

Chapitre 1

La gestuelle : une histoire qui débute dès l'Antiquité

Depuis quelques années, le langage des gestes, bien que souvent tourné en ridicule par les journalistes et les animateurs de radio, est à l'honneur. Il n'est pas d'émission de télévision qui ne nous montre les gestes des mains de celui qui parle ou, mieux, le mouvement des pieds et des jambes des interviewés. Ainsi, grâce à une caméra habilement centrée sur ce qui se passait sous la table, on a pu voir que Nicolas Sarkozy, alors candidat à la présidentielle, répondait à Patrick Poivre d'Arvor en ayant au préalable retiré ses chaussures ! Que peut-on en déduire ? Bien évidemment, cette mode de l'observation des gestes est la conséquence de l'existence de la télévision, de l'audiovisuel et, surtout, de la présence de caméras dans la plupart des congrès. Aujourd'hui, il n'est pas de meetings politiques ni de réunions de collaborateurs sans que l'on puisse voir en gros plan sur des écrans géants la tête de l'orateur, du candidat, du directeur général ou simplement du directeur des ventes.

En fait, la gestuelle, ou « *body language* », n'est pas une idée nouvelle : elle a plus de 2 000 ans ! Selon Adam Kendon¹, grand historien de la gestuelle, les premières traces écrites sur les gestes remontent à l'Antiquité !

Le cas Démosthène

C'est ainsi que l'Athénien Démosthène (384-322) s'illustra par ses discours et plaidoiries. Il avait une santé délicate, une voix faible et une élocution qui manquait de netteté, qui lui interdisaient au départ d'envisager une carrière d'orateur politique.

Il s'entraîna alors assidûment et systématiquement à corriger ses problèmes d'élocution, allant jusqu'à s'exercer à parler avec des petits galets dans la bouche, et s'enfermait régulièrement chez lui pour étudier le style de Thucydide.

À cause de toutes ces préparations et de sa réticence à improviser, les autres orateurs lui reprochèrent souvent de « sentir la

1. Adam Kendon est né à Londres. Il a étudié la biologie et la psychologie expérimentale à l'université de Cambridge, puis a soutenu sa thèse à l'université d'Oxford sur l'organisation temporelle des conduites dans l'interaction en face-à-face. En 1966, il s'est établi aux États-Unis comme chercheur et a enseigné en divers endroits dont le *Connecticut College* et l'université de Pennsylvanie. Il a passé huit ans en Australie, au département d'anthropologie de l'*Australian National University*, où il a étudié le système gestuel utilisé par les Aborigènes du désert central. Il a d'ailleurs publié un ouvrage majeur à ce sujet en 1988. Depuis 1991, il séjourne régulièrement en Italie, dans la province de Campanie, et poursuit ses travaux sur l'usage des gestes dans la communication quotidienne. En tant que professeur, il a été invité à l'université de Salerne, à l'université de Naples orientale et à l'université de Calabre. De ses nombreuses publications, nous retiendrons deux ouvrages récents : *Gesture in Naples and Classical Antiquity* (traduit, introduit et annoté en italien par Andrea de Jorio's, *La mimica degli antichi investigata nel gestire napoletano*, 1832), Indiana University Press, 2000, et *Gesture: Visible Action as Utterance*, Cambridge University Press, 2004. Il est éditeur de la revue *GESTURE* (publiée par John Benjamins depuis 2000) et est président d'honneur de l'*International Society of Gesture Studies*.

lampe » et de n'avoir aucun don naturel. Il fut en butte aux clameurs et aux moqueries à cause de son style insolite, dont on jugeait les phrases tarabiscotées et les raisonnements poussés avec trop de rigueur, forcés à l'extrême.

Le fait est que, dans la suite de son incroyable carrière politique, Démosthène accorda toujours beaucoup d'importance à la forme du discours, aux gestes de l'orateur, au ton de la voix, qui étaient pour lui le cœur du discours.

Plutarque rapporte ainsi une histoire qui met en lumière le rôle des gestes :

« Un homme, à ce que l'on raconte, vint trouver Démosthène pour lui demander de le défendre et lui expliqua qu'on l'avait battu : "Allons donc, lui dit Démosthène, tu n'as pas été victime de ce que tu me dis." Alors, l'homme élevant la voix, criant et gesticulant : "Moi, Démosthène, je n'ai pas été victime ?" "Par Zeus, reprit Démosthène, maintenant j'entends la voix d'une victime et ses gestes." Telle était l'importance qu'il accordait au ton et au jeu des gestes de ceux qui parlent pour obtenir créance. »¹

Le geste : un langage performatif

Pour Cicéron, né en 106 av. J.-C., homme d'État romain, auteur latin et orateur remarquable, les gestes, l'action du corps et des membres expriment les sentiments et la passion de l'âme. Le mot latin *actio* était employé par Cicéron pour définir le mot moderne de « transmission » (information). Cet orateur hors pair estimait en effet que les gestes du corps et le corps lui-même

1. Plutarque, *Vie de Démosthène*, Les Belles Lettres, 1976.

forment un instrument de musique dont l'éloquence est comparable à celle des mots dans le discours. Il ira encore plus loin en décrivant 81 gestes couramment utilisés lors d'un discours politique pour que ce dernier soit percutant.

Dans son livre *Chironomia*, le philosophe Austin s'intéresse d'abord aux effets des gestes sur une audience. Il semble être le premier à avoir saisi l'intérêt du geste en ce qu'il *produit* quelque chose, et plus seulement en ce qu'il signifie quelque chose. Le geste serait en quelque sorte un langage performatif, c'est-à-dire quelque chose qui donne lieu à ce qui appartient au domaine de l'action.

Entre nature et culture

Francis Bacon, philosophe et homme d'État anglais (1526-1661), dans *Advancement of Learning*, insiste sur le fait que la langue parle aux oreilles et les gestes aux yeux. John Bulwer avouera que c'est cette phrase de Bacon qui l'a incité à se consacrer à ses recherches sur les gestes et à affirmer que ceux-ci sont le langage naturel des humains, quels que soient leurs peurs, leur origine ou leur statut social. Selon l'auteur, la langue est artificielle, tandis que les gestes, eux, sont toujours naturels !

Condillac (en 1756), mais aussi Diderot et l'abbé de l'Épée, s'intéressent aux gestes par le truchement du cas des muets : plutôt que de forcer les muets à émettre un son de leur gorge, comme c'était le cas en Angleterre, ils décident de se servir des gestes pour que ces pauvres malheureux exclus de la société aient leur place sous le soleil. Cela peut nous paraître évident, mais il faut savoir qu'à l'époque, les muets n'étaient pas consi-

dérés comme des humains normaux puisqu'ils n'étaient pas faits à l'image de Dieu.

Plus proche de nous (en 1878), Edward Tylor, l'un des fondateurs de l'anthropologie contemporaine, s'intéresse à une question nouvelle, à savoir la relation qui peut exister entre les gestes et la culture. Tylor cherche ainsi à comprendre le lien entre la variation des gestes, en fonction des cultures, des civilisations, et ce qui se passe dans notre cerveau.

Un vecteur d'émotions

En 1921, Wilhelm Wundt, considéré par de nombreux scientifiques comme le père de la psychologie expérimentale, déclare dans son ouvrage de référence *The Language of Gesture* que les gestes, lors d'une communication, ne trouvent pas leur raison d'être dans la motivation de communiquer un concept, mais bien dans l'émotion ressentie à propos du concept (à ce propos, nous verrons, dans un prochain chapitre, l'importance de l'émotion dans la gestuelle). C'est là un point de vue révolutionnaire. En effet, jusqu'ici, on considérait les gestes comme des éléments au service du narrateur ou de l'orateur. Wundt, lui, s'intéresse aux gestes que nous faisons tous les jours. La simultanéité entre la parole et les gestes l'intrigue. Il veut en connaître la raison, parce qu'il est convaincu que les gestes apportent un message qui complète celui des mots.

