

République Algérienne Démocratique et Populaire
Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique
Université KASDI Merbah - Ouargla
Faculté des Lettres et des Langues
Département des Lettres et Langue Française



Mémoire présenté en vue de l'obtention du master

Sciences du Langage

Titre

Pour une analyse sémiotique de l'émission "Le Débat " avec le candidat Emmanuel Macron (TF1.2017) : le langage corporel en question

Présenté et soutenu publiquement par

Mlle : ATIG Meriem

Directeur de mémoire

Dr. HAMLAOUI Abderrahim

Jury

Dr. KHIRALLAH Khireddine	Université Kasdi Merbah - Ouargla	Président
Dr. HAMLAOUI Abderrahim	Université Kasdi Merbah - Ouargla	Rapporteur
Dr. BENKRIMA Fatiha	Université Kasdi Merbah - Ouargla	Examineur

Année Universitaire : 2020

DÉDICACE

Je dédie ce travail aux deux étoiles qui
éclairent ma vie, à ma source de tendresse
ma mère « **Khadija** » et ma grande mère « **Lalla** »
ces deux être qui ont su m'éduquer, à mon père « **Ibrahim** » et
mon enseignant **Mohi eddine** et mon frère **Abdelrazak** qui
Étaient toujours derrière moi et qui m'ont poussé à aller de
l'avant

Ma chère famille modèle veuillez accepter mes
Sentiments les plus profonds

Remerciements

« Une personne est toujours un scientifique tant qu'elle est à la recherche de connaissances, et si elle pense avoir su, alors son ignorance a commencé ».

Avant tout, je remercie Dieu, le tout puissant, pour m'avoir donné la force et la patience pour terminer ce travail

Je ne peux passer sans exprimer mes remerciements à **Dr. HAMLAOUI Abberrahim**, mon directeur de mémoire, de sa confiance en acceptant la direction de ce mémoire, de sa patience, ses directives et ses conseils pour assurer le succès de ce travail

Je tiens à remercier fortement les membres du jury d'avoir accepté d'évaluer ce modeste projet de fin d'étude

Je remercie chaleureusement **Pr. KHENNOUR Salah**, ainsi que **Pr. DAHOU Foudil** pour leurs encouragements et leur soutien.

Une mention particulière au **Dr .OUCIF KHALED Zakia** qui m'a beaucoup aidé dans ce travail dès le début

Enfin, je tiens à exprimer ma gratitude éternelle à la famille **d'AL KHALED**, ma mère, mes tantes et mes oncles, **mes 6 cousines exceptionnelles**, mes tantes **Hana** et **Asma**, le jeune homme respecté **KHAZZANE Hicham**, pour chaque moment heureux que j'ai vécu avec eux, leur patience et leur soutien illimité au cours des moments difficiles de mes années universitaires. Ainsi qu'à tous ceux qui ont participé de près ou de loin à la réalisation de ce travail

Résumé

Le thème de notre recherche s'inscrit dans le domaine de la sémiotique, plus précisément dans l'interprétation, car il traite l'une des canaux de communication que beaucoup de gens négligent, en étudiant et en analysant sémiotiquement le langage corporel de la personnalité spécifiée dans ce travail (Emmanuel MACRON).

A ce titre, notre mémoire intitulé : « Pour une analyse sémiologique de l'émission « Le Débat » avec le candidat Emmanuel MACRON (TF1. 2017) le langage corporel en question

L'objectif de cette recherche est donc de savoir comment la communication non-verbale s'établit en faisant décoder les différentes composantes qui régissent le langage corporel. Cela peut permettre la compréhension des mécanismes du discours médiatique dont les enjeux communicatifs sont fortement argumentatifs.

En fait, c'est au cœur de ce rapport complexe entre le verbal et le non verbal que se développe notre problématique qui cherche à s'interroger particulièrement sur le fonctionnement du système des signes du langage corporel dans l'acte de communication médiatique. Ici, une question de recherche s'impose : « **Dans quelle mesure le langage corporel pourrait contribuer à l'établissement de la communication médiatique ?** ».

Enfin, nous avons obtenu des résultats qui nous ont permis de comprendre la relation de base entre le langage corporel et la communication médiatique.

Les mots-clés : La communication. La communication verbale et non verbale. Le langage corporel. Les gestuels .La sémiotique .L'interprétation.

Abstract

The theme of our research is in the field of semiotics, more precisely in interpretation, because it deals with one of the communication channels that many people neglect, by studying and analyzing semiotically the body language of the personality specified in this work (Emmanuel MACRON).

Such as, our brief entitled: «Pour une analyse sémiologique de l'émission «Le Débat» avec le candidat Emmanuel MACRON (TF1. 2017) le langage corporel en question

The aim of this research is therefore to find out how non-verbal communication is established by having the different components that govern body language decoded. This can allow the understanding of the mechanisms of media discourse whose communicative issues are strongly argumentative.

In fact, it is at the heart of this complex relationship between verbal and non-verbal that our problem develops, which seeks to examine in particular the functioning of the body language sign system in the act of media communication. Here, a research question is needed: **“To what extent could body language contribute to the establishment of media communication?”**

Finally, we obtained results that allowed us to understand the basic relationship between body language and media communication.

Keywords: Communication. Verbal and non-verbal communication . Body language. Gestures. Semiotics. Interpretation.

ملخص

إن موضوع بحثنا هو في مجال السيميولوجيا، وبمعنى أكثر دقة في مجال التفسير، لأنه يتعامل مع إحدى قنوات الاتصال التي يهملها العديد من الناس، من خلال دراسة وتحليل لغة الجسد للشخصية المحددة في هذا العمل (إيمانويل ماكرون).

وعلى هذا النحو، فإن موجزنا المعنون: " من أجل تحليل سيميولوجي في حصة : Le « Débat » مع المترشح إيمانويل ماكرون (TF1. 2017) لغة الجسد المعنية .

ولذلك فإن الهدف من هذا البحث هو معرفة كيفية إنشاء التواصل غير اللفظي من خلال جعل المكونات المختلفة التي تحكم لغة الجسد غير مشقّلة. وهذا من شأنه أن يسمح بفهم آليات الحوار الإعلامي التي تتسم قضاياها في التواصل بالحجج القوية.

والواقع أن المشكلة تكمن في صميم هذه العلاقة المعقدة بين الشفهي وغير اللفظية، والتي تسعى إلى دراسة عمل نظام الإشارات اللغوية في الجسم في عمل الاتصالات الإعلامية. وهنا، يتطلب الأمر سؤالاً بحثياً: "إلى أي مدى قد تساهم لغة الجسد في إنشاء الاتصالات الإعلامية؟". وأخيراً، حصلنا على نتائج سمحت لنا بفهم العلاقة الأساسية بين لغة الجسد والاتصالات الإعلامية.

الكلمات الرئيسية: الاتصالات .التواصل اللفظي وغير اللفظي .لغة الجسد .الإيماءات ، السيميائية ، التفسير .

**INTRODUCTION
GENERALE**

Introduction General

Nul ne peut nier le rôle primordial que joue la communication dans le processus du développement de toute société. L'essor de cette dernière est inhérent à la qualité et l'efficacité du processus de la communication entre individus. De ce fait, la communication représente l'un des piliers incontournables de toute communauté. Il s'agit d'un sujet qui ne cesse de générer de nombreuses préoccupations. Comprendre le processus de la communication, c'est pouvoir mettre l'accent sur les différentes composantes codiques qui entrent en jeu pour donner du sens. Parmi ces composantes : le langage corporel, ce mode de signe inévitable. Albert Miharbian, un éminent chercheur en langage corporel dans les années 1950, a constaté que l'effet global du message était atteint grâce à l'aspect verbal de 7% (les mots seulement) et à l'aspect vocale de 38% (y compris le ton, le changement et les autres voix), et l'aspect non verbal de 55%. Cela implique que la communication réelle est fortement tributaire au monde du non verbal. C'est pour cette raison que la présente recherche se focalise sur l'étude du langage corporel et son effet dans la communication humaine.

Le langage corporel fait partie de la communication non verbale, c'est-à-dire tous les messages que l'on peut faire passer sans avoir recours à la parole. Dans ce cas, le langage corporel est l'ensemble des manifestations du corps tels que les attitudes corporelles, le regard, le sourire, le haussement d'épaule, etc. qui peuvent véhiculer un sens.

Pour comprendre les mécanismes de fonctionnement de ce mode particulier de signes dans l'univers médiatique, une lecture sémiotique de l'émission « Le débat » (TF1.2007) nous paraît nécessaire. Cette étude sémiotique mettant le point sur le langage des gestes et la communication non verbale permet essentiellement de montrer l'apport de la sémiotique étant une science qui étudie les signes et leurs significations, à la lecture, voire à l'interprétation du monde du non verbal. Une telle approche sémiotique s'est développée par Peirce dès les années 1867-68. Selon lui, la sémiotique est une formalisation générale du savoir et de l'expérience du monde perçue comme un ensemble de signes.

En fait, c'est au cœur de ce rapport complexe entre le verbal et le non verbal que se développe notre problématique qui cherche à s'interroger particulièrement sur le fonctionnement du système des signes du langage corporel dans l'acte de communication médiatique. Ici, une question de recherche s'impose : « **Dans quelle**

Introduction General

mesure le langage corporel pourrait contribuer à l'établissement de la communication médiatique ?».

Cette question nous a inspiré une série de sous-questions. Quel est l'apport du langage corporel à la compréhension du processus communicatif ? Y a-t-il une complémentarité entre la communication verbale et la communication non verbale ? Quel est l'apport de la sémiotique dans l'interprétation du discours médiatique ?

Pour apporter des réponses satisfaisantes à ces questions, nous émettons les hypothèses suivantes :

- La communication est un processus qui peut se transformer en un processus de communicabilité.
- La maîtrise du langage corporel pourrait rendre la communication médiatique accessible.

L'objectif de cette recherche est donc de savoir comment la communication non-verbale s'établit en faisant décoder les différentes composantes qui régissent le langage corporel. Cela peut permettre la compréhension des mécanismes du discours médiatique dont les enjeux communicatifs sont fortement argumentatifs.

Afin d'arriver à un tel objectif, nous avons opté pour une méthode analytique descriptive qui permet d'étudier les composantes du langage corporel dans la communication médiatique. Pour ce faire, nous avons choisi l'émission de la chaîne française (TF1) " Le Débat" avec le candidat Emmanuel Macron et Marine Le Penne (2017) ; à partir de l'utilisation d'un outil d'investigation qui est une interprétation du langage corporel à partir de l'analyse de la personnalité (E.M).

Notre travail sera organisé en trois chapitres. Le premier chapitre sera consacré à la communication non verbale tout en proposant un ensemble de définitions relatives au concept de la communication et en faisant le point particulièrement sur les spécificités et les types du langage corporel.

Quant au second chapitre, il sera focalisé sur l'analyse sémiotique en dégagant les différentes étapes d'une telle approche afin de comprendre les composantes qui entrent en jeu lors de l'interprétation du langage corporel.

Introduction General

Enfin, un troisième chapitre mettra l'accent sur les moments de la démarche analytique adoptée dans ce travail de recherche. Il s'agira de la lecture sémiotique d'une émission diffusée en 2017 par la chaîne TF1. Cette émission, s'intitulant « Le débat », propose une polémique électorale entre les deux candidats de la présidentielle française : Emmanuel Macron et Marine Le Pen. A travers cette analyse, nous essayerons de montrer l'apport du langage corporel à l'interprétation d'un tel discours médiatique.

Chapitre I :
La sémiotique : de la
communication à la
signification

Section 01: La communication non verbale

1. L'importance de la communication :

La communication est essentielle pour que tous les individus répondent à leurs besoins biologiques et psychologiques, etc. Comme la communication est obligatoire,

«Il est impossible de ne pas communiquer. En effet, les êtres vivants sont "reliés" entre eux et à l'environnement, qu'ils le veuillent ou non, qu'ils le sachent ou pas. Il y a toujours communication quand une personne se trouve en présence d'une autre personne, même silencieuse. Ainsi, isolé et enfermé dans son bureau, un cadre communication quelque chose à son entourage, ne serait-ce que sa position de repli et de réserve. »¹

Alexandre-Bailly et ses collaborateurs ont mis en évidence l'importance de la communication dans la vie des personnes. Elle est le facteur clé de l'appartenance et la progression de tous les éléments constituant une société. Sans communication, nul ne peut se développer ou continuer. À travers laquelle, les interlocuteurs vont avoir les sentiments d'appartenance sociaux associés à sa présence au sein de la communauté ou de la société.

Le dite communication aide l'individu à découvrir son importance dans la construction sociale, et à comprendre sa fonction et la façon d'agir et interagir avec les autres dont l'un complète l'autre. A partir de cette relation complémentaire, les acteurs sociaux vont acquérir les valeurs, les croyances, les coutumes et les traditions de la société, et ils vont les transmettre de leur côté aux prochaines générations.

2. La communication linguistique :

L'être humain est un être d'une nature sociale. Il ne peut qu'interagir avec les autres. La communication est un processus social qui vise à atteindre des intérêts et des objectifs communs. C'est un acte quotidien qui se répète dans la vie publique et privée. A travers laquelle, on s'acquérons les connaissances et les informations et nous atteignons nos objectifs qui sont en fait des objectifs biologiques (nourriture, vêtements...), psychologiques, moraux et mentaux. De cette optique, l'importance de la communication linguistique fait naître en occupant une grande place dans la vie des gens.

¹. F. Alexandre-Bailly et son groupe , Comportements humains et management, Ed. Pearson(2ème édition), France,2006,p.109.

Donc, nous essaierons à travers ce chapitre de déchiffrer le concept de communication et ses éléments, le rôle du langage corporel et sa maîtrise dans la réalisation de ce processus communicatif.

3. La communication : quelques définitions

Les définitions de la communication varient selon la diversité des domaines communicationnels et les besoins humains. Selon Tourev, l'étymologie de la notion de "communication " qui est d'origine latine vient de " *communicar, mettre en commun, faire part de partage, dérivé de communis, commun* " ¹.

L'acte de communication peut être défini comme le besoin des individus et des sociétés à communiquer. On peut dire aussi qu'il est l'ensemble des interactions avec autrui pour transmettre une information "*mettre en commun, entrer en contact* " ².

