant que futur initiateur, vous serez amené à transmettre votre savoir théorique et ou pratique c'est-à-dire votre message. Pour ce faire, vous avez besoin d'un outil indispensable : la communication.

L'histoire de la communication est aussi ancienne que celle de l'humanité. Depuis les origines, l'homme a eu besoin de communiquer. Pour cela il a mis au point des codes, des alphabets et des langages, paroles et gestes.

Pour l'école de Palo Alto, la communication est fondamentale et essentielle pour l'homme : « *on ne peut pas ne pas communiquer* »<sup>6</sup>. Que l'on se taise ou que l'on parle, tout est communication. Nos gestes, notre posture, nos mimiques, notre façon d'être, notre façon de dire, notre façon de ne pas dire, toutes ces choses parlent à notre récepteur.

La communication désigne l'acte aujourd'hui à la fois l'action de communiquer ( la mise en relation d'interlocuteurs) et le résultat de cette action ( le message ou l'information communiquée).

## I. La communication

Action de communiquer avec quelqu'un, d'être en rapport avec autrui, en général par le langage ; « *échange verbal entre un locuteur et un interlocuteur dont il sollicite une réponse* »<sup>7</sup>, la notion de communiquer dérive du latin "**communicare**" qui veut dire mettre en commun, elle est tout moyen verbal ou non verbal utilisé par un individu pour échanger des idées, des connaissances, des sentiments avec un autre individu. La communication est une compréhension entre deux parties, deux systèmes, deux entités ou deux personnes, l'une envoyée à un moment donné, l'autre à un autre moment, et une interaction positive entre elles, grâce à l'utilisation des sens par l'expéditeur et le destinataire. Les deux, qui découlent du désir de communiquer. « *Après avoir été longtemps considérée comme une fonction parmi d'autres dans le processus d'interaction verbale et non verbale, la communication a acquis au cours des dernières décennies une place prépondérante à tous les niveaux et dans tous les*

---

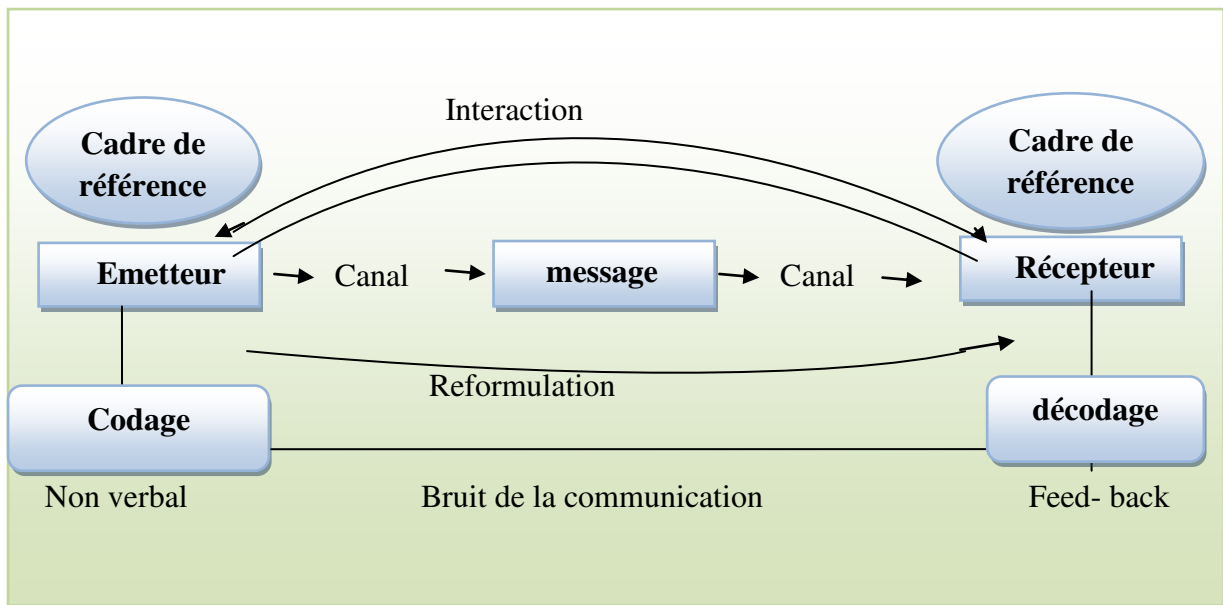
<sup>6</sup> PAUL, Watzlawick, JANE Helnick, don .D.Jackson *une logique de la Communication* (1967). p 01.

<sup>7</sup> Dictionnaire la rousse.

# Chapitre I : La communication comme processus d'échange

secteurs d'activité. Son champ d'application s'étend désormais à tous les aspects de la vie sociale, économique et politique »<sup>8</sup>.

Nous allons donner une forme de communication pour clarifier un peu le concept de communication.



**Figure 01** : Schéma de la communication.

La communication est l'un des moyens utilisés par les gens pour échanger et transmettre des informations et des idées entre eux, par écrit, par discours ou par toute autre méthode: communication entre deux parties, une partie qui envoie le message ou l'information et un destinataire qui reçoit l'information ou l'idée. Communiquer comme une transmission et un échange d'informations, d'émotions et d'attitudes d'un individu à un autre ou d'un groupe à un autre. Nous allons maintenant expliquer chaque élément important.

## ✓ L'émetteur et le récepteur

-L'**émetteur** (destinateur, locuteur, auteur, annonceur...) est celui qui produit le message.

-Le **récepteur** (destinataire, allocutaire, lecteur, cible...), celui à qui il est destiné, ou qui le reçoit.

<sup>8</sup> MATHIEU, Guidère , *La communication multilingue, traduction commercial*.1<sup>ère</sup> édition (2008), p : 05.

# Chapitre I : La communication comme processus d'échange

---

## ✓ Le code, l'encodage, le décodage

L'émetteur transforme les informations en signes appartenant à un code.

**-le code :** est un ensemble organisé de signes qui font correspondre un signifiant à un signifié. Le code est un règlement (une grammaire) qui régit l'utilisation des signes que le composent. Les signes doivent être distincts les uns des autres.

## ✓ L'encodage et le décodage

L'émetteur encode, le récepteur décode le message. Pour que le message passe, trois conditions au moins doivent être remplies :

Le message doit être le moins possible perturbé par le bruit communicationnel (bruit dans la communication verbale, tâche sur un imprimé, fautes d'orthographe ou de syntaxe dans un écrit, accent étranger, neige sur un écran...)

L'émetteur et le récepteur doivent être en commun, c'est-à-dire ils doivent avoir en commun le même code.

## ✓ Le message

Le message est composé de signes appartenant à un code donné. Il correspond à la transcription en signe d'informations. Un discours, un texte écrit, une image, une mimique sont des messages qui se fondent sur différents codes.

La communication a souvent recours à des messages complexes qui relèvent de plusieurs codes à la fois.

## ✓ Le canal

Le message est diffusé à travers un canal ou un média. Ce peut être l'air à travers lequel se propagent les ondes sonores, un câble qui véhicule des impulsions électriques ou de la lumière, du papier où sont imprimés les signes... Le terme de média désigne différents types de canaux : presse écrite, radio, télévision, internet, téléphonie...

## ✓ Feedback

Il a pour but de supprimer l'ignorance dans laquelle est l'émetteur de la réception du message par le récepteur. Ainsi l'émetteur pourra ajuster sa communication en conséquence. Le feedback permet la communication.

Le feedback est :

- soit **non verbal** : gestes – mimiques – attitudes
- soit **verbal** : spontané / sollicité

## ✓ Cadre de référence :

# Chapitre I : La communication comme processus d'échange

---

ensemble d'idées, d'opinions, de valeurs propres à un individu(ou un groupe) et en fonction duquel cet individu donne un sens à ce qu'il dit ou reçoit.

## ✓ **Reformulation**

Correction apportée au message par l'émetteur.

## ✓ **Interaction**

Action réciproque dans le sens commun, une séquence dynamique d'actions sociales entre des individus ou groupes d'individus qui modifient leurs actions et réaction.

## ✓ **Bruit de communication ;**

« *C'est tout ce qui entrave la compréhension du message entre le destinataire et le destinataire* »<sup>9</sup>.

## **I.1.les composantes de la communication**

La plupart des activités et les travaux importantes ont besoin de communication, nous devons donc connaître les composantes générales de la communication, en particulier pour communiquer face à face avec le public, et plus encore: comment communiquer lorsque nous sommes plus en mesure d'offrir et de former.

### ➤ **Les acteurs**

Ce sont toutes les personnes impliquées directement ou indirectement dans la situation de communication. Leur comportement est déterminé par l'objectif qu'ils cherchent à atteindre. Consciemment ou non, ils filtrent, sélectionnent les informations émises ou reçues, les interprètent. Ils ne sont pas neutres mais influencés par leur système de représentations qu'ils se font du monde et des autres (croyances, attitudes, options), leur statut social, les préjugés et les stéréotypes qu'ils peuvent avoir.

**Exemple :** plusieurs banquiers refusent de recevoir un jeune d'une vingtaine d'années, vêtu d'un jean, d'un polo un peu grand et de baskets, qui souhaite obtenir un prêt pour l'achat d'une voiture.(ici, les banquiers ont comme stéréotype : le jeune n'est pas crédible, il manque de sérieux et de revenus...).

### ➤ **Les éléments de contexte**

---

<sup>9</sup> Halcyon . Cultures de la communication. Consulté le 08.02.2013/18 :43.

# Chapitre I : La communication comme processus d'échange

---

La communication interpersonnelle est influencée par de nombreux éléments, qui peuvent avoir une incidence positive ou négative sur l'échange. On parle de « contexte » dans lequel se déroule la communication .

éléments matériels : température excessive et exigüité d'une salle de réunions.

Eléments sociaux : rencontre entre des représentants syndicaux et les dirigeants d'une entreprise dans le cadre d'une négociation .

Eléments culturels : traitement d'une affaire importante entre un japonais et un français.

Eléments idéologiques : points de vue politiques opposés, croyances religieuses différentes.

## ➤ **Le message**

Un message a une forme et un fond. Il remplit souvent plusieurs fonctions suivant les stratégies conscientes ou inconscientes des acteurs.

### ➤ **Fonctions du message**

- Il traduit les émotions.
- Il a pour but d'agir sur le destinataire, de influencer.
- Il communique une information.
- Il visé à établir, maintenir une relation.
- Il permet de réguler son discours.
- Il vise à faire passer une image.

### ➤ **Le canal de circulation**

« Un canal associe un support (radio, livre, internet, cédérom...) et un moyen (voix, écriture, gestes...) pour véhiculer l'information. Il doit être adapté à l'objectif fixé, au (x) destinataire(s), à la nature du message »<sup>10</sup>.

## **I.2. Les éléments de la communication**

Dans une situation de la communication, il y a nécessairement un échange qui consiste à transmettre des informations, des messages entre personnes ou nous trouvons un émetteur, celui qui prend en charge la transmission de l'information et un récepteur, celui qui les reçoit.

---

<sup>10</sup> Madeleine Doussy, *Information et communication*. Edition Yasmine Benhome . p :53-54.

Destinateur → Contexte → Destinataire<sup>11</sup>.  
Message  
Canal  
Code

un émetteur envoie le message à un récepteur qui doit de sa part recevoir le message en utilisant un code commun dans un contexte bien déterminé.

## I.3. Les différents modèles de communication

Des méthodes de communication ont été développées d'un chercheur à l'autre pour faciliter la communication entre les personnes, et il existe plusieurs modèles de communication différents que les étudiants doivent connaître et étudier pour pouvoir maîtriser le processus de communication, notamment:

### I.3.1. Le modèle émetteur récepteur

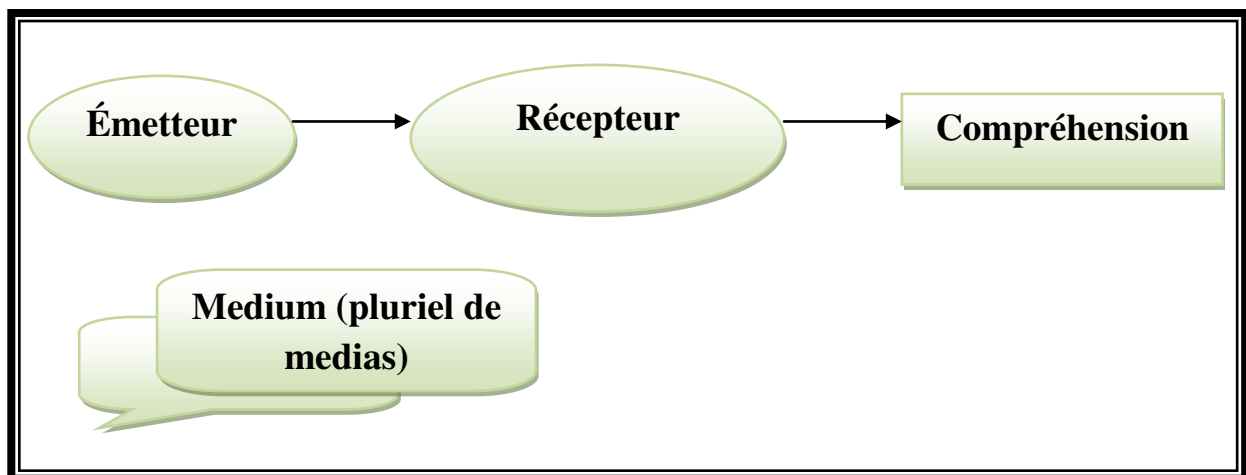


Figure 02 : Le modèle émetteur récepteur.

### I.3.2. Le modèle de communication d'Harold D. Lasswell (1930-1940)

La communication est l'un des besoins innés dont l'homme a besoin, il ne peut avancer dans sa vie que s'il est connecté à d'autres pour échanger des informations, des connaissances

<sup>11</sup> C.Baylon et X.Mignot in R.Vionla ,*communication.Armand Colin*, édition Paris,(2006), p :75.

# Chapitre I : La communication comme processus d'échange

et des expériences, ce besoin répond aux besoins de tous. Les signaux ont ensuite évolué en de multiples moyens selon les conditions disponibles. ce théoricien a défini le principe fondamental de cinq questions pour voir l'action de communication :

➤ **qui**

C'est ici l'émetteur du message

➤ **dit quoi**

Le contenu du message

➤ **comment ou par quel canal**

Le support ou le média employé pour faire passer le message.