Pour cela, il s'intéresse aux gestes des tribus indiennes, à ceux des moines et des personnages de la société napoléonienne. Par exemple, il montre que, chez les Indiens, lorsqu'un homme met son doigt près de son œil et fait un geste en direction de l'œil de son interlocuteur, ou s'il se touche le cœur puis dirige sa main en

direction de l'autre, cela est un signe de paix. *A contrario*, chez les moines cisterciens, ces signes traduisent la suspicion.

Wundt souligne que les gestes sont le vrai miroir de l'âme humaine ! Pour autant, il n'apporte pas de preuve à cette idée communément acceptée.

Les idées de ce grand savant vont ouvrir une nouvelle ère : le geste ne se réduit plus seulement à ce qu'il signifie dans le discours, comme le préconisait Cicéron ; il traduit aussi et surtout la personnalité et les sentiments de celui qui parle ; il constitue en lui-même un langage sur les intentions de la personne.

Sigmund Freud et l'anthropologue Edward Sapir, suite aux travaux de Wundt, sont convaincus qu'il y a au plus profond de chacun d'entre nous, et ce de façon inconsciente, une série de règles, une grammaire effective des gestes.

La thèse des deux langages

Il ne faut pas croire que la paix règne entre tous ceux qui parlent et qui étudient sérieusement le langage des gestes. Il y a de nombreuses écoles qui voient les choses de façon très différente et qui s'affrontent dans leurs certitudes. Il me semble important de faire le point sur ce qui se dit, pour que ceux qui s'intéresseront à la science des gestes ne soient pas pris au dépourvu par des experts, qui bien sûr, avec force gestes et bon ton de voix, expliqueront qu'ils ont raison et que ceux qui ont lu mon livre sont dans l'erreur.

Pour la plupart des psychologues, le langage des gestes exprime seulement les émotions de celui qui parle, la façon dont il construit les relations interpersonnelles et les éléments qui lui

permettent de négocier sa position sociale. Jusque-là, on ne peut qu'être d'accord. Mais Michael Argyle et Peter Tower, psychologues de renommée mondiale de l'université d'Oxford, vont plus loin et affirment dans leur livre *Social Skills and Mental Health* que le langage verbal, c'est-à-dire les mots, a pour mission de convoier des faits, des informations au monde, alors que le langage des gestes, lui, renvoie uniquement à la gestion des relations sociales proche et immédiate. En d'autres termes, pour dire des choses intelligentes, productrices de rêves, pour exprimer des concepts, seul le langage verbal aurait un sens. Le langage des gestes ne serait au fond qu'une sorte de langage animal. Lorsque le chien veut sortir faire ses besoins, il saute, aboie et remue la queue. Lorsqu'un enfant n'est pas content, il se roule par terre. Ainsi, pour eux, les humains utilisent bien deux types de langage séparés, voire indépendants, à savoir d'un côté, les mots qui font comprendre, et de l'autre, les gestes et les mimiques qui sont instinctifs.

Il n'est pas étonnant que certains fassent cette dichotomie et, disons-le, donnent plus d'importance à la communication verbale qu'à la communication non verbale. Les mots, à l'évidence, fascinent ! Ils sont d'une richesse infinie. Le vocabulaire utilisé dans un discours, dans un article de journal ou dans un livre, produit dans notre cerveau des émotions, des sentiments, des images d'une variété infinie au même titre qu'une symphonie ou un concerto de Mozart. Wilhelm von Humboldt, le précurseur de la linguistique moderne, ne déclare-t-il pas que « *le langage génère à partir d'un outil défini une infinité d'expressions de sensations* » ? Il en est du langage comme du solfège ! Seulement huit notes (et leurs altérations) permettent de composer un opéra, une marche militaire, une simple comptine pour enfants ou un air de bastringue, tout comme les vingt-six lettres de

l'alphabet nous ont donné la Bible, Jean de La Fontaine, Karl Marx, *Mein Kampf* et bien d'autres !

Pas étonnant alors que les journalistes ou les exégètes discutent à n'en plus finir des mots, des nuances trouvées dans le discours des candidats à la présidentielle ou dans celui du Pape, pour nous expliquer ce que l'on a voulu nous dire. Bien évidemment, il n'est pas question pour ces experts de se préoccuper des gestes ou des mimiques des orateurs ! Seuls les mots comptent !

Pour Gregory Bateson, anthropologue, psychologue et épistémologue américain, l'un des fondateurs de l'école de Palo Alto en Californie, surtout connu pour ses travaux sur la communication paradoxale, la vérité ne fait aucun doute ! Il y a bien des fonctions et des missions totalement différentes entre la communication verbale et la communication non verbale. Le non-verbal sert à véhiculer, dans la relation à l'autre, des notions de haine, d'amour, de respect, de dépendance, alors que le verbal couvre un champ beaucoup plus vaste. Bateson insiste sur cette différence, en soulignant que le non-verbal est souvent de nature involontaire, contrairement au verbal qui est parfaitement organisé et dirigé. Il reconnaît que le non-verbal, par son côté non contrôlé, est probablement un type de communication plus honnête que le verbal qui peut, avec les mots, dire tout et son contraire !

Le verbal et le non-verbal ne font qu'un

Dans les années 1985 à 1992, le professeur de psychologie David McNeill, à partir des travaux d'Adam Kendon, a cherché à comprendre le synchronisme entre les mots, le ton de la voix et les gestes. Il s'est frontalement opposé à cette théorie des deux

langages et a montré au contraire que le verbal et le non-verbal ne faisaient qu'un seul et même langage. Pour ce faire, il a étudié une grande quantité d'orateurs dans diverses disciplines et a constaté le synchronisme qu'il pouvait y avoir entre les mots qu'ils prononçaient, les idées qu'ils avançaient et les gestes qu'ils faisaient : la voix, les mots et les gestes constituaient une seule et même communication. Il démontra qu'en interrompant volontairement un orateur dans son discours, ce dernier était dans l'incapacité de refaire les mêmes gestes qu'il avait utilisés à l'instant précédent.

Par ses travaux, McNeill s'attacha à montrer que le langage des gestes et le langage verbal ne sont en aucun cas séparés, ni dans la façon dont ils sont produits dans notre cerveau, ni dans leurs significations !

C'est là une thèse qui n'est pas sans remettre en question nombre de théories jusqu'à présent implicitement acceptées par tous.

Une séparation nette : l'expérience de Mehrabian

Tout le monde connaît cette théorie qui veut que, dans un discours ou une présentation, l'impact du contenu verbal ne compte que pour 7 %, le ton de la voix pour 35 %, le reste étant transmis par les gestes et les mimiques du visage. En d'autres termes, le non-verbal l'emporte, et de loin, dans la communication entre des personnes, ou entre une (des) personne(s) et un groupe.

Observons comment Albert Mehrabian est arrivé à cette conclusion.

C'est à l'université de Californie, à Los Angeles, dans les années 1960-1967, que Mehrabian, aidé de Norbert Wiener¹, lance sa première recherche. Pour cela, il décide d'opérer de la façon suivante :

Première étape : il choisit trois mots exprimant une relation de douceur comme « mon amour », « merci » et « chère », puis trois mots exprimant la neutralité comme « peut-être », « réellement », et « oh », et enfin trois mots signifiant la colère comme « ne pas faire », « brute » et « terrible ».