D'après le dictionnaire Larousse, la communication est une "*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*". De cette définition nous pouvons constater que la communication nécessite la présence de deux locuteurs au moins, et un message dont l'un agit et l'autre réagit (stimulus-réponse).

Tandis que Solange Cormier pense que :

" De multiples définitions de la communication ont été proposées et continuent de l'être. (...) la théorie de l'information correspondant au modèle- source, message, canal, récepteur, effet et rétroaction- a longtemps prévalu. Selon ce modèle, " la communication est définie comme le processus selon lequel une idée est transférée d'une source à un récepteur dans l'intention de changer son comportement" ³

Solange dans son propos, voit que la communication selon la théorie de l'information est considérée comme un outil de transfert des idées et des pensées, d'un émetteur à un récepteur afin d'influencer sur ses attitudes et ses comportements.

Dans le domaine des sciences sociales, la communication est nécessaire à la poursuite de la vie des individus, surtout dans le domaine de l'éducation. La communication est un processus qui vise à transférer les expériences, les compétences

¹ . Pierre Tourev ,Dictionnaire (<http://www.toupie.org/Dictionnaire/Communication.htm>)

² .Jean MATHIEU-ROSAY, Dictionnaire étymologique, Ed. Marabout, Belgique, 1985, p.125.

³ .C. Solange, la communication et la gestion, Ed. Presses de l'université du Québec(3ème édition),Québec,2019,p.28.

et le patrimoine social. Dans le domaine des relations publiques, elle vise à obtenir un soutien moral pour l'activité de l'individu ou de l'organisation.

A la lumière de ce qui précède, la définition de la communication peut être considérée comme suit : un processus d'envoi et de réception d'un message par l'émetteur au récepteur à travers lequel les relations sont établies entre les membres du groupe dont ils échangent les idées, les informations et les expériences entre eux, pour atteindre certains objectifs de l'individu, du groupe ou de la communauté. Ce qui est confirmé par Dupuis : " *Un message n'existe que dans sa réception. Les spécialistes en communication s'accordent à reconnaître qu'en interaction, plus de 70 % du message passe par le relationnel, c'est-à-dire par tous les éléments para verbaux et comportements.* " ¹

Ainsi, la communication est " *Un processus social permanent intégrant de multiples modes de comportement : la parole, le geste, le regard, la mimique, l'espace interindividuel, etc.* " ². D'après Winkin la communication est un acte qui englobe un ensemble considérable des différents éléments qui facilitent cette opération à savoir le langage verbal et non verbal.

4. Les types de la communication :

La communication humaine se subdivise en deux grandes parties, la communication verbale et la communication non verbale. Ces deux types sont deux faces d'une même pièce, car ils ont une relation complémentaire entre eux. On ne peut jamais parler d'une communication verbale sans avoir effectué une communication non verbale.

4.1. La communication verbale :

La communication verbale est la communication qui se fonde essentiellement sur la langue. Dumortier et ses collègues considèrent que «*communication verbale signifie communication au moyen de la langue*» ³. C'est le type de communication le plus connu entre les gens dans lequel la langue est considérée comme un moyen de communication quelle que soit sa nature une langue parlée, ou écrite, et quel que soit son genre éducative, administrative, institutionnelle ou de masse.

¹ .M.A. Dupuis, Introduction à la communication, Académie de Poitiers. P.07.

² . Y. Winkin, La nouvelle communication, Seuil, 1981, p.24.

³ Jean-Louis Dumortier, " Enjeux 87 " A propos des compétences de communication verbale, Ed. Presse universitaires De NAMUR, Belgique, 2014, p.08.

En effet, la communication se diffère d'une personne à l'autre. Chaque individu adopte un ensemble de vocabulaire et des expressions tout à fait différent d'un autre individu. C'est-à-dire chaque personne peut exprimer la même idée avec une façon différente, chose qui nous donne une diversité de communication.

4.2. La communication non verbale :

Miharbian, un éminent chercheur en langage corporel, a constaté que "7 % de la communication est verbale (par la signification des mots)"¹. Ce propos montre que la communication verbale qui veut dire la communication par la langue n'influence qu'avec un pourcentage de 7% sur la communication en général. En outre, la communication non verbale influence avec un pourcentage de 93% sur la communication en général.

Sherlock Holmes déclare que le regard, le sourire, le visage, les mimiques, les gestes, les couleurs, le silence, la distance, et l'aspect physique manifestent clairement la pensée de récepteur. Alors, il est impossible de se tromper dans l'interprétation de notre récepteur si nous prendrons cet ensemble des éléments en considération².

Alors la communication non verbale est la langue parlée par le corps. D'après Tremblay « la communication non verbal correspond à ce qui se passe en nous au moment où nous disons les choses à ce qui nous habite comme pensées comme émotions, à travers notre corps »³. Cette citation montre que la communication non verbale est la traduction de ce qui se passe en nous (sentiments, émotions, attitudes) lorsque nous parlons avec un autrui.

La communication non verbale sert à déchiffrer les sens cachés derrière les gestes. Tous les gestes sont des mots muets qu'on ne peut plus l'exprimer par la langue parlée. C'est-à-dire, pour le récepteur, la signification des gestes faits par l'émetteur lors d'une communication, est plus importante que le vocabulaire et les expressions de la langue parlée.

¹ Alan Vonlanthen (27 Décembre 2019). 7% de la communication est verbale, 38% vocale, 55% visuelle, info ou intox?. Consulté à l'adresse <https://www.podcastscience.fm/dossiers/2012/12/12/7-de-la-communication-est-verbale-38-vocale-55-visuelle-info-ou-intox/>

² A and B. Pease, The definitive book of body language, Ed. abridged, Orion Audiobooks, London, 2006,p.01

³Michèle B.Tremblay .<http://www.christiandumais.info/wp-content/uploads/2008/02/cours-5.pdf> .

Chapitre I : La communication : le phénomène humain

Une fois, une communication réalisée entre deux interlocuteurs, l'émetteur exprime sa joie au récepteur mais avec un visage d'un froncement de sourcils en colère. Dans ce cas, le récepteur ne va jamais croire la phrase dite par l'émetteur parce que sa communication non verbale exprime le contraire de ce qui est dit. Le récepteur s'intéresse toujours sur comment il se comporte pendant la communication ? Plus que sur qu'est-ce qu'il dit pendant la communication ?

- **Pour avoir une communication efficace :**

Apparemment, l'émetteur et le récepteur sont les deux principaux acteurs de ce cycle de communication, ce sont eux qui peuvent transmettre le message convenablement ou pas. Pour dire que la communication est réussie, ils doivent rassurer la validité du message entre eux.

Afin que le message être valide et que l'émetteur puisse atteindre ses objectifs et influencer fortement sur le récepteur, il faut qu'il soit conscient et à la capacité de comprendre la personnalité, le style et le modèle de recevoir les informations du destinataire. Pour ce faire, il existe un ensemble des styles et des modèles de recevoir les informations à savoir les différents sens de l'être humain. D'après Lavédrine «*En PNL le modèle VAKOG (acronyme pour " Visuel, Auditif, Kinesthésique, Olfactif, Gustatif ") , révèle le lien entre le vocabulaire employé et les canaux sensoriels prédominants du "sujet". Il est intéressant de s'y référer si l'on souhaite établir une bonne communication, et parfaitement se faire comprendre d'un élève en particulier. »*¹

Dans cette citation, Lavédrine confirme que la bonne communication a besoin de bien maîtriser le modèle VAKOG car il existe une relation étroite entre les canaux sensoriels et le vocabulaire utilisé lors de la communication. Mais, les modèles les plus courants et efficaces sont (visuel, auditif et le kinesthésique).

¹ C. Lavédrine, Assumer son autorité et motiver sa classe : Technique vocales, corporelles et verbales, Ed. de boeck supérieur, Paris, 2018, P.88 _ 89.

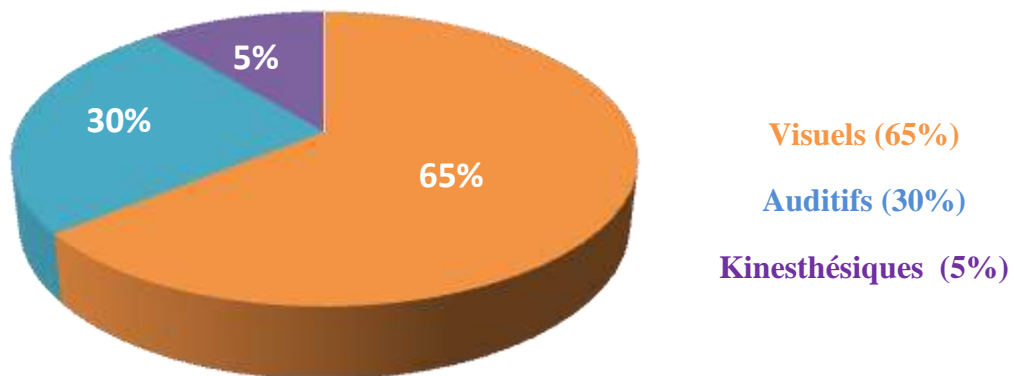


Figure n°0 1: comment perçoit-on la communication ?

La figure d'au-dessus montre le pourcentage de population de chaque modèle de recevoir des informations. Selon les données, la majorité écrasante de population suit le modèle visuel puis auditif puis kinesthésique. En fait, pour connaître le modèle suivi par votre récepteur, il faut savoir le champ lexical utilisé par chaque profil qui nous permet de choisir son vocabulaire approprié.

Dans le cadre de connaître l'effet du langage corporel dans la communication humaine, nous avons déjà vu l'ensemble des définitions de la communication ; ses types ; son importance et comment réaliser une communication efficace. Nous avons également indiqué que la bonne communication est celle qui mélange entre la communication verbale et non verbale. Après avoir cerné ces éléments, il est important de s'interroger de quoi s'agit-il le langage corporel et quel est sa place dans le processus de communication et dans l'analyse sémiotique.

5. Le langage corporel : une communication complexe

"Le langage non-verbale est tout celui qui n'inclut pas de communication verbale articulée."¹² JD Roman pense que le langage corporel est tout ce qui n'est pas langage verbal. Le langage corporel est les mouvements qui sont effectués par certaines personnes en utilisant leurs mains, expressions faciales, pieds, tonalités de la voix, ou en secouant l'épaule ou la tête, afin que les conférenciers comprennent mieux l'information qu'ils veulent atteindre. Dans une étude d'Albert Mehrabian, il a découvert une règle qui s'appelle « règle des 3V » basée sur deux études publiées en 1967 et qui 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**)¹³

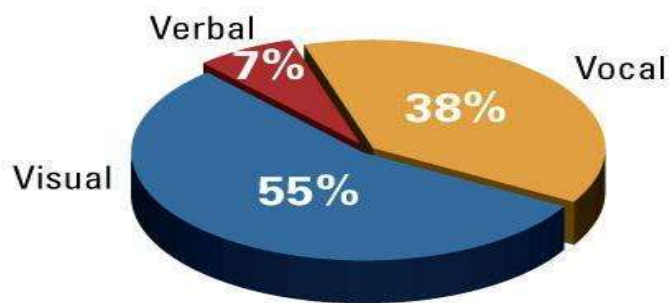


Figure n°0 2 : Le poids du paralangage sur la communication

93% de la communication est non verbale en plus le langage corporel occupe le pourcentage le plus élevé dans cette règle. Pour cet objectif nous voulions souligner l'importance du langage corporel et son rôle primordial dans la communication efficace dans ce travail de recherche. On va découvrir les différentes définitions du langage corporel, son importance, les règles d'interpréter le langage du corps et les trois expressions (facial, gestuel et expression de la distance).

¹² JD. Roman, la communication non verbale appliquée, Ed. Publibook (1ere édition), Paris-France, op.cit. 2005, p.28.

¹³ Alan Vonlanthen (27 Décembre 2019). 7% de la communication est verbale, 38% vocale, 55% visuelle, info ou intox?. Consulté à l'adresse <https://www.podcastscience.fm/dossiers/2012/12/12/7-de-la-communication-est-verbale-38-vocale-55-visuelle-info-ou-intox/>

6. Le langage corporel : un processus multidimensionnel

D'après Barais et Cupa dans son livre 100 fiches de psychologie " *la notion de schéma corporel est née de l'interrogation de diverses disciplines, en particulier de la neurologie, de la psychiatrie, et de la psychologie, concernant les perceptions du corps, l'intégration du corps comme modèle.*"¹⁴ Ce discours nous confirme que la notion du langage corporel est née de l'interrogation de plusieurs domaines et disciplines, et c'est une preuve que le langage corporel est devenu un terme qui mérite une compréhension, une étude et une définition.

Alors " *le langage non-verbal est tout celui qui n'inclut pas de communication verbal articulée.*"¹⁵ JD Roman pense que le langage corporel est tout ce qui n'est pas langage verbal.

Comme nous avons mentionné précédemment que la capacité d'analyser le langage corporel des autres est le système de communication d'origine utilisé avant le développement de la langue parlée (communication verbale) ; cela veut dire que le mouvement de base du langage corporel sont innés plutôt qu'acquis , car ce dernier est une découverte et n'est pas une invention . Cette idée est confirmé par Marie-Laure Guzacq " *généralement la communication non verbale est plutôt considérée comme "naturelle": elle accompagne naturellement nos paroles, et la plupart du temps elle est inconsciente ou semi-consciente (on pourrait en prendre conscience facilement, mais on ne le fait que rarement).*"¹⁶ Elle se fait d'une manière automatique et mécanique.

D'après Guzacq on peut différencier deux types de gestuelles: les gestes dits "innés" ou bien "universels" et les gestes dits "acquis" ou encore "culturels". Les gestes innés sont les mêmes dans tout le monde par exemple les émotions : la peur, la joie, la colère ¹⁷(figure 5).

Ekman, Friesen et Sorenson ont appuyé certaines des croyances originales de Darwin au sujet des gestes innés lorsqu'ils ont étudié les expressions faciales de personnes de cinq cultures très différentes. Ils ont constaté que chaque culture utilisait

¹⁴ A. Weil-Barais et D. Cupa, 100 fiches de psychologie (2^{ème} édition), Ed. Bréal, rue de Rome Rosny cedex, 2008, P.68.

