

L'identité Sociale : Interactions Verbales Et Non Verbales En Jeu

Aicha Iazza (Doctorante), Ibrahim Boumazzou (Professeur Universitaire)
Faculté Des Langues Lettres Et Arts - Université Ibn Tofail - Kenitra –
Laboratoire : Langage Et Société
Pays : Maroc

Résumé :

Le présent article se veut une réflexion sur la façon dont un individu se perçoit et se définit en relation avec les groupes sociaux auxquels il appartient. L'identité sociale se construit à travers des interactions sociales où les éléments verbaux et non verbaux jouent un rôle fondamental. Ces interactions, qu'elles soient conscientes ou inconscientes, contribuent à la manière dont les individus se positionnent dans le monde social et se font reconnaître par les autres.

L'identité n'est pas un élément statique, mais un processus dynamique qui se forge à travers les interactions sociales, qui, à leur tour, sont influencées par les identités sociales des individus. Sachant que la communication humaine est une communication multimodale qui s'appuie sur l'échange des signes verbaux et non-verbaux, d'où l'interaction humaine devient un fait global dans lequel les différents canaux de communication s'associent pour créer le sens.

L'homme, pour transmettre ses idées, ses impressions, ses états émotionnels ou autres n'utilise pas seulement le langage, il utilise également des signes qui prennent corps dans les gestes, les mimiques, les expressions faciales, les couleurs, ou les vêtements.

Dans cette perspective, cette contribution, accorde une importance au corpus qui fera l'objet d'une analyse des signes non verbaux qui, avec les signes verbaux, et loin d'être séparées, se complètent et interagissent pour donner sens aux rapports sociaux et à la place de l'individu dans son environnement donné.

Mots-clés: identité, identité sociale, communication, communication non verbale, langage vestimentaire.

Date of Submission: 23-12-2024

Date of Acceptance: 03-01-2025

I. Introduction :

Arthur Rimbaud à travers sa célèbre déclaration : « Je est un autre » exprime une vision révolutionnaire de l'identité. Pour Rimbaud, l'identité ne se limite pas à un "je" stable et fixe, elle est fluide, multiple et en constante évolution. L'idée d'un "moi" unique et immuable est donc rejetée, l'identité devient un espace d'expérimentation et d'évolution permanente où l'individu peut s'ouvrir à d'autres perspectives.

Contrairement à l'identité individuelle, qui se rapporte à la conscience personnelle de soi, l'identité sociale et collective est liée à l'appartenance à un ou plusieurs groupes sociaux, sauf que l'identité sociale est la manière dont l'individu se perçoit en lien avec son appartenance à des groupes sociaux, tandis que l'identité collective est l'identité partagée par un groupe dans son ensemble. Les deux sont interdépendantes, mais elles diffèrent seulement par leur échelle et leur portée

En principe, l'identité sociale est une construction dynamique et complexe, façonnée par des interactions verbales et non verbales la communication, celle-ci est une notion qui ne concerne pas seulement l'être humain (la communication interpersonnelle), mais aussi : l'animal, la plante, la machine (les télécommunications). Plusieurs disciplines reprennent cette thématique pour l'appliquer spécifiquement à leurs domaines et les points de vues diffèrent lorsqu'il s'agit de la définir, Daniel Bounoux¹ constate que :

« La communication recouvre trop de pratiques, nécessairement disparates, indéfiniment ouvertes et non dénombrables »²

En effet, la communication est vue comme un système complexe, elle est l'ensemble des processus par lesquels s'effectuent les échanges entre les individus, la communication devient un acte social et une

¹Daniel Bounoux : philosophe spécialiste dans l'étude de la médiologie

²DANIEL Bounoux, *Introduction aux sciences de la communication*, La découverte, Paris, 2001, p : 128 .

interaction, les éléments affectifs et inconscients des sujets sont pris en compte, à savoir les aspects de la communication non verbale

Certes, la richesse du non verbal dans sa capacité à dévoiler ce qui ne peut pas être dit. Le non verbal joue un rôle primordial dans les communications humaines : un froncement de sourcil fait reformuler une phrase, un regard attire l'attention, un geste permet de se comprendre sans parler. Le non-verbal renforce, change ou même annule ce que nous disons. Dans ce sens, il serait utile de s'interroger sur l'importance de ces signes verbaux et non-verbaux dans les interactions humaines

Ce travail s'inscrit dans le cadre de la sémiologie en générale, et celui de la communication en particulier. La sémiologie étudie les systèmes de signification, son souci majeur est d'expliquer la saisie et la production du sens, en tant que métalangage descriptif. La sémiologie nous fournit un instrument interprétatif puissant dans l'analyse de ces signes.