Il fait lire ces mots à deux femmes qui doivent tour à tour et pour chaque mot avoir un ton enjoué, neutre ou au contraire négatif. Un jury note à chaque fois le degré de gentillesse, de neutralité ou d'agressivité sur une échelle de 0 à 10.

Seconde étape : Mehrabian choisit un mot neutre, « peut-être » ; ce mot est lu par les deux femmes de façon enjouée, neutre et agressive. Les juges ont à leur disposition le son et une photo de chaque jeune femme, dans chaque cas. En analysant les notes données par le jury, Mehrabian remarque qu'à chaque fois que les femmes prononcent un mot signifiant la colère d'un ton enjoué, le jury note le mot comme moins signifiant de la vraie colère. De la même façon, il remarque que lorsque les deux femmes prononcent un des termes exprimant la neutralité d'un ton agressif, c'est le ton de l'agressivité qui est pris en compte plus que le contenu du terme pour donner une note. Il en déduit donc que le ton de la voix est plus important que le mot.

1. Norbert Wiener est un grand savant, scientifique et philosophe, un des piliers fondateurs de ce qui anime notre société : l'information et la communication. Il a ouvert la voie vers une analyse des problèmes en terme d'information, ce qui évite l'écueil de l'idéologie habituellement attribuée aux sciences humaines.

En prenant maintenant les photos des deux jeunes femmes pour analyser l'expression qu'elles avaient lorsqu'elles prononçaient les différents mots précédemment décrits, on constata que c'était leurs mimiques et l'expression de leurs gestes qui donnaient le véritable sens aux mots et à l'intonation de la voix. Il était alors facile de montrer, au travers des notes du jury, que les mimiques du visage comptent plus que la voix et que le sens du mot.

Pour intéressante qu'elle soit, cette expérience de Mehrabian laisse quelque part un goût amer. En effet, dans la réalité quotidienne, on ne parle pas seulement par des mots. On fait des phrases. Il y a des verbes et des adverbes qui griffent le cerveau, et surtout un rythme, un débit de mots et des silences qui font toute la différence. Dans ces conditions, peut-on vraiment admettre l'hypothèse qui voudrait que, finalement, le verbal compte peu, alors que le ton de la voix et la gestuelle seraient les vrais éléments signifiants de la communication ?

Cette fragilité de la démonstration a bien évidemment attiré le regard de bon nombre de chercheurs qui n'ont eu de cesse de démontrer la faiblesse du raisonnement, agacés qu'ils étaient par l'écho que les journalistes et les consultants en communication donnaient à cette loi du 7 % pour le texte, 38 % pour le ton de la voix, et le reste pour la gestuelle.

Ainsi, en 1968, Michael Argyle, Veronica Salter, Hillary Nicholson, Marilyn Williams et Philip Burgess¹ se sont attachés à refaire l'expérience de Mehrabian en n'utilisant pas seulement

1. Argyle M., Salter V., Nicholson H., William M. et Burgess P., "The communication of inferior and superior attitudes by verbals and non-verbals signals", *British Journal of Social and Clinical Psychology*, 1970.

des mots isolés, mais des phrases complètes pour exprimer le bonheur, la neutralité et l'agressivité.

Alors que l'on voulait démontrer que la communication verbale était plus importante que ce que voulaient bien laisser entendre les dires de Mehrabian, on arriva cependant à la même conclusion. Le non-verbal se mesurait de façon très significative, plus importante que le verbal.

Par exemple, dans une échelle de notation de 1 à 9 (1 très hostile, 9 peu hostile), on remarqua que le message hostile, prononcé sur un ton amical, arrivait à enregistrer des notes allant de 6 à 7, dépassant largement la note de la moyenne (4,5). À l'inverse, le message d'amitié délivré par une personne peu sympathique avec un ton de voix agressif donnait des notes voisines de 4 à 5 !

En conclusion, Argyle arriva au constat suivant :

- La communication non verbale est douze fois et demie plus puissante que la communication verbale.
- La communication verbale et la communication non verbale ne transmettent pas les mêmes intensités, les mêmes dimensions et le même regard sur les choses.

D'où provient le non-verbal ?

Pourquoi faisons-nous des gestes, des mimiques du visage ? Pourquoi élevons-nous le ton de notre voix ? Pourquoi faisons-nous des moues avec notre bouche ? Pourquoi ne nous contentons-nous pas de notre discours qui, comme nous allons le voir dans un prochain chapitre, est souvent riche mais aussi complexe ?

On ne peut pas aborder cette question sans rappeler les expériences faites sur les singes, et plus particulièrement sur les chimpanzés. Marler P., Teneza R. et Jane van Lawick-Goodall¹ ont démontré que les chimpanzés étaient capables de communiquer par des gestes, des mimiques, voire des appels de voix ! Ainsi, ils peuvent communiquer la proximité d'un ennemi ou leur mécontentement vis-à-vis d'un mâle ou d'une femelle.

On cite souvent le chimpanzé Washoe : éduquée et entraînée pendant quatre ans par Gardner, cette femelle était capable de s'exprimer *via* des signes bien codifiés. Pour ce faire, Gardner lui apprend les gestes des muets ; à six ans, Washoe connaissait 160 signes. Elle pouvait ainsi demander plus de fruits, comprendre qu'il fallait venir, s'en aller... En somme, Washoe parlait dans un langage codé, celui des muets, qu'elle avait appris de l'homme.

La linguistique

Cette expérience fut largement contestée par le linguiste américain Noam Chomsky (1957), qui estimait qu'il ne s'agissait pas de langage à proprement parler, pour la bonne raison qu'il avait une théorie révolutionnaire de la communication et du langage. En effet, alors que le psychiatre Jürgen Ruesch² et le psychologue, anthropologue et épistémologue Gregory Bateson construisaient leurs expérimentations sur la gestuelle, Chomsky jeta le trouble dans les esprits en avançant que le langage humain a des caractéristiques qui en font un langage unique et différent de tous les autres : selon lui, les humains utilisent un langage

1. Lawick-Goodall Jane van, *In the Shadow of Man*, Collins, 1971.

2. Ruesch Jürgen, *Communication et société*, Seuil, 1988.

évolué, qui met en quelque sorte en doute la relation verbale et non verbale. Chomsky affirme ainsi que la plupart des propositions que nous employons sont des phrases que nous n'avons jamais exprimées dans la forme où nous les prononçons, de même que la plupart des expressions que nous entendons et comprenons sans difficulté sont des formulations que nous n'avons jamais entendues. Il souligne par là la créativité du langage.

Selon lui, cette créativité ne s'explique pas par la connaissance d'un répertoire de mots enregistrés dans le cerveau (ce qui est la thèse des béhavioristes comme Burrhus Skinner), mais par la connaissance et la possession de règles linguistiques utilisées pour construire et comprendre des phrases. Autrement dit, chaque langue a sa grammaire, et c'est elle qui nous permet de nous exprimer et de comprendre. Pour Chomsky, la thèse de la règle linguistique est la seule à pouvoir expliquer le fait que lorsque nous parlons, nous ressentons certaines phrases bien reliées entre elles, alors que dans d'autres cas, nous ne sentons pas cette cohérence. Il est patent que l'on voit assez mal ici la relation parole-geste.