¹⁵ JD. Roman, la communication non verbale appliquée, Ed. Publibook (1ere édition), Paris-France, op.cit. 2005, p.28.

¹⁶ M L. Cuzacq, petit guide illustré du langage du corps, Ed. Asap, 2017, P.03.

¹⁷ Ibid.

les mêmes gestes faciaux de base pour montrer ses émotions, ce qui les a amenés à conclure que ces gestes doivent aussi être innés. «*Cultural differences are many but the basic body language signals are the same everywhere.*»¹⁸



Figure N°0 3:Exemple des gestes universels

Quitterie Lanta parle sur la langue du cheval et dit: " *notre langage est donc principalement un langage corporel. Cela veut dire que nous exprimons physiquement ce que nous avons à dire (un peu comme un mime...).*"¹⁹ D'après cette citation devient très claire que les gestes et les mouvements physiologiques sont les mots et la parole du corps.

Selon Eric Tairin" *le langage corporel est le mode non verbal ou inexprimé de la communication que nous faisons dans chaque aspect de notre interaction avec une autre personne. C'est comme un miroir qui nous dit ce que l'autre personne pense et ressent en réponse à nos paroles ou nous actes le langage du corps implique des gestes des manières, et autre signes corporels.*"²⁰ Tairin mis en évidence que le langage corporel est la méthode de communication qui existe dans tous les aspects d'interagir avec les autres. C'est le reflet de ce qui est en nous.

¹⁸. Traduction: "les différences culturelles sont nombreuses, mais les signaux du langage corporel de base sont les mêmes partout" A and B. Pease, *The definitive book of body language*, Ed. abridged, Orion Audio books, London, op.cit. 2006, p. 18.

¹⁹. Q. Lanta, *La Récré des Cavaliers - Premiers pas en éthologie: Les bases, des jeux, des quiz*, Ed. Amphora, 2011, P.19.

²⁰. E. Tairin, *Relations Incomprises : Découvrez l'âme des autres et exprimez votre charisme avec la gestuelle (langage du corps ou langage corporel)*, Ed.2014, P.01.

7 L'importance du langage corporel :

Le langage corporel occupe une grande importance dans le processus de communication humaine, et il n'y a pas assez une exagération si nous disons que le succès de ce dernier dépend de la façon dont nous contrôlons et maîtrisons le langage de notre corps. L'anthropologie Ray Birdwhistell, qui est le pionnier de l'étude originale de la communication non verbale, a été arrivée à appeler science de mouvement du corps " la kinésique " qui est l'étude de la communication par les mouvements et positions du corps.

Birdwhistell a été apprécié quelques estimations de la quantité de communication non verbale entre les humains et a été estimé que la personne moyenne parle des mots de 10 ou 11 minutes par jour, et la phrase simple prend environ 25 secondes; et indique également que nous pouvons émettre et reconnaître environ 250 000 expressions faciales. Même les études ont montré que 55 % des communications atteints d'une façon non verbal²¹.

L'importance du langage corporel se reflète dans les processus de négociation et de persuasion, et il contribue de façon importante aux ventes les plus importantes des spécialistes du marketing. Par exemple, en négociant vous devriez observer attentivement l'adversaire pour tous les mouvements physiques qui viennent de lui sur votre chemin pour voir s'il cache quelque chose ou ne pas dire la vérité. Notre concentration sur le langage corporel nous fait atteindre le propre code de l'adversaire, alors les gestes du corps aident à obtenir tout ce que vous voulez.

« Mais attention, un même geste peut revêtir différentes significations. Prenons l'exemple d'une personne qui se tient bras croisés, une gestuelle en général interprétée comme un signal négatif. Les bras croisés passent en effet pour extérioriser le refus, le retrait, le scepticisme, l'antipathie, etc. »²²

Si nous demandons pourquoi tout ce pourcentage qui atteint par le chercheur Albert Mehrabian, 55 % pour le langage corporel, 38 % pour le ton et 7 % pour les mots seulement; la réponse va directement aux caractéristiques du langage corporel.

²¹ R. Birdwhistell, *Kinesics and context: Essays on Body Motion communication*, Ed. Upp (university of Pennsylvania press), America, 2010, p.17

²² J. Sentürk, *Décrypter le langage corporel et s'en servir*, 2011, p.04

8 Les caractéristiques du langage corporel :

D'après la formation du (*langage corporel et la communication efficace*) présentée par le coach international Diba Meher le langage corporel a trois caractéristiques de base qui sont : (rapide, honnête, profond dans le sous-esprit).

a)- Rapide : Avec un mouvement simple, des tissus oculaires légers, une grimace ou un petit ressenti, nous pouvons découvrir la personne qui est devant nous lorsque quelque chose se passe à l'intérieur, même si nous ne pouvons pas expliquer et analyser ce qui se passe avec elle; ce petit coup a rapidement inspiré quelque chose.

b)- Honnête : Parfois nous nous rencontrons et parlons à quelqu'un, mais quand le dialogue se termine, nous sentons qu'il n'était pas honnête avec nous ou que son discours a une sorte de mensonge Ceci est le résultat de l'incohérence entre les petits gestes qui sont fondamentaux dans le langage corporel et les mots « We are regularly asked, "Can you fake body language? "The general answer to this question is " no "»²³

c)- Profond dans le subconscient : si on applique la correspondance du langage corporel à une personne et on continue à lui parler. il est sûr d'obtenir le contrôle de la personne et la conversation elle-même. C'est ce qu'on appelle la **création de familiarité** selon la programmation neurolinguistique (NLP). Parce que le subconscient pense que la personne opposée est exactement comme lui ; bien sûr si la correspondance faite d'une manière professionnelle. Il est soumis à lui et lui donne tout ce qu'il veut.

9 .Trois règles pour une lecture précise:

De la part d'Allan and Barbara Pease ce que nous voyons et entendons dans n'importe quelle situation ne reflète pas nécessairement l'attitude réelle des gens. Nous devons suivre trois règles de base pour bien faire les choses.

9.1. Lire les gestes en grappes:

"One of the most serious errors a novice in body language can make is to interpret a solitary gestures or circumstances .For example, scratching the head can mean a number of things- sweating, uncertainty, dandruff, fleas, forgetfulness or lying depending on the other gestures

²³. Traduction: "On nous demande régulièrement, "Pouvez-vous faux langage corporel? La réponse générale à cette question est " non " ". A and B. Pease, The definitive book of body language, Ed. abridged, Orion Audio books, London, op.cit. 2006, p.27

that occur at same time."²⁴La personne qui veut commencer à déchiffrer le langage corporel d'une autre personne il est possible de tomber dans le piège d'interpréter chaque geste seule. Cela va pousser les autres personnes à juger que la lecture d'un langage corporel n'est pas juste "*scratching the head can mean uncertainty but it's also a sign of dandruff.*"²⁵

Allan et Barbara Pease disent: "*a body language cluster, just like a verbal sentence, needs at least three words in it before you can accurately define each of the words. The –perceptive –person is the one who can read the body language sentences and accurately match them against the person's verbal sentences.*"²⁶Cette citation confirme qu'il y a une égalité entre la phrase verbale et le groupe du langage corporel. Donc il faut toujours observer bien le groupe du langage corporel pour réaliser une bonne interprétation du langage corporel.

Parfois, une personne suppose ce que nous appelons une « grappe d'évaluation critique » (figure 6). Elle apporte une main sur son visage, met son menton dans la paume, et étend son index le long de sa joue; les doigts restants sont placés sous la bouche. Lorsque ces gestes main contre la joue sont associés au corps tiré vers l'arrière de l'autre personne, les modes de pensée sont critiques, cyniques ou d'une autre façon négatifs envers la personne qui tente de persuader. Lors de nos séminaires, un des premiers gestes.²⁷

²⁴. Traduction: "Une des erreurs les plus graves qu'un novice en langage corporel peut faire est d'interpréter un geste ou une circonstance solitaire . Par exemple, gratter la tête peut signifier un certain nombre de choses-transpiration, incertitude, pellicules, puces, oubli ou mensonge selon les autres gestes qui se produisent en même temps"

A and B. Pease, *The definitive book of body language*, Ed. abridged, Orion Audiobooks, London, op.cit. 2006, p. 21.

²⁵. Traduction: "*Gratter la tête peut signifier de l'incertitude, mais c'est aussi un signe de pellicules*" Ibid.

²⁶. Traduction: "un groupe de langage corporel, tout comme une phrase verbale, a besoin d'au moins trois mots avant que vous puissiez définir avec précision chacun des mots. La personne – perspicace – est celle qui peut lire les phrases en langage corporel et les comparer avec les phrases verbales de la personne". Ibid.

²⁷. G. I. Nierenberg and H. H. Calero, *How to read a person like a book*. Ed. Pocket Books, New york. London. Toronto. Sydney, 1973,P.59.



Figure N°0 4: Hillary Clinton utilise ce groupe quand elle n'est pas convaincue²⁸

9.2. Rechercher la concordance:

L'in Concordance entre les gestes et la parole pose une grande incertitude concerne qu'est-ce que nous dit par exemple: une jeune fille veut connaître l'opinion de sa future mari, elle a dit : "Puis-je terminer mes études à l'étranger après notre mariage" Il lui répondit et dit : "Oui, normal, vous pouvez terminer vos études à l'étranger et Je viendrai aussi avec vous," il répond et il bouge son tête vers la droite et la gauche, donc selon l'analyse des experts en langage corporel, le mouvement de la tête vers la droite et la gauche pendant le discours et le dialogue indique une harmonie claire et franche dans les gestes de son corps avec ce qu'il dit.

Donc la vraie réponse (je ne suis pas d'accord pour terminer votre étude à l'étranger).

*"Research shows that non-verbal signals carry about five times as much impact as the verbal channel and that, when the two are incongruent people – especially women – rely on the non-verbal message and disregard the verbal content "*²⁹ Cette citation confirme que les femme s'intéresse au message non verbale plus que le contenu verbale.

Sigmund Freud a signalé une fois que, alors qu'une patiente exprimait verbalement son bonheur avec son mariage, elle glissait inconsciemment son alliance

²⁸. A and B. Pease, The definitive book of body language, Ed. abridged, Orion Audiobooks, London, op.cit. 2006, p. 22.

²⁹. Traduction: " La recherche montre que les signaux non verbaux ont environ cinq fois plus d'impact que le canal verbal et que, lorsque les deux sont des personnes incongrues – en particulier les femmes – se fient au message non verbal et ignorent le contenu verbal" Ibid. p.23.

sur et de son doigt. Freud était conscient de l'importance de ce geste inconscient et n'était pas surpris lorsque les problèmes de mariage ont commencé à faire surface. L'observation du groupe gestuel et la congruence des canaux du langage verbal et du langage corporel sont les clés pour interpréter avec précision les attitudes par le langage corporel.³⁰

9. 3. Lire les gestes dans leur contexte:

All gestures should be considered in the context in which they occur. ³¹ Nous ne pouvons pas lire les gestes sans faire attention au contexte par exemple: Quelqu'un était assis un terminal, les bras et les jambes bien croisés et le menton baissé, et c'était une froide journée d'hiver. Ça voudrait dire qu'il était froid (figure 7), pas sur la position défensive. Si, par contre, la personne a fait les mêmes gestes pendant que vous étiez assis à côté de lui pour lui présenter une idée, un produit ou un service, cela pourrait être interprété correctement comme signifiant que la personne se sentait négative ou refusait votre offre.



Figure N°0 5:Froid, pas défensif³²

10. Les types du langage corporel:

Il y a deux types du langage corporel (langage corporel ouvert / langage corporel fermé) (Figure 8) .La personne qui est à droite son langage corporel est fermé car il croise ses pieds et ses bras .En plus; son tête vers le bas .En revanche la personne qui est au milieu de l'image a le langage corporel complètement ouvert, il met ses mains derrière sa tête. Ses pieds ne sont pas croisés comme la première personne. La troisième personne souhaite la souveraineté ou le contrôle, tout en se protégeant de l'avant.

³⁰. Ibid.

³¹. A and B. Pease, The definitive book of body language, Ed. abridged, Orion Audiobooks, London, op.cit. 2006, p. 23.