➤ **à qui**

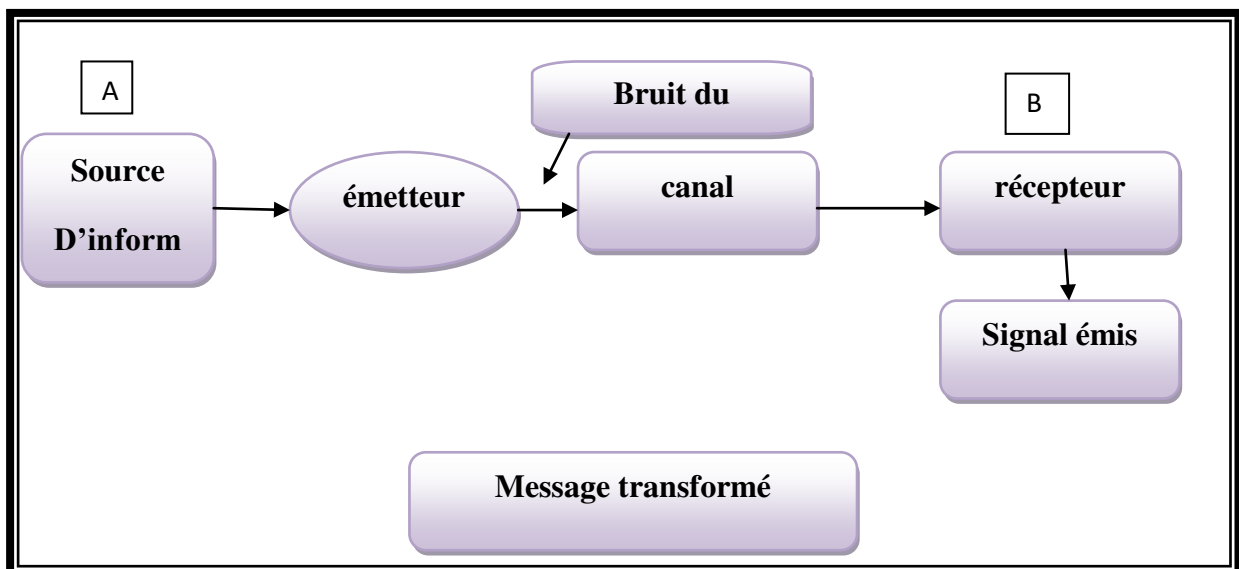
Il s'agit ici du récepteur du message

➤ **avec quels effets**

Les conséquences du message sur le récepteur

Le modèle d'Harold D. Lasswell est utilisé utilisée pour influencer et persuader le récepteur.

### I.3.3. Le modèle de communication de Shanon et Weaver (1949)



**Figure 03 :** Le modèle de Shanon et Weaver(1949).

C'est un modèle simple dans lequel la communication est réduite à sa plus simple expression, c'est aussi le premier schéma moderne de la communication. L'émetteur (source de message) envoie un message codé à un récepteur (destinataire) qui le décode dans un contexte parasité par des bruits extérieurs. « *L'émetteur doit transmettre un message au récepteur via un signa.*

# Chapitre I : La communication comme processus d'échange

L'émetteur de l'information ne peut mesurer les réactions du récepteur appelées la *rétroaction* ou le *feedback* »<sup>12</sup> ; le canal de communication sans tenir compte du parasitage au niveau de l'émetteur ou du récepteur ; Ce modèle vise à comprendre la transmission du point A au point B avec une précision précise sans provoquer d'interruptions . Le principe de ce système est simplement: L'expéditeur est envoyé à un destinataire qui décode ce code.

## I.3.4. Le modèle de communication de Jakobson (1973)

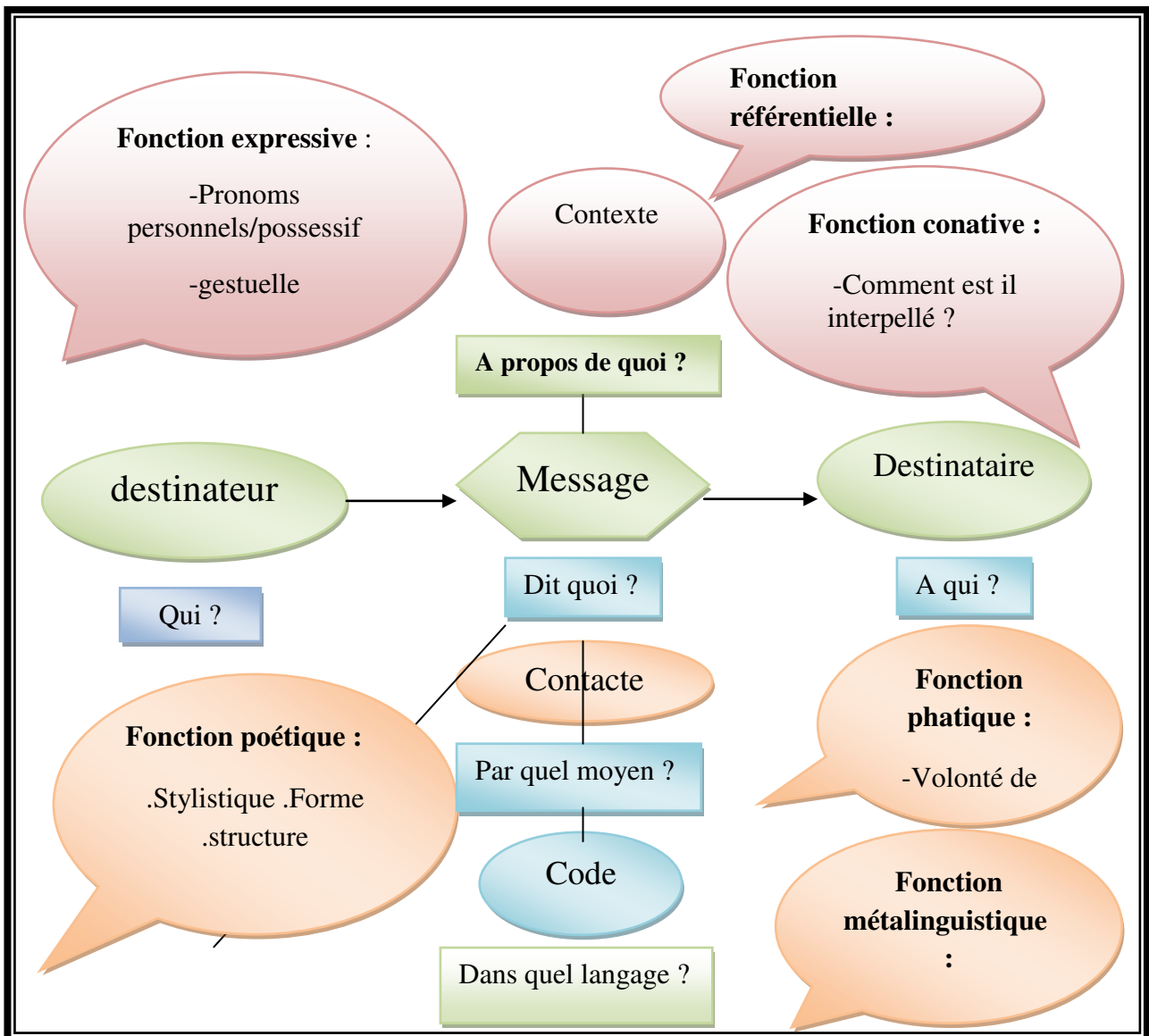


Figure04 : Le modèle de communication de Jakobson (1973).

<sup>12</sup> C.E.Schannon ,*The mathematical theory of communication* , reprinted with corrections from the bell system technical journal,27(octobre1948). p :379-423.623-656.

## Chapitre I : La communication comme processus d'échange

---

La langue est une source de communication où ses différentes fonctions ont été intégrées dans le processus de communication. Parmi les chercheurs qui ont intégré la langue dans le processus de communication, Jakobson a introduit six fonctions linguistiques principales.

Selon un schéma dont le plus connu est celui établi en 1963 par R. Jakobson on se réalise les fonctions de ce théoricien.

- **la fonction référentielle**, également appelée dénotative ou cognitive, est la principale fonction parce qu'elle entre dans la composition de tous les messages. Elle est centrée sur le contexte du message et a pour objectif de représenter la réalité. Dans la phrase " Jean a une heure de retard ", elle fait référence à une personne " Jean " et à l'objet de l'énoncé " le retard " .

- **Les fonctions émotive (ou expressive) et conative(ou impressive)** informent sur les rapports des interlocuteurs (émetteur / destinataire/ destinataire) et leurs états d'esprit. Dans l'énoncé " j'ai un petit retard, j'ai beaucoup de travail, tu le sais ", le tutoiement souligne les liens étroits des deux locuteurs, les formulations " j'ai un petit retard " et " j'ai beaucoup de travail, tu le sais " renvoient respectivement à l'émetteur qui estime, quant à lui, que son retard n'est pas très important, et au récepteur qu'il cherche à " impressionner " en invoquant la charge de ses activités.

Les trois dernières fonctions tournent autour du message et de sa transmission.

- **La fonction poétique**, est centrée sur le message et son contenu. C'est elle qui entraîne le destinataire à opter pour telle ou telle unité linguistique de l'exemple paradigmatique et notamment pour le registre spécifique de son discours. Le choix des mots " assez ", " marre " ou " ras-le bol " relève de la fonction poétique.

- **La fonction phatique**, quant à elle, vis à maintenir le contact entre émetteur et récepteur. Dans la phrase " dis donc Jean , tu es toujours en retard ", l'interjection "dis donc " est une manifestation de la fonction phatique .

- **la fonction métalinguistique**, centrée sur le code, permet aux interlocuteurs de Parler la

# Chapitre I : La communication comme processus d'échange

même langue. Un énoncé comme "quand tu dis que tu as beaucoup de travail, qu'est ce que tu veux dire ? relève de la fonction métalinguistique<sup>13</sup>.

## I.3.4.1. Le but de chaque fonction

❖ **Fonction conative ou impressive** : son but est de faire agir le destinataire c'est à dire le récepteur, en donnant un ordre : " ferme la porte ".

❖ **Fonction phatique** : Son but est de maintenir le contact ou d'établir un contacte.

Exemple : "salut ".

❖ **Fonctions métalinguistiques**

Son but est d'expliquer un langage par un autre langage. Qui consiste à réguler son propre discours " Voila ce que je pence.... ".

❖ **Fonction référentielle**

Son but est d'orienter le message vers des référents tels que des personnes, des objets....

Exemple : Habituellement, les joueurs de football mangent un régime particulier.

❖ **Fonction poétique**

Son but est d'amener un caractère expressif afin de transmettre une émotion dans le message.

❖ **Fonction expressive**

Son but est de transmettre au récepteur des sentiments et des critères de personnalité de l'émetteur.

## I.3.5. Le modèle de schramm (1961).

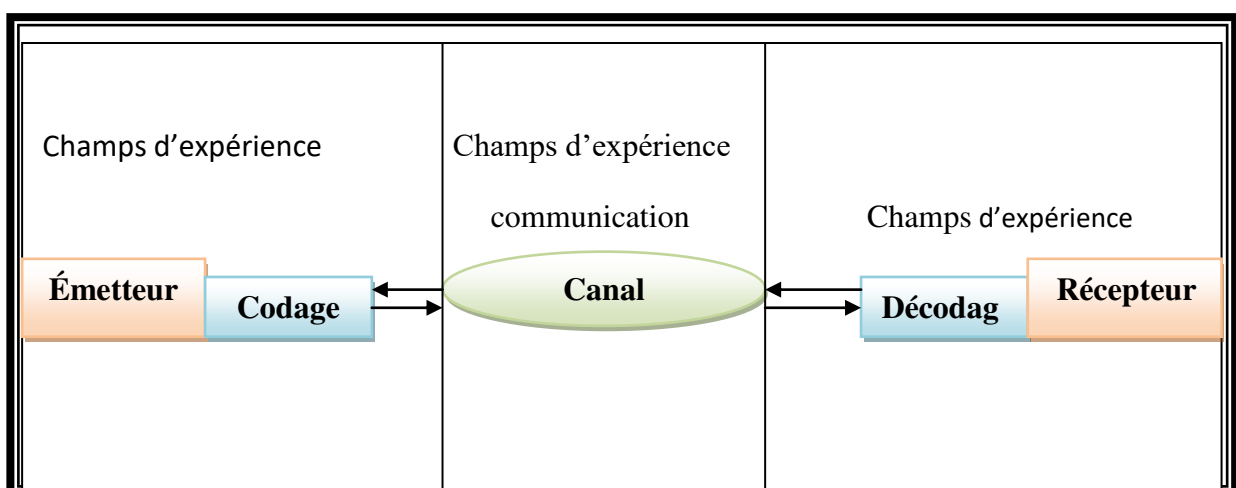


Figure 05 : Modèle de schramm (1961).

<sup>13</sup> JEAN , Pierre ,Robert. *Dictionnaire pratique didactique. Les fonctions de Jakobson*, 2ème édition, (2008), p :93.94.

# Chapitre I : La communication comme processus d'échange

---

Schramm l'un des pères de la communication il cherche à développer le schéma classique de la communication dans leur schéma il ajoute un autre élément très important, celui du « *champ d'expérience commun* »<sup>14</sup>; une sorte de point communs (d'ordre sémantique) que partagent, en même temps et dans la même situation communicationnelle l'émetteur et le récepteur, sans cette intersection dans les expériences il ne peut y avoir de communication.

## II. Les objectifs de la communication

Communiquer sans aucun doute est très important pour la vie humaine et son importance est évidente dans plus d'un aspect de la vie, nous en mentionnons quelques-uns, comme suit:

La communication est un moyen de comprendre les gens, une personne a besoin de communiquer avec les autres quand elle veut savoir quelque chose, c'est un moyen de comprendre la nature des gens. « *La communication permet d'avoir une meilleure connaissance de soi, de l'environnement et du monde en général, elle est pour établir et entretenir des relations interpersonnelles (besoin de nouer des liens avec les autres). Influencer, diriger, dominer et manipuler : besoin d'obtenir l'adhésion d'autrui, dans de nombreuses situations de communication interpersonnelle la motivation des acteurs est de chercher à convaincre, à influencer pour dominer. , de laisser, de gratification sensorielle. Une autre raison de communiquer peut être de donner des conseils, des directives, d'ajuster son comportement en fonction de l'autre* »<sup>15</sup>; La communication est une occasion d'échanger des compétences et des expériences qui se traduisent par la réalisation des objectifs et l'achèvement des affaires; la communication est aussi un moyen de résoudre les problèmes et les différences entre les gens: une personne qui cherche le bien et la réforme parmi les gens communique avec les adversaires pour les réconcilier.

### II.1. Les formes de communication

On distingue deux grandes formes de communication : la communication verbale et la communication non verbale.

---

<sup>14</sup> Publié la première fois dans *Le processus et les effets de la communication de masse en 1961*.

<sup>15</sup> MADLEINE, Doussy. *Information et communication*, édition Yasmine Benhome. p :61.

## II.1.1. La communication verbale

C'est la communication qui est faite à travers les mots, et donc la communication verbale peut être communiquée oralement ou par écrit. « *Elle est constituée des signaux linguistiques ayant un sens comme les lettres, la ponctuation, les panneaux de signalisation qui appartiennent aussi à la communication non verbale (trois types de signes : indice, signal, symbole.) elle sert à évoquer une réalité* »<sup>16</sup>. Les mots et le langage lui sont nécessaires, au travers de la parole. Le langage répond à une commande motrice volontaire.

La communication verbale va être altérée, qualitativement ou quantitativement, voir devenir impossible. « *En effet, pour que la communication verbale puisse avoir lieu, plusieurs étapes sont nécessaires : élaboration d'un langage cohérent au niveau cérébrale (aires du langage), production au niveau oral. Ainsi, les pathologies qui vont toucher soit les commandes motrices, les zones cérébrales du langage et le cortex frontal, soit l'appareil phonique, cordes vocales et oropharynx, vont entraver la possibilité du patient de communiquer* »<sup>17</sup>. Elle est l'échange de la langue parlée entre les parties pour atteindre le plus grand nombre de compréhension commune du sens, qui est soulevée par les mots des parties de communication. La communication verbale apparaît dans: le dialogue et les discussions, l'apprentissage et l'éducation, et les médias audiovisuels.

## II.1.2. La communication non verbale.

Le premier savant qui a étudié le langage corporel, c'est Darwin \_ le Darwin de l'évolution des espèces. Il étudie beaucoup le langage corporel c'est à dire la communication non verbale, l'apport de Darwin concerne l'utilisation communicative des mouvements expressifs du visage et du corps.