Prenons l'exemple de Geoffrey Beattie, professeur de psychologie à l'université de Manchester :

1. « Les psychologues qui travaillent sur le sujet, travaillent sur un nouveau livre. »
2. « Les psychologues qui travaillent sur le sujet ont-ils commencé un nouveau livre ? »
3. « Un nouveau livre a été commencé par des psychologues qui travaillent sur le sujet. »

4. « Est-ce qu'un nouveau livre a été commencé par les psychologues qui travaillent sur le sujet ? »

Toutes ces phrases, bien que différentes, sont parfaitement reliées. En revanche, les deux phrases suivantes, identiques en terme de forme, ont des contenus très différents :

5. « Mon fils est difficile à laver. »

6. « Mon fils se lave difficilement. »

Dans la phrase 5, le fils est lavé par le parent, alors que dans la 6, c'est lui-même qui se lave. Noam Chomsky donne encore cet exemple : « On aime plaire à William » et « William aime plaire ». Dans ces deux phrases similaires en apparence, la différence vient du fait que, dans le premier cas, les choses se font vers William, tandis que dans le second, William est l'initiateur.

Pour expliquer cette réalité et ces différences, Chomsky propose la règle suivante : chaque phrase peut être interprétée à deux niveaux : à un premier niveau de structure de surface, et à un second niveau de structure profonde.

Dans les phrases 1 à 4, les structures de surface sont différentes (place des verbes, des compléments d'objet), mais en profondeur, le sens est le même. Dans les phrases 5 et 6, la structure de surface est exactement la même, mais la structure de profondeur est totalement différente. Les deux phrases n'ont pas le même sens.

Par exemple, pendant la guerre d'Algérie, un caporal amena sur un piton trois prisonniers et demanda à son lieutenant ce qu'il fallait en faire. Ce dernier répondit : « Descendez-les. » Dans son esprit, il fallait les ramener en bas du piton, tandis que pour les soldats, c'était l'ordre de les tuer.

Pour Chomsky, les phrases sont ambiguës parce qu'elles entraînent plusieurs interprétations au niveau de la structure profonde, même si elles ont la même structure de surface. La structure profonde est en fait sous-jacente à une structure grammaticale ou de syntaxe (ici, « descendre » a deux sens : tuer ou aller vers le bas).

Chomsky affirme que nous déplaçons notre pensée de phrases reliées entre elles pour en créer une autre ! Nous pouvons passer de la phrase 1 (« Les psychologues qui travaillent sur le sujet travaillent sur un nouveau livre ») à la phrase 2 (« Les psychologues qui travaillent sur le sujet ont-ils commencé un nouveau livre ? »). Ici, ces deux phrases sont grammaticalement sous-jacentes. Il s'agit de phrases dites de « structure dépendante ».

Les travaux de Chomsky ont transformé la psychologie et donné un cadre nouveau pour l'étude des activités cognitives de l'homme. On comprend ainsi l'importance d'analyser dans un discours le contenu et d'apporter une attention toute particulière aux structures dépendantes.

Finalement, une série de questions se posent : lorsque nous entendons un discours, notre cerveau est-il d'abord accaparé par le contenu, pour la simple raison que nous voulons être certains que nous comprenons bien, ou du moins que nous ne faisons pas d'erreur de sens dans ce que nous entendons (ce faisant, les gestes de l'orateur ne viendraient qu'après pour compléter ou confirmer la compréhension de la phrase) ? Ou, au contraire, notre cerveau allant plus vite à repérer les gestes qu'à entendre le discours, ces derniers ne s'imprimeraient-ils pas d'abord dans nos cellules cérébrales, donnant ainsi une orientation préalable au discours ? Ou encore, les gestes, ne pouvant donner des interprétations complexes comme l'exprime Chomsky,

ne sont-ils finalement que des résidus de notre passage primitif, voire animal, dans le passé ?

L'univers comportemental

Aujourd'hui, nous ne savons pas pourquoi nous faisons des gestes. Ce que nous savons, en revanche, c'est que le non-verbal fait partie du monde du comportement, c'est-à-dire du behaviorisme.

La relation stimuli/réponses

Le monde du comportement est de nature très différente de celui des attitudes. Dans ce monde, on ne parle plus, comme chez le psychologue Abraham Maslow, du moteur de l'action lié au besoin de réalisation de soi, au besoin de reconnaissance, d'amour, de sécurité, au besoin physiologique, au besoin de réaliser son potentiel, etc. On parle tout simplement de « réactions », c'est-à-dire de la relation stimuli/réponses.

Ivan Pavlov et Vladimir Bekhterev, passionnés par le conditionnement des animaux, mais aussi Edward Tolman, Clark Hull et Burrhus Skinner, fondateurs de la psychologie réactive, purent formuler leurs propres théories de l'apprentissage et du comportement en se fondant sur les expériences en laboratoire et non sur l'introspection freudienne.

Plus près de nous, dans les années 90, Leda Cosmides et John Tooby, deux noms célèbres parmi les fondateurs de la théorie révolutionnaire de la psychologie évolutionniste, présentent la thèse selon laquelle notre cerveau n'est pas une cire molle, une *tabula rasa* que la culture façonnerait, mais bien plutôt une véritable boîte à outils constituée de circuits neuronaux programmés par des millions d'années d'évolution.

On peut aussi parler – comment ne pas les citer – de Pierre Bourdieu, Konrad Lorenz, et plus généralement tous les ethnologues, éthologues, anthropologues et sociologues qui ont permis de formuler les bases de la science cognitive.

Pour tous ces auteurs, nos gestes, nos mimiques et le ton de notre voix dépendent de notre réaction à une situation. Ce point est essentiel pour comprendre le non-verbal.

Par exemple, si l'on déduit d'une femme qui écarte les jambes qu'elle éprouve un désir sexuel pour celui qui lui fait face, cela est possible comme cela peut ne pas l'être. Pour comprendre ce geste, il faut analyser la situation et définir en quoi les jambes écartées sont effectivement un signe qui s'intègre dans une réaction comportementale.

En d'autres termes, il n'y a pas d'expression non verbale si le sujet n'est pas confronté à une situation, et il n'y a pas d'explication possible d'un geste ou d'une mimique si l'on ne connaît pas la situation. Ce point de vue exclut définitivement toutes les interprétations fantaisistes qui veulent faire croire que le grattage de nez et des oreilles et la main sur les cuisses ont un sens.

Baucoup de personnes qui se penchent sur le non-verbal font des interprétations psychologiques. En ce sens, il y aurait pour eux un besoin codifié d'exprimer leur moi, leurs préoccupations à travers des gestes codifiés. Mais ces affirmations ne résistent pas à l'expérimentation. Il y a différentes manières de fumer une cigarette. La cigarette est un objet qui peut (ou non) être utilisé par le sujet pour exprimer une émotion à un moment donné, dans une circonstance particulière. La jeune fille qui fume en faisant de grands gestes avec sa main droite et en posant l'autre sur ses hanches est peut-être dans une situation où elle veut épater ses copines. Elle est peut-être aussi furieuse que son petit

copain soit en retard. Elle peut être en pleine réflexion sur ce qu'elle va faire le lendemain.

Pour comprendre les gestes, il faut connaître les tenants et les aboutissants puis observer. Observons, comme on le ferait avec n'importe quel mammifère, une cliente parmi tant d'autres au rayon hygiène beauté d'un magasin. Elle regarde les vêtements de marque, les promotions, etc. Elle est dans sa bulle silencieuse. Elle réfléchit. Elle ne parle pas, son visage est sans grande expression. De temps en temps, en lisant ce qu'il y a sur les produits, elle fait une moue de la bouche ou porte sa main à sa bouche. Peut-être observe-t-elle les emballages ? Peut-être fait-elle de savants calculs comparatifs entre les promesses de chaque produit et les prix affichés ? Tout cela, on peut le supposer, mais on ne saura jamais vraiment ce qu'elle pense, même si on lui pose la question, ce qui est toujours tentant mais qui n'a pas une grande utilité ! Les seules choses que l'on peut constater, c'est ce qu'elle fait, ce qu'elle touche, prend, repose, si elle va acheter et ce qu'elle va acheter.

