

République Algérienne Démocratique et Populaire
Ministère de L'enseignement Supérieur Et de la Recherche Scientifique
Université de Mostaganem Abdelhamid Ibn Badis
Faculté Des langues étrangères
Département de français



Mémoire élaboré en vue de l'obtention du diplôme

De Master

Option : **Langue et Communication**

**LA COMMUNICATION NON VERBALE DANS LES DISCOURS
POLITIQUES.**

Présenté par : HAMITI SARRA

Membre du jury :

Président : M. DAMERDJI. S

Examinatrice : Mme MEHIDI. F

Encadreur : Mme YAHIA. A

2020 – 2021

REMERCIEMENTS

Je remercie Dieu le tout puissant de m'avoir donné la volanté et le courage pour accomplir ce travail.

Je remercie mes parents qui m'ont encouragé et soutenu durant tout mon parcours universitaire.

Je remercie ma directrice « Mme Yahia. A » de m'avoir encadré, pour ses conseils et son soutien .Chère enseignante merci pour tout.

Je remercie les membres de jury qui ont accepté de lire et d'évaluer ce travail.

Je remercie mes amies proches GUIZ SARAH et KERDAGH LATIFA qui m'ont soutenu et encouragé pendant ces 4 années d'études et cette dernière année de mémoire.

DEDICACES

Je dédie ce travail à

A mes tendres parents

A ma sœur et mes frères

A mon époux bien aimé

Je vous aime tous très fort

SOMMAIRE

REMERCIEMENTS

DEDICACES

INTRODUCTION.....

CHAPITRE 1 : cadre théorique

- 1. La communication8
- 2 . La communication verbale.....9
- 3. La communication non verbale9-10
- 4. La communication politique.....11
- 5. La synergologie13

CHAPITRE 2 : analyse et interprétation

- 2.1. Présentation des hommes de politiques
- 2.2. Gestuelle et interprétations

CONCLUSION

INTRODUCTION

La recherche montre que plus de la moitié des communications humaines se font de façon non verbale, pour informer ou convaincre quelqu'un nos gestes et notre attitude doivent absolument être en accord avec nos propos. .

Et il apparait clairement que le plus déterminant dans un échange est la part de ce que l'on ne dit pas. Comme dit MERLEAU PONTY(1945) « *c'est le corps propre qui donne au monde son sens et qui est le lieu de l'expressivité verbale et de la signification culturelle* ». C'est ce que font les personnalités politiques, argumenter avec des astuces verbales ou non verbales qui vont leur attirer l'appui de public.

Dans les débats politiques chaque mot mais aussi chaque geste compte. Notre étude s'intéresse à l'une des composantes fondamentales du discours politique télévisé : La représentation visuelle des politiciens .Alors l'image de la personnalité politique s'exprime à travers son comportement, sa gestuelle et ses expressions faciales. Ainsi, la manière dont une personnalité politique est habillée et son ton de voix.

Notre recherche examine la problématique générale de la représentation visuelle des politiciens pendant un débat télévisé

Le but de cette étude est donc de répondre à une question légitime :

_Est-ce-que les personnalités politiques réussissent-il-à contrôler cette image pendant les débats ?

_Que nous disent les politiciens par leur communication non verbale ?

Notre mémoire s'articule autour de deux chapitres. La première partie en commencera par un rappel théorique de la communication non verbale .Il s'agira dans un premier temps d'aborder le sujet par sa définition, ses composantes et ses types. On est intéressé aussi à la communication politique qui englobe la vie politique dans la communication bien sûr avec des caractéristiques comme toute communication. Puis on a passé au deuxième concept dans ce mémoire le discours politique c'est un discours produit par des hommes politiques et il existe deux types interne ainsi l'externe enfin on a donné une petite aperçu sur la discipline qui étudie le langage corporel.

Dans le deuxième chapitre nous nous intéressons à l'image télévisuelle des politiciens, Nous définissons la représentation visuelle comme étant ce qui s'exprime visuellement à l'écran à travers la gestuelle, les mouvements et les expressions faciales .Notre attention porte plus spécifiquement sur la communication non verbale des présidents étrangers comme Donald Trump .Dans cette partie on a peut décrypter quelque gestes à l'aide des synergologues. Bien que les personnalités politiques pour parfaire leur performance, se plient à des séances de mise au point, d'amélioration et de la répétition de leur image avant leur participation à un débat télévisé, font des gestes inconscients qui va attirer l'attention de téléspectateurs et les journalistes.

CHAPITRE I

Cadre conceptuel

1.1. La communication :

Chacun de nous doit aussi, pour vivre communiquer, échanger avec l'autre et exprimer des choses très simples ou expliquer des idées très complexes. Il s'agit de créer une relation avec l'autrui, on échangeant des Connaissances, d'informations ou des émotions à travers un langage verbal ou non verbal.