³². Ibid.p.24

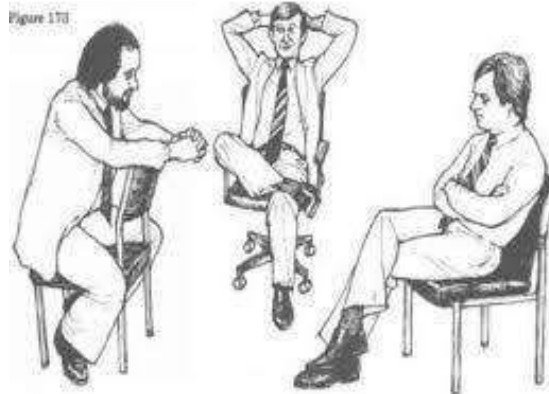


Figure N°0 6: Les types de la posture

A/ Expression faciale :

Nous avons également déclaré que le langage corporel représente 55 % de la communication (30% dans le visage et 25% dans le corps). Donc l'expression faciale est la plus importante dans tous les mouvements corporels. *"The eyes of men converse as much as their tongues, with the advantage that the ocular dialect need no dictionary, but is understood the world over."*³³

- Indices d'accès aux yeux:

Selon Nierenberg and H. H. Calero observez les mouvements des yeux. Vous êtes-vous déjà demandé ce qu'ils signifient? Nous avons peut-être remarqué qu'ils ont un certain motif et un certain but. Les yeux ne tournent pas au hasard à l'intérieur de leurs prises, sous réserve de la gravité lorsque nous nous penchons. NLP suggère qu'il y a un lien entre la façon dont nos yeux se déplacent et la façon dont nous pensons. Les mouvements oculaires sont connus sous le nom de repères d'accès aux yeux dans la littérature de la PNL parce qu'ils nous permettent d'accéder à certaines informations. Les repères (Figure 8)

³³ .Traduction: " Les yeux des hommes conversent autant que leurs langues, avec l'avantage que le dialecte oculaire n'a pas besoin de dictionnaire, mais est compris dans le monde entier" G. I. Nierenberg and H. H. Calero, How to read a person like a book. Ed. Pocket Books, New York. London. Toronto. Sydney, op. cit. 1973,P.28

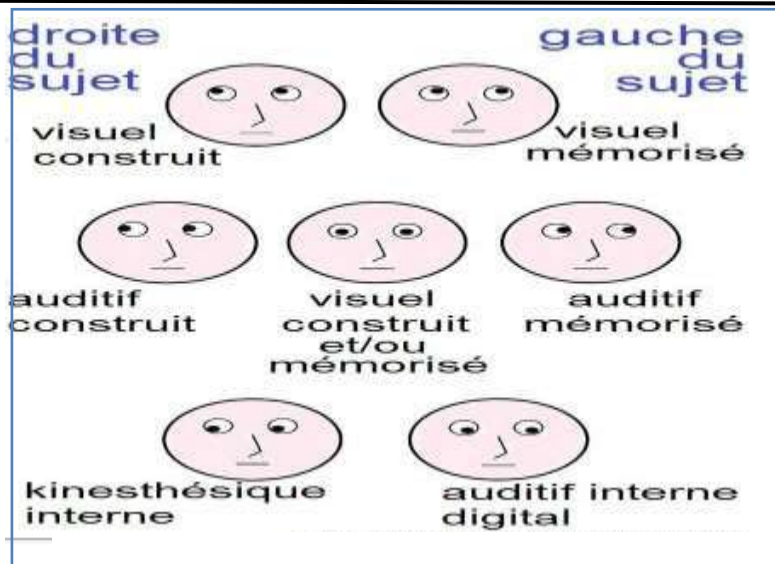


Figure N°0 7:Les types de la posture³⁴

Il semble y avoir un lien inné entre les mouvements oculaires et les systèmes de représentation. Des mouvements oculaires particuliers sont liés à des systèmes particuliers. En général, les gens regardent vers le haut ou quand ils visualisent. Ils déplaceront leurs yeux latéralement vers la gauche ou la droite lorsqu'ils entendent des sons internes et ils peuvent regarder vers le bas à leur droite quand ils pensent avec un sens. Regarder vers la gauche signifie habituellement un dialogue interne. Ces mouvements sont cohérents et la plupart du temps inconscients. Selon la programmation neurolinguistique nos yeux se dirigent dans les directions différentes selon la pensée par exemple: quand on imagine quelque chose nos yeux seraient dirigés plutôt vers le haut et vers la droite si en revanche on essaye de se souvenir d'une image déjà vue les yeux se dirigeraient vers la gauche et vers le haut. Ce sont des tendances générales, alors vous n'avez pas à les considérer comme un fait pour tout le monde. *"They are the general patterns, so do not take these as true for everyone all of the time."*³⁵

Parce que la situation change totalement si la personne est dure (qui utilisent la gauche comme une main principale dans leur vie). Donc cette caractéristique nous permet de découvrir plus facilement la personne menteuse de l'honnête. C'est pourquoi les enfants mentent moins bien, ils sont moins doués pour mentir que les adultes. Premièrement parce que ils ont des muscles faciaux bien plus mobiles que les adultes

³⁴. Source cours PNL génération formation

³⁵. Traduction : " Ce sont les modèles généraux, donc ne prenez pas ces comme vrai pour tout le monde tout le temps." J. O'Connor and I. McDermott, Principles of NLP, Ed. Singing Dragon, London, op. cit. 2013, P. 86.

ce qui rend chaque expression bien plus évidente. Deuxièmement parce qu'ils ont faire des gestes liés au mensonge comme les autos contactes au niveau de la bouche, de façon bien poussière ou bien de se toucher le nez ou le coin des lèvres. Un enfant a tendance à mettre carrément la main devant la bouche. (Figure 9)



Figure N°0 8:Exemple d'une fille qui mente

Voilà ses yeux seraient dirigés vers le haut et vers la droite c'est la preuve qu'elle crie une image ou imaginé dans une information ou une idée...

-. Sourcil levé:

*"Lowering the eyebrows is how humans show dominance or aggression towards others, whereas raising the eyebrows show submission."*³⁶ Le geste de lever les sourcils est un geste universel, utilisé à des nombreux buts tels que la salutation à distance ou la peur d'une matière soudaine ... Soulever un garde unique est un signe

D'émerveillement à propos de quelque chose ou d'une menace claire et explicite. C'est un signe non révélateur qui peut être lié à la réaction de peur de la surprise.

La seule culture qui n'utilise pas ce geste est le japonais, où ils le considèrent comme un mouvement inapproprié et pas poliment.



³⁶. Traduction: " Abaisser les sourcils est la façon dont les humains montrent la domination ou l'agressivité envers les autres, tandis que lever les sourcils montrent la soumission". A and B. Pease, The definitive book of body language, Ed. abridged, Orion Audiobooks, London, op.cit. 2006, p. 172

Figure N°0 9: Une menace Une apparence agressive Une stupéfaction

- Les pupilles dilatées:

Le globe oculaire de l'œil peut se dilater ou se rétrécir selon la situation et l'humeur. S'il est positif, le pupille peut dilater à quatre fois de sa taille normale. Mais s'il est négatif comme le sentiment de colère, le pupille devient étroit on l'appelle "l'œil perlé" ou "les yeux du serpent". Et des yeux clairs (bleu, vert, noisettes...) Il semble plus clair et il est facile de voir la largeur qui se passe en elle. (Figure)



Figure N° 10: La pupille dilatée

Les yeux du serpent

- Le sourire et le rire:

*"A natural smile produces characteristic wrinkles around the eyes- insincere people smile only with their mouth."*³⁷ Au début des 19 siècles, le scientifique français Guillaume Duchenne de Boulogne utilise le diagnostic et l'alerte électrique pour distinguer le sourire du vrai bonheur des autres types de sourires. Boulogne découvre que le gros muscle de la joue (zygomatique majeur) lié aux côtés de la bouche, et les oculi orbiculaires qui tirent l'œil en arrière sont les deux groupes qui contrôlent les sourires et les types de sourires. Le premier muscle est délibérément contrôlé par contre le second est automatique et ne peut pas être contrôlé que par l'entraînement. Dans le sourire du vrai bonheur, l'angle des lèvres ne se retire pas seulement, mais même les muscles autour des yeux rétrécissent. Tandis que le sourire qui ne découle pas du bonheur ne requiert que les lèvres souriantes. Donc le premier endroit pour s'assurer que le sourire est vrai est de chercher des rides à côté des yeux. (Figure 12)

³⁷ . A and B. Pease, The definitive book of body language, Ed. abridged, Orion Audiobooks, London, op.cit. 2006, p. 67



Figure N°11: Faux sourire

Vrai sourire

- Le sourire aux lèvres serrées:

Il existe cinq types courants de sourire (sourire aux lèvres serrées, sourire tordu, mâchoire tombante, large sourire). Mais nous avons choisi le premier type parce que nous n'avons pas besoin d'expliquer le reste. Le sourire de la lèvre applicable (sourire aux lèvres serrées) sera vu sur le visage de monsieur Macron dans la partie pratique.

Les lèvres sont assises sur le visage et sont bien fermées et les dents sont cachées. Ce sourire donne un message que le sourire cache un secret, une situation ou une idée et ne veut pas être divulgué. Les femmes préfèrent généralement utiliser ce genre de sourire.³⁸(Figure 13)



Figure N°12:Exemple de sourire aux lèvres serrées

B /. Expression gestuelle:

Si nous sommes bien concentrés, nous remarquons que nous, les Algériens, sommes des gens qui utilisons beaucoup les mouvements gestuelles pendant le discours (nous parlons avec nos mains). C'est pour qui nous rend plus déterminés à nous concentrer sur cet élément et sa signification dans le langage corporel. Le geste

³⁸ A and B. Pease, The definitive book of body language, Ed. abridged, Orion Audiobooks, London, op.cit. 2006, p. 75

Chapitre I : La communication : le phénomène humain

peut se définir comme un mouvement ou une série de mouvements déterminés par une certaine intentionnalité, cet ensemble de mouvements à finalité consciente ou inconsciente, est interprétable par celui qui l'observe.

La bonne utilisation des gestuelles implique une bonne présentation, bon dialogues, forte débats et un enseignement amusant .Elle donne de la force à l'utilisateur et augmente sa crédibilité et sa capacité de persuasion.

Nous voyons l'orateur sans les mouvements des mains comme une personne faible et n'a pas un fort caractère parce que la paume et le pointant des doigts... Soulignent la puissance, le contrôle et la domination de l'orateur dans la salle ou la réunion. Le mouvement des mains à trois domaines dans lesquels il tourne.

- **L'espace public** : Cette zone est principalement occupée en termes de vaste imagination et les émotions du déluge. Nous observons que les mouvements des acteurs de théâtre sont entourés en haut. Premièrement, parce que la scène est loin du public. Deuxièmement, le scénario est souvent rempli d'imagination et d'événements dramatiques remplis de passion. C'est on ne trouve pas un présentateur de télévision bouge ses mains au plus haut niveau.

- **L'espace social** : Cette zone est concernée par tout ce qui est liée à la pensée mentale et la logique. Nous constatons que les enseignants, les politiciens et les formateurs bougent leurs mains dans la poitrine.

-**L'espace personnel** : Cette zone est concerné les sentiments, d'événements et des nouvelles. Nous constatons que les radiodiffuseurs et les fournisseurs de télévision bougent leurs mains dans zone abdominale.

Le geste est considéré comme l'un des types des canaux communicatifs; mais il est un canal plus fort et a un grand pourcentage dans les classements des différents types de style de communication.

Voici quelques gestes :

A/- Nous utilisons toujours ce geste dans les dialogues qui signifie la domination et le contrôle.



B/- Ce geste est comme le précédent mais il est un peu rigide et dure. Cela montre le stress et l'inquiétude de son utilisateur. Les personnes qui ont les mains serrées sont tendues et très difficiles à comprendre. Il faut les obliger à se détendre. Une technique que nous avons parfois utilisée efficacement est de se pencher vers eux tout en parlant³⁹



C/- Ce geste signifie qu'il est sur la défensive, gare! Les bras sont croisés sur la poitrine. C'est une position de repos courante, souvent inconsciemment par ceux qui souhaitent dresser une barrière entre eux et ceux qui se trouvent en face. Les bras font fonction de pare-chocs; ils protègent l'avant du corps contre les intrus. Ce geste est universel.⁴⁰



D/- Ce geste n'est pas négatif, c'est un geste utilisé pour attirer l'attention. Habituellement utilisées par les femmes, qui mettent une de leurs mains sur l'autre, et présentent son visage comme s'il était sur une assiette.⁴¹

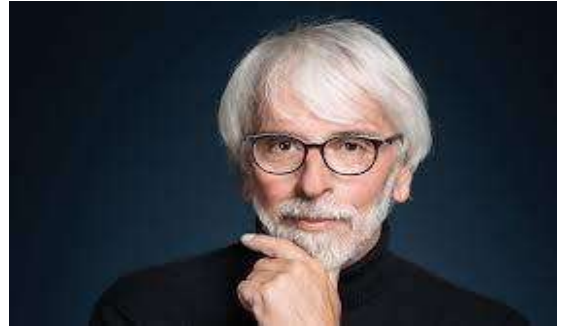


³⁹. G. I. Nierenberg and H. H. Calero, How to read a person like a book. Ed. Pocket Books, New york. London. Toronto. Sydney, 1973,P.59.

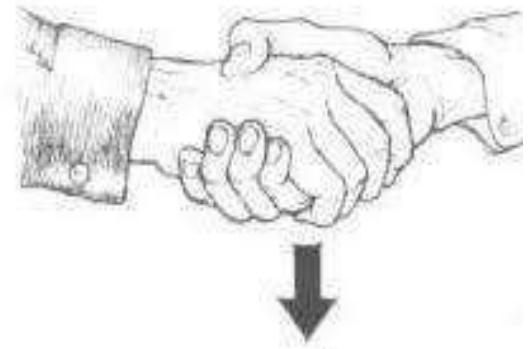
⁴⁰.D. Morris, Le langage des gestes : Toutes les clés pour déchiffrer les expressions silencieuses des gestes et des attitudes, Ed. Marabout(première publication), Jonathan Cape, Londres, 1994, P.23.

⁴¹. A and B. Pease, The definitive book of body language, Ed. abridged, Orion Audiobooks, London, op.cit. 2006, p. 135.

E/- Ce geste signifie l'évaluation et la prise de décision (sagesse). Il met le pouce sous le menton et met l'index sur le menton et les reste des doigts sont fermés. Il se tient le menton entre le pouce et l'index posés à l'horizontal.⁴²



F/- C'est la salutation signifié bonjour et au revoir. Il y a de plus de 15 types de poignée de main dont nous nous souvenons (la poignée de main autoritaire). La personne qui utilise la poignée de main autoritaire sa paume devient vers le bas.



(Est la poignée de main de l'égalité) La poignée de main dans l'image est le meilleur type de poignée de main. Où nous voyons que les mains des deux personnes étaient en position verticale. Cela crée un sentiment d'égalité et de respect mutuel



Remarque : la poignée de main du côté gauche donne la force et l'avantage de la main supérieure à son utilisateur. Parce que la personne qui se tient à gauche montre à qui il regarde qu'il domine l'autre.⁴³

G/- Ce geste signifie une menace où les doigts sont croisés et les deux index sont pointés sur l'interlocuteur. On pointe l'index sur quelqu'un dans les moments de colère, au cours de confrontation



Verbales." *Il a valeur de menace du fait que l'index rigide est une arme symbolique prête à transpercer la victime. C'est pourquoi on apprend souvent aux enfants*"⁴⁴

⁴² D. Morris, Le langage des gestes : Toutes les clés pour déchiffrer les expressions silencieuses des gestes et des attitudes, Ed. Marabout(première publication), Jonathan Cape, Londres, op.cit. 1994, P.192.