Continuons l'observation ! À l'évidence, vu le temps qu'elle passe au linéaire, elle cherche quelque chose qu'elle ne trouve pas ou a des difficultés à choisir. Une démonstratrice ou une vendeuse s'approche, demande poliment si elle peut apporter son aide par des mots on ne peut plus neutres du type « vous cherchez quelque chose, je peux vous aider ? ». D'un seul coup, sans crier gare, la cliente répond rageusement et de façon agressive « non ! ». Sa tête est tournée vers la vendeuse, ses yeux sont exorbités, elle fait des gestes brusques avec ses mains. Elle repose le produit sans aucune délicatesse, puis elle arrête sa rêverie et quitte le rayon subitement en grommelant. La cliente ne s'est probablement pas rendue compte de ce qu'elle faisait, de ce qu'elle disait, pas plus que du ton de sa voix quand elle a, de

façon si agressive, répondu à la personne qui tentait de lui venir en aide. En fait, elle a tout simplement réagi à la situation créée par la vendeuse. Sans s'en rendre compte, cette dernière a franchi le périmètre naturel de défense propre à tous les individus. Elle s'est avancée trop près, avec des gestes qui se voulaient avenants mais qui ont été mal perçus, donc mal vécus. La consommatrice s'est peut-être sentie agressée, mise en danger par ces gestes, cette proximité, par le ton de la voix trop mielleux de la vendeuse. En un instant, elle a pu s'imaginer mille choses comme « on va me forcer à acheter ce que je ne veux pas ! », « la vendeuse ne va pas me lâcher, je ne vais pas savoir résister, elle va insister, elle touche sans doute une commission sur ses ventes, son conseil est par définition orienté et donc pas crédible, etc. ».

Peu importe comment la cliente décrira la scène ou ce qu'elle a vécu. Peu importe les raisons qu'elle donnera pour justifier son comportement ! Ce qui compte, c'est ce qu'elle a fait. Elle a été agressive, elle a eu un non-verbal et est partie sans acheter.

Le non-verbal, les gestes, le ton de la voix, les mimiques du visage sont donc bien ici l'expression d'une réaction à une situation.

La situation

Il n'est pas simple de définir une situation. On sait que c'est la perception des choses qui fait la situation. Certains vont trouver que le fait de passer au journal télévisé est un exploit, alors que d'autres vont estimer que ça n'est pas vraiment important. Chacun a sa perception, et, de fait, face à une même situation, chacun aura un non-verbal qui lui sera propre. Lorsque le président de la République ou un homme politique est interviewé, on

ne comprend sa gestuelle que si l'on connaît la situation, la perception qu'il en a !

Verbal, non-verbal, comportements et fondements du discours

Les principes

Chacun de nous doit aussi, pour vivre, communiquer, échanger avec l'autre et exprimer des choses très simples de type « passe-moi le sel », ou expliquer des idées très complexes comme des points de vue philosophiques sur la Vie éternelle, l'Enfer, le Paradis, la Guerre, la Relativité, la Liberté, l'Amour... Que serait le monde si nous ne pouvions convaincre notre banquier, notre épouse, nos concitoyens que notre idée est la meilleure et que notre plan va réussir ?

Pour transmettre du matin au soir toutes ces idées, nous ne disposons que de quatre moyens, à savoir les mots, le ton de la voix, les gestes des mains et du corps et les mimiques du visage, même si l'on estime que le verbal et le non-verbal sont indissociables lorsque les personnes parlent entre elles ou quand un speaker parle à un groupe. Il n'en reste pas moins vrai que le discours transmet des informations d'un certain type, et le non-verbal, des informations d'un autre type. En d'autres termes, il nous faut faire un peu de linguistique pour comprendre le verbal et analyser la gestuelle, afin de définir de quelle façon le non-verbal vient ou non soutenir le discours, et réciproquement.

Lorsqu'une personne s'exprime d'une tribune ou simplement si elle est assise là, sur le fauteuil devant nous, que l'on sait dans quelle situation elle se trouve et que l'on connaît ou devine ses

sentiments, il est intéressant de se demander ce que nous comprenons et recevons du verbal et du non-verbal, ce qui passe vraiment au travers des gestes, des mimiques et du ton de la voix, comment nous enregistrons les informations reçues, pour en faire une synthèse qui va nous amener à prendre une décision.

L'expérimentation

Seule l'expérimentation peut permettre de répondre à cette question. Pour cela, il faut activer une démonstration simple : on fait écouter un texte par un échantillon de personnes neutres dans une situation donnée. On analyse, à l'aide d'un questionnaire, ce qui a été compris et retenu. Puis on refait l'expérience sur un même échantillon en mettant en exergue le non-verbal du sujet qui présente le texte. On repasse un questionnaire pour voir si le non-verbal a permis (ou non) de faire progresser la compréhension de ce qui a été dit. Sur différents échantillons, on fait varier la gestuelle, le ton de la voix, les mimiques afin de constater si les différences dans le non-verbal affectent ou non la compréhension du texte.

Cependant, avant de présenter les résultats de ces expérimentations, il nous faut revenir au texte, à son contenu, à sa forme, mais surtout à la situation du narrateur. Il faut partir du principe (David McNeill) que le narrateur peut se placer dans deux situations différentes, à savoir la situation « directe » et la situation « indirecte ».

La situation « directe » : le narrateur parle de lui-même. Il est le sujet central. Ses gestes vont donc traduire ses émotions, ses sentiments ou ce qu'il voudrait que l'on pense de lui.

Le non-verbal a ici deux missions précises : d'abord, faire admettre le narrateur en tant qu'individu et personnalité (leader, victime, juge, arbitre, personne non concernée par un événement) ; ensuite, faire en sorte que son discours soit compris et accepté. Il va de soi que ses gestes et mimiques comme le ton de sa voix seront aussi conditionnés par la perception qu'il a de sa relation à ses interlocuteurs. Par exemple, s'il veut prendre le statut de leader alors que ses interlocuteurs ne l'envisagent pas ainsi, il devra trouver une solution dans son non-verbal pour éviter les ruptures ou au contraire les provoquer et s'imposer. Il devra probablement craindre ses gestes d'instinct et s'appuyer sur des gestes de relation. Inversement, si son public le considère dans le rôle qu'il désire, il aura tôt fait d'utiliser d'autres gestes sans doute moins agressifs. Ses mimiques et ses gestes traduiront son plaisir à être reconnu par ses pairs.

La situation « indirecte » : le narrateur parle d'un sujet qui lui est extérieur. Il peut décrire un voyage, une aventure, une personne. Ses gestes vont d'abord viser à favoriser la compréhension du discours. De ce fait, il va utiliser beaucoup de gestes iconiques. Il peut aussi traduire par le non-verbal ses sentiments vis-à-vis de la scène qu'il raconte. Dans ce cas, on revient à la position préalable, c'est-à-dire à la situation « directe ».

On ne peut donc pas décoder le non-verbal d'un individu si on ne tient pas compte au préalable de la situation dans laquelle il se trouve.