*« Ils sont les premiers moyens de communication entre la mère et l'enfant ; elle sourit en signe d'approbation et encourage de cette manière son enfant à marcher dans la bonne voie ; elle fronce le sourcil en signe de désapprobation. Nous découvrons bien vite la sympathie de ceux qui nous entourent, grâce à leur expression; nos souffrances en sont adoucies, nos*

---

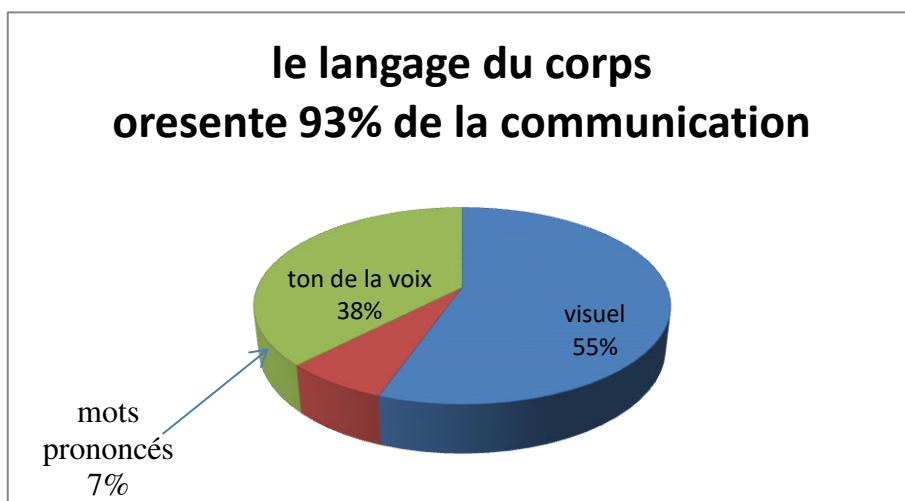
<sup>16</sup> ELSEVIER, Masson SAS , *Soins de confort et de bien être, relationnels palliatifs et de fin de vie* ,(2013). p :60.

<sup>17</sup> ELSEVIER, Masson SAS , *Soins de confort et de bien être, relationnels palliatifs et de fin de vie*(2013). P :61.

## Chapitre I : La communication comme processus d'échange

*plaisirs augmentés, et c'est ainsi que se fortifient les bons sentiments mutuels. Les mouvements de l'expression donnent de la vie et de l'énergie au discours, ils révèlent parfois les pensées et les intentions d'une manière plus vraie que les paroles, qui peuvent être menteuses »<sup>18</sup>*

La communication non-verbale :c'est un mode de la communication qui étudie le langage du corps correspond aux : gestes, distances, mimiques, c'est à dire elle n'a pas recours aux mots. Elle transmet les éléments signifiants et elle a une relation avec la culture. La communication non verbale joue un rôle très important pour passer le message pendant la communication soit entre les individus de la même région et de la même culture soit entre les individus d'un différente culture .Nous allons expliquer cela dans la suite :



**Figure06:** Schéma les chiffres d'A. Mehrabian.

Cette règle, également appelée règle des 3V, est basée sur deux études publiées en 1967 et signifie que :

- 7 % de la communication est verbale (par la signification des mots).
- 38 % de la communication est vocale (intonation et son de la voix).
- 55 % de la communication est visuelle (expressions du visage et du langage corporel). Tout cela est parti des travaux d'Albert Mehrabian, un psychologue né en 1939.

---

<sup>18</sup> Darwin, C. (1872). *L'expression des émotions chez l'homme et les animaux*, Paris, Reinwald.

## II.2. Les composants du langage non verbal

La communication non verbale : silences, gestes, postures, expressions faciales, ton de la voix, rythme de l'élocution, vêtements... complètent le message verbal. Elle exprime parfois même à notre insu nos émotions, les sentiments, les valeurs. Le langage non verbal permet la communication entre personnes de langues différentes : le rire et l'expression de la douleur sont les expressions non verbales parmi les plus universelles. Mais leurs signaux ne sont pas universels et doivent être interprétés en fonction du contexte socioculturel.

### II.2.1. L'apparence

L'apparence générale induit certains messages car c'est ce qui est immédiatement perçu. L'apparence corporelle et la présentation de la personne expriment l'image qu'elle veut donner aux autres

Exemples : vêtements à la dernière mode, coiffure soignée, maquillage discret ou outrancier.

### II.2.2. La posture

Les postures (positions ou attitudes du corps) transmettent souvent le degré de sociabilité à un moment donné. Les différents signes à la posture, émis de façon volontaire ou non, renseignent les autres personnes sur les états émotionnels et 'envie de communiquer ou non.

### II.2.3. Les gestes

Ils peuvent être :

- ❖ **Emblématique** : directement traduisibles en mots, ils ont une signification propre aux membres d'une communauté.
- ❖ **Illustratifs** : ils renforcent les messages verbaux qu'ils accompagnent.
- ❖ **Régulateur** : ils permettent de régler, de contrôler ou de coordonner les échanges.
- ❖ **Adaptatifs** : ils satisfont un besoin personnel, ils sont dirigés tantôt vers le locuteur, tantôt vers l'interlocuteur.

Mais les gestes ne sont pas universels. Ils renvoient à la culture.

### II.2.4. Le visage, le regard, le sourire

Ce sont des éléments essentiels dans toutes les situations de communication directe. Le visage

## Chapitre I : La communication comme processus d'échange

---

exprime les émotions fondamentales : joie, tristesse, colère, peur, surprise, dégoût. Dans certaines situations, il est important de contrôler ses émotions, les personnes qui ne peuvent le dissimuler sont plus vulnérables et le message transmis est altéré.

*« Le regard nous renseigne sur la nature de la relation existant entre les interlocuteurs, il est investi d'un pouvoir d'action sur autrui. Dans certains pays, le contact visuel direct peut être une marque d'honnêteté et de franchise, mais dans d'autre, il peut être inconvenant et signifier un manque de respect »<sup>19</sup>.*

Le sourire est un signifiant comportemental, porteur de sens. Le sourire qui évoque la joie a des chances de détendre les relations. Il rassure, désamorce l'agressivité.

### II.2.5. Le paralangage

Il s'agit de la dimension vocale de la parole

Exemple : le timbre de la voix, son débit, son intensité, les intonations, les accents, les pauses.

### II.2.6. Le silence

Les silences font aussi partie de la communication, ils donnent au locuteur le temps de réfléchir, de transférer la parole à son interlocuteur, ils divisent le discours en unités compréhensibles, ils peuvent donner du poids à ce qui a été dit, mais ils peuvent également servir à empêcher la communication, ils peuvent exprimer l'angoisse ou tout simplement signifier qu'il n'y a plus rien à dire. Ils sont aussi perçus différemment selon les codes culturels.

### II.2.7. Le toucher

C'est le premier mode de communication de l'être humain et certainement le plus fort qui soit (l'enfant qui en est privé peut en souffrir toute sa vie). Dans nos sociétés occidentales, il est réservé aux intimes. Ce mode de communication est plus ou moins développé selon les cultures et les civilisations.

### II.2.8. Les rituels

Il s'agit de pratiques habituelles dans la vie quotidienne. Ces rituels diffèrent selon les milieux sociaux, les cultures (ainsi, il existe différentes façons de se dire bonjour : en se

---

<sup>19</sup> MADLEINE Doussy, *information et communication*, p 53-54.

# Chapitre I : La communication comme processus d'échange

serrant la main, en s'embrassant, en s'inclinant...). La connaissance de ces rituels est indispensable pour comprendre le comportement d'autrui et pour pouvoir communiquer efficacement.

## II.2.9. la voix

La voix fait partie de la communication non verbale, aussi se prônant 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.



Figure07 : Représente le visage exprime quelque informations.

## II.3. Les caractéristiques de la communication non-verbale

Il est impossible de ne pas avoir de communication non verbale. C'est notre premier mode de communication des sentiments et des émotions « *les mots transportent des sens, des*

## Chapitre I : La communication comme processus d'échange

---

*signifiants et le non verbal véhicule de signifié* »<sup>20</sup>. L'information non verbale complète le message verbal, elle aide à comprendre ce qui est dit. Ces messages sont souvent plus fiables que les messages verbaux. Pour ces raisons, il est capital de savoir les lire et les interpréter.

Pour que la communication soit réussie, il faut qu'il y ait concordance entre le message verbal et le non verbal. « *la communication non-verbale nous aide également à reconnaître les émotions des autres pour pouvoir y répondre de façon pertinent, ce qui est crucial pour nous, les êtres humaines, êtres sociaux par excellence. Un individu qui ne « verrait » par le langage corporal des personnes qui l'entourent serait quelqu'un de profondément inadapté socialement* »<sup>21</sup>.

### II.4. Complémentarité ou opposition des langages verbal et non-verbal

Les messages non verbaux sont souvent plus fiables que les messages verbaux. C'est pourquoi il est capital de savoir les lire et les interpréter ; l'information non verbale complète le message verbal, elle aide à comprendre ce qui est dit. Elle renforce et crédibilise le message verbal lorsque elle est adaptée à la situation et en adéquation avec ce qui exprimé par le sujet.

En effet, pour que la communication soit réussie, il faut qu'il y ait concordance entre le message verbal et le non-verbal.

Quand le langage non verbal exprime le contraire du message verbal, il contredit et décrédibilise le discours du sujet. Or il faut se souvenir que l'interlocuteur retiendra de préférence le message émis par le paralangage, le geste est un « *mouvement du corps (principalement des bras, du corps, de la tête) volontaire ou involontaire, révélant un état psychologique, ou visant à exprimer, à exécuter quelque chose* »<sup>22</sup> a communication non verbale fait partie intégrante du processus de communication. Cependant, les gens ne sont souvent pas tout à fait conscients du comportement non verbal qu'ils utilisent, cela aide à améliorer la communication et l'interaction avec les autres. Une bonne communication est la base de toute relation réussie. Il est important de savoir que la communication non verbale est le processus de communication le plus important.

---

<sup>20</sup> PAUL Watzlawick, Janet H. Beavin et Donald D. Jackson, *Une logique de la communication*, (1967), Norton, trad. Seuil.

<sup>21</sup> MARIE\_Laude Guzaq. *Comprendre le langage du corps en 35 leçons*.p.11.12.

<sup>22</sup> DARWIN 1872. *la communication non verbale* (1872).

## III. Communication gestuelle

Une bonne communication est la base de relations réussies, qu'elles soient personnelles ou professionnelles. Cette communication a deux types, la communication verbale et la communication non verbale. Notre conversation portera sur la communication non verbale, ou le soi-disant langage corporel, qui comprend les expressions faciales, les gestes, le contact visuel, la position debout et assise, et même le ton de la voix.

Ce type de communication est un outil puissant qui aide à communiquer avec les autres, exprimer beaucoup de significations, de sentiments et d'idées, transmettre des attitudes difficiles, exprimer et communiquer aux autres facilement et facilement, et construire de meilleures relations à la maison et au travail. Nous allons maintenant reconnaître les gestes et les développer.

### III.1. Définition

Un geste est un mouvement du corps qui souligne une idée, révèle une pensée ou exprime une émotion. « *S'il est possible d'en faire avec la tête, les épaules ou même les jambes, la plupart font intervenir le bras ou la main* »<sup>23</sup>.

Les mains sont particulièrement expressives ... à condition de savoir s'en servir. Ce qui n'est malheureusement pas toujours le cas. Combien d'orateurs débutants enfoncent les poings dans leurs poches ou croisent les doigts dans leur dos ! D'autres expriment inconsciemment leur nervosité par des gestes maladroits qui ne servent qu'à transmettre leur malaise au public. Quelques-uns sont tellement tendus qu'ils gesticulent follement.

### III.2. Les cinq types de gestes

Les gestes sont le miroir qui reflète la personnalité de chaque interlocuteur, et le succès du locuteur peut ne pas fonctionner avec un autre. Toutefois, si nous appliquons les règles suivantes, nous pouvons devenir des locuteurs actifs utilisant des gestes.

#### III.2.1. Gestes symbolique

---

<sup>23</sup> KREJDLIN Grigorij, Daucé ,Françoise ,*Le langage du corps et la gestuelle comme champs de la sémiotique non-verbale : idées et résultats*. In: *Cahiers slaves*, n°9, *Le corps dans la culture russe et au-delà*, sous la direction de Galina Kabakova et Francis Conte. p. 1-23.

Ce sont des signaux émis intentionnellement. Leur signification est spécifique et très clair, puisque le geste représente un mot ou un ensemble de mots bien connus. Par conséquent, ce sont des gestes traduisibles directement.

### **III.2.2. Gestes illustateurs**

Ils se produisent durant la communication verbale pour illustrer ce que l'on dit. Ce sont des gestes conscients qui varient en grande partie en fonction de la culture. Ce sont des gestes joints au langage, mais au contraire des emblèmes, il n'ont pas de signification traduisible directement, le mot auquel ils sont unis ne leur donne pas signification. Ce type de geste sert à souligner le mot.

### **III.2.3. Gestes qui expriment des états émotifs**

Ce type de geste accomplit un rôle similaire aux illustateurs et pour cette raison ils peuvent se confondre. Il est similaire dans le sens où ils accompagnent aussi le mot, et lui attribuent un plus grand dynamisme. Mais ils diffèrent par ce que ce type de gestes reflète l'état émotif de la personne, alors que l'illustateur est avec émotion neutre. Ce sont les gestes de douleur, de triomphe et de joie, etc. par exemple les élèves qui gagnent le bac.

### **III.2.4. Gestes régulateurs ou de ponctuation**

Ce sont des mouvements produits par celui qui parle ou écouté, dans le but de régler l'interaction. Ce sont des signaux pour prendre le relais dans la conversation. Ils ont un rôle important au commencement ou la fin de l'interaction (.donner la main dans le salut ou les adieux). Ils peuvent être utilisés pour freiner ou accélérer l'interlocuteur, indiqué qu'il doit continuer ou qu'il doit céder son tour. Les gestes régulateurs les plus fréquents sont l'indication de tête et le regard fixe. Les inclinations rapides de tête portent le message de s'empresser et de finir de parler, et indiquent à l'interlocuteur que ce qu'il dit semble intéressant.

### **III.2.5. Gestes adaptateurs**

*« Ce sont des gestes utilisés pour les émotions que nous ne voulons pas exprimer. Ils sont utilisés quand notre état d'âme est incompatible avec la situation, et nous ne pouvons pas exprimer nos émotions réelles directement avec l'intensité avec laquelle nous les sentons »*

*réellement. Ce sont tous les gestes dénommes de nervosité, puisque nous avons besoin d'exprimer le flux d'énergie qui croit dans nous »<sup>24</sup>.*

### **III.3.Pourquoi des gestes ?**

Toutes les personnes utilisent les gestes volontairement ou involontairement. L'enseignant utilise cette méthode dans la salle de classe pour l'aider à transmettre ses informations aux étudiants ainsi que le médecin utilise le patient ou le patient au médecin. L'ingénieur l'utilise également lorsqu'il veut donner des instructions aux travailleurs. Il est utilisé par le président pour ses subordonnés ou l'employeur pour ses employés. Il peut être compris par les personnes les plus malentendantes ou celles ayant des besoins spéciaux.

Tous les bons orateurs parlent avec des gestes. Pourquoi ? Parce que les gestes sont la forme de communication non verbale la plus expressive pour un large public ; aucune autre forme d'expression corporelle n'offre autant de possibilités de rehausser l'intérêt et la clarté d'un discours.