L'approche interactionniste de la communication :

Étymologiquement le mot 'communication' provient de la racine latine (communis) qui a donné :

- *Communiquer : (communicar) au sens d'être en relation avec, d'associer, partager ;*

- *Communication : (communicatio) le fait d'être en relation avec.*

L'analyse de la communication a fait l'objet de plusieurs théories et modèles qui se sont affinés au fil des années, la notion de communication se développe vers l'approche interactionniste pour donner le courant de la nouvelle communication, celle-ci est désormais :

« *Un processus social permanent intégrant de multiples modes de comportement : la parole, le geste, le regard, la mimique, l'espace interindividuel, etc.* »³

Dans cette optique, les informations transmises sont multiples, la transformation d'information n'est qu'une partie du processus de communication, d'autres niveaux de sens circulent simultanément, le langage parlé et la communication non verbale fonctionnent en concomitance, cette dernière n'est pas subordonnée au discours, car évoquer la communication uniquement sous son aspect verbal reste pauvre et incomplet, beaucoup d'informations sont véhiculées autrement parallèlement au message verbal.

Tout comportement prend valeur de message, les informations passent en permanence dans le cadre d'une interaction interindividuelle. Pour un être humain il est impossible de ne pas agir, tout comportement conscient ou inconscient ou même l'absence de comportement (silence, attitude neutre...) a valeur de message, transmis puis décodé et reçu. Paul Watzlawick⁴ explique que tous les comportements humains ont la valeur de message, ce sont des communications, et comme nous ne pouvons pas ne pas avoir d'interaction, il en ressort que nous ne pouvons pas ne pas communiquer, Watzlawick définit l'interaction comme une série de messages échangés entre des individus, de plus, il considère les termes « comportement » et « communication » comme synonymes :

« *Tout comportement, et pas seulement le discours, est communication, et toute communication (...) affecte le comportement* »⁵

II. Les Axiomes De La Communication

Paul Watzlawick et ses collaborateurs ont élaboré cinq axiomes qui résument les principes et le processus de la communication, ces axiomes sont issus des travaux de Bateson⁶ dans son livre : *les étapes d'une écologie de l'esprit* publié en 1972 :

Axiome d'impossibilité : « on ne peut pas ne pas communiquer »⁷

On peut parler ou se taire, dormir ou s'éveiller, manger ou jeuner, mais il n'existe pas de contraire à la communication, « on ne peut pas ne pas communiquer » dès que deux personnes sont présentes, il y a forcément un échange de messages verbaux et non-verbaux.

Les comportements des individus ont la valeur de « message », se comporter c'est devenir observable, il est impossible à l'être humain de ne pas agir, tout est interprétable, tout est communication.

³YVES Winkin, *La nouvelle communication*, Édition du Seuil, Paris 1981, p : 24

⁴PAUL Watzlawick : assistant au département des sciences psychiatriques et comportementales de la Faculté de médecine de l'Université de Stanford et promoteur de la nouvelle communication.

⁵PAUL Watzlawick, *une logique de la communication*, PUF, Paris, 1972, p: 16

⁶GREGORY bateson : un anthropologue et psychologue américain, intéressé par la communication et aux fondements de la connaissance des phénomènes humains, il est à l'origine de l'école de Palo Alto.