La gestuelle « officielle » des candidats à la présidentielle

Pendant la campagne électorale de 2007, le candidat Nicolas Sarkozy savait très bien que la plupart des électeurs ne l'appréciaient pas, pour ne pas dire ne l'aimaient pas, voire le détestaient. Il n'y avait pas à proprement parler de raisons logiques à cela. On assista alors à une débauche d'interviews, de face-à-face où le candidat parlait de lui (situation directe) *via* les questions des journalistes¹. On pouvait alors percevoir, dans ses gestes et son regard, la magnitude de l'injustice dont il était, à son sens, l'objet, et la douleur que lui procurait cette situation. Les mains ouvertes allaient de la poitrine vers l'extérieur, les yeux étaient tristes, les sourcils en forme de chapeau chinois, ce qui traduisait son incompréhension par rapport à cet état de fait. Ces gestes différaient de façon notoire de ceux qu'il utilisait lors des discours où il parlait de la France et où il décrivait le mauvais état du pays : là, il utilisait des gestes heurtés, iconiques voire métaphoriques, pour illustrer le « déclin » du pays.

Ségolène Royal, dans des conditions similaires d'interview, n'avait pas du tout la même gestuelle. Elle se sentait aimée et n'avait nul besoin d'avoir recours aux gestes de relation. En revanche, elle voulait affirmer son autorité à chaque instant. Dans le débat qui l'opposait à Sarkozy, lors du second tour, elle se voulait inflexible, dure, voire méchante, regardant féroce son opposant et se faisant prier pour lui serrer la main. Elle ne voulait en aucun cas donner l'image d'une femme sans conviction, sans volonté. Ses gestes étaient conditionnés par son retard de voix du premier tour et par le fait qu'on la disait incapable de diriger la France.

1. Ce fut, par exemple, le cas dans l'émission d'Estelle Denis sur M6, « 5 ans avec », du 25 février 2007.

Il est évident que dans l'ensemble, la gestuelle et les mimiques vont du général au particulier. On regarde globalement les mouvements et les grimaces, ce qui nous conduit à avoir une vision générale des signaux, puis, au fur et à mesure, on cherche le détail qui peut nous mettre sur la voie. Dans le verbal, c'est un sens tout à fait différent : on va du particulier, c'est-à-dire le mot, vers la compréhension d'une phrase dans sa globalité.

Verbal et non-verbal : deux modes d'expression différents et complémentaires

La dimension multidimensionnelle du geste

La partie de pêche

Observons une personne qui raconte une partie de pêche :

Parole : « J'étais là, tranquille, ma ligne dans l'eau... »

Gestes : avant-bras à l'horizontal, paumes face au sol ou face à face. Doigts ouverts, ton de la voix doux dans les basses, yeux mi-clos.

Parole : « ... et soudain, une touche incroyable. »

Gestes : mains cramponnées l'une sur l'autre comme sur une canne tirant fortement d'avant en arrière, bras en mouvement, rythme de la parole s'accéléralant, ton de voix élevé, son venant de la gorge, yeux grands ouverts et ronds, tête en arrière, corps passant de l'avant vers l'arrière par un jeu du tronc.

Ici, le langage exprime la situation de façon linéaire et segmentée. Tout d'abord, il nous décrit la scène, « j'étais là, tranquille », puis l'action, « une touche incroyable ». On n'en sait pas plus ! On comprend qu'il y a une histoire de pêche, mais

l'action n'est pas précisée. La gestuelle, elle, nous fait comprendre la surprise, la violence de la touche liée à la lutte du pêcheur pour prendre, à l'évidence, un gros poisson très rare. Ici, le non-verbal nous donne des informations à tous les niveaux : sur le poisson, sur l'émotion du pêcheur, sur l'effort développé par ce dernier.

Alors que le verbal est unidimensionnel et donne un aspect linéaire de la situation, le non-verbal est multidimensionnel ; il nous fait comprendre la soudaineté du passage de l'état de tranquillité à celui de la surprise. Il nous donne un aperçu de l'intensité de la lutte que va entreprendre le pêcheur. Il décrit la volonté du pêcheur de triompher et nous met en appétit pour entendre la suite.

Il y a une complémentarité entre les mots, les gestes et le ton de la voix. En d'autres termes, on comprend parfaitement la scène et l'émoi du pêcheur. Néanmoins, on peut se poser la question de savoir si, en montrant seulement les gestes du pêcheur et en éliminant la voix, on aurait pu comprendre de quoi il s'agissait. La réponse est probablement oui ! Pour autant, il eut fallu faire un effort pour comprendre à 100 % ce qui était exprimé. Il est patent que bien des erreurs d'interprétation auraient pu être commises ! Les mots, la voix et les gestes sont donc bien complémentaires.

Le grand-père et l'automobile

Observons une autre scène, celle d'un grand-père racontant à ses petits-enfants comment il démarrait sa voiture au tout début de l'automobile :

Parole : « À cette époque... »

Gestes : face qui accroche un sourire, main droite qui se lève vers le plafond, paume à la verticale.

Parole : « ... il fallait démarrer les voitures à la manivelle. »

Gestes : les deux mains faisant de grands cercles comme si elles tenaient une manivelle, mouvements lents puis de plus en plus rapides des mains et des avant-bras. Visage crispé, dents serrées puis mains sur le front comme pour égoutter la sueur.

On comprend à travers les gestes du grand-père qu'il fallait avoir de la force dans les bras pour faire démarrer ces sacrées voitures, et qu'au fur et à mesure que l'on tournait, il fallait aller de plus en plus vite, ce qui ne manquait pas de mettre les personnes en sueur.

Notons que dans le non-verbal, les mains et les bras du pêcheur, comme ceux du grand-père, ne sont plus des membres au sens strict du terme, mais bien des symboles. On imagine aisément au travers des gestes la canne à pêche puis la manivelle. De la même façon, tandis que les phrases nécessitent des verbes, des sujets et des adverbes pour être compréhensibles, les gestes, eux, se suffisent à eux-mêmes. Chaque geste a un sens. Il est unique et dépeint l'action, l'émotion, sans recourir à l'association ou à l'appui de quelque autre geste.

Comme le notent Susan Goldin-Meadow et David McNeill¹, dans le verbal, les mots ont pour mission unique de faire comprendre le sens de la phrase, alors que les gestes, les mimiques du visage et le ton de la voix introduisent une dimension sans limite de contenu, dans le temps comme dans l'espace.

1. Goldin-Meadow Susan and McNeill David, "The role of gesture and mimetic representation in making language the province of speech", in *The Descent of Mind*, Oxford University Press, 1999.

Le récit de plusieurs grands-pères

Observons maintenant plusieurs grands-pères racontant la même histoire sur le démarrage des voitures à l'époque où ils étaient jeunes et où il fallait se servir d'une manivelle. Chaque grand-père va avoir ses propres gestes : le premier va tourner la manivelle avec les deux mains, faire de grands cercles en se tenant debout, légèrement penché vers l'avant comme s'il se mettait au niveau de la voiture. Le suivant, quant à lui, ne va pas se lever, il va rester assis et n'utilisera qu'une main, la droite, posant l'autre sur son genou. Le troisième, accroupi, fera comme s'il ne devait donner qu'un tour de manivelle pour démarrer ; il mettra une main sur une supposée calandre, comme en appui, l'autre main, vers le bas, remontera violemment comme si un simple quart de tour de manivelle suffisait à faire démarrer le moteur.

Les mimiques des visages ne seront finalement pas très différentes. Chacun exprimera avec des rictus particuliers la difficulté puis la vaillance qu'il fallait à cette époque pour démarrer les voitures.