Selon PAUL WALZLAVICK le psychologue autrichien la communication joue un rôle fondamental dans nos vies et sans communication l'être humain n'aurait pas pu progresser autant qu'il ne fait jusqu'à présent. Il s'agit de créer une relation avec l'autrui .on échangeant des connaissances, d'informations ou des émotions à travers un langage verbal ou non verbal.

On distingue trois formes de communication.

- **La communication interpersonnelle** : se déroule entre deux individus. Un émetteur peut donc communiquer vers un seul récepteur. *Exemple* : deux amis discutent du dernier match de Mahrez.
- **La communication du groupe** : un émetteur peut communiquer vers plusieurs récepteurs. *Exemple* : Un professeur donnant un cours en classe.
- **La communication de masse** : Il s'agit d'une communication dans laquelle un émetteur(ou un groupe d'émetteurs réunis entre eux) s'adresse à un public plus vaste possible .Elle utilise les « mass médias» (presse, radio, internet, télévision) comme instrument. *Exemple* : une publicité d'un produit à la télévision.

1.1. Les composants de la communication

- **L'émetteur** : la personne qui crée le message.
- **Le contexte** : la situation dans lequel se déroule la communication ; on ne dit pas les mêmes choses de la même façon dans les contextes différents.
- **Le message** : c'est le contenu de la communication.

- **Le canal** : voie de circulation du message qu'utilise l'émetteur pour transmettre son message ; oral, écrit, visuel et audiovisuel.
- **Le support** : outil utilisé pour la transmission du message .Ex : téléphone, télévision, les gestes, le regard.
- **Le récepteur** : la personne qui reçoit le message.
- **Le résultat** (feedback) : il s'agit de la réponse ou message que le récepteur envoie à l'émetteur.
- **Le code** : l'ensemble des signes verbaux ou non verbaux.

1.2. La communication verbale

Elle ne représente que 7% de notre communication. Elle est faite de signe linguistique alors c'est l'utilisation de la parole pour communiquer. Selon Jakobson un émetteur envoie un message (une idée, une information...) à un récepteur grâce à un code .Celui-ci décode le message dans un contexte précis qui peut être perturbé. Ce message utilise un canal (oral, écrit, audiovisuel) A chaque facteur de la communication, Jakobson va faire correspondre une fonction spécifique du langage: expressive, poétique, conative référentielle, phatique et métalinguistique.

1.4. La communication non verbale

Dr MARTIN WINCKLER déclare que *«C'est le fait d'envoyer et de recevoir des messages sans passer par la parole mais au moyen des expressions du visage, des postures, des gestes, de bruits divers. Les choix vestimentaires, la coiffure, la position du corps, le maquillage, les mimiques sont tous des éléments de communication non verbale.»*¹

C'est la plus ancienne forme d'expression connue. Le premier à s'être intéressé à la communication non verbale est CHARLE DARWIN (1872) dans l'expression des émotions chez l'homme et les animaux. Elle désigne tous les éléments d'un échange qui n'ont pas un lien avec la parole. C'est à dire elle correspond à l'expression du visage et aux postures du corps. La recherche montre que la majorité des communications humaines se font de façon non verbale : 93% de notre communication est non ver

[Winckler's Webzine \(martinwinckler.com\)](http://martinwinckler.com)

1.4.1. Les types de la communication non verbale

- **La kinésique** : acte de communication exprimé par les mouvements et positions du corps, les expressions faciales, les gestes et la posture.
- La haptique : les messages de communication exprimés par un contact physique.
- La proxémique : étudie la gestion par l'individu de son espace et des distances entre personnes dans les processus de communication (Edward T. HALL).
- Paralinguistique : l'ensemble des sons émis dans la communication verbale .Cela correspond le ton, le rythme et le silence.

1.4.2. Les composantes de la communication non verbale :

- **Les expressions faciales** : Ce sont les expressions de visage qui expriment des émotions : la joie, la surprise, le dégoût, la tristesse, la colère la peur ...
Ces mimiques peuvent renforcer le message, mais elles peuvent le modifier et changer sa signification.
- **La posture** : fait référence a la position des membres et à l'état de détente ou de Tension du corps. Elle informe sur l'investissement du sujet dans la conversation et sur sa personnalité.
- **La voix** : Le travail de la voix se concentrera sur **la hauteur** (plus ou moins grave selon la situation). Le **volume** (plus ou moins fort selon ce qui est prononcé). **Le rythme** et puis **le ton**.
- **Les gestes** : les premiers moyens de communication entre les humains. Un geste c'est un mouvement qui envoie un signal visuel et qui doit être perçu et communiquer une information.
- **Le regard** : Le regard est certainement la partie du corps qui exprime le plus de nous-même « les yeux sont le miroir de l'âme » .Il fait partie intégrante de la communication non verbale, il initie et termine l'échange.