*« Les gestes : clarifient et étayent nos arguments. Ce qui facilite l'interprétation de notre message oral ; Donnent du relief à nos idées. Donc développent et complètent les images verbales dans l'esprit des auditeurs ; Accentuent et amplifient nos paroles. Au point d'exprimer nos sentiments et opinions plus clairement qu'elles ; Diffusent la tension nerveuse. Qu'engendre inévitablement une prise de parole publique ; Agissent comme support visuel. Qui accroît l'attention du public et l'aide à retenir ce qu'il entend ; Mobilisent l'auditoire. Vous permettant de lui faire savoir quelle réponse nous attendons de lui ; Se voient de loin. Si nous nous adressons à un large public, notre regard et vos expressions faciales ne toucheront pas tous les auditeurs ; nos gestes, oui »<sup>25</sup>.*

### **III.4.Les grandes familles des gestes**

Nous avons défini les gestes dans le passé, où chacun de nous dans sa vie quotidienne fait de nombreux mouvements physiques résultant d'un ensemble de sentiments psychologiques qui affectent le contrôle de ces mouvements physiques et des gestes involontairement sur l'individu, on va connaître maintenant, les familles des gestes.

#### **III.4.1.Les gestes descriptifs**

---

<sup>24</sup> Dj,Roman ,*la communication non verbale appliqué* .p :57.58.

<sup>25</sup> Madliene, Doussy, *information et communication*. p :69.

Utilisé pour l'illustration ou le renforcement. Certains gestes descriptifs incluent l'utilisation des mains pour indiquer la taille, la forme, l'emplacement et la fonction de quelque chose comme une vague de haute mer, une grande montagne. Ils aident à comprendre les comparaisons et oppositions, à imaginer les objets.

### III.4.2. Les gestes rhétoriques

Il se référant au sérieux et suggère un fort sentiment, par exemple, le poing fermé désigne des sentiments forts tels que la colère ou l'insistance.

### III.4.3. Les gestes évocateurs

Symbolise les pensées et les émotions. Il aide l'orateur à créer une atmosphère désirable et à exprimer une certaine idée et à suggérer une ouverture d'esprit pour recevoir une certaine idée tout en secouant les épaules au mépris et à la détresse et au ridicule.

### III.4.4. Les gestes mobilisateurs

Ces gestes sont utilisés pour générer la réponse souhaitée des auditeurs. Si vous voulez que les auditeurs lèvent la main et applaudissent ou fassent un certain comportement, vous pouvez renforcer cette réponse en le faisant par exemple.

« *Le geste le plus courant est celui de la main ouverte. D'autres gestes sont parfois décrits, notamment ceux révélant l'état mental du locuteur (nervosité, embarras, ...), qui se traduisent par des mouvements dont il a rarement conscience mais que peut interpréter son auditoire (rajustement des lunettes ou frottement de la tempe, par exemple)* »<sup>26</sup>. Les gestes qui indiquent votre ouverture aux autres sont toujours plus forts parce qu'ils démontrent votre confiance en vous et votre niveau de confort. L'ouverture des bras le long de la zone centrale a un effet puissant lorsque vous accueillez un groupe ou seul. Si vous levez les mains un peu plus haut, cela s'appelle une vision, un geste que vous utilisez lorsque vous voulez inspirer les autres, et nous allons maintenant reconnaître certains des gestes que nous utilisons fréquemment (beaucoup).

---

<sup>26</sup> TWASTMASTERS International. *Le langage corporel, chaque geste est parole*, version 1. 2013.

## III.5. La gestuelle des doigts et des mains

La gestuelle des doigts et des mains constitue un véritable langage, et peut être une partie de la communication non verbale. Liées à la culture, certains gestes ont une signification qui semble universelle, on donne des exemples :

### III.5.1. Gestes conscients

Ce sont les gestes qui ont conscience de soi-même d'un fait « être conscient de faire quelque chose »<sup>27</sup> qui n'est pas évanoui. On va présenter ici des exemples :

L'applaudissement (battre des mains) marque la joie et l'enthousiasme ; en témoignage d'approbation, de plaisir, c'est aussi la marque de bravo.



Figure08: Photo de l'applaudissement.

#### III.5.1.1. Claquer des doigts

Est un geste conscient, pour faire un bruit sec et clair, c'est pour faire attirer l'attention, appliquer une forte pression du pouce sur l'index, qui ensuite glisse sur le majeur et produit le son.



Figure 09: Claquer des doigts.

---

<sup>27</sup> ALAIN Beltzung, *Traité du regard, Gordes*, Editions du Relié « le relié poche », (2008)  
p :79-80.

## III.5.1.2. Tourner ou frapper son index contre sa tempe

Ce geste est conscient utilisé pour inviter à réfléchir. On pourrait traduire par Sers-toi de ton cerveau.



**Figure10:** Tourner ou frapper son index contre sa tempe.

## III.5.1.3. Croiser l'index et le majeur

Ce geste est aussi conscient accompagne et intensifie un souhait. Il remplace le signe de croix.



**Figure11 :** Croiser l'index et le majeur.

## III.5.1.4. Oreilles d'âne

Ce geste est une moquerie enfantine. L'index et le majeur dépliés, les deux doigts évoquant alors les grandes oreilles d'un âne . Ce geste est souvent utilisé à l'insu de la victime quand on prend une photo de groupe.



**Figure12:** Oreilles d'âne.

### III.5.1.5. La main sur le cœur

Frapper son cœur avec le plat de la main est un signe d'affection, ou de sincérité. Certains athlètes posent la main sur le cœur lors de cérémonies sportives, quand on joue l'hymne national.



**Figure 13 :** La main sur le cœur.

### III.5.1.6. Lever le doigt

Lever le bras ou l'avant-bras avec l'index tendu vers le haut et les autres doigts de la main repliés est un geste courant pour demander la parole, comme dans la classe.



**Figure14** :Lever le doigt.

### III.5.1.7.Se frotter les mains

Appuyer la main contre la main avec un mouvement est un gestes conscient. On se frotte les mains lorsqu'on se félicite à l'avance d'une réussite. Se frotter les mains peut aussi traduire l'impatience.



**Figure 15** : Se frotter les mains.

### III.5.1.8.Tendre le poing serré vers le ciel

Ce geste est selon les circonstances signe de victoire, ou de colère: on réclame justice.



**Figure 16** : Tendre le poing serré vers le ciel.

## III.5.1.9. Le jeu du rond

« Aussi appelé "jeu de l'œil", le jeu du rond consiste à réaliser un rond avec son index et son pouce, en-dessous du niveau de la ceinture, et à le montrer à une autre personne. Si celle-ci regarde dans votre rond directement, elle a perdu et doit se laisser frapper d'un coup de poing sur l'épaule. Le joueur au rond doit marquer d'une croix l'emplacement de sa frappe avant l'impact, puis doit ensuite essuyer l'épaule de son partenaire d'un délicat revers de main. Si le joueur ayant frappé oublie d'essuyer l'épaule de son partenaire, ce dernier obtient alors le droit de frapper à son tour le premier joueur d'un même coup de poing au niveau de l'épaule, tout en appliquant la règle de la croix d'impact puis la règle de l'essuie d'un revers de main. Dans le cas où le second joueur ne regarde pas dans le rond mais réussit à y introduire son index à la surprise de son assaillant, il est le vainqueur et gagne donc le droit du coup de poing. Ce jeu semble être apparu pour la première fois à la télévision dans un épisode de la série »<sup>28</sup>.



Figure17 : Le jeu du rond.

## III.5.1.10. Pouce levé



Figure 18:Pouce levé.

Le poing fermé, avec le 'pouce levé', ou dirigé vers le haut est un signe d'admiration. Ce geste est l'équivalent de "Bravo!", ou de "C'est très bien, j'approuve".

<sup>28</sup> ISSUES Aguitaine, la société (1982), p.193-194.

## III.5.1.11. Pouce baissé

En revanche, le pouce baissé indique la désapprobation, et signifie: "*C'est nul*"



**Figure19** : Pouce tourné vers le bas.

## III.5.1.12. se tourner les pouces

Se tourner les pouces marque le désœuvrement et l'ennui. Les deux mains jointes aux extrémités des doigts ou les doigts emmêlés, les pouces tournent l'un autour de l'autre.



**Figure20** : Se tourner les pouces.

## III.6. Les gestes utiles

Ce sont les gestes qui servent à quelque chose, des découvertes très utiles, on donnant des exemple suivants :

### III.6.1. Main eu front

Ce geste indique que penser à quelque chose d'important se limite à placer la paume de main

à l'horizontale, sur le fond sur toute la longueur et fermer les yeux .



**Figure21** : Main eu front.

### III.6.2.Main derrière l'oreille

En plaçant la paume verticalement sur toute sa longueur derrière l'oreille et en la touchant, posée verticalement nous avons écouté quelque chose, visant à ce que ce geste se concentre sur l'audition, pour améliorer le concept de l'intéressé et la perception du son.



**Figure22** : Main derrière l'oreille.

### III.6.3.Poignée de main

La poignée de main est une signe de salutation mais peut également être un remerciement ou accord.



**Figure23** : Poignée de main.

### **III.7.Gestes inconscients**

Les gestes inconscients révèlent nos émotions , nos sentiments, nos pensées secrètes et nos désirs cachés..

#### **III.7.1.Serre les poings**

Les poings serrés .Ce geste est utilisé par inadvertance pendant la colère

Quand on est anxieux, on serre les poings sans s'en rendre comptes, ils seraient les poings inconsciemment.



**Figure 24:** Serre les poings.

## III.7.2. Mains portées au visage

Cacher son visage derrière les mains, est un geste inconscient, qui traduit le stress ou l'anxiété, ou généralement c'est un geste de honte, de désespoir ou un signe de préoccupation...



**Figure25:** Mains portées au visage.

## IV. Les gestes du visage

Le visage est la partie que nous regardons plus que toute autre partie du corps quand nous parlons à quelqu'un, il prend une grande place dans notre communication avec les autres, il montre les sentiments les plus expressifs, ou la représentation.

### IV.1. Les six émotions principales du visage

Ces émotions sont exprimées à travers le visage dans différentes cultures de la même manière, et peuvent facilement être identifiées sur les émotions ou les sentiments suivants partout dans le monde : Joie, surprise, peur, colère, tristesse, dégoût. Ils sont similaires partout dans le monde, peu importe la forme du visage, de la culture ou de la race.

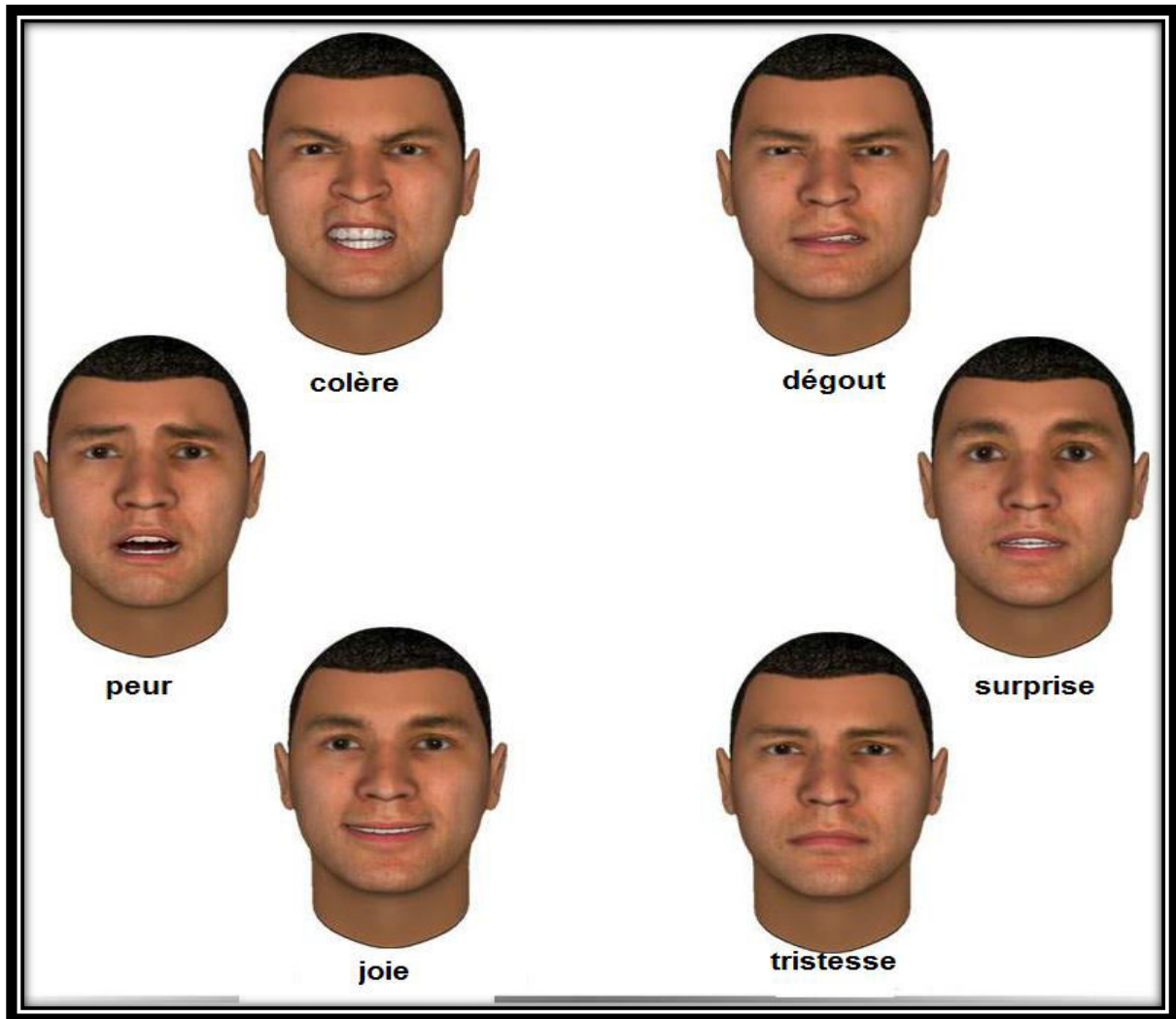


Figure 26 : Quelques gestes du visage .

# ***Chapitre II***

***La relation entre le  
geste et la parole***

## Chapitre II :La relation entre le geste et la parole

---

L'homme dans sa vie quotidienne communique avec les autres, à la maison, au travail ou hors de son pays, dans sa propre langue, sa langue maternelle, où il relie ses paroles aux mouvements du corps: mouvement de la tête, mouvement des mains à l'autre. « *Les mouvements des bras et des mains entretiennent une relation privilégiée avec le discours. Ils sont alors qualifiés de co-verbaux et ont un double fonction, à la fois sémantique et pragmatique. Ils apportent des idées complémentaires à celles évoquées par le discours, et favorisent la production du discours en facilitant l'accès* »<sup>34</sup>.

Dans ce contexte, nous allons voir la relation entre la parole et les gestes, en particulier chez les politiciens.

### I.1.1a signification des termes "langue" et "langage "

Dans l'usage quotidien, nous parlons par exemple de « *langue maternelle, langue étrangère , langage courant* »<sup>35</sup>. Pour les linguistes, la langue est conçue comme une faculté de communiquer de manière articulée, avec un système de signes d'abord verbaux puis écrits. Elle est propre à une communauté humaine et constituée d'un système particulier de signes et de règles, extérieur aux individus qui la parlent. « *Le terme de langage renvoie à la faculté de constituer et d'utiliser une langue donnée* »<sup>36</sup>. « *Le langage est donc le produit d'une activité, l'usage fait de la langue par un groupe donnés 'exprimant au moyen d'une langue* »<sup>37</sup>.