⁴³ Ibid.p.166

H/- Ce geste signifie qu'il a entendu assez ou pas admirer de ce qu'il entend. L'index pointe verticalement vers le haut de la joue, et le pouce le menton. Donc la personne a des idées négatives ou critiques.⁴⁵



I/- Ce geste de montrer le pouce de la poche signifie L'ego, la souveraineté et l'amour de l'apparence. Ce geste est commun chez les hommes et les femmes qui se sentent plus élevés que les autres.⁴⁶



C/. Expression de la distance (proximité):

Selon le dictionnaire de LAROUSSE le mot " *proximité* signifie voisinage, à proximité de près de."⁴⁷ Elle est " *un chose située au proche voisinage.*"⁴⁸ Selon Le-Boulch et Guedon la définition fonctionnelle (ce que l'objet fait) de la proximité est vue comme un acte social qui permet à l'individu de marquer son territoire par le langage. Ils sont concentrés sur l'importance de l'aspect social et marquer le territoire.⁴⁹

- Espace personnel et dimensions :

⁴⁴. D. Morris, *Le langage des gestes : Toutes les clés pour déchiffrer les expressions silencieuses des gestes et des attitudes*, Ed. Marabout(première publication), Jonathan Cape, Londres, op.cit. 1994, P.107.

⁴⁵. A and B. Pease, *The definitive book of body language*, Ed. abridged, Orion Audiobooks, London, op.cit. 2006, p. 157.

⁴⁶. Ibid.p.139.

⁴⁷. LAROUSSE. Ed 2008, Paris, p 118

⁴⁸. E. Molla, *Décider à l'international: Est-ce une question de distance?* Ed. Le Harmattan, Paris, 2017, P.34.

⁴⁹. Ibid. P.35.

Chapitre I : La communication : le phénomène humain

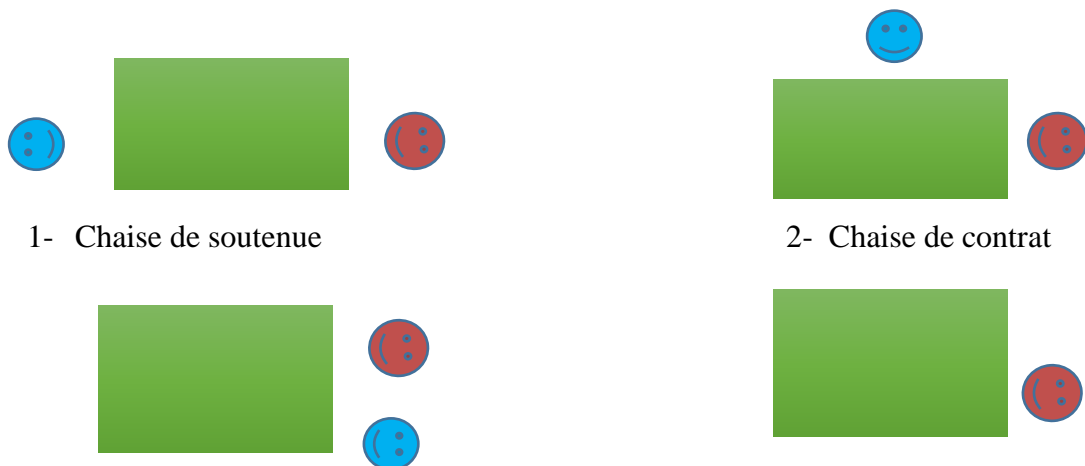
L'espace personnel est la zone d'influence et l'espace personnel autour de notre corps. Cet espace est estimé par les dimensions suivantes :

- 1. La zone intime :** elle est la plus importante, est entre (15 - 45 cm) et sauf les personnes les plus proches qui sont autorisées à s'y introduire comme la mère, le père, le mari, la femme, les enfants, les amis proches.
- 2. La zone personnelle :** entre (46 cm - 1,32 m) elle est la distance que nous faisons entre nous et les autres lors d'une fête ou d'un événement social.
- 3. L'espace social:** entre (1,32-3,6 mètres) elle est la distance que nous nous tenons avec les gens étrangères.
- 4. La zone publique :** Plus de 13 pieds (3,6 mètres) elle est la distance que nous faisons lorsque nous nous adressons à un groupe de personnes. C'est la distance la plus confortable entre nous et le public.



Figure N° 13:Les dimensions de l'espace personnel

Les position d'assise :





3- Chaise de ne pas traiter

4 - Chaise d'amitié

Section 02: L'analyse sémiotique :

1. Qu'est-ce qu'une sémiotique :

" La sémiotique étudie le processus de signification c'est-à-dire la production, la codification et la communication de signes. Elle concerne tous les types de signe ou de symboles"⁵⁰ D'après J. Kristeva dans son ouvrage collectif la sémiotique concerne tous les signes y compris les signes non linguistiques.

	La linguistique	La sémiologie (terme Européenne)	La sémiotique (terme Américaine)
L'objet d'étude	Signe linguistique	Signe non- linguistique	Signe linguistique + Signe non- linguistique

Tableau N° 1:L'objet d'étude de chaque science

2. La linguistique:

La linguistique est une science qui s'intéresse à l'étude de la langue, de ses caractéristiques et de sa structure. Donc elle étudie la langue dans tous ses aspects. Ferdinand De Saussure (1857/1913) est le père fondateur de la linguistique. Son corpus la langue humain, parlé et écrit. Il est divisé en deux sections principales: Étudier la forme de la langue (la structure) et étudier la signification de la langue (sémantique).

2.1. La structure :

Cette section est concernée par l'étude de la composition du langage, c'est-à-dire les règles de la langue. Elle se compose de la morphologie (étude des composants

⁵⁰ . J. Kristeva, J. Debove, D. Umiker, Essays in Semiotics /Essais de sémiotique volume 04, Ed. Reprint, Paris, 2010, P.50.

du mot), Syntaxe (étude des composants de la phrase), phonétique (étude des sons de la parole et comment ils sont parlés et observés) et la phonologie (étude des caractéristiques des sections et de l'ordre des sons).

3. La sémantique:

Cette section explique comment utiliser le langage pour certaines combinaisons et certains mots pour transmettre et envoie une signification particulière, dans le but d'éliminer l'ambiguïté possible d'autres combinaisons.

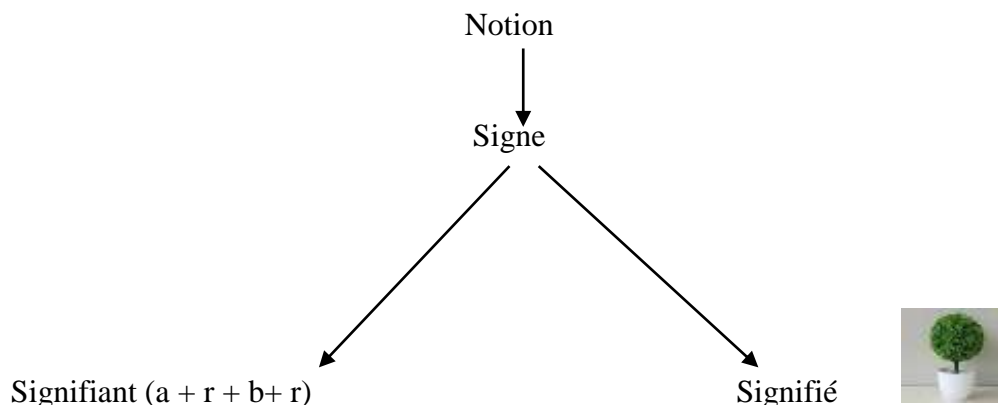
3.1. Le signe linguistique:

Ferdinand De Saussure divise le signe en deux parties:

Signifié qui est le sens dans nos cerveaux (partie conceptuelle du signe). Le signifiant est la représentation de la chose (image acoustique mentale du signe, la représentation mentale sonore).

" Le signe linguistique unit non une chose et un nom mais un concept et une image acoustique. Cette dernière n'est pas le son matériel, chose purement physique, mais l'empreinte psychique de ce son (...). Nous appelons signe, la combinaison du concept et de l'image acoustique (...). Nous proposons de conserver le mot signe pour désigner le total, et de remplacer concept et image acoustique respectivement par signifié et signifiant. Ces derniers termes ont l'avantage de marquer l'opposition qui les sépare soit entre eux, soit du total dont ils font partie."⁵¹

Cette définition implique un rejet du référent (la chose objet désigné par le signe) hors du champ linguistique.



⁵¹. Ferdinand de SAUSSUR, Cours de linguistique générale, Ed. Talantikit (1ème édition), Bejaia, 2016, op. cit. p.102-103.

Figure N° 14: Les trois facettes du signe

4. La sémiologie:

Si la linguistique étudie tout ce qui est linguistique, la sémiotique étudie tout ce qui est non linguistique. Elle est un concept des signes non linguistiques. Le mot sémiologie compose de **Sémio**: préfixe "signe, indice, symbole, point distinctif". Pour l'objet de chercher à travers le signe à dégager la signification (le sens voulu). Et **Logie**: science d'étudier, analyser, expliquer, décoder et interpréter les signes non linguistiques.

La sémiologie fondée par Saussure et Barthes l'objet des deux a étudié et interprété les signes non linguistiques. Selon le cours de linguistique générale, la sémiologie est une science à venir, non établie, et qui doit en principe s'inscrire dans le domaine de la psychologie. "On peut donc concevoir une science qui étudie la vie des signes au sein de la vie sociale; elle formerait une partie de la psychologie sociale, et par

conséquent de la psychologie générale; nous la nommerons sémiologie (du grec *semeion*, "signe").⁵² La sémiologie sert à expliquer, analyser des signes non linguistiques et décrit ses formes. Donc elle est une approche "outil"

4.1. Les signes non linguistiques :

Les signes non linguistiques sont (les gestes – les mimiques – les regards – les sourires – l'aspect physique et vestimentaire – les distances et l'organisation dans l'espace et toute manifestation non linguistique). "Le double signifié chose-nommée/signe-nommant n'est pas, dans son principe, particulier au mot; on peut l'étendre à tous les signes non linguistiques. Soit une photo représentant un chat: c'est un chat photographié (chose) et c'est une photo de chat (signe)".⁵³

5. La sémiotique :

⁵². Ferdinand de SAUSSURE, Cours de linguistique générale, Ed. Talantikit (1^{ère} édition), Bejaia, 2016, op. cit. p.30.

⁵³. J. Rey-Debove, Étude linguistique et sémiotique des dictionnaires français contemporains, volume 13, Ed. Reprint, Paris, 2012, P. 24.

" *La sémiotique est l'étude des signes et de leur signification*".⁵⁴ La sémiologie est une science qui étudie la façon dont les signaux sont utilisés, et le linguiste suisse Ferdinand de Saussure est l'un des fondateurs de cette science. Il l'a défini comme la vie des signes dans la société, et le philosophe anglais John Locke aussi a utilisé le terme au 17^e siècle. Le linguiste Peirs a également travaillé dans le même domaine, mais il consiste à la sémiotique où il base sur la logique et le pragmatisme. Peirce a défini le signe ou la référence comme quelque chose que quelqu'un l'utilise pour un but spécifique.

5.1. Le signe en sémiotique :

Le philosophe John Locke (1632-1704) est le premier à utiliser le terme de sémiotique (sémiotiké). Pour le philosophe et scientifique américain Charles Sanders Peirce (1839- 1914), la sémiotique est un autre nom de la logique. Le signe linguistique se diffère dans le domaine de la sémiotique. D'après Peirce il contient le signifiant, le signifié, le référent." *Peirce affirme qu'un objet = référent* "⁵⁵

Le en sémiotique est sans signification car le sens varie et change de manière continuellement. Pierce a classé le signe en trois grandes catégories:

- La première catégorie est **les icônes**⁵⁶ ou (icones), qui sont similaires à ce qu'ils se réfèrent et elle se considère comme sa référence, par exemple: le panneau de chute de roche sur une route.
- La deuxième catégorie est **l'indice**, lié à sa référence, par exemple: la fumée qui est associée au feu.
- La troisième catégorie est **le symbole**, par exemple les symboles dans les panneaux de signalisation routière.

Ainsi, la fonction première de la sémiotique est d'expliquer le comportement des êtres humains à partir de leurs émotions sociales et de leurs relations. Il est également utilisé pour révéler les significations obscures et cachées et les systèmes linguistiques et non linguistiques. La sémiotique a pris ses concepts et principes de plusieurs sources de connaissances telles que la linguistique, la philosophie, la logique et l'analyse psychologique.

⁵⁴. J. Kristeva, J. Debove, D. Umiker, *Essays in Semiotics /Essais de sémiotique* volume 04, Ed. Reprint, Paris, 2010, op. cit. P.50.

⁵⁵. M. Herzfeld et L. Melazzo, *Semiotic Theory and Practice: Proceedings of the Third International Congress of the IASS, Palermo, 1984, Volume 1, Ed. Reprint, Paris, 1988, P.564.*

⁵⁶. **icônes** : conception de Peirs il a met **icone** et pas **icône**.

6. L'analyse sémiotique :

Comme nous avons mentionnées que la sémiotique étudie tous les signes y compris les signes non linguistiques. L'image considère un signe non linguistique ; elle est une forme physique et technique qui fait passer ce que nous pensons en dimensions. En surface en deux dimensions (image immobile) c'est la représentation de signe telle que la photo, le mur, etc.

Trois dimensions (image mobile) c'est le signe autrement c'est le référent.

L'approche sémiotique s'intéresse à l'image en tant que moyen de communication. Pour bien interpréter l'image qui repose sur des signes inséparable (signifiants / signifiés). Il faut aller au premier niveau qui est la dénotation (tout ce que je vois dans l'image). La dénotation constitue le niveau le plus bas de la communication car elle s'intéresse au niveau sémiotique.

7. La sémiotique : de la communication à la signification

Chaque processus de communication a une signification spécifique. Par exemple, il y a un lien entre deux personnes consentantes, cet accord a une signification d'harmonie, une signification de débat ou de concordance... etc.

Nous concluons que chaque communication a une signification précise.