⁷<http://sftg-sciences-humaines.over-blog.com/article-23535197.html>

Axiome d'englobement : « toute communication présente deux aspects, le contenu et la relation »⁸

Dans un énoncé, il y a d'abord une information, mais il y a aussi la relation qu'on veut imposer à l'interlocuteur. **Par exemple** « ce livre se range dans le coté droit de la bibliothèque » est un message qui contient l'indication topographique mais contient aussi le type de comportement qu'on prescrit à l'autre : ce message signifie, dans une conversation houleuse entre deux frères, qu'il faut respecter l'organisation de la bibliothèque, et si l'énoncé est adressé à un enfant, c'est qu'on attend de lui de bien apprendre qu'il faut ranger les choses à leur place après les avoir utilisées, et finalement pour un ami, c'est une simple information à se servir lui-même

Le **contenu** renvoie au message explicite, il représente le « pourquoi » du message, la **relation** détermine la façon dont l'émetteur aimerait que l'information soit comprise par le récepteur, c'est le « comment » du message. Le deuxième aspect est prioritaire dans la mesure où il véhicule les émotions et les éléments non verbaux dans la communication : les motivations, les intentions, les implicites... etc.

Contenu et relation sont deux aspects qui vont de pair, d'où l'émergence de messages paradoxaux, lorsque le contenu explicite du message tenu ne va pas en adéquation avec le message véhiculé par le corps. Les conflits interpersonnels et les perturbations de la communication résultent de la confusion entre **contenu et relation**, d'où la dissonance cognitive que Léon Festinger⁹ définit comme :

« *La dissonance cognitive est la simultanéité de cognitions qui entraînent un inconfort mental en raison de leur caractère inconciliable(...)c'est une contradiction entre une cognition et une action* »¹⁰

La dissonance cognitive est un inconfort mental, un état de tension désagréable ressenti par une personne qui se trouve confrontée à des messages, des comportements, des attitudes, des informations incompatibles entre elles.

Axiome de la ponctuation : « la nature de la communication dépend de la ponctuation des séquences de communication entre les partenaires »¹¹

La communication est un échange entre deux partenaires, leurs comportements s'influencent mutuellement : au cours de la communication le comportement de l'un induit le comportement de l'autre, chacun d'eux isole une séquence de communication dans l'échange pour déclencher une réaction, un désaccord sur la manière de ponctuer les échanges pourra être source de conflit relationnel.

Axiome de la double nature de la communication : « la communication humaine utilise deux modes : digital et analogique »¹²

La communication digitale correspond messages verbaux, ils sont codés, précis et logiques, alors que la communication analogique renvoie aux éléments non verbaux, aux sons, aux gestes, aux expressions faciales, aux styles vestimentaires... etc. elle est très intuitive et signifiante mais affective et floue. Watzlawick souligne l'importance de la simultanéité de ces deux modes qui se complètent dans toute communication.

Axiome de réciprocité : « toute communication est soit symétrique, soit complémentaire selon qu'elle se fonde sur l'égalité ou sur la différence »¹³

Un échange est symétrique lorsque les participants se définissent comme égaux, il y a une relation d'égalité qui minimise la différence, le savoir et la décision sont partagés. Une relation complémentaire, au contraire, renforce l'écart, il y a deux positions : l'une haute et l'autre basse, par exemple : la relation médecin – patient ou encore maître- élève est une relation complémentaire. Celui qui est en position basse reconnaît le surcroît et l'autorité de l'autre. Or ce qui devient pathologique, ce sont les concurrences qui peuvent naître entre deux personnes en position égale notamment dans le cas des jumeaux, de couple lorsque l'un se sent soumis et dominé, ce qui va conduire au conflit.

Ces cinq axiomes développés par Watzlawick et ses collaborateurs en 1979, résument les principes de la communication, cette théorie explique comment une mauvaise communication peut se produire, si l'un de ces axiomes est perturbé, la communication peut échouer.

Watzlawick a fondé l'étude de la pragmatique de la communication humaine qui met en jeu des éléments verbaux et non verbaux, les actes d'une personne sont envisagés dans son entourage, dans son groupe d'appartenance et dans sa culture. Le principe de base mise en œuvre par Watzlawick est de ne jamais considérer

⁸*Ibid.*

⁹LEON Festinger : un psychosociologue américain, l'auteur de la théorie de la dissonance, 1957.