### I.1.2.La langue , le langage , la parole

La distinction entre langage, langue et parole est une fondamentale en Sciences du langage, Ferdinand de Saussure définit trois grands principes, celui distinguant les notions de langage, de langue et de parole :

#### .a- Le langage

comme nous venons de le voir, le langage désigne la capacité qui permet à chacun d'entre nous de communiquer et d'interagir avec les autres Hommes , le langage

---

<sup>34</sup> BEATTIE, G., & SHOVELTON, H. (1999). *Do iconic hand gestures really contribute anything to the semantic information conveyed by speech, An experimental investigation. Semiotica*,(1999) 123,p : 1-30.

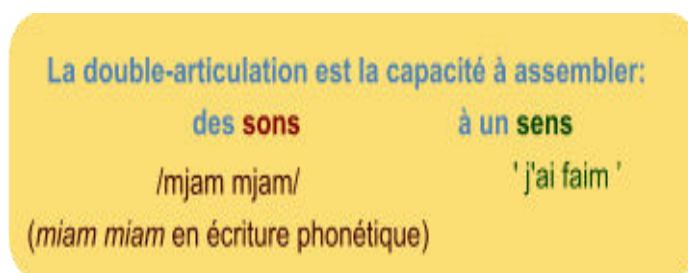
<sup>35</sup> POLE , Maternelle ,Fiche « *langue et langage* »pour le, *commission4*.document de travail 2009/2010.

<sup>36</sup> BEUVENISTE . *Le langage produit la réalité* (1966), p : 25.

<sup>37</sup> JEAN-Poul Bronckart , *Langage et sociele*,(2007),p 2-3.

## Chapitre II :La relation entre le geste et la parole

est un système organisé où chaque élément occupe une place précise. « *Le langage est basé sur des signes linguistiques, qui sont les sons et ce son n'a pas de sens qui n'est pas dépassé par une autre voix, et c'est la vérité sur les idées, alors la langue est un lien entre les voix et les idées* »<sup>38</sup>. En effet, le langage humain possède des caractéristiques qui lui sont propres. Par exemple, « *il est le seul à posséder une double articulation. De même, le langage humain possède une créativité extrêmement développée puisqu'à partir d'un nombre limité de sons et de mots* »<sup>39</sup>, chacun d'entre nous peut exprimer une infinité de messages



**Figure27:**la double articulation

### **b-La langue**

Tandis que le langage désigne une capacité, la langue est un phénomène social, signifie l'acquisition et la production, et indique l'ordre général de la langue humaine, et inclut tout ce qui touche aux mots humains, elle désigne un outil permettant de communiquer. « *La langue n'est pas commune à tous les êtres humains mais seulement à un groupe de personnes* »<sup>40</sup>. Il faut donc être au moins deux pour pouvoir utiliser une langue. De plus, il existe un grand nombre de langues suivant les territoires. « *On estime à l'heure actuelle entre 3 000 et 6 500 langues dans le monde (les chiffres varient selon les critères de comptage utilisés). Il existe des langues non vocales et d'autres non parlées de même, une langue peut continuer à exister à l'écrit même si plus personne ne la parle. On parle alors de langues mortes : latin, grec ancien, etc* »<sup>41</sup>. Contrairement au langage, la langue nécessite un apprentissage et s'acquiert au fur et à mesure de sa vie. Toute langue constitue un système complexe réunissant un

<sup>38</sup> KATHRIK Fouk et Piarli Gofik, *la linguistique moderne*. p 18.

<sup>39</sup> FERDINAND, de Saussure et son cours de , *la linguistique générale*.

<sup>40</sup> FERDINAND, de Saussure cours de, *la linguistique générale*, (1916).

<sup>41</sup> CH. Bally, *la boîte saussure*.fr.

## Chapitre II :La relation entre le geste et la parole

ensemble de mots ( le lexique) et un ensemble de règles de fonctionnement la grammaire,( règles d'agencement ) des sons, (règles de conjugaison) .on distingue trois types de la langue parlé :une langue qui est souvent associée à une nation ou à une réalité géopolitique, un dialecte qui est une langue mais il est parlé par un groupe restreint de personnes, et un patois qui est un dialecte mais qui est parlé par un groupe très restreint de personnes .donc la langue s'applique à un groupe de personnes et qu'elle est constituée d'un ensemble de mots et de règles.

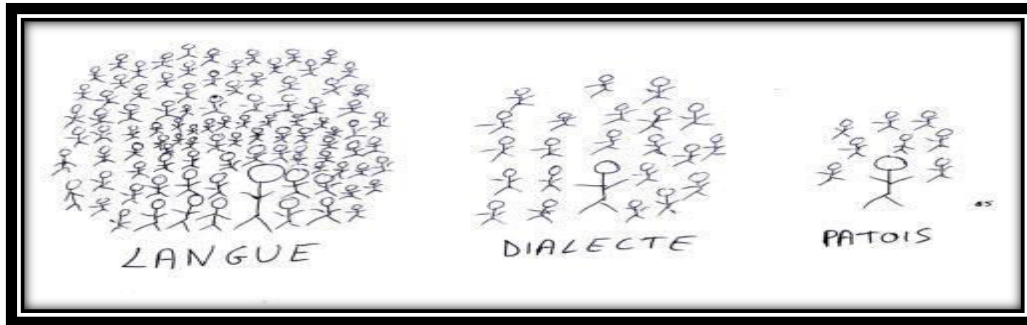
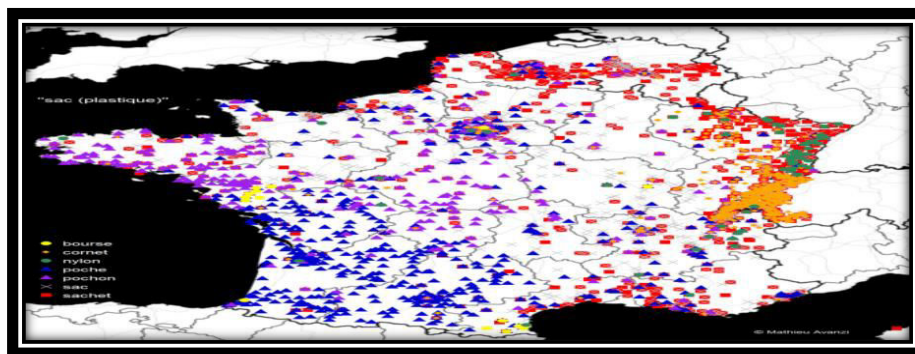


Figure 28: Langue. Dialecte. Patois.

### c-La parole

La parole est l'exploitation individuelle de la langue, car l'individu utilise dans sa langue un ensemble de caractéristiques spéciales distinctes des autres et, par conséquent, le discours est différent d'une personne à l'autre. Cependant, « *on ne lui parlera pas des différents accents français ni des différents mots propres à une région (ex: sac, pochon, poche, sachet, cornet...etc)* »<sup>42</sup>. C'est à ce moment qu'apparaît la notion de parole. En effet, la parole désigne l'utilisation concrète de la langue qu'à chaque individu. Elle désigne donc la manière d'utiliser l'outil. La parole prend en compte la prononciation, l'accent, le rythme, l'intonation ou encore le type de mots ou d'expressions utilisés. Elle est donc plus concrète et plus individuelle que la langue. Nous allons l'expliquer dans La carte suivant:

<sup>42</sup> MATHIEU, Avanzi l'article, *cornet poche, pochon, sac,sachet ou outre*, du 31 aout 2016.



**Figure29** : Les dénonciations du sac plastique en France régional.

A travers le concept de chacun de la langue, le langage et de la parole, clair pour nous maintenant, le fait qu'il y a une différence entre eux parce que la première partie de la seconde, montre la pièce lors de la déclaration de Ferdinand de Saussure « à ne devrait pas être confondu avec la langue et le langage, la langue ne fait pas partie spécifique de celui-ci, mais un élément essentiel »<sup>43</sup> La langue existe en chacun de nous, c'est une chose vitale dans l'esprit, un ensemble de termes par des personnes qui les partagent, alors qu'il y a des facteurs de parole impliqués: le dispositif de prononciation, le corps, diverses situations psychologiques ... Collectivement ou individuellement, la langue est un ensemble de règles que les locuteurs de cette langue doivent respecter s'ils veulent communiquer entre eux et sont les lois les plus utilisées par les utilisateurs pour communiquer les uns avec les autres.

En conclusion à nos définitions de termes: langue / langage / parole. La différence entre eux peut être vu à travers que la langue est un langage spécifique du système et de la parole est l'événement réel de tout acte verbal autorisé par la langue, la langue est le système qui régit le langage.

## II. les kinésique

### II.1.Définition de la kinésique

Le langage du corps sont les mouvements émis par le peuple par leur emploi pour chacun de leurs mains ou des pieds ou des différentes expressions du visage ou le ton de leur voix, ou des mouvements de la tête et des épaules, afin d'aider ces personnes différentes et diverses qui communiquent avec cette personne à comprendre que vous les voulez optimiser les mouvements. « *Le kinésique (du grec kinésis "mouvement") est la partie de la sémiologie qui étudie les gestes utilisés comme signes de communication en eux-mêmes ou en*

<sup>43</sup> FERDINAND de Saussur. *Cour de la linguistique général.*

## Chapitre II :La relation entre le geste et la parole

*accompagnement du langage parlé »<sup>44</sup>. Le terme mimique quant à lui, recouvre le langage par gestes et attitude du visage.« La communication kinésique peut être définie comme un langage gestuel qui n'accompagne pas forcément la communication verbale même s'il est parfois en synchronie avec cette dernière (E. Hall, 1984). Dans un monde où la recherche de l'esthétique et l'expression des sensations font rage, les manifestations Kinésiques (attitudes apprêtées, positions dans l'espace accommodées, look soigné, etc.) constituent des expressions communicationnelles centrales »<sup>45</sup>.*

Cette étude ne peut être évitée pour comprendre le message du locuteur, car cette étude donne une bonne idée de la situation de l'interlocuteur, langage corporel largement utilisé et fiable dans de nombreuses situations telles que les entretiens personnels, les situations de signature de contrat et bien d'autres.



Figure 30 : Quelques gestes de corps.

### II.2.L'importance du kinésique :

*« Les kinésiques sont constitutif de la relation qui se crée entre deux acteurs de la communication : ils favorisent ou découragent le contact, ils influent sur le contenu plus ou moins intime ou familier de la conversation, ils apportent des indices sur la distance prise par l'émetteur par rapport à son message »<sup>46</sup>. Dans certains types de conversations, le langage corporel nous indique que cette conversation devrait prendre fin. Le langage corporel peut aussi nous donner des indications sur la mesure dans laquelle nous lui parlons, et nous donner une impression de son acceptation de ce qui sort de nous, ils révèlent ainsi une dissonance cognitive, c'est-à-dire un conflit interne dans les sentiments et représentation de l'individu.*

<sup>44</sup> R, I, Birdwihistell, « l'analyse Kinésique » (1968), p .101-106.

<sup>45</sup> ANASTASIA, Maidani , *Les fabriques du corps*, p 175.

<sup>46</sup> E- Classroom et publié depuis Overblog.

## Chapitre II :La relation entre le geste et la parole

---

« La majorité des spécialistes aujourd'hui adoptent une définition étroite de la kinésique comme science des gestes quotidiens et se concentrent sur l'étude des gestes des mains, des pieds et de la tête. Relèvent aussi de la kinésique les expressions du visage, les poses, les mouvements et les manières du corps »<sup>47</sup>, « l'individu utilise généralement les mimiques lorsque le discours parlé n'est pas possible ou pas souhaitable »<sup>48</sup>. Par exemple, les mimiques peuvent être utilisées par l'étranger se trouvant dans un pays dont il ne parle pas la langue, quand il lui est nécessaire de s'adresser aux autochtones. Cependant, la pantomime constitue un ensemble d'actes individuels qui s'apparente beaucoup plus à une œuvre gestuelle, c'est-à-dire à un art théâtral particulier et à un art du sens et de l'expression qui a été stabilisé et renforcé par des conventions sociales et qui est soutenu par une longue pratique d'utilisation de signes gestuels quotidiens dans les relations.

### II.3.L'importance du langage corporel et son utilité

« Ce mode de communication met en jeu des éléments à la fois personnels, culturel et universels. Universels par ce que qu'il est en effet composé de certains éléments communs à tous les êtres humains, surtout en ce qui concerne les gestes liés à nos émotions ou à la séduction »<sup>49</sup>. Le langage corporel est le moyen de communication entre les personnes sans les mots parlés qu'il utilise dans tous les aspects de la relation avec les autres. C'est comme un miroir qui nous dit ce que les autres pensent ou ressentent dans leur réponse à nos paroles et à nos actions. Ils comprennent des signaux, et l'humeur et le ton de la voix, d'une manière parle à une définition réussies et variées du langage du corps, mais se rencontrent à un point commun, un abus complet ou un contact non verbal entre les personnes qui se produisent ou convertis en utilisant les mouvements et les positions et les distances .Le langage corporel nous donne des signaux sur la compréhension, l'impression et la capacité de respecter le langage des autres, et découvrir à travers le corps la façon dont nous pensons à la langue de la personne en face, et donc nous pouvons prédire ce qui sera émis par les actions et réactions, il nous aide à trouver la méthode la plus appropriée à partir de laquelle nous pouvons interagir

---

<sup>47</sup> GRIGORIJ Kredlin, *le langage du corps et de la gestuelle kénisique comme chaps de la sémiotique non\_verbale* (2008), p :07.

<sup>48</sup> GRIGORIJ Kredlin ,*le langage du corps et de la gestuelle kénisique comme chaps de la sémiotique non\_verbale*,(2008), p :07.

<sup>49</sup> MARIE- Laure Cuzaoq . *comprendre langage du corps en 35 leçon. Edition Asap.* p :10.

## Chapitre II :La relation entre le geste et la parole

---

avec les autres, et d'identifier les motivations derrière les actions émises par et pour nous révéler la façon dont l'inconscient en pensant.

### III. Geste et parole

Quand un humain parle, il ne sépare pas les messages verbaux des messages non verbaux, mais ils viennent en une masse cohérente les uns avec les autres. Si quelqu'un vous dit en pleurant (je suis frustré et me sens misérable), vous ne séparerez pas les mouvements du visage des mots prononcés dans des lettres séparées, mais vous les rassemblerez parce qu'ils apportent un sens et contribuent à un même message. Cela se produit parce que la connexion est un ensemble de symboles. Par conséquent, lorsque nous envoyons et recevons des messages verbaux et non verbaux, nous comprenons les deux. Les mots seuls, par exemple, peuvent ne pas indiquer beaucoup de significations.

Le geste fait partie de toutes les activités humaines : hygiénique, ménagère, artisanale ou industrielle, artistique, sociale, religieuse. « *De la manifestation la plus symbolique à la plus physique, ces activités communes aux diverses sociétés restent culturelles. Bien sûr, on retrouve le geste dans l'activité langagière. Tels deux frères, les signes gestuel et verbal vont de pair, l'un doublant l'autre lors de renonciation, à tel point synonymes que le gestuel équivalant au verbal va pouvoir le remplacer partiellement, ou complètement dans certains cas* »<sup>50</sup>. En fait, le gestuel pourrait être un vieux frère ontogénétique du verbal et lui rappellerait souvent les étapes de son évolution du concret vers l'abstrait : le geste remémore le premier sens concret du mot; il est également là pour attester le passage du sens propre au sens figuré plus concret, plus ancien et plus inconscient, le signe gestuel diffère du verbal. Il aurait pour spécificité d'assurer un lien constant entre le concret et l'abstrait.