La méthode d'interprétation:

D'après Denègr pour définir la méthode d'interprétation visuelle d'image on peut dire qu'elle est le processus de décortiquer, analyser et détection des formes et faire évaluer leur signification. L'image a des paramètres autorisent à l'interpréter, d'identifier, d'évaluer, les objets à cartographier qui sont: la forme, la taille, la valeur, l'ombre, la parallaxe et les variations temporelles. L'interprétation et ces paramètres sont en relation directe avec certains facteurs qui sont:

1/- La sensibilité du système imageur;

2/- Les caractéristiques de résolution du système imageur;

3/- L'exposition du film ou le traitement de données;

4/- La saison;

5/- L'heure;

6/- Les effets atmosphériques;

7/- L'échelle de l'image;

8/- Le mouvement de l'image;

9/- La parallaxe stéréoscopique;

10/- L'acuité visuelle et mentale de l'interprète;

11/- Les techniques et les outils d'interprétation;

12/- Les données auxiliaires.

Il faut savoir que les premiers neufs facteurs s'intéressent à la qualité de l'imagerie alors que les trois qui restent reflètent davantage la capacité humaine à tirer l'information des images. Pour résoudre les problèmes spécifiques de cartographie thématique nous avons besoin de la combinaison optimale des paramètres.⁵⁷

⁵⁷. J. Denègre, Thematic Mapping from satellite imagery: A Guidebook, Ed. Elsevier, Paris_ France, 2013, P.217.

Chapitre II :
L'analyse sémiotique :
l'apport interprétatif

Section 01: Description du corpus

Le plateau est à tendance bleue et beige, est plutôt sobre. En plein milieu se trouve un cercle avec une table unique, sur laquelle trônent les présentateurs et les candidats à la présidentielle. En fond, on peut voir l'Elysée qui fait bien sur référence à la présidentielle. La plateforme du plateau reflète les nombreuses lumières au plafond qui est noir. Sur le coin de la table, et juste en face des caméras, on peut également voir le temps de parole de chaque candidat, très important pour que le téléspectateur sache où ils en sont. Le plateau est présidé par les deux candidats à la présidentielle. Chacun se trouve d'un côté. Face caméra, les deux présentateurs: Marine Le Pen à gauche de l'écran, Emmanuel Macron à droite. Ils sont assis face à face.

Ils sont habillés de façon simple, et parlent chacun à leur tour de leurs projets pour la France. Ils se regardent droit dans les yeux ou s'adressent aux présentateurs, mais ne prennent jamais en compte les caméras qui se trouvent autour d'eux. S'ils restent la plupart du temps courtois l'un envers l'autre, cela n'empêche pas qu'ils s'affrontent en direct durant ce débat. A la fois le ton de la voix et les gestes qu'ils emploient, les regards, suffisent pour le comprendre.



Figure N° 15:Le plateau de l'émission

L'émission marche sous la forme d'un questionnaire. Christophe Jakubyszyn et Nathalie Saint-Cricq posent la question dont le quel Le placement a été défini par tirage au sort, puis l'un des candidats répond d'une façon convaincante.

1. Présentation du corpus:

La Télévision Française 1, est la première et la plus ancienne chaîne de télévision généraliste nationale française. Elle est plus connue sous son sigle **TF1**, elle a été créée le 6 janvier 1975.

Cette chaîne présente plusieurs émissions et programmes de différents domaines tels que : les Séries, les Films, l'Histoire... parmi eux notre corpus est une émission télévisée qui s'intitule "Le Débat ". La personnalité qu'on a choisi et sur lequel on va faire une analyse sémiotique, est "M. Emmanuel Macron ".

Cette émission montre le dernier débat le 3 mai à 21h qui permettrait à Emmanuel Macron et Marine Le Pen, les deux candidats qualifiés au premier tour du 20 mars, de s'affronter sur leurs programmes et leurs idées politiques. Dans l'unique débat avant le second tour de la présidentielle, (le dimanche 7 mai).



Figure N° 16: Emmanuel Macron et Marine Le Pen

Ce débat est un événement politique et médiatique des élections présidentielles françaises sous la cinquième République. L'émission est organisée par la chaîne TF1 et France 2 et est présentée et dirigée par Christophe Jakubyszyn et Nathalie Saint-Cricq durant 2h.

Les deux présentateurs (Christophe Jakubyszyn) la cheffe de service politique du TF1 et (Nathalie Saint-Cricq) la cheffe du service politique de FRANCE2. Ils adoptent une position neutre tout en appuyant sévèrement sur toutes les questions qu'il pose à l'une ou à l'autre partie en scène.

2. Emmanuel Macron et Marine Le Pen :

2.1. Le portrait d'Emmanuel Macron :



Figure N° 17: Emmanuel Macron

Emmanuel Jean-Michel Frédéric Macron né le 21 Décembre 1977 à Amiens, est un haut fonctionnaire, banquier d'affaires et homme d'État français. Il est président de la République française depuis le 14 Mai 2017. Sorti de l'École nationale d'administration (ENA) en 2004, il devient inspecteur des finances. En 2007, il est nommé rapporteur adjoint de la commission pour la libération de la croissance française (« commission Attali »). L'année suivante, il rejoint la banque d'affaires Rothschild et C^{ie}, dont il devient associé-gérant en 2010. En 2016, il fonde son propre mouvement politique, baptisé En marche, et démissionne du gouvernement. Il adopte un positionnement hostile au clivage gauche-droite et se présente à l'élection présidentielle de 2017. Il l'emporte au second tour face à la candidate du Front national, Marine Le Pen, avec 66,1 % des suffrages exprimés.

À 39 ans, il devient le plus jeune président français et le plus jeune dirigeant du G20 du moment. À la suite de son élection, son parti remporte les élections législatives de 2017.¹

¹ .Disha Experts, Quarterly Current Affairs - April to June 2017 for Competitive Exams, Ed. Disha Publications, 2017, P. 188.

2.2. Le portrait de Marine Le Pen:



Figure N° 18: Marine Le Pen

Marion Anne Perrine Le Pen, dite Marine Le Pen, né le 5 août 1968 à Neuilly-sur-Seine (Hauts-de-Seine), est une femme politique française. " *French politician and president of the National Front (FN)* "¹. Engagée dès sa majorité au sein du Front national, elle occupe plusieurs mandats locaux à partir de 1998 (conseillère régionale d'Île-de-France, du Nord-Pas-de-Calais puis des Hauts-de-France, conseillère municipale d'Hénin-Beaumont) et siège de 2004 à 2017 au Parlement européen, où elle co-préside le groupe Europe des nations et des libertés (ENL) à partir de 2015.

Lors des élections législatives de 2017, elle est élue députée dans la onzième circonscription du Pas-de-Calais.²

3. Résumé de l'émission:

Deux heures trente d'émission et l'impression d'avoir davantage assisté à un match de boxe entre Marine Le Pen et Emmanuel Macron qu'à un débat de présidentielle. Peu de temps pour les débats de fond, beaucoup d'invectives, d'attaques, voire même d'insultes.

-Mme Le Pen : " vous êtes en fait la France qui se soumet. "

-Macron : " la grande prêtresse de la peur, elle est en face de moi. "

¹ L. Lyon Zagami, *Confessions of an Illuminati, VOLUME I (2nd edition): The Whole Truth About the Illuminati and the New World Order*, Ed. ccc Publishing, 2019, P.398. Traduction : " **politicien français et président du Front national (FN)** "

² *Ibid.*, p. 398.

- Mme Le Pen : " De toutes façons la France sera dirigée par une femme, ce sera ou moi ou Mme Merkel. "

- Macron : " vous êtes la coproduction du système que vous dénoncez. Parce que vous en vivez. Vous êtes son parasite. "

Les deux arbitres Nathalie Saint-Cricq et Christophe Jakubyszyn ont eu du mal à siffler les changements de round.

- Nathalie Saint-Cricq : " Attendez, c'est inaudible."

Car les deux candidats ont surtout suivi leur propre feuille de route. Avec une même objectif: cogner l'adversaire. D'abord, Marine Le Pen. Interrogée sur son " état d'esprit" si elle était élue, la candidate du FN brandit tout de suite sa première arme: lier autant que possible Emmanuel Macron au quinquennat Hollande.

-Mme Le Pen : " Vous êtes l'héritier de François Hollande."

- " Vous avez participé à un gouvernement qui a fait 35 milliards de taxes et d'impôts supplémentaires pendant le quinquennat. "

- " Mais c'est pas vous! "

- " Je vous appelle maintenant Hollande junior."

Quitte à lui faire payer des bilans qui ne sont pas vraiment les siens. Notamment sur le chômage et la loi travail.

-Mme Le Pen : " Vous parlez de ça, de prévention. Et ça ne vous a pas ennuyé dans la loi El Khomri s'effondrer la santé en milieu professionnel? "

-Macron: "Non! La loi El Khomri elle s'appelle pas la loi Macron?"

-Mme Le Pen : " Mais si c'est la loi Macron. "

-Macron: " Mais non, bah non. "

Ça, c'est sa première stratégie. Mais pour donner ses coups, Marine Le Pen a une deuxième tactique : faire d'Emmanuel Macron l'apôtre de la mondialisation sauvage.

-Mme Le Pen: " Moi je suis la candidate du pouvoir d'achat. Vous monsieur Macron, vous êtes le candidat du pouvoir d'acheter. D'acheter la France de la dépecer. "

L'occasion de ressortir du chapeau la visite à l'usine Whirlpool et d'accuser Emmanuel Macron de mépriser les salariés.

-Macron:" Jamais je n'ai fait ce que vous avez fait l'autre jour. C'est-à-dire aller profiter de la détresse des gens."

-Mme Le Pen : " Moi jamais je suis allée me planquer dans une salle de chambre de commerce avec des responsables syndicaux."

En face, l'ancien ministre de l'économie rend les coups. Et lui aussi le fait sur deux axes principaux. D'abord en ne cessant de rappeler les origines politiques de Marine Le Pen.

-Macron: " Vous êtes l'héritière d'un système, d'un parti, d'un nom."

- " Vous êtes la véritable héritière, non seulement d'un nom, d'un parti politique. "

- " De tout un système qui prospère sur la colère des Français depuis tant d'années."

Il l'attaque aussi sur ses propositions. C'est son deuxième axe: pointer les incohérences et les imprécisions du programme de la candidate frontiste.

-Macron: " Je vais d'abord démanteler les bêtises que vous avez dites tout à l'heure. "

- " Moi j'ai un projet sérieux, qui n'est pas des sautes de cabri."

- "Là c'est vraiment un galimatias."

- "Mais Mme Le Pen vous dites n'importe quoi."

- " Donc ce que vous proposez comme d'habitude c'est de la poudre de perlimpinpin."

Emmanuel Macron insiste par exemple beaucoup sur les modalités concrètes de la sortie de l'euro proposée par Marine Le Pen.

-Macron : " Vous proposez bien de sortir de l'euro? "

- Mme Le Pen: " Non je veux renégocier pour que l'euro on s'en libère et on le transforme en monnaie commune."

-Macron: " Non mais à quoi servira l'euro?"

-Mme Le Pen : " C'est une monnaie commune .C'est un panier de monnaies. Vous le savez, encore une fois."

-Macron: " Notre dette, elle sera payée en euros ou en francs ? C'est ça la question."

- "Non mais c'est essentiel parce que c'est le grand n'importe quoi du projet de Mme Le Pen. "

Mais si chacun des candidats a suivi son plan d'attaque, on aurait tort de les mettre sur le même plan.

Certes, Emmanuel Macron fait quelques erreurs et imprécisions. Mais Marine Le Pen, elle, entasse les intox. CICE, loi EL Khomri, coût de l'immigration, retraite à 60 ans, fichés S, double peine, GPA...

La candidate du Front national aligne les fausses informations à la manière de Donald Trump. Mais surtout, elle fait preuve d'une véhémence jamais vue dans un débat d'entre-deux-tours. Du début à la fin, Marine Le Pen reste dans son obsession: rabaisser l'adversaire. Complicité avec l'islamisme...

-Mme Le Pen: " Non seulement vous n'avez pas de projet mais en plus vous avez une complaisance pour le fondamentalisme islamiste."

Tentatives de déstabilisation...

-Mme Le Pen: " Je sais que vous êtes agacé."

Allusions sans preuves réelles...

-Mme Le Pen : " j'espère qu'on n'apprendra pas que vous avez un compte offshore aux Bahamas ou je sais pas."

Quitte parfois à descendre très, très bas.

-Mme Le Pen: " Je vois que vous cherchez à jouer avec moi à l'élève et au professeur mais en ce qui concerne ce n'est pas particulièrement mon truc ."

Ici c'est évidemment à sa femme Brigitte Macron, ancienne professeure du candidat d'En marche! Que Marine Le Pen fait référence.

Finalement, ce débat laisse un sentiment assez défendu ses propositions. Et Marine Le Pen, elle, a posé les jalons de ce qu'un elle entend être pour les années à venir en cas de défaite au second tour: une force d'opposition.¹

Section 02: Analyse sémiotique : le corporel en question :

L'objet d'étude qui constitue ce mémoire est l'analyse du langage corporel du président de la France Emmanuel Macron lors de l'émission de "Débat" 2017. Nous désirons à travers ce mémoire mettre en lumière les gestes utilisés par Emmanuel Macron autour et pendant 15 minutes à partir du début de l'émission. Pour faire comprendre l'impact ou bien l'effet du langage corporel dans la communication efficace .Ce mémoire ne s'intéresse pas à l'analyse du discours de cette personnalité mais il met en lumière sa gestuelle. Dans les 15 minutes du début de l'émission Emmanuel Macron utilise 69 mouvements corporels mais 27 sont répétés. D'après des recherches menées par des experts en sciences du langage corporel nous analysons les gestes de monsieur Macron sémiotiquement .Ensuite nous ajoutons l'analyse des gestes les plus célèbres selon les définitions du langage corporel.

¹ Le Monde (04.May.2017). Accueil [Chaîne YouTube]. YouTube.
http://www.youtube.com/subscription_c...

1. L'interprétation des expressions faciales (expressions du visage) :

1/- Les sourcils un peu serrés les yeux ouverts la bouche fermée et la tête tournée vers la droite signe de Confusion et émerveillement. Selon Joseph Messinger "la rotation de la tête vers la droite est le signe du défi. "¹



2/-Le sourcil gauche est levé et le droit est baissé les yeux ouvertes la bouche a un faux sourire dit le sourire des lèvres appliquées. Signe qu'il a souri. Selon Allan and Barbara Pease est un signe qu'il a caché des mots derrière le sourire applicable.²



¹. JOSEPH MESSINGER, *Le langage des gestes pour Les Nuls*, Paris, First, 2009, p. 51

². ALLAN and BARBARA Pease, *The definitive book of body language*, *op.cit.*, p.