¹⁰https://fr.wikipedia.org/wiki/Dissonance_cognitive

¹¹<http://sftg-sciences-humaines.over-blog.com/article-23535197.html>

¹²*Ibid.*

¹³<http://sftg-sciences-humaines.over-blog.com/article-23535197.html>

l'individu comme un être isolé, mais comme un élément d'un système de communication au sein duquel le comportement de l'un dépend de tous les autres.

Dans les années soixante, les études convergent vers cette approche systémique de la communication, un acte de communication est très complexe et très riche, un individu est un homme « orchestre » car il joue de plusieurs instruments : il joue de la parole, du geste, du silence, du regard, des vêtements...etc. Tous sont des vecteurs communicationnels importants. Ils sont sollicités simultanément et doivent être en coordination et en harmonie.

Dans cette vision, la communication interpersonnelle peut s'étudier sous plusieurs angles, qui ne relèvent pas seulement de la linguistique ou des sciences de langage.

III. La Communication Non Verbale

Le mécanisme le plus important de la communication est évidemment le langage par les mots, le langage verbal, mais il existe une communication sans discours, faite de tout un ensemble de signes, appelés signes non verbaux. Ces signes jouent un rôle essentiel et constituent une signification supplémentaire du message verbal.

Combien de fois, nous avons eu l'impression de ne pas nous faire comprendre, alors que nous croyons avoir dit des choses claires, et combien de fois nous avons cru comprendre les autres, sans les comprendre réellement ?

Entre l'intention de communication et la communication elle-même, le fossé est énorme. Il faut d'abord ne pas penser que la communication se réduise au simple langage des mots. Bien au contraire, tout l'ensemble des signes non verbaux viennent renforcer, annuler, moduler ou changer ce que nous disons.

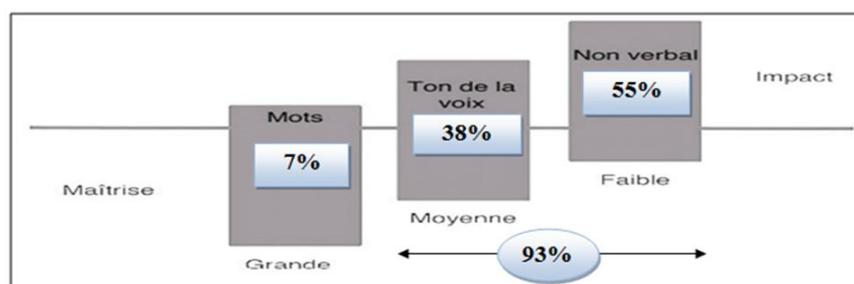
La communication est omniprésente : tout en nous communique. Cette communication échappe à notre maîtrise absolue puisqu'elle met en jeu le langage verbal et non verbal.

La communication non verbale repose sur le langage corporel dans son ensemble : gestes, postures, expressions du corps, du visage, manifestation physiologiques. Or la communication non verbale ne s'arrête pas seulement au corps en lui-même. Il existe d'autres signes utilisés par la communication non verbale : la tenue vestimentaire, le maquillage, la coiffure, l'élocution, le ton de la voix ...etc.

Pour Corraze¹⁴ les communications non verbales sont :

« *L'ensemble des moyens de communication existant entre des individus n'usant pas du langage humain ou de ses dérivés non sonores (écrits, langage des sourds muets, etc.)* ». ¹⁵

Donc, les CNV désignent les échanges effectués entre les individus, en absence de la partie linguistique. Les théoriciens¹⁶ de la nouvelle communication avancent que lors des comportements de la vie quotidienne les liens entre la parole et les aspects non verbaux apparaissent rapidement : les gestes, les postures, les attitudes, les mimiques, les regards et les aspects vocaux interviennent en de très nombreux moments pour compléter la parole, la substituer, la connoter ou même la contredire, la participation du non verbal dans les interactions est de plus en plus évidente.



Les études menées par le professeur Albert Mehrabian¹⁷ ont établi la règle suivante : 7 % de la communication est verbale, 38 % de la communication est vocale et 55 % de la communication est non verbale.

La loi des 7 / 38 / 55 d'Albert Mehrabian : les mots sont ce que l'on maîtrise le mieux, alors qu'ils ne représentent finalement qu'une partie infirme de notre communication globale¹⁸

¹⁴JACQUES Corraze : est un psychiatre, agrégé de philosophie, docteur des lettres et sciences humaines, docteur en médecine. Il a été directeur de l'école de psychomotricité de Toulouse.