#### III.1.Geste dans le discours

« *Je ne parlerai pas ici des gestes (auto)synchronisateurs qui scandent l'énoncé du locuteur ou de l'interlocuteur, mais de ceux qui l'illustrent, le complètent ou le remplacent. Comme le geste a un signifié qui lui est propre, j'adopte, dans les divers cas inventoriés ci-après, un ordre lui accordant un rôle et une importance progressivement moindres : geste remplaçant un énoncé, puis la fin d'un énoncé; geste complémentaire, ou synonyme, accompagnant un énoncé.* »<sup>51</sup>

---

<sup>50</sup> GENEVIEVE, Calbris ,*description pour le français langue étrangère*, (1985), p :66.

<sup>51</sup> GENEVIEVE ,Calbris ,*discriptions pour le français langue étrangère*,( 1985), p :66.

## Chapitre II :La relation entre le geste et la parole

---

Quand un discours est prononcé, le destinataire envoie deux types de messages aux auditeurs, tandis que sa voix transmet un message verbal qui transmet une grande quantité d'informations visuellement, par son apparence, sa manière et son comportement physique. Les mots et le ton de la voix, ainsi que les mouvements corporels que nous pouvons affirmer comme le langage considéré comme la forme d'interaction la plus puissante et la plus importante entre les personnes. C'est le langage le plus efficace, il permet de lire les idées des personnes qui font face à la parole et au discours.



**Figure 31** : Un geste pendant le discours.

L'intelligence et la culture sont toujours les meilleures bases pour produire de bons discours, et le respect des règles de la logique dans l'argumentation demeure la marque première d'un exposé de qualité. Pour que le discours réussisse, il faut être intelligent et cultivé, respecter les règles de la logique, utiliser des gestes appropriés pour convaincre les auditeurs et atteindre le but recherché, quel que soit le langage du corps. Lorsque les mouvements du corps sont efficaces, le discours est réussi.

### **IV. Le langage de corps en politique**

Le discours politique est un ensemble de vocabulaire et des phrases, des termes et expressions qui englobe un certain nombre d'idées et vise à convaincre le public que ce qu'il dit est le droit politique et l'idéal, car il traite de la langue, la culture, les coutumes et les traditions. La langue ne voix vient d'être lancé par des êtres humains, ils sont des symboles portent beaucoup de significations, et déplacer les émotions et les esprits, et qu'il existe des politiques contenant le langage du corps et le langage des yeux. Et chacune de ces races linguistiques expressions du vocabulaire et des termes et formules et techniques pour transférer l'idée, tous reflètent la culture de l'orateur ou l'écrivain. Ainsi incarnant la culture de la société ou

## Chapitre II :La relation entre le geste et la parole

essayant d'envahir une culture d'une société particulière, les symboles de la langue sont le corps, tandis que la culture est l'esprit qui respire dans ce corps.

Le langage politique est les émotions, les sentiments et le langage abstrait, pas une raison et un langage logique, il les corrige bien et du mal, parce que l'homme politique veut livrer son idée honnêtement et sincèrement, même si, au détriment de la vérité et de la réalité, de servir ses intérêts et orientations, qui tentent tous plantés dans l'esprit de son public ou à un public mondial. D'où l'importance de comprendre les significations et objectifs réels souhaités par le politique, diplomatique ou médiatique.

### IV.1.Quelques conseils pour utiliser les gestes lors d'un discours

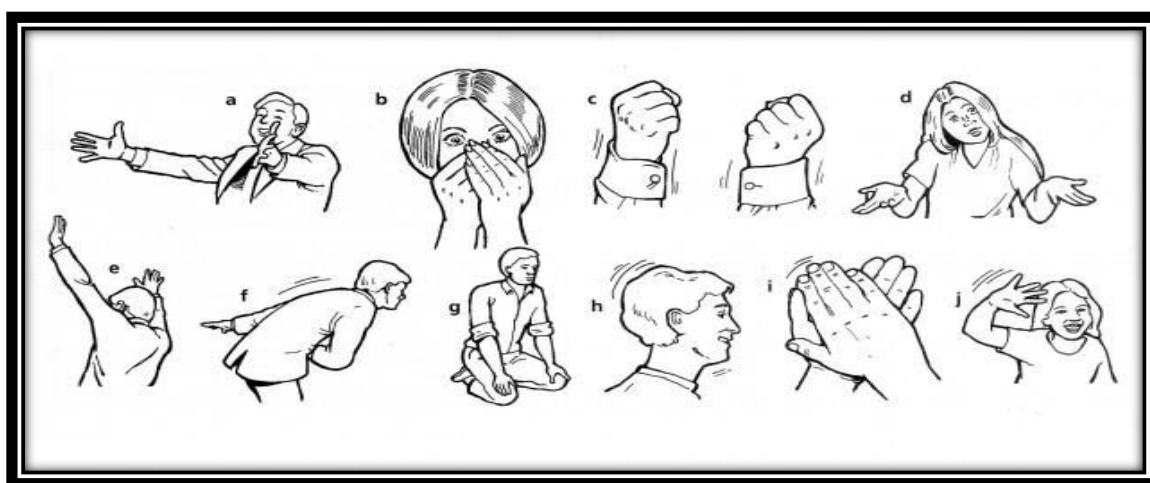


Figure 32:Des gestes dans le discours.

Le communicateur efficace est celui qui améliore la remise en question de son corps ;Si les gens sentent que son souffle montre sa sincérité et son dévouement, il a réussi à livrer le message. « *Les gestes constituent la partie la plus expressive du langage corporel, ils consistent en des mouvements de la tête, des épaules, des bras, des mains ou de toute autre partie du corps* »<sup>52</sup>, c'est pour cela les gestes jouent un rôle très important dans les discours compte tenu de leur grande importance. Les gestes les plus courants expriment :

#### IV.1.2.Main ouverte

L'utilisation des gestes de la main fait que les gens écoutent plus attentivement, le bon endroit pour parler avec les mains va du haut de la poitrine au bas de la taille et l'autre est défiguré et hors de contrôle.

<sup>52</sup>BILAL, Ahmedkhan, *Publiée dans Non classé le 21 décembre 2015.*

### **IV.1.3.Interaction dans le dialogue avec les autres à travers les mouvements de la tête**

Montrez de l'intérêt pour les personnes qui parlent au destinataire, et cet intérêt peut aussi être exprimé par la communication physique, et peut être fait par de petits mouvements de la tête.

### **IV.1.4. Arrêtez d'utiliser les signaux nerveux**

Il peut parfois être difficile d'identifier les signaux nerveux que l'appelant utilise pour le public, le plus susceptible d'être émis sans réfléchir, alors faites attention à ne pas les utiliser.

### **IV.1.5. simuler la langue du corps des autres**

Les professionnels qui imitent la langue et le langage corporel des clients interagissent plus positivement avec eux et réussissent mieux que ceux qui ne le font pas à tous les niveaux.

### **IV.1.6. Réduire les niveaux de stress**

Au moment où le destinataire est stressé, les niveaux de cortisol augmentent dans le corps, ce qui augmente le sentiment d'anxiété. Vous trouverez ci-dessous comment utiliser le langage corporel pour se détendre et se débarrasser du stress:

- Retourner les épaules en arrière vers le dos et guider la poitrine et le front vers le soleil, et mettre les pieds fermement sur le sol, séparés par la même zone de la largeur des épaules.

### **IV.1.7.Souriez en le moment idéal**

Les gens devraient sourire plus, mais ce n'est pas toujours une bonne idée: de nombreuses études ont montré que les personnes autoritaires ne sourient pas trop, Mais souriez seulement au bon moment, alors ce devrait être un sourire en saluant ou en serrant la main, et en parlant de sujets qui suscitent la passion, et quand la réunion se termine, par exemple.

### **IV.1.8. Sélectionnez l'angle d'assise**

La façon dont la position assise affecte le comportement est parce que lorsque la posture du corps est directement opposée à la personne à l'avant, il s'avère que la personne opposée est plus hostile.

# *Chapitre III*

*L'analyse de la  
communication non  
verbale « Adolf Hitler »*

## Chapitre III: L'analyse de la communication non verbale « Adolf Hitler »

---

### I. Présentation d'Adolf Hitler

L'art de livrer le discours était derrière la montée de nombreux hommes politiques et dominante dans le monde, y compris Hitler, il sait exactement comment utiliser cet art, son peuple et lui fait aller comme il veut.

Hitler était l'un des prédicateurs les plus influents dans la foule, et a été le fondateur du plus grand parti politique allemand, et a également été un chef qui a battu plusieurs payes . Hitler pendant la période de sa vie politique plus de cinq mille de la parole et a réussi sa façon de contrôler des milliers de personnes. Le professeur Bruce Lopez, qui enseigne à Hitler et Churchill à l'Université de l'Idaho depuis 46 ans, affirme que le succès rhétorique de Hitler vient de sa forte personnalité. Henrik Goffman était le photographe spécial de Hitler, a pris deux millions de photos du leader et a déclaré dans ses mémoires, "Hitler était mon ami", la publication des photos du leader a été interdite.

En 1925, Hoffmann a pris un certain nombre de photographies qui se concentraient sur les expressions faciales et les mouvements du corps d'Hitler alors qu'il répétait un discours devant le miroir. Après avoir examiné les images, Hitler a cherché à les détruire, mais Hofmann a gardé un secret et les a publiées après trente ans dans ses mémoires.

Nous allons maintenant reconnaître cette personnalité et les mouvements physiques que ce politicien a utilisés lors de ses discours devant son peuple jusqu'à ce qu'il atteigne son but.



**Figur33** : Adolf Hitler.

## Chapitre III: L'analyse de la communication non verbale « Adolf Hitler »

---

Adolf Hitler naît en 1889 en Autriche, dans une ville proche de la frontière avec l'Allemagne ( Braunau), où sa famille s'installe dès 1894. Il n'obtiendra tout fois la nationalité allemande qu'en 1932.

*« Orphelin à 18 ans, il mène une vie de bohème à Vienne, puis à Munich. Recalé deux fois à l'examen d'entrée de l'académie des beaux- arts, ce marginal subvient à ses besoins en exerçant les fonctions de manœuvre ou de petit peintre, tout en se rêvant architecte. Lors de la déclaration de guerre, en 1914, Hitler s'engage volontairement dans le premier conflit mondial comme soldat. Il adhère au jeune Parti ouvrier allemand dès 1919, en devient vite le principal orateur et le renomme Parti national-socialiste des travailleurs allemands.*

*En 1923, alors qu'il est emprisonné à la suite du putsch de Munich, le futur dictateur rédige Mein Kampf ( Mon combat ). Un livre qu'il conçoit comme un manifeste de l'idéologie nazie charismatique, il poursuit son ascension politique jusqu'à son apogée. En 1933, il est nommé chancelier du Reich. Dès lors, il déconstruit la démocratie et installe un régime totalitaire nazi en Allemagne. Durant la seconde Guerre mondiale, il étend la domination allemande sur une grande partie de l'Europe et met au point la terrible solution finale à l'encontre du peuple juif.*

*En 1954, les armées alliées et soviétiques gagnant du terrain, Hitler sent l'étau se resserrer autour de lui : il se suicide le 30 avril dans un bunker de Berlin »<sup>60</sup>.*

Hitler est un des personnages clés de la Seconde Guerre Mondiale (1939-1945), durant laquelle il commet de nombreux crimes contre l'Humanité, dont la Shoah (génocide juif) qui reste le plus marquant.

### I.1. Racisme

Hitler considère que le peuple allemand est meilleur que les autres.

*« Hitler aimait les grands nazis blonds aux yeux bleus, alors que lui-même, était brun, petit aux yeux marrons ; Hitler n'aimait pas les gens différents des Allemands »<sup>61</sup>.*

### II. La gestuelle d'Hitler

Hitler est une personnalité unique de l'histoire allemande, l'un des dictateurs les plus extrémistes de l'histoire, distingué par ses excellents discours et son grand pouvoir, connu pour

---

<sup>60</sup> JULIEN, Noël, *mein kampf d'Adolf Hitler (analyse de l'œuvre) comprendre la littérature*. p :2.

<sup>61</sup> Publier dans *L'histoire junior* n15 janvier 2013 [siteweb.www.fr-wikimini.org](http://www.fr-wikimini.org).

## Chapitre III: L'analyse de la communication non verbale « Adolf Hitler »

sa confiance et ses aspirations, d'abord les caractéristiques des gestes d'Hitler qui lui sont propres. Son peuple et le monde.

### II.1. l'ensemble des gestes d'Hitler

#### II.1.1. Le salut Hitlérien :

Le salut hitlérien d'Hitler est une salutation qui inspire la crainte des Allemands, ils distinguent la terrible personnalité d'Hitler et sont considérés comme spéciaux. C'était l'époque de l'Allemagne nazie, la personne qui veut saluer Hitler devrait étendre son bras droit en l'air, c'était un salut obligatoire aux civils, et ils l'ont gardé jusqu'à l'assassinat d'Hitler en 1944. Ce mouvement de mains d'origine romaine montre l'honnêteté, Et l'engagement comme nous le voyons dans l'image suivante. « *Le salut demeure utilisé par certains groupes néonazis ou, notamment en Italie, néofascistes. Voici un image qui représente le salut d'Adolf Hitler* »<sup>62</sup>.



**Figure34** :Le salut d'Hitler.

Adolf Hitler se tient droit sur sa droite et lève la main droite pour saluer son peuple. Comme le montre la photo précédente, Hitler salue son peuple et reflète ce qu'Hitler cache en lui, car il nous montre sa sévérité, son prestige et sa force.

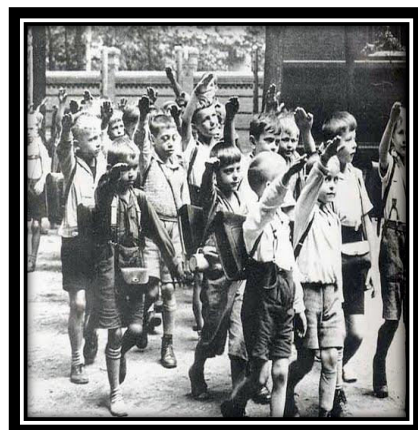
<sup>62</sup> SUSSE ,*La justice autorise le salut nazi*,21.05.2014.siteweb [www.sputniknews.com](http://www.sputniknews.com).

### Chapitre III: L'analyse de la communication non verbale « Adolf Hitler »

---



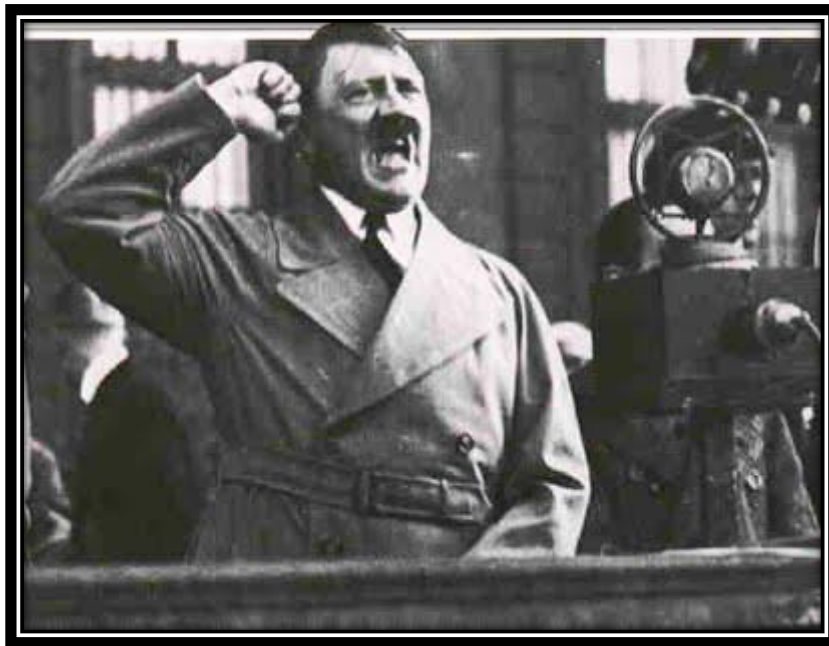
**Figure 35 :** Hitler en parade à Nuremberg, septembre 1935. Aux congrès annuels du Parti, culmine autour de lui la ferveur populaire à la fois obligatoire et authentique.