3/- un regard serré, un coup dur, les sourcils sont bas et serrés et la bouche fermée ensuite la tête est penchée un peu vers la droite. Un signe de rancune, de gravité, d'une apparence agressive et de force.



4/- Les pupilles sont étroites expriment les sentiments de colère. Selon Pease est un signe de colère et des émotions négatives.¹



5/- les sourcils sont bas et serrés les yeux ouverts la bouche est semi-ouverte ensuite la tête est penchée vers la droite. Un signe de frustration



¹. *Ibid.*, p.

Chapitre II : l'analyse sémiotique l'apport interprétatif

6/- les sourcils sont bas la bouche est fermée avec un sourire tordu. Un signe moquerie et cynisme. Selon Pease le sourire tordu signe d'ironie



7/- Le front rétrécit le sourcil gauche est élevé les yeux ouverts et la bouche semi-ouverte. Un Signe de l'incrédulité. La preuve madame Le Pen met son doigt sur son nez, selon c'est un signe de mensonge.



8/- Les sourcils élevé les yeux ouverts la bouche et bien fermée. Un signal qui signifie malheureusement.



2. L'interprétation de l'expression gestuelle :

9/- Jambes fermées et pointues vers le dos légèrement, doigts de la main sont croisés, signe de la posture fermée totalement et contre l'adversaire. Joseph Messinger dit : " Quand votre cheville droite retient la gauche, attendez-vous à une relation psychorigide."¹



10/- L'un des sourcils est un peu en haut et l'autre en bas, les yeux ouverts, la bouche a un faux sourire et appliqué, le visage est basé/ repose sur les mains qui sont placées l'une sur l'autre. Selon Pease ce geste exprime qu'il a caché des mots derrière le sourire applicable et a voulu attirer l'attention de l'adversaire en plaçant son visage sur ses mains.² Ce geste a été répété 2 fois.



¹17. JOSEPH MESSINGER, *Le langage des gestes pour Les Nuls*, op. cit., p.

² ALLAN and BARBARA Pease, *The definitive book of body language*, op.cit., p.

11/- Les doigts croisés et un peu serré exprime le sùrement avec une tension interne. Selon Desmond Morris " On entrecroise les doigts des deux mains qu'on tient devant soi. Signification (je le jure) ".¹



12/- Les mains sont un peu élevées sur la table .les doigts des deux mains sont entrecroisés tandis que les pouces sont élevés. Signe de contrôle et de confiance en soi total; car d'après Pease les mouvements des pouces ont une signification d'ego et de confiance totale dans ce qu'il dit.² Selon Joseph Messinger "les pouces s'écartent régulièrement pour ponctuer le discours."³



13/- Les sourcils levés, les yeux ouverts la bouche semi- ouverte ensuite les coudes sur la table et les mains collées ensemble vers l'avant. Exprime qu'il est expliqué une idée et

¹ DESMOND Morris, *Le langage des gestes*, Londres, Jonathan Cape, 1994. p. 57.

² ALLAN and BARBARA Pease, *The definitive book of body language*, *op.cit.*, p. 138.

³ . JOSEPH MESSINGER, *Le langage des gestes pour Les Nuls*, *op. cit.*, p378.

souhaite que son adversaire comprenne ce qu'il a dit. Joseph Messinger dit : " *indiquent le besoin de rassembler son auditoire (...)* Geste rituel reproduit par de nombreux politiciens face à leur auditoire"¹ Ce geste a été répété 8 fois.



14/- Les sourcils levés, les yeux ouverts et la bouche semi ouverte ensuite les mains appliquées dans la position supérieure signe de solidarité. Joseph Messinger dit : " Selon la main qui domine, le geste signale un individu de pouvoir ou de devoir."². Ce geste a été répété 2 fois.



15/- Sourcils levés yeux ouvertes la bouche semi- ouverte la position des bras sont sur la table et la main droite sur la main gauche d'après Messinger exprime que "nous avons

¹ JOSEPH Messinger, *Le langage des gestes pour Les Nuls*, op. cit., p 195.

² *Ibid.*, p. 371.

affaire à un individu doué d'un esprit d'entreprise, un homme qui ne craint pas de s'engager."¹ Ce geste a été répété 2 fois.



17/- La position de la main levée et ouverte, l'index et le pouce sont collés et formés un cercle c'est un signe d'explication exacte.



18/- Les deux mains levées et projetées à la bas et les doigts sont séparés est un signe de montrer quelque chose très grand et important.



¹ JOSEPH Messinger, Le langage des gestes pour Les Nuls, op. cit., p 398 .

19/- La position de la main levée et fermée, tous les doigts sont serrés et forment une poignée .Un signe de force et de contrôle. Ce geste a été répété 3 fois.



20/- Sourcils baissés, les yeux ouverts la bouche est ouverte la main droite levée au niveau de la poitrine et la paume à l'intérieure exprime qu'il affiche un point de vue différente. Avec inclinaison antiblocage.



21/- L'index est pointé sur l'interlocuteur signe pour faire montrer quelque chose à quelqu'un d'autre, il exprime aussi l'attaque et l'accusation. Selon Messinger "La ponctuation systématique d'un discours avec l'index indique un tempérament dominé par les interdits"¹ Ce geste a été répété 3 fois.

¹190. JOSEPH Messinger, Le langage des gestes pour Les Nuls, op. cit., p.



22/-Sourcils levées les yeux ouvertes la bouche est semi-ouverte. Il montre l'index et le pousse de la main gauche en avant, signe de menace, colère et désaccord.



23/- Sourcils levées les yeux ouvertes la bouche fermée les deux mains levées et projetées à la bas les doigts sont collés ensemble. Ce geste indique qu'il explique une grande idée importante. Ce geste a été répété 2 fois



24/- Le cas de poser le poing de la main gauche sur la poitrine comme s'il avait quelque chose dans sa main, et l'autre poing sur la table. Exprime la confiance à ses idées et à tous ce qu'il porte. Ce geste a été répété 3 fois



25/- Les deux bras sont penchés les doigts des deux mains sont totalement fermés et serrés, signe qu'il porte quelque chose très lourd, et plus fort. Selon Morris ce geste signifie une "manifestation de pouvoir(...)" ce geste imite la position de la main qui s'empare du pouvoir."¹ Il a été répété 6 fois.



26/- la main droite touche le pouce et l'index et le majeur de la main gauche signe d'énumération (N°1.2.3).Ce geste a été répété 2 fois mais n'est pas de la même position, la deuxième fois a été la main gauche qui touche les 3 doigts (le pouce, l'index, le majeur).

¹ JOSEPH Messinger, *Le langage des gestes pour Les Nuls*, op. cit., p 267.



27/- Les sourcils baissés, les yeux ouverts la bouche ouverte et la tête est baissée et penchée un peu vers la droite. La position des deux mains sont collées ensemble sur la table. D'après les experts, d'analyse le langage corporel de il sait qu'il dira beaucoup moins que ce qu'il sait déjà



28/- La position de deux mains renversés signe de négation et de deux trajectoires de sens opposées. Ce geste a été répété 2 fois



Chapitre II : l'analyse sémiotique l'apport interprétatif

29/- Sourcils levés, les yeux ouverts la bouche ouverte la position proche des mains au cou en formant une forme d'un papillon exprime l'explication d'une chose très importante. Ce geste a été répété 2 fois.



30/- Sourcils levés, les yeux ouverts la bouche est presque fermée la main droite domine la main gauche signe de cacher et échapper à la question avec le désir de convaincre et essayer de reprendre le contrôle. Ce geste a été répété 2 fois.



31/- Sourcils levés, les yeux ouverts la bouche est semi-ouverte la position des coudes sont parallèles sur la table les paumes à l'intérieur exprime qu'il présente quelque chose à l'autre.



32/- Sourcils levés, les yeux ouverts la bouche est semi- ouverte la position des coudes sont parallèles sur la table la fin des deux paumes est collé l'une avec l'autre. Exprime qu'il publie une nouvelle opinion fondée sur des renseignements, des déclarations ou des faits objectifs.



33/- la main droite levée au niveau de la poitrine avec la distance entre l'index et le pouce de la main droite exprime la petite mesure d'une telle chose.



34/- Le fait d'exposer la main droite avec une petite distance entre les doigts exprime le fait d'arrêter telle chose.



35/- Lever les deux index (gauche / droite) tous seuls expriment l'objection et la demande de la permission de faire ou de dire quelque chose.



36/- Sourcils baissés, les yeux ouverts la bouche est semi- ouverte la position des coudes sont parallèles sur la table les deux pouces collés l'un avec l'autre la paume face à l'avant. Exprime qu'il a des idées audacieuses, objectives et basées sur l'information avec une perspective personnelle.



Chapitre II : l'analyse sémiotique l'apport interprétatif

37/- Sourcils baissés, les yeux fermés la bouche est semi- ouverte la position des mains l'une sur l'autre. Exprime qu'il souhaite se retirer, pas satisfait, un désir d'ignorer les faits, cacher quelque chose et en montrer un autre.



38/- Sourcils levés, les yeux ouverts et la bouche semi- ouverte la tête est baissée et la position de la main gauche est sur la table, la main droite levée et orientée vers l'avant. Signe de diriger et de l'orientation d'une destination.



39/- Sourcils levés, les yeux ouverts et la bouche semi- ouverte la position des bras demi-écartés et levés signe d'explication et de réclamation.



3. L'interprétation de l'expression de la distance :

40/- L'espace entre les deux candidats est environ 2 m. C'est la distance social Emmanuel Macron et Marine Le Pen s'assoient l'un est opposé à l'autre signe de l'opposition, confrontation et discussion. Cette position appelle chaise de contrat.



41/- L'espace entre les deux présentateurs est environ 46/50 cm elle est la zone personnelle. Christophe et Nathalie s'assoient l'un côté à l'autre signe de la camaraderie et l'amitié. Cette position appelle chaise d'amitié.



4. Les gestes répétés:

A travers ces photos récapitulatives, nous pouvons facilement constater un écart assez grand entre les fréquences d'emploi des mouvements gestuels. Les gestes les plus fréquents sont tous utilisés habituellement et leur fréquences le montre il dépasse les 5 fois. Cette répétition pourrait impliquer qu'Emmanuel Macron est habitué à réemployer les mêmes gestes dans leur discours. Par contre, les moins fréquents sont ceux qu'ils utilisent peu ou pas du tout dans son vie quotidienne. Donc pour justifier notre propos, nous tenons à citer deux exemples des gestes les plus répéter.

Le premier exemple est un geste construit sou la forme de poing qui est utilisé beaucoup para port les autres gestes dans l'émission de " Débat". (Figure 20)



Figure N° 19:Geste de poing

Ce geste a été répété 12 fois dans une 15 minute. Donc le pourcentage de ce geste est 17.39%. (Figure 21)

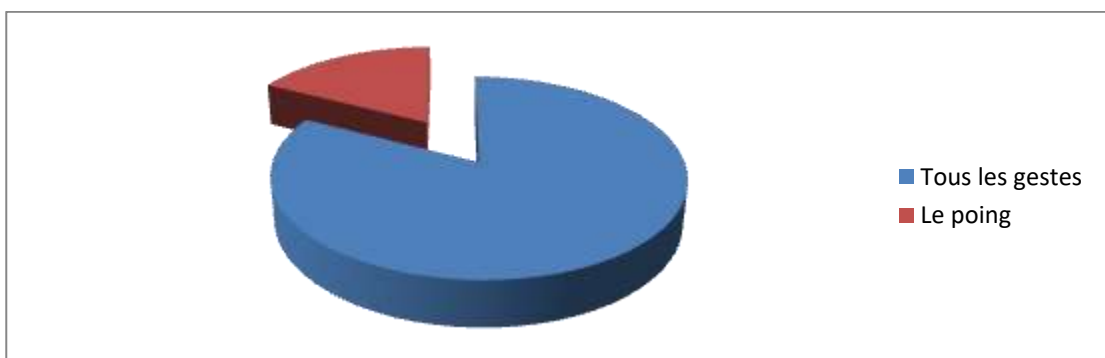


Figure N° 20:Pourcentage de geste répété (1)

Le deuxième exemple est un geste de mains collées ensemble. (Figure 22)



Figure N° 21: Gestes des mains collés ensemble

Ce geste a été répété 8 fois dans le quart d'heure de l'émission. Donc le pourcentage

De ce geste est 11.59%. (Figure 23)

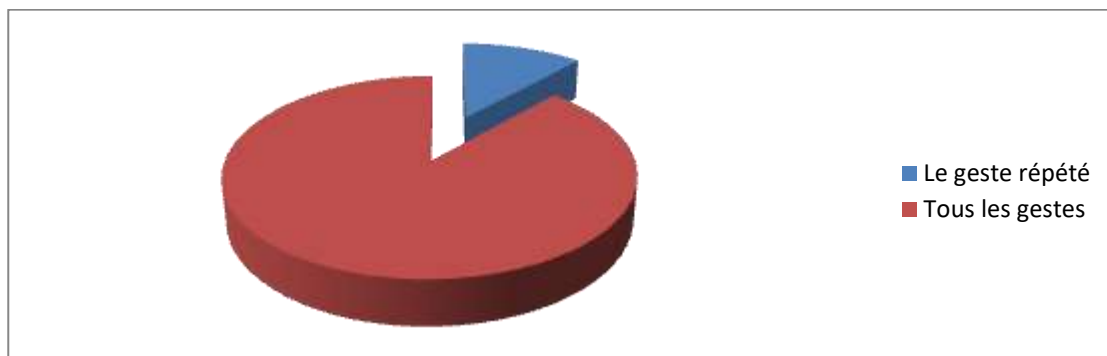


Figure N° 22: Pourcentage de geste répété (2)

5. Dépouillement et commentaire de résultat:

Au premier temps E. Macron a été calme au même temps à un visage sévère et sérieux. Nous allons commencer avec son regard où il sert son regard principalement à accompagner son discours, par ce regard, il assure sa présence, et sa bonne présentation. Par contre il est intéressant de constater qu'E. Macron ne regarde jamais la caméra en face. La plupart du temps, son regard se porte exclusivement sur son adversaire direct et lorsqu'il regarde en direction de la caméra, il ne la regarde pas directement, Généralement son regard est agressive vers son adversaire.