Bien que très différents, ces gestes ont la même signification. Dans les trois cas, la manivelle est bien présente dans les gestes des mains, et l'effort est patent eu égard aux mimiques. Pour autant, chaque geste définit une personnalité, un vécu, un tempérament différent au même titre qu'une relation particulière à l'auditoire ! Alors que les trois grands-pères utilisent la même phrase et les mêmes mots, le sens du message est totalement différent.

C'est là une constante de la théorie de la gestuelle ! Pour décrire une situation sous toutes les latitudes, pour toutes les ethnies, nous utilisons tous des gestes de nature comparable (on tourne

une manivelle) ! Pour autant, chaque geste diffère (on se lève, on reste assis, on met une main ou deux) dans son expression en fonction de chacun, de ce que l'on est et de ce que l'on ressent, de ce que l'on veut communiquer et selon notre relation à l'auditoire. Il s'agit de gestes dits « iconiques » : ils sont au service du récit.

La dimension relationnelle du geste

La question qui se pose ici est de savoir si les différents gestes prennent leurs racines dans la différence de nature des individus ou dans la différence de la composition de l'auditoire. On peut imaginer, en effet, que face à un public d'enfants de quatre à six ans, le grand-père soit obligé d'exagérer ses gestes et ses mimiques pour soutenir l'attention des spectateurs (en utilisant par exemple les deux mains et en faisant de grands cercles) et se faire comprendre (les enfants ne connaissent pas la manivelle, ils n'en ont jamais vu). En revanche, devant des adolescents de quatorze à seize ans, un geste d'une seule main serait largement suffisant pour se faire comprendre (ici, les spectateurs ont probablement une idée de ce qu'étaient les voitures à cette époque lointaine). Cette question capitale sera abordée dans un chapitre ultérieur.

Les gestes (mimiques du visage, des mains, des bras, du corps) expriment d'abord la personnalité, c'est-à-dire la façon dont le sujet aborde une situation ou une épreuve. On sait par expérience que démarrer une voiture à la manivelle à l'époque comportait des risques évidents. Plus d'un grand-père se souvient du fameux retour de manivelle tant redouté par ceux qui en avaient fait la cuisante expérience. Ce faisant, en racontant une histoire avec des gestes et des mimiques spécifiques,

chaque grand-père traduit son ressenti à l'endroit de l'épreuve du démarrage.

Toutefois, ces gestes ne sont pas volontaires ! Il s'agit de gestes dits « d'instinct », qui ont lieu lorsque la mémoire musculaire parle plus vite que la volonté de s'exprimer.

Mais les gestes expriment aussi, dans le même temps, la relation à l'autre. Cela se fait par des gestes dits de « relation », qui seront décrits dans le chapitre suivant. Le grand-père a une mémoire de ce qui a pu lui arriver, mais il a aussi un auditoire à intéresser. Toute la difficulté dans l'analyse des gestes est de distinguer ce qui appartient aux gestes d'instinct et ce qui est de l'ordre des gestes de relation.

En conclusion sur les travaux de David McNeill, on peut avancer que le verbal ne tient pas compte des différentes situations et qu'il transmet une information linéaire unidirectionnelle, alors que le non-verbal est, au contraire, une source d'informations multidirectionnelles. En revanche, il n'y pas de gestuelle standardisée. Chaque individu, partant d'un tronc commun de gestes et de mimiques, organise son propre message en fonction de ce qu'il est, de ce qu'il a été, de ce qu'il ressent et de son auditoire.

Notons que si d'aventure, dans un discours, une personne n'emploie pas les bons mots ou les bons termes, fait une faute de temps ou d'accord, l'auditoire va le remarquer immédiatement et en tirer des conclusions sur la santé de l'orateur, l'état de son stress ou son niveau de culture. En revanche, quels que soient les gestes utilisés, il n'y aura jamais d'incongruité apparente. Les gestes sont toujours justes !

L'intrication de la langue et du langage corporel

Nous sommes tous convaincus que les Italiens parlent plus avec leurs mains que les Français ou les Allemands. Nous sommes certains que les Marseillais sont beaucoup plus loquaces que les habitants du Nord. Ces points de vue sont peut-être un peu hâtifs et manichéens.

On doit à Ray Birdwhistell (*The Language of the Body, Kinesics Essais on Body Motion*), un anthropologue de l'université de Toronto, ainsi qu'aux anthropologues Margaret Mead et Edward Sapir d'avoir, dès 1950, jeté les bases d'une « anthropologie de la gestualité ». Ce sont les études de Margaret Mead et de Gregory Bateson qui ont montré la voie : dans *Balinese Character*, ces deux chercheurs montrent, à l'appui de plus de 700 photos de gestes, l'importance du corps et de la gestualité dans l'inculcation des modèles dans la culture balinaise : c'est par ses expériences corporelles que l'enfant balinais devient un membre de son groupe.

Ray Birdwhistell, de son côté, étudie la gestualité des Indiens kutenai qui ont la particularité d'être bilingues. Il s'aperçoit que la gestualité des Indiens change lorsqu'ils passent du kutenai à l'anglais. Il interprète ce changement comme une imitation non volontaire de l'homme blanc.

Il poursuit ses recherches et réalise une expérience avec l'homme politique Fiorello La Guardia. Ce dernier parle couramment le yiddish, l'anglo-américain et, bien sûr, l'italien. Il filme La Guardia et le fait parler ces trois langues dans des séquences différentes. Il projette ensuite ces films à des personnes connaissant ces trois cultures et prend la précaution

de couper le son. Toutes peuvent ainsi déterminer quelle langue La Guardia utilise à chaque moment, car les gestes de ce dernier varient selon la langue qu'il utilise. Il en conclut que l'homme change de langage corporel quand il change de langue, c'est-à-dire d'expression.

Mais l'expérience la plus amusante est celle réalisée par Margaret Mead. Vers la fin de la Seconde Guerre mondiale, une rumeur court parmi les GI's stationnés en Angleterre : les jeunes Anglaises seraient des filles faciles. Parallèlement, on dit aussi parmi les jeunes Anglaises que les soldats américains sont des voyous. Reconstituée par Margaret Mead et Ray Birdwhistell, l'explication est la suivante : l'approche amoureuse s'établit en respectant un certain nombre d'étapes. Chaque étape franchie est un feu vert pour l'objectif suivant. Mais ces étapes sont soumises à des variations culturelles. Ainsi, en Angleterre, il faut passer par une longue série de phases avant d'arriver au baiser sur la bouche, le baiser n'étant pas très loin de l'étape ultime de l'accouplement. Aux États-Unis, en revanche, le baiser a lieu au début de la rencontre. Aussi, lorsque le GI, respectant le protocole américain, embrasse la jeune Anglaise sur la bouche, celle-ci ne peut que s'enfuir ou suivre la manœuvre menant au coït.

Les études sur l'accouplement des épinoches menées à la même époque par les éthologues montrent des situations similaires. Il faut voir dans ces recherches, comme le fait remarquer Yves Winkin dans *La nouvelle communication*¹, l'esquisse de cette analyse du comportement social dont le sociologue Erving Goffman deviendra le représentant le plus connu.

1. Yves Winkin et Gregory Bateson, *La nouvelle communication*, Seuil, 1984.

Pour autant, la chose n'est pas aussi simple que cela. Si l'on en croit Aboudan Barakat et Geoffrey Beattie¹, l'expérimentation montre qu'un étudiant arabe parlant l'anglais utilise les mêmes gestes que les natifs, à la différence près de sa propre personnalité et de la situation qu'il traverse. En d'autres termes, une langue distille une gestuelle commune à tous les individus.