**Figure 36:** le salut hitlérien fait par les jeunes en Allemagne novembre 1923.

Le salut hitlérien fait par les enfants à l'entrée à l'école ou dans la jeunesse hitlérienne et les adolescents, c'est-à-dire par tous les allemands.

### II.1.2.Hitler prépare son discours



**Figure 37 :** Adolf Hitler dans les années 1930 dans « Le règne de terreur d'Hitler »

Cette image nous montre Hitler lors du discours de 1929, et nous constatons que la bouche ouverte avec le poing de la main nous montre qu'Hitler a beaucoup de confiance, de tension et de nervosité.



**Figure 38:** lors du discours du 1er Février 1933 à Berlin.

La main ouverte de Hitler exprime le sentiment de confiance, de sécurité et la bouche ouverte qui parle plus fort et est un style de persuasion, l'un des gestes les plus fréquemment utilisés par Hitler pendant son discours.

### Chapitre III: L'analyse de la communication non verbale « Adolf Hitler »

---



**Figure39:**Hitler avant leur discours1925.

Cette image nous montre qu'Hitler est un "guerrier". C'est une image qui nous montre tout le corps d'Hitler parce que les gestes d'Hitler se limitent généralement aux expressions faciales et aux mains et nous le voyons sur cette image dans la position d'attaque comme s'il était sur le point de frapper quelqu'un. Cela a été démontré par la prise de sa main, sa jambe gauche sur la droite et son regard acéré, avec sa tête inclinée légèrement vers la gauche. Ces gestes sont utilisés quand il commande la guerre et la défense forte, ainsi il parle pendant son discours à son peuple.



**Figure40:** Une des photos d'Adolf Hitler prenant des poses d'orateur en studio.

## Chapitre III: L'analyse de la communication non verbale « Adolf Hitler »

---

Dans cette image, nous voyons les gestes habituellement utilisés par le dictateur allemand Hitler. Profite de ses mains, et exprime une expression très efficace sur son visage. Nous remarquons également que sa bouche et l'ouverture, ces gestes ont un grand impact dans ses discours lors de son discours devant son peuple, a toujours été présent à tout moment de son discours.



**Figure 41 :**Hitler prépare leur discours .

Cette image nous montre un ensemble de gestes utilisés par Hitler, qui montre la détermination et l'effort pour attirer l'attention des autres, en se redressant, ces gestes expriment les sentiments et les idées qui se trouvent dans l'expression du visage, quand il ouvre la bouche et utilise sa main. Quelque chose de mal.



**Figure 42:**Adolf Hitler en studio avant son discours

### Chapitre III: L'analyse de la communication non verbale « Adolf Hitler »

---

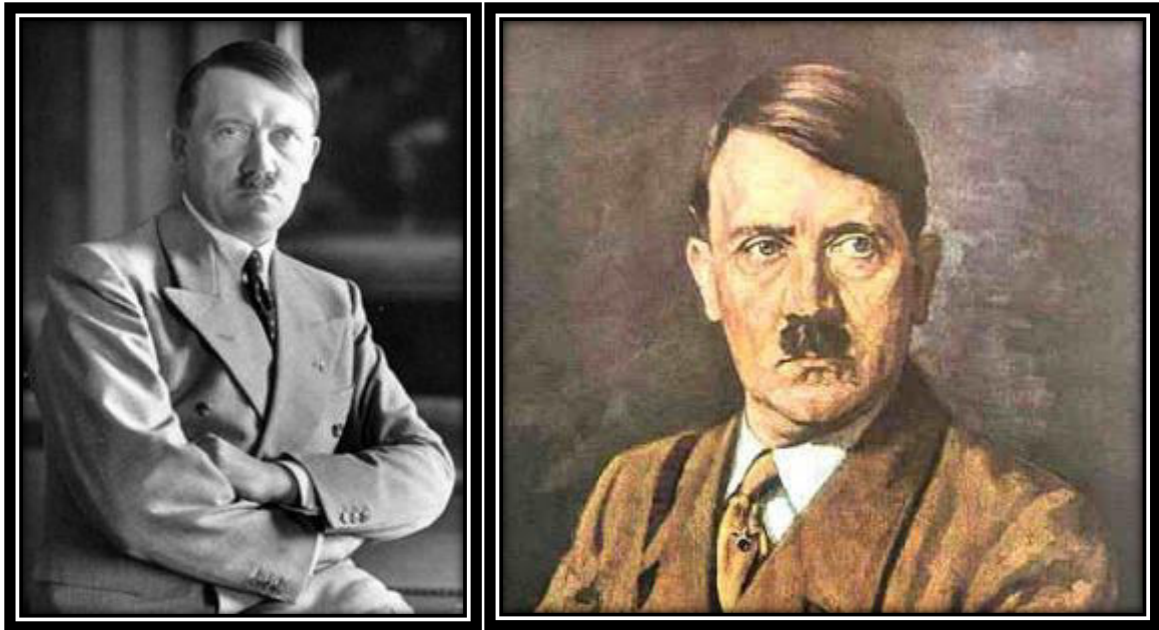
Nous voyons que Hitler dans cette image, comme si se moquer de quelque chose, que ce geste a un but spécifique, Hitler semble être un homme bon et simple avec son peuple ne sera jamais confronté à aucun problème avec eux. Et à son grand amour pour eux, et le respect pour lui veut rester en contact avec son peuple avec ses propres gestes qui semblent rares chez les autres présidents.



**Figure 43 :** Quelques poses d'Adolf Hitler en train de discourir, photos de Heinrich Goffmann, en 1930.

Nous voyons qu'il répète constamment ses gestes, et Hitler entraîne ses discours à utiliser les expressions faciales correctes qui apparaissent dans ses expressions faciales, y compris l'utilisation de ses mains et de sa bouche Cela donne une impression de sa confiance en lui-même.

### Chapitre III: L'analyse de la communication non verbale « Adolf Hitler »



**Figure 44:** Adolf Hitler en 1933

Adolf Hitler montre les signes de colère ou de menace. Les signes menaçants incluent des sourcils en V, des yeux grands ouverts et la bouche tournée vers le bas.

Les bras croisés l'un sur l'autre sont aussi un signe commun de colère et de fermeture ; Hitler est le dirigeant idéal ici. Les images précédentes nous montrent un politicien traditionnel, nous voyons qu'il utilise tout ce qu'il peut faire dans son discours à partir de gestes et de mots jusqu'à ce qu'il atteigne le but qu'il veut.



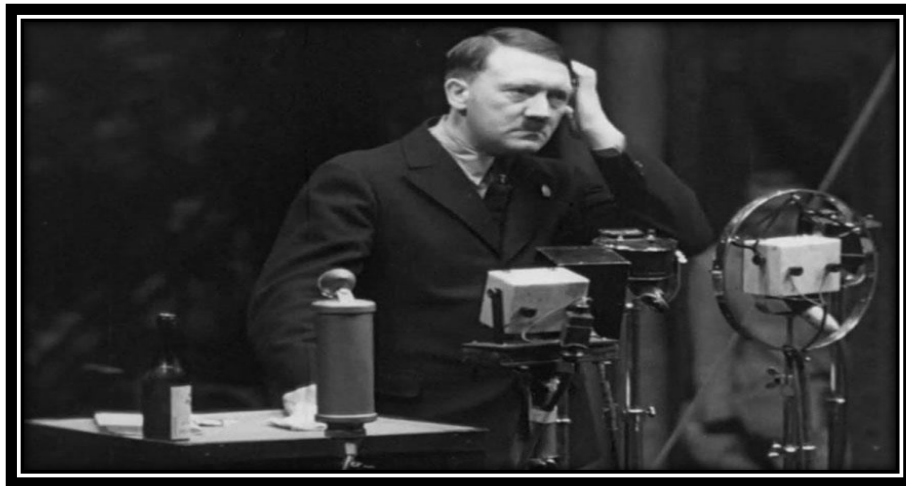
**Figure 45:** Discours d'Adolf Hitler, en avril 1941.

## Chapitre III: L'analyse de la communication non verbale « Adolf Hitler »

---

Lorsqu'Hitler s'implique dans des conversations intéressantes, leurs yeux restent concentrés sur le visage de leur interlocuteur pendant 80 % du temps. Cependant, il ne se concentre pas que sur les yeux de l'autre, mais il se concentre sur les yeux pendant quelques minutes avant de passer au nez et aux lèvres et de retourner aux yeux. Il pourrait regarder la table de temps en temps, mais il revient toujours à regarder leur interlocuteur dans les yeux.

Lorsque les gens regardent vers le haut et vers la droite pendant une conversation, cela signifie en général qu'ils s'ennuient et qu'ils ont déjà abandonné la conversation il utilise aussi souvent le contact visuel pour montrer sa sincérité. Un contact visuel trop persistant ou même agressif suggère que la personne qui parle est consciente du message qu'elle essaie de véhiculer. Ainsi, une personne qui essaie de vous tromper pourrait modifier son contact visuel pour ne pas avoir l'air de l'éviter, car c'est un signe répandu de mensonge.



**Figure 46 :** Adolf Hitler en 1940

Hitler fait ce geste pendant sans discours, il est utilisé pour inviter à réfléchir. On pourrait traduire par le cerveau. Si le geste est répété, il veut indiquer que la personne est tendue.



**Figure 47 :** Hitler et Mussolini assistent à un défilé lors de la visite officielle de Mussolini à Munich en 1937.

## Chapitre III: L'analyse de la communication non verbale « Adolf Hitler »

---

On voit sur cette photo qu'Hitler posa sa main droite sur sa main gauche et se plaça directement devant lui et se préparait à quelque chose. Il est sérieux et en bonne santé et son regard est vif et montre sa détermination



**Figure 48:** Adolph Hitler en Munich 1944

Ici Adolf Hitler montre ses mains, durant un discours, cela appuie les paroles par des mouvements de mains vers l'extérieur, il montre ainsi que les promesses se traduiront par des actes.



**Figure 49 :** Philippe Pétain et Adolf Hitler le 24 octobre 1940, Montoire-sur-le-Loir.

Les gestes peuvent montrer la domination. En montrant les autres du doigt et en faisant des gestes larges, Hitler peut montrer aux autres leur statut. En plus, lorsque il prend une position plus large et plus haute au lieu d'être détendu, cela montre aussi sa domination il serre la main droite des droitiers.

### Chapitre III: L'analyse de la communication non verbale « Adolf Hitler »

---

Les individus dominants ont aussi une poignée de main plus ferme comme ce dictateur Ils mettront généralement leur main sur le dessus en laissant la paume tournée vers le bas. La poignée de main sera ferme et soutenue pour montrer leur contrôle. Les poignées de mains servent en général à placer l'interlocuteur en position de force et à manquer de respect.



**Figure 50:** Une nouvelle photo d'Adolf Hitler dans un discours à Munich.

Ce geste accompagne et intensifie un souhait. les doigts croiser la bouche ouverte ; cet geste qui fait par Hitler signifie pour vu que tu y arrives!. Ce geste et cette formule se sont propagés à partir de l'aire anglo-saxonne et du cinéma, comme signe de conjuration des forces hostiles. Ils remplacent le signe de croix.



**Figure 51:** Adolph Hitler en mai 1945 avant sa mort.

## Chapitre III: L'analyse de la communication non verbale « Adolf Hitler »

---

Hitler veut affirmer leur statut auront plus d'options lorsqu'il s'agit de toucher les autres parce qu'ils se sentent plus en confiance dans leur position. En général, dans une situation où l'une des deux personnes a un statut plus élevé que l'autre, celle au statut plus élevé touchera plus souvent celle au statut plus bas.



**Figure 52:**Hitler en 1941

Hitler regarde les yeux de ceux qui l'entourent, les mains serrer ,ce qui signifie qu'il se sent à l'aise avec eux, qu'il sourit, qu'il est d'accord avec eux ou qu'il les accueille et que le dictateur Hitler a besoin de relations et d'évolution.



**Figure 53 :**Adolph Hitler en 1943.

## Chapitre III: L'analyse de la communication non verbale « Adolf Hitler »

---

Ici pour les expressions du visage d'Adolf Hitler. Hitler quand veut montrer sa domination va éviter de sourire pour montrer qu'il est sérieux et pourrait plutôt froncer des sourcils ou pincer ses lèvres.



**Figure 54:** Hitler devant la mer 1925.

Cette photo fait par Goffman 1925 est une photo privée ; Hitler s'appuie sur ses propres gestes pour atteindre ce qu'il veut, ce geste indique l'identification de quelque chose de ses paroles ou la diminution de son idée de communiquer son sens aux autres.



**Figure 55:** Le sourire d'Hitler 1942.

Hitler apparaît sur cette photo avec son beau sourire, qui lui donne les traits d'un visage avec un sourire, ce sourire fait preuve d'admiration et d'attention et se sent en sécurité. C'est un des gestes du bonheur qu'il montre à son peuple.

### Chapitre III: L'analyse de la communication non verbale « Adolf Hitler »

---



**Figure 56** :Hitler avec son peuple.

A travers cette étude, nous concluons ainsi cette analyse qui nous montre qu'Hitler est un homme fort, qui cherche à convaincre son auditoire par ses paroles et à les mettre dans le cœur des auditeurs, il a volé tous les cœurs de son peuple à travers ses discours. , Apprécie une grande appréciation de sa population.

## Conclusion générale

---

### Conclusion générale

Tout au long de notre travail de recherche, nous avons tâché d'atteindre notre objectif qui était celui d'étudier l'efficacité de la communication non verbale chez Adolf Hitler, comment elle pourrait faciliter la compréhension ou bien l'accès au sens de la persuasion et de l'argumentation du public d'Adolf Hitler.

A travers le premier chapitre, nous avons essayé de comprendre et de faire comprendre de quel moyen de communication s'agit-il concrètement, nous l'avons réservé à la composante gestuelle.

Le deuxième chapitre nous avons étudié les kinésiques et la relation entre le geste et la parole on termine ce chapitre avec le langage politique.

Quant à la partie pratique, elle a été consacrée à l'observation des vidéos et des photos, elle nous a permis de confirmer que la communication non-verbale est un support très important pour la compréhension et la persuasion. Sa présence ajoute une aide pour l'orateur et le républicain en même temps, le dictateur Adolf Hitler avoir recours à ce type de communication pour faciliter la compréhension aux allemands à travers les gestes qu'il utilise.

Après avoir analysé les résultats obtenus par l'observation que nous avons élaborée dans les vidéos du discours d'Adolf Hitler, nous avons pu affirmer nos hypothèses de départ, à savoir l'orateur devrait utiliser la gestuelle pour familiariser les personnes avec leur pouvoir.

Cette étude n'est qu'un point de départ qui peut constituer une initiation à une recherche plus approfondie dans le domaine de la communication non-verbale et sa contribution à la compréhension du rôle de la gestuelle pendant les discours.

# Références bibliographiques

---

## Références bibliographiques

### Les ouvrages

**ALAIN Beltzung**, *Traité du regard*, Gordes, Editions du Relié « le relié poche », (2008)  
p :79-80.

**ANASTASIA, Maidani** , *Les fabriques du corps*, p 175.

**BEATTIE, G., & SHOVELTON, H.** *Do iconic hand gestures really contribute anything to the semantic information conveyed by speech, An experimental investigation. Semiotica*,(1999) 123,p : 1-30.