Cette communication renforce le message verbal, on envoie et on reçoit en permanence des signes non verbaux qui passent par des expressions du visage, les gestes et postures et pour comprendre une personnalité il faut tout d'abord comprendre ces expressions faciales et les gestes qu'elle fait et les émotions profondes qui se traduisent sur le visage et peuvent trahir un discours.

1.5. La communication politique :

1.5.1. Définition :

Aujourd'hui la communication politique englobe l'étude du rôle de la communication dans la vie politique en intégrant aussi bien les médias que les sondages. La communication politique impliquant l'échange, donc la reconnaissance de l'autre, c'est-à-dire de l'adversaire. Elle prouve qu'il existe un espace où peuvent s'échanger les discours politiques contradictoires.ⁱ

1.5.2. Les caractéristiques :

- Pour **les hommes politiques** la légitimité résulte de l'élection .La politique est leur raison d'être avec une méfiance certaine pour l'évènement.
- Pour **les journalistes** au contraire la légitimité est liée à l'information qui a un statut évident fragile puisqu'il s'agit d'une valeur, certes essentielles, mais contournable qui autorise à faire le récit des évènements et à exercer un certain droit de critique. Ils observent et relatent les faits de la politique sans jamais pouvoir eux même en faire Ils sont « face a face » des hommes politiques.
- Pour **les sondages** représentants de l'opinion publique, l'objectif est de refléter au mieux une réalité.

La communication a une autre caractéristique essentielle, elle n'est pas un espace fermé, mais ouvert sur la société.

ⁱⁱ http://documents.irevues.inist.fr/bitstream/handle/2042/15353/HERMES_1989_4_27.pdf

1.6. Le discours politique :

1.6.1. Définition :

Le discours dont l'origine vient du latin « discursus », qui signifie manière d'exprimer verbalement sa pensée.

On entend généralement par discours politique tout discours prononcé dans un contexte politique par des sujets politiques. Évidemment le discours politique correspond aux énoncés verbaux (oraux ou écrits) produits par les hommes politiques qui traitent des sujets relatifs aux affaires politiques de la société.

1.6.2. Les types de discours politique :

- **Le discours politique interne** : correspond à tout discours que le locuteur politique adresse à ses homologues politiques, dans un cadre institutionnel bien défini. Il traite des sujets concrets et des problèmes très ponctuels concernant l'organisation de la société et propose des solutions pour les résoudre avec un lexique plus opaque pour le public général.

C'est-à-dire s'il s'agit d'un destinataire spécialisé, les homologues du locuteur politique ; le discours sera plus spécialisé et technique relevant d'une terminologie un peu plus fermée pour un public plus général.

- **Le discours politique externe** : correspond à tout échange entre le locuteur politique et les interlocuteurs citoyens, qu'il s'agisse d'un contexte institutionnel ou moins institutionnel. C'est à dire le locuteur politique s'adresse directement à un public général. Par un lexique moins opaque et clair.

Alors dans ce type de discours si le destinataire est moins spécialisé, le discours se voudra plus simple, direct et ouvert.

1.7. La synergologie :

La synergologie est une discipline conçue par Philippe Turchet. C'est comprendre la communication non verbale par l'observation, elle décode le langage corporel de notre interlocuteur et ses émotions en présence afin de mieux comprendre.

Elle a pour objet de mieux décrypter le fonctionnement et l'esprit humain à partir de son langage corporel. Elle permet d'évaluer la vérité, l'authenticité et la sincérité dans la relation .

CHAPITRE II

Dans cette partie nous nous intéressons à l'image télévisuelle des politiciens .L'image du personnage politique s'exprime à travers sa gestuelle, son comportement, ses expressions faciales.

Le 26 septembre 1960, ce jour-là John Kennedy faisait face à Richard Nixon dans le premier débat télévisé dans l'élection présidentielle américaine.



Alors, Kennedy était élégant, charismatique .Il portait un maquillage parfait et était bien habillé par un costume noir, il était souriant un sourire confiant et il a parlé directement à la caméra pour s'adresser à tout le monde.

De l'autre, Nixon semble fatigué et continuait à essuyer le front, il était mal à l'aise .Il portait un costume gris dans le même ton que la couleur du studio .Il avait une expression vide et faible .Pâle, mal rasé et refuse tout maquillage.