Si l'on pousse l'expérience encore plus loin et si l'on fait narrer le même film à trois individus d'origines différentes, on va observer une similarité dans les signaux, les mimiques et les gestes utilisés.

Cela pose le problème déjà évoqué précédemment : la gestuelle ou le non-verbal dépend certes de l'individu, de sa culture, de sa langue, de ce qu'il a à dire, mais aussi et surtout de son environnement. L'Italien utilise des gestes en Italie pour se faire bien comprendre des personnes qui adhèrent à un certain style de vie. Même chose pour les Espagnols, les Suédois, etc. Cela étant, sortis de leur contexte social, tous les individus utilisent, pour exprimer des choses identiques, un non-verbal globalement similaire.

1. Aboudan Barakat and Beattie Geoffrey, "Cross-cultural similarities in gestures: the deep relationship between gestures and speech, which transcend language barriers", *Semiotica*, 111 : 269-94, 1996.

Faire confiance aux gestes ou aux mots ?

Le décalage entre le verbal et le non-verbal

Pour finir sur ce chapitre qui présente la complémentarité et les différences entre le verbal et le non-verbal, il convient de s'intéresser aux modes de communication que nous avons avec les autres. Lorsque nous sommes en conversation avec un interlocuteur ou un groupe, nous regardons ses gestes et ses mimiques en même temps que nous écoutons ce que l'on nous dit. Nos oreilles écoutent et nos yeux regardent. De façon encore plus explicite, nous pouvons dire que nous recevons le verbal par les oreilles et le non-verbal par les yeux. Cette évidence n'est pas sans intérêt.

La question qui se pose ici est de savoir comment notre cerveau reçoit et interprète ces deux messages différents lui parvenant par des canaux bien distincts, à savoir l'œil et l'oreille ? Lorsque vous regardez un film sous-titré, même dans votre langue, vous lisez plus vite les sous-titres que vous n'entendez ou comprenez ce qui est dit. Comme le précise le psychologue Michael Argyle¹, le non-verbal est douze fois plus puissant que le verbal. En d'autres termes, nous voyons plus vite que nous entendons. Si nous revenons aux exemples du pêcheur et du grand-père, les interlocuteurs de ces deux personnes – l'ami pour le pêcheur et les petits-enfants pour le grand-père – ont perçu en quelques millièmes de seconde les gestes avant d'avoir saisi de quoi il retournait.

Dans notre cerveau, l'auditif et le visuel ne se situent pas au même endroit et procèdent par principes très différents.

1. Argyle M., *The psychology of Interpersonal Behaviour*, Penguin, 1972.

Une question d'interprétation

Revenons maintenant aux gestes iconiques, à savoir ceux qui accompagnent le discours en simulant les images mentales du narrateur. Lorsqu'un interlocuteur nous parle, nous voyons ses gestes et nous les interprétons immédiatement, même si nous ne sommes pas des experts. Dans le millième de seconde, nous entendons le son, c'est-à-dire les mots et le ton de la voix. Sans que nous y prêtions attention, notre cerveau va comparer les deux messages et faire une analyse de cohérence. Que l'interlocuteur, pour nous montrer son amitié, exagère avec ses gestes et que le ton de sa voix ne soit pas à la hauteur, nous nous demanderons tout de suite si c'est du lard ou du cochon ! En effet, les gestes, perçus en premier, qui ne sont pas exactement ceux qui devraient accompagner le discours, nous mettent immédiatement en alerte, attirent notre attention et suscitent le doute.

En matière de communication, la théorie des médias chauds et des médias froids de Marshall Mac Luhan¹ est l'un des piliers de la philosophie moderne du marketing ! Sa thèse maîtresse se fonde sur l'idée que le média est le message.

C'est ainsi qu'il montre comment, pendant les élections présidentielles américaines de 1960, le débat télévisé du 26 septembre fut funeste à Richard Nixon. À la veille du débat, Nixon devance encore John Fitzgerald Kennedy ; il a tout pour gagner. Il a une grande expérience politique (il a été sénateur en 1950, mais surtout le vice-président pendant huit ans de Dwight David Eisenhower). Kennedy est un héros de la guerre. Il est sénateur depuis 1950 mais est catholique, inconvenient majeur, et l'on redoute que cela le fasse perdre.

1. Mac Luhan M., *Pour comprendre les médias*, Bib Québécois, 2005.

Voilà donc deux hommes, en face-à-face, sous les yeux de 70 millions d'Américains. D'un côté, un Nixon pâle, mal rasé, qui sort de quinze jours d'hôpital après s'être blessé au genou ; amaigri de plus de dix kilos, il porte une chemise trop grande et refuse tout maquillage. De l'autre, un Kennedy bronzé, les jambes croisées, les yeux fixés sur l'adversaire, habillé en costume sombre qui dénote avec le gris de celui de Nixon. Lorsque Kennedy parle, il regarde la caméra et ne s'intéresse pas à son adversaire.

Marshall Mac Luhan écoute le débat à la radio pendant qu'il se rend à l'université. Il trouve Nixon excellent ! En rentrant chez lui, il fait part de ses commentaires à son épouse qui a vu le débat à la télévision. Elle est d'un avis diamétralement opposé : pour elle, Kennedy est largement vainqueur. C'est sans discussion.

Mac Luhan va donc se poser la question de savoir si le media radio et le media télévision ont joué un rôle prépondérant dans ce débat. Il fait alors l'hypothèse que le média est le message. Il avance que la radio est un média chaud et la télévision un média froid. Selon lui, devant une télévision, nous nous comportons en spectateurs, c'est-à-dire en arbitres de ce qui se passe. Nous sommes par nature critique. Ce faisant, lorsque nous écoutons la radio, nous sommes dépendants des bruits, des intonations. Tout se passe comme si nous étions prisonniers des sons qui s'adressent directement à notre cerveau.

À la lumière de la vérité sur les gestes, nous pouvons avoir une autre interprétation de la théorie de Mac Luhan : à la radio, le rôle du non-verbal est minime. Seul le ton de la voix peut nous faire interpréter les choses différemment de ce que véhicule le message. Il suffirait d'avoir une belle voix pour que le message passe.

Devant une télévision, les choses sont différentes. Le téléspectateur voit les gestes, entend les paroles, le ton de la voix, et fait une synthèse entre ces trois sources d'information. La perception des gestes étant plus rapide que celle du son, le téléspectateur, en bon arbitre, cherche la faille, l'indice, l'erreur, la non-cohérence entre le discours et la gestuelle.



La scène colère de Ségolène

Lors du débat entre Ségolène Royal et Nicolas Sarkozy, la question s'est posée de savoir si la « saine colère » de la candidate exprimée après un propos de son contradicteur était effective ou simulée. Elle seule le sait ! Néanmoins, cette phase de la confrontation lui a été fatale. Les téléspectateurs en sa faveur ou du côté de Sarkozy se sont tous posé la question de savoir si elle était véritablement en colère, si elle était fâchée ou si elle avait attendu ce moment pour s'attaquer à son rival. Tout le monde a cherché à interpréter la cohérence entre les mots, le ton aigu de sa voix, ses gestes et ses mimiques. Comme il n'y avait pas de réponse à la question, le doute s'est installé et le charme de la candidate s'est évanoui.

Il est dit que toute chose n'est pas bonne à dire, mais il faut ajouter, ce qui est encore plus applicable, que tout geste n'est pas bon à faire s'il ne s'accorde pas avec le dire.