**BEUVENISTE** . *Le langage produit la réalité* (1966), p : 25.

**BILAL, Ahmedkhan**,\_Publiée dans Non classé le 21 décembre 2015 .

**BÜRGERBRÄUKELLER**, *la brasserie qui a fait Hitler*.

**C. Baylon et X.Mignot in R.Vionla** ,*communication.Armand Colin*, édition Paris,(2006),  
p :75.

**C.E.Schannon** ,*The mathematical theory of communication* , reprinted with corrections from the bell system technical journal,27(octobre1948). p :379-423.623-656

**DARWIN, C.** *L'expression des émotions chez l'homme et les animaux*,(1872), Paris,  
Reinwald.

**DARWIN** .*la communication non verbale* (1872).

**.DAVIS, M.***Undderstanding body mouvement. An anotated bibliographiy* (1972).New york  
Arno Press

**Dj,Roman** ,*la communication non verbale appliqué* .p :57.58.

**ELSEVIER, Masson SAS** , *Soins de confort et de bien etre, relationels palliatifs et de fin de vie* ,(2013). p :60.61

**FERDINAND**, de Saussure et son cours de , *la linguistique générale*.

**FERDINAND**, de Saussure cours de, *la linguistique générale*, (1916).

**GIGLION** . *Le discours politique*,(1989), p :09.

**GENEVIEVE**, Calbris ,*description pour le français langue étrangère*, (1985), p :66.

**GRIGORIJ Kredlin**, *le langage du corps et de la gestuelle kinésique comme chaps de la sémiotique non\_verbale* (2008), p :07.

**GRIGORIJ Kredlin** ,*le langage du corps et de la gestuelle kinésique comme chaps de la sémiotique non\_verbale*,(2008), p :07.

**Halcy**a . *Cultures de la communication*. Consulté le 08.02.2013/18 :43.

**ISSUES Aguitaine**,*la société* (1982) , p.193-194.

## Références bibliographiques

---

- JEAN , Pierre ,Robert.** *Dictionnaire pratique didactique. Les fonctions de Jakobson*, 2ème édition, (2008), p :93-94.
- JEAN-Poul Bronckart** , *Langage et sociale*,(2007),p 2-3.
- JULIEN, Noel,** *mein kampf d'Adolf Hitler (analyse de l'œuvre)comprendre la littérature*.p :2.
- KATHRIK Fouk et Piarli Gofik**, *la linguistique moderne*. p 18.
- KREJDLIN Grigorij, Daucé ,Françoise** ,*Le langage du corps et la gestuelle comme champs de la sémiotique non-verbale : idées et résultats*. In: *Cahiers slaves*, n°9, *Le corps dans la culture russe et au-delà*, sous la direction de Galina Kabakova et Francis Conte. p. 1-23.
- MATHIEU, Guidère** , *La communication multilingue, traduction commercial*.1<sup>ère</sup> édition (2008), p : 05.
- MARIE- Laure Cuzaog** . *comprendre langage du corps en 35 leçon. Edition Asap*. p :10.
- Madeleine Doussy**, *Information et communication*. Edition Yasmine Benhome . p :53-54.
- MADLEINE , Doussy**. *Information et communication*, édition Yasmine Benhome. p :61.
- MADLEINE Doussy** , *information et communication*, p 53-54.
- Madliene, Doussy**, *information et communication*. p :69.
- MERLEAU,Ponty M** ,*phenomenologie de la perception*.paris,Gallemard (1945).
- MARIE\_Laude Guzaq**. *Comprendre le langage du corps en35 leçon*.p.11.12.
- MATHIEU, Avanzi** , *cornet poche, pochon, sac,sachet ou outre*, du 31 aout 2016.
- POLE , Maternelle** ,*Fiche « langue et langage »pour le, commission4*.document de travail 2009/2010.
- PAUL Watzlawick, Janet H. Beavin et Donald D. Jackson** , *Une logique de la communication*, (1967), Norton, trad. Seuil.
- PAUL, Watzlawick, JANE Helnick, don .D.Jackson** .*une logique de la Communication* (1967). p 01.
- R, I, Birdwihistell**, « *l'analyse Kinésique* » (1968), p .101-106.
- TWASTMASTERS** International. *Le langage corporel, chaque geste est parole* ,version1. 2013.

### Sites Web

*Publier dans L'histoire junior n15janvier2013nsiteweb.[www.fr-wikimini.org](http://www.fr-wikimini.org).*

## Références bibliographiques

---

Publié la première fois dans *Le processus et les effets de la communication de masse en 1961*.

<https://www.universalis.fr/encyclopedie/communication-communication-de-masse/3-les-effets/>

**SUSSE**, *La justice autorise le salut nazi*, 21.05.2014. online [www.sputniknews.com](http://www.sputniknews.com).

**E- Classroom** et publié depuis *Overblog*. Online. <http://e-classroom.over-blog.com/l-histoire-de-la-publicite.html>

**CH. Bally**, *la boîte saussure*.fr. online. [http://laboiteasaussure.fr/saussure\\_ferdinand.htm](http://laboiteasaussure.fr/saussure_ferdinand.htm)

### Dictionnaires

Dictionnaire la rousse 2008.

## Liste des figures

### Liste des figures

<b>Figure</b>	<b>Titre</b>	<b>Page</b>
01	Schéma de la communication.	05
02	Le modèle émetteur récepteur.	09
03	le modèle de shanon et weaver(1949).	10
04	Le modèle de communication de Jackobson (1973).	11
05	modèle de schramm (1961).	13
06	Schéma les chiffres d'A. Mehrabian	16
07	Représente le visage exprime quelque informations.	19
08	Photo de l'applaudissement.	25
09	Claquer des doigts	25
10	Tourner ou frapper son index contre sa tempe	26
11	Croiser l'index et le majeur	26
12	Oreilles d'âne	27
13	La main sur le cœur	27
14	Lever le doigt	28
15	Se frotter les mains	28
16	Tendre le poing serré vers le ciel	28
17	Le jeu du rond	29
18	Pouce levé	29
19	Pouce tourné vers le bas	30
20	Se tourner les pouces.	30
21	Main eu front	31
22	Main derrière l'oreille	31
23	Poignée de main	32
24	Serre les poings	32
25	Mains portées au visage	33
26	Quelques gestes du visage	34
27	la double articulation	36
28	langue.dialecte.patois	37
29	les dénonciations du sac plastique en France régional	38
30	Quelques gestes du corps	39
31	Un geste pendant le discours	42

## Liste des figures

32	des gestes dans le discours	43
33	Adolf Hitler	45
34	le salut d'Hitler	47
35	Hitler en parade à Nuremberg, septembre 1935. Aux congrès annuels du Parti, culmine autour de lui la ferveur populaire à la fois obligatoire et authentique.	48
36	le salut hitlérien fait par les jeunes en Allemagne novembre 1923	48
37	Adolf Hitler dans les années 1930 dans « Le règne de terreur d'Hitler »	49
38	lors du discours du 1er Février 1933 à Berlin.	49
39	Hitler avant leur discours 1925	50
40	Une des photos d'Adolf Hitler prenant des poses d'orateur en studio	50
41	Hitler prépare leur discours	51
42	Adolph Hitler en studio avant son discours	51
43	Une des photos d'Adolf Hitler prenant des poses d'orateur en studio.	51
44	Quelques poses d'Adolf Hitler en train de discourir, photos de <u>Heinrich Hoffmann</u> , en 1930.	52
45	Adolf Hitler en 1933	53
46	Discours d'Adolf Hitler, en avril 1941	53
47	Adolph Hitler en 1940	54
48	Hitler et <u>Mussolini</u> assistent à un défilé lors de la visite officielle de Mussolini à Munich en 1937.	54
49	Adolph Hitler en Munich 1944	55
50	Philippe Pétain et Adolf Hitler le 24 octobre 1940, <u>Montoire-sur-le-Loir</u> .	55
51	Une nouvelle photo d'Adolf Hitler dans un discours à Munich.	56
52	Adolph Hitler en mai 1945 avant sa mort.	56
53	Hitler en 1941	57
54	Adolph Hitler en 1943	57
55	Hitler devant la mer 1925	58
56	Le sourire d'Hitler 1942	58

## Liste des figures

---

57	Hitler avec son peuple.	59
----	-------------------------	----

# Table des matières

## **TABLE DES MATIERES**

<b><i>Introduction Générale</i></b> .....	01
 <b><i>Première partie : Etude bibliographique</i></b>	
<b><i>Chapitre I</i></b>	
<b><i>La communication comme processus d'échange</i></b>	
I.la communication.....	04
I.1.les composantes de la communication .....	07
I.2.Les éléments de la communication.....	08
I.3.les différents modèles de communication.....	09
I.3.1. le modèle émetteur récepteur.....	09
I.3.2. le modèle de communication d'Harold D. Lassell (1930).....	09
I.3.3. le modèle de communication de Shannon et Weaver(1949).....	10
I.3.4. le modèle de communication de Jakobson(1973).....	11
I.3.4.1.Le but de chaque fonction.....	13
I.3.5. le modèle de Schramm(1961).....	13
II. les objectifs de la communication .....	14
II.1. les formes de communication .....	14
II.1.1 la communication verbal.....	15
II.1.2.la communication non-verbal.....	15
II.2. les composantes du langage non verbal.....	17
II.2.1.l'apparence .....	17
II.2.2. la posture.....	17
II.2.3. les gestes.....	17
II.2.4. le visage, le regard, le sourire .....	17
II.2.5. le paralangage.....	18
II.2.6. le silence.....	18
II.2.7. le toucher.....	18
II.2.8.les rituels.....	18

## Table des matières

II.2.9.La voix.....	19
II.3. les caractéristiques de la communication non-verbal.....	19
II.4. complémentaire au opposition les langages verbal et non – verbal .....	20
III. communication gestuelle.....	21
III.1. définition.....	21
III.2. les cinq types de gestes.....	21
III.2.1. gestes symbolique .....	22
III.2.2. gestes illustateurs.....	22
III.2.3. gestes qui expriment des états émotifs.....	22
III.2.4. gestes régulateurs ou de ponctuation.....	22
III.2.5.les gestes adaptateurs .....	22
III.3.por quoi des gestes.....	23
III.4. les grandes familles des gestes.....	23
III.4.1.un geste descriptifs.....	24
III.4.2. gestes rhétoriques.....	24
III.4.3. gestes évocateurs.....	24
III.4.4. les gestes mobilisateurs.....	24
III.5. la gestuelle des doigts et des mains.....	25
III.5.1. gestes conscients.....	25
III.5.1.1. claquer des doigts.....	25
III.5.1.2. tourner ou frapper son index contre sa temps .....	26
III.5.1.3.croiser l’index et le majeur .....	26
III.5.1.4. oreilles d’âne.....	26
III.5.1.5. la main sur le cœur.....	27
III.5.1.6. lever les doigts .....	27
III.5.1.7. se frotter les mains.....	28
III.5.1.8. tendre le poing serré vers le ciel.....	28
III.5.1.9. le jeu du rond .....	29
III.5.1.10. pouce levé .....	29
III.5.1.11. pouce baissé.....	30
III.5.1.12.se tourner les pouces.....	30
III.6. les gestes utiles.....	30
III.6.1. main au front.....	30

## Table des matières

III.6.2.main derrière l'oreille.....	31
III.6.3. poignée de main.....	31
III.7. gestes inconscients.....	32
III.7.1.serre les poings.....	32
III.7.2. mains portées ou visage.....	33
IV. Les gestes du visage .....	33
IV.1.Les six émotions principales du visage.....	33

### *Chapitre II*

#### *la relation entre le geste et la parole*

I.1. la signification de termes « langue » et « langage ».....	35
I.1.2. la langue- le langage-la parole .....	35
a- Le langage.....	35
b- La langue.....	36
c- La parole.....	37
II. les Kinésique.....	38
II.1. définition de la Kinésique.....	38
II.2.L'importance du kinésique.....	39
II.3.L'importance du langage corporel et son utilité.....	40
III. geste et parole.....	41
III.1. geste dans le discours.....	41
IV. le langage du corps en politique.....	42
IV.1. quelques conseils pour utiliser les gestes lors d'un discours.....	43
IV.1.2.Main ouverte .....	43
IV.1.3.Interaction dans le dialogue avec les autres à travers les mouvements de la tête..	44
IV.1.4.Arrêtez d'utiliser les nerveux.....	44
IV.1.5.Simuler la langue du corps des autres .....	44
IV.1.6.Réduire les niveaux de stresse .....	44

## Table des matières

---

IV.1.7.Souriez en le moment idéal.....	44
IV.1.8Sélectionnez l'angle d'assise.....	44
 <b><i>Deuxième partie : Etude théorique</i></b> <b><i>Chapitre III</i></b> <b><i>L'analyse de la communication non verbale « Adolf Hitler »</i></b>  	
I. Présentation Adolf Hitler.....	45
I.1. racisme.....	46
II.la gestuelle d'Hitler.....	46
II.1. l'ensemble des gestes d'Hitler.....	47
II.1.1.la salut Hitlérien.....	47
II.1.2.Hitler prépare son discours.....	49
<b><i>Conclusion Générale</i></b> .....	60
<b><i>Références bibliographiques</i></b> .....	61

## Résumé

### Résumé

La communication est un processus d'échange entre les individus, l'acte communicatif nécessite une composante verbale qui est constituée des signaux linguistiques ayant un sens comme les lettres les verbes et une autre, non verbale qui est le langage du corps (les gestes, les mimiques, la posture,.....) pour transmettre le message.

L'objectif de cette étude est de connaître la relation des gestes à la parole et de voir le rôle des gestes dans la communication.

Après avoir analysé les résultats obtenus par l'observation que nous avons élaborée dans les vidéos du discours et les photos d'Adolf Hitler, nous avons pu affirmer nos hypothèses de départ, à savoir l'orateur devrait utiliser la gestuelle pour familiariser les personnes avec leur pouvoir.

nous avons démontré par l'analyse de ce politiciens que plus la gestuelle était maîtrisée et conditionnée, plus elle finissait par dévoiler, d'une manière ou d'une autre, le vrai visage du politique.

**Mots clés : Communication, Communication non-verbale, La gestuelle. Adolf Hitler**

### ملخص

التواصل هو عملية تبادل بين الأفراد ، الفعل الاتصالي يتطلب مكوناً لفظياً يتكون من إشارات لغوية لها معنى مثل أفعال الحروف وأخرى غير شفوية وهي لغة الجسد (الإيماءات ، تعابير الوجه ، الوضع ، ... ..) لنقل الرسالة. الهدف من هذه الدراسة هو معرفة علاقة الإيماءات بالكلام وحتى دور الإيماءات في التواصل.

بعد تحليل النتائج التي تم الحصول عليها من خلال الملاحظة التي شرحناها في مقاطع الفيديو للخطاب وصور أدولف هتلر ، تمكنا من تأكيد فرضياتنا الأولية ، أي أن المتكلم يجب أن يستخدم الإيماءات لتعويد الناس على قوته و إقناعهم للوصول الى غايته , وقد أظهرنا أيضا من خلال تحليل هذا السياسي أنه كلما كانت البادرة أكثر اتقاناً ومشرقة ، كلما انتهى الأمر إلى الكشف ، بطريقة أو بأخرى ، عن الوجه الحقيقي للسياسة.

الكلمات المفتاحية : التواصل , التواصل الغير لفظي, الإيماءات , أدولف هتلر