Les téléspectateurs auraient identifié Kennedy comme le gagnant de l'affrontement alors que les auditeurs radiophoniques auraient préféré la performance de Nixon. Certains commentateurs politiques ont affirmé que la victoire de Kennedy qui aurait bénéficié de son apparence soignée et son air reposé alors que Nixon avait refusé d'être maquillé et semble pâle et fatigué.

On comprit que la forme s'impose sur le contenu .Kennedy a donné une meilleure image que Nixon .Suite à ce débat, les politiciens ont commencé à mieux travailler leur communication non verbale.

L'homme politique lors d'un rendez-vous faut mettre en lumière ses qualités physiques et se montre élégant pour apparaitre en meilleure forme.

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



Un sourire peut être très significatif, révèle STEPHEN BUNARD : « *Marine Le Pen sourit beaucoup quand elle est gênée. Le sourire est le meilleur masqueur émotionnel : 90 % des sourires sont des sourires sociaux qui aident à masquer une émotion forte qui nous traverse. »*

Le sourire en communication est un véritable message .Il nous permet de communiquer sans dire un mot, de partager un moment de complicité, de marquer un sentiment de confiance et de bien-être. Et pour cela on constate que le rire et le sourire pour les personnalités politiques sont des armes de séduction qui permettent de construire une image agréable et sympathique.



La main en pince : le geste le plus utilisé par Donald Trump est celui qui consiste à placer son index contre son pouce, comme une pince qui permet de souligner une idée avec précision. La répétition de ce geste semble ainsi montrer que DONALD TRUMP croit à tous les propos qu'il avance et à la véracité des faits qu'il utilise.



L'index pointé : vers l'autre de façon menaçante. Il est déconseillé d'utiliser ce geste car il est associé à l'accusation ou à la stigmatisation.

Dans notre vie nous considérons comme malpoli de pointer quelqu'un du doigt.



Les paumes ouvertes : il s'exprime toujours avec les mains paumes ouvertes, gestuelle habituellement synonyme d'honnêteté mais aussi d'ouverture pour montrer qu'il est là pour servir les intérêts du peuple et cela de manière non menaçante.

Analyse :

Dans une communication comme toute chose n'est pas bonne à dire, tout geste n'est pas bon à faire s'il ne s'accorde pas avec le dire. Les analyses de Masters et Sullivan (1988/2993) montrent de plus que certains gestes ou expressions faciales produisent des effets négatifs chez les téléspectateurs .D'autres les rendent plus sympathiques, marquent leur détermination et leur sincérité .A l'inverse, l'agressivité, la colère ou l'adoption d'une stratégie défensive de débat d'un politicien peuvent affecter négativement sa performance (Martel, 1983 :49).

Pour une image attrayante le politicien doit être souriant, regarder directement la caméra, simple et dénué de gestes agressifs comme l'index pointu qui dénote l'accusation.

CONCLUSION :

L'objectif de débat est d'informer et s'exprimer plusieurs idées politiques mais face à face est davantage en permanence personnelle qu'un débat d'idées. Il apparait que pour les candidats moins de présenter leur point de vue que de convaincre les téléspectateurs de leurs compétences à dire, à faire, à être. Et pour qu'un message passe, il est indispensable de créer les meilleures conditions pour l'auditoire. On constate qu'un changement ou déplacement de posture peuvent constituer un atout maître, mais aussi un handicap majeur pour l'orateur. Parce que dans un débat télévisuelle, quatre éléments exercent une grande influence : l'expression faciale, le langage corporel, le tenue vestimentaire et le fait d'être soigné.

BIBLIOGRAPHIE

1/ Ouvrages :

- Jean Claude Martin. *La bible de la communication non verbale*, Edition Leduc, 2015
- Joseph Messinger, *Le langage des gestes pour les nuls* .Edition first Gründ .2009.

2/ Mémoire :

- Thierry Giasson, Préparation, performance et impact de la représentation visuelle des politiciens Canadiens dans les débats électoraux télévisés. Le cas du débat francophone de l'élection fédérale de 2000

3/ sites internet

- http://alterego.cciilvn.be/wpcontent/uploads/2018/03/20180315_synergologie_et_langage_emotionnel.pdf
- <http://www.synergologie.org>
- LA COMMUNICATION NON VERBALE (cterrier.com)
- <https://www.noovomoi.ca/vivre/bien-etre/article.communication-non-verbale-ces-gestes-qui-vous-trahissent.1.986267.html>
- Winckler's Webzine (martinwinckler.com)
- <https://www.huffingtonpost.fr/author/stephen-bunard>
- <https://video.search.yahoo.com/search/video?fr=yhs-invalid&ei=UTF-8&p=Le+d%C3%A9bat+entre+hillary+clinton+et+donald+trump#id=1&vid=e0d7b154005c8b7f42d8dce2fab5e3cf&action=click>