Ensuite la posture et la gestuelle d'E. Macron a été naturelle, mais ses gestes ne sont pas spontanés, contrôlés, parce que des fois il fait un geste puis rapidement le glisse. Il est dans une position de défendre, argumenter ou bien attaquer l'autre. Il utilise des gestes rapides, verticaux et horizontaux. Tout au long de l'émission E. Macron utilise beaucoup

ses doigts pour énumérer ses propositions ou pour donner des statistiques .Ainsi, lorsque qu'il annonce une explication en deux points, ou bien pour arrêter l'adversaire.

Selon Olga Ciesco, spécialiste du langage corporel et créatrice du programme **First**, les deux candidats étaient en " position d'attaque" . Nous observons que la posture d'Emmanuel Macron était ouverte durant le 15 minute " il prend de la place, c'est une posture de dominant c'est-à-dire qu'il est à l'aise dans sa démonstration" analyse l'experte Olga Ciesco.

Emmanuel Macron est très mobile, au niveau de son chaise. Les mains aussi sont très mobiles et font beaucoup de gestes, ce qui signifie qu'elles sont réelles et authentiques.

Olga Ciesco a expliqué que les gestes des deux candidats (E. Macron et M. Le Pen) sont hauts, cela montre qu'ils se considèrent tous les deux de haut niveaux. Il n'y a pas un cède sa place à l'autre.¹ Donc généralement Emmanuel Macron utilise beaucoup la gestualité dans leur parole ce qu'il aide à montrer l'efficacité de ses discours. Il a recours aussi bien à des gestes qualifiés « positifs » qu'a des gestes traduisant une attitude

« négative ». Les gestes positifs qu'utilise E. Macron témoignent la plupart du temps, de la précision (forme un rond avec son pouce et l'index), de l'ouverture (bras écartés), de sa volonté d'expliquer (une main en avant, l'autre ouverte).

Les gestes qui traduisent une attitude négative et qui sont utilisés par Fayçal Al Kassem sont le mépris (revers de main) et l'accusation (doigt pointé).

Enfin le visage est l'une des parties du corps qui fait passer le plus de messages, E. Macron à la plupart du temps le visage fermé qui ne laisse pas présager ce qu'il pense. Il se permet quelques sourires ironiques mais sinon n'utilise pas son visage comme vecteur de communication.

¹ Anne-Yasmine Machet,(04 mai 2017). Le Débat : les gestes d'Emmanuel Macron et Marine Le Pen décryptés. Consulté à l'adresse <https://www.closermag.fr/politique/le-debat-les-gestes-d-emmanuel-macron-et-marine-le-pen-decryptes-717828>.

CONCLUSION GENERALE

Conclusion Générale

En termes de cette recherche que nous avons menée, nous avons montré la dimension interprétative que suggère le langage corporel pour la compréhension, voire la lecture du discours médiatique et politique en particulier. Dans une telle situation, les acteurs sont pleinement soumis à l'observation et au contrôle. Tout est pris en considération et rien n'est gratuit. Comprendre donc la construction de ce type de langage constitue le chemin le plus court pour dévoiler le secret et l'essence de la communication médiatique.

Tel est l'enjeu de l'analyse sémiotique qui tente à proposer des modèles de lecture propres à la communication non verbale. Cette recherche nous a permis donc d'étudier le répertoire gestuel du candidat d'Emmanuel Macron et son effet communicationnel pour convaincre ses partisans. En fait, généralement le téléspectateur juge et critique les hommes politiques selon leur posture, leur manière de parler et leur gestuel.

La maîtrise du langage corporel permet de découvrir, voire de dévoiler l'émotionnel et de situer le comportemental. Bref, le corporel est une représentation du personnel dans la mesure où il pourrait exprimer et traduire les grands moments de l'identité et celle de la personnalité.

Enfin, ces résultats auxquels nous avons abouti, ne sont qu'un premier essai pour comprendre le rapport sous-jacent entre le langage corporel et la communication médiatique. Pour en profiter, il faudrait projeter cette recherche dans une perspective ultérieure en tenant compte des fondements du marketing médiatique dont les enjeux sont la production et la réception d'un produit médiatique imbattable.

Table des Matières

DÉDICACE	II
REMERCIEMENTS	III
RESUME.....	IV
ABSTRACT	V
INTRODUCTION GENERAL :	

Chapitre I : La communication : le phénomène humain

SECTION 01:LA COMMUNICATION NON VERBALE	2
1. L'IMPORTANCE DE LA COMMUNICATION :	2
2. LA COMMUNICATION LINGUISTIQUE :	2
3. LA COMMUNICATION : QUELQUES DEFINITIONS	3
4. LES TYPES DE LA COMMUNICATION :	4
4.1. La communication verbale :.....	4
4.2. La communication non verbale :.....	5
5. LE LANGAGE CORPOREL : UNE COMMUNICATION COMPLEXE	14
6. LE LANGAGE CORPOREL : UN PROCESSUS MULTIDIMENSIONNEL.....	15
7 L'IMPORTANCE DU LANGAGE CORPOREL :	17
8 LES CARACTERISTIQUES DU LANGAGE CORPOREL :.....	18
9 .TROIS REGLES POUR UNE LECTURE PRECISE:.....	18
9.1. Lire les gestes en grappes:.....	18
9.2. Rechercher la concordance:	20
9. 3. Lire les gestes dans leur contexte:.....	21
10. LES TYPES DU LANGAGE CORPOREL:	21
SECTION 02:L'ANALYSE SEMIOTIQUE :.....	32
1.Qu'est-ce qu'une sémiotique :	32
2.La linguistique:.....	32
2.1.La structure :.....	32
3.La sémantique:.....	33
3.1.Le signe linguistique:	33
4.La sémiologie:.....	34
4.1.Les signes non linguistiques :	34

5.La sémiotique :.....	34
5.1.Le signe en sémiotique :.....	35
6.L'analyse sémiotique :.....	36
7.La sémiotique : de la communication à la signification	36
Nous concluons que chaque communication a une signification précise.....	36
La méthode d'interprétation:	36

Chapitre II : l'analyse sémiotique l'apport interprétatif

SECTION 01:DESCRIPTION DU CORPUS.....	39
1. PRESENTATION DU CORPUS:.....	40
2.Emmanuel Macron et Marine Le Pen :	41
2.1.Le portrait d'Emmanuel Macron :	41
2.2. Le portrait de Marine Le Pen:	42
3.Résumé de l'émission:	42
SECTION 02:ANALYSE SEMIOTIQUE : LE CORPOREL EN QUESTION :	45
1.L'interprétation des expressions faciales (expressions du visage) :	46
2.L'interprétation de l'expression gestuelle :	49
3.L'interprétation de l'expression de la distance :	61
4.Les gestes répétés:.....	62
5.Dépouillement et commentaire de résultat:	63
CONCLUSION	66
GENERALE	66
TABLE DES MATIERES	68
LISTE DES TABLEAUX.....	70
LISTE DES FIGURES	71
LISTE DES ABREVIATIONS.....	72
REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES.....	74

LISTE DES TABLEAUX

Tableau n° 1: L'objet d'étude de chaque science	32
---	----

LISTE DES FIGURES

Figure n°0 1: Comment perçoit-on la communication ?	7
Figure n°0 2: Le poids du paralangage sur la communication.....	14
Figure N°0 3: Exemple des gestes universels	16
Figure N°0 4: Hillary CLINTON utilise ce groupe quand elle n'est pas convaincue..	20
Figure N°0 5: Froid, pas défensif	21
Figure N°0 6: Les types de la posture	22
Figure N°0 7: Les types de la posture	23
Figure N°0 8: Exemple d'une fille qui mente	24
Figure N°0 9: Une menace Une apparence agressive Une stupéfaction...	25
Figure N° 10: La pupille dilatée Les yeux du serpent.....	25
Figure N°11: Faux sourire Vrai sourire.....	26
Figure N°12: Exemple de sourire aux lèvres serrées	26
Figure N° 13: Les dimensions de l'espace personnel	31
Figure N° 14: Les trois facettes du signe	34
Figure N° 15: Le plateau de l'émission	39
Figure N° 16: Emmanuel MACRON et Marine LE PEN	40
Figure N° 17: Emmanuel MACRON	41
Figure N° 18: Marine LE PEN.....	42
Figure N° 19: Geste de poing	62
Figure N° 20: Pourcentage de geste répété (1).....	62
Figure N° 21: Gestes des mains collées ensemble	63
Figure N° 22: Pourcentage de geste répété (2).....	63

LISTE DES ABREVIATIONS

PLN :

VAKOG : Visuel, auditif, kinesthésique, olfactif, gustatif

TF1 : La Télévision Française 1

ENA : l'École Nationale d'Administration

FN : National Front

ENL : Le groupe Europe des Nations et des Libertés

Références
Bibliographiques

Références Bibliographiques

Ouvrage :

1. A and B. Pease, The definitive book of body language, Ed. abridged, Orion Audiobooks, London, 2006,p.01
2. C. Lavédrine, Assumer son autorité et motiver sa classe : Technique vocales, corporelles et verbales, Ed. Deboeck supérieur, Paris, 2018, P.88 _ 89.
3. C. Solange, la communication et la gestion, Ed. Presses de l'université du Québec (3ème édition), Québec, 2019, p.28.
4. D Experts, Quarterly Current Affairs - April to June 2017 for Competitive Exams, Ed. Disha Publications, 2017, P. 188.
5. D. Morris, Le langage des gestes : Toutes les clés pour déchiffrer les expressions silencieuses des gestes et des attitudes, Ed. Marabou (première publication), Jonathan Cape, Londres, 1994, P.23.
6. E. Molla, Décider à l'international: Est-ce une question de distance? Ed. Le Harmattan, Paris, 2017, P.34.
7. E. Tairin, Relations Incomprises : Découvrez l'âme des autres et exprimez votre charisme avec la gestuelle (langage du corps ou langage corporel), 2014, P.01.
8. F de SAUSSUR, Cours de linguistique générale, Ed. Talantikit (1ème édition), Bejaia, 2016, op. cit. p.102-103.
9. F. Alexandre-Bailly et son groupe, Comportements humains et management, Ed. Pearson (2ème édition), France, 2006, p.109.
10. G. I. Nierenberg and H. H. Calero, How to read a person like a book. Ed. Pocket Books, New York. London. Toronto. Sydney, 1973, P.59.
11. J MESSINGER, *Le langage des gestes pour Les Nuls*, Paris, First, 2009, p. 51
12. J. Dehasse, Tout sur la psychologie du chat, Ed. Odile Jacob, Paris, 2005, p.247
13. J. Denègre, Thematic Mapping from satellite imagery: A Guidebook, Ed. Elsevier, Paris_ France, 2013, P.217.
14. J. Kristeva, J. Debove, D. Umiker, Essays in Semiotics /Essais de sémiotique volume 04, Ed. Reprint, Paris, 2010, P.50.
15. J. O'Connor and I. Mcdermott, Principales of NLP, Ed. Singing Dragon, London, 2013, P. 85.
16. J. Sentürk, Décrypter le langage corporel et s'en servir,2011,p.04

Références Bibliographiques

17. JD. Roman, la communication non verbale appliquée, Ed. Publibook (1ere édition), Paris-France, 2005, P.217
18. J-L Dumortier, " Enjeux 87 " A propos des compétences de communication verbale, Ed. Presse universitaires De NAMUR, Belgique, 2014, p.08.
19. L Zagami, Confessions of an Illuminati, VOLUME I (2nd edition): The Whole Truth About the Illuminati and the New World Order, Ed. ccc Publishing, 2019, P.398.
20. M L. Cuzacq, petit guide illustré du langage du corps, Ed. Asap, 2017, P.03.
21. M. Herzfeld et L. Melazzo, Semiotic Theory and Practice: Proceedings of the Third International Congress of the IASS, Palermo, 1984, Volume 1, Ed. Reprint, Paris, 1988, P.564.
22. M.A. Dupuis, Introduction à la communication, Académie de Poitiers. P.07.
23. Q. Lanta, La Récré des Cavaliers - Premiers pas en éthologie: Les bases, des jeux, des quiz, - Ed. Amphora, 2011, P.19.
24. R. Birdwhistell, Kinesics and context: Essays on Body Motion communication, Ed. Upp (university of Pennsylvania press), America, 2010, p.17
25. Source cours PNL génération formation
26. W. Barais et D. Cupa, 100 fiches de psychologie (2^{ème} édition), Ed. Bréal, rue de Rome Rosny cedex, 2008, P.68.
27. Y. Winkin, La nouvelle communication, Seuil, 1981, p.24.

Dictionnaire:

1. J. Rey-Debove, Étude linguistique et sémiotique des dictionnaires français contemporains, volume 13, Ed. Reprint, Paris, 2012, P. 24.
2. Jean MATHIEU-ROSAY, Dictionnaire étymologique, Ed. Marabout, Belgique, 1985, p.125.
3. LAROUSSE. Ed 2008, Paris, p 118.
4. Pierre Tourev, Dictionnaire (<http://www.toupie.org/Dictionnaire/Communication.htm>)

Sciographie :

1. <https://www.podcastscience.fm/dossiers/2012/12/12/7-de-la-communication-est-verbale-38-vocale-55-visuelle-info-ou-intox/>
2. <http://www.christiandumais.info/wp-content/uploads/2008/02/cours-5.pdf>
3. Fliss Sandra. (06.Avril.2016). Accueil [Chaîne You Tube]. You Tube. <http://videocreative.net>
4. Le Monde (04.May.2017). Accueil [Chaîne You Tube]. You Tube. http://www.youtube.com/subscription_c...
5. <https://www.closemag.fr/politique/le-debat-les-gestes-d-emmanuel-macron-et-marine-le-pen-decryptes-717828>