¹⁵JACQUES Corraze, *les communications non verbales*, PUF, Paris 1980, p : 12

¹⁶Winkin, Bateson, Birdwhistell, Goffman, Hall, Watzlawick et autres

¹⁷ALBERT Mehrabian, : professeur émérite de psychologie à l'Université de Californie (Los Angeles), est devenu célèbre pour ses publications sur l'impact entre les messages verbaux et non verbaux.

¹⁸MARIE-LAURE Cuzacq, *Comprendre Le langage du corps*, Editions ESI, Paris, 2012.

L'expérience d'Albert Mehrabian consistait à mettre en valeur l'importance des mots, de la voix et des expressions du visage dans les interactions sociales. Il a étudié la concordance entre ce que nous disons, (les mots), la façon dont nous le disons, (le ton, la voix, le débit ...) et les gestes qui accompagnent nos paroles, Mehrabian a constaté que les mots n'avaient que peu d'importance dans nos interactions 7% et le non verbal compte 93% dans nos échanges.

Les formes de la communication non verbale

Hennel-Brzozowska¹⁹ propose dans un article une classification opérationnelle des différents aspects de la CNV. Elle apporte un nouvel intérêt avec cette classification peu technique. Elle englobe l'ensemble des types de la CNV :

- **Le comportement spatial** : la proxémie ;
- **La kinésique** : la gestuelle, l'expression du visage et le regard ;
- **Les signes vocaux** : signes vocaux verbaux et non-verbaux, silences ;
- **L'aspect extérieur** : l'apparence.

Le comportement spatial : la proxémie

« Le respect de la personne passe par le respect de son corps, de sa pudeur et de son intimité (...) il faut chercher la bonne distance, le bon geste »²⁰

La question de la distance entre personnes en situation de communication peut être liée aux travaux d'Edward T. Hall²¹, spécifiquement dans son livre : *La dimension cachée*²², qu'il a publié en 1966 et qui traite la proxémie et la perception humaine de l'espace sociale et personnel :

« La proxémie est la distance physique qui s'établit entre des personnes prises dans une interaction »²³

Selon E. Hall les relations entre les individus constituent un déterminant majeur dans l'élaboration des distances, le comportement proxémique correspond soit à un rapprochement soit à un éloignement que chacun adapte selon les personnes à qui il s'adresse.

E. Hall perçoit les individus entourés de "bulles" invisibles et mesurables, ces bulles règlent les distances interpersonnelles en fonction du type d'interaction en cours.

« L'homme ressent la distance de la même manière que les autres animaux. Sa perception de l'espace est dynamique parce qu'elle est liée à l'action, à ce qui peut être accompli dans un espace donné »²⁴

Hall distingue quatre "bulles" qu'il a appelées : intime, personnelle, sociale et publique.

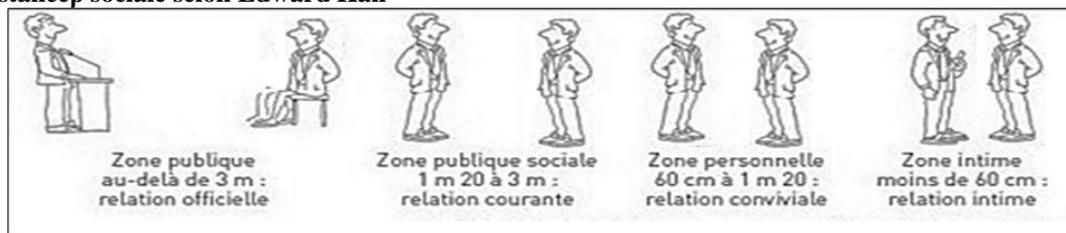
La distance intime : est de moins de 60 cm, zone caractérisée par le rapprochement physique et sensoriel avec l'interlocuteur, elle permet de toucher voir et entendre l'autre. C'est une zone affective et émotionnelle mais aussi c'est une distance de risque et de manque de sécurité lors d'un acte agressif ou d'une attaque.

La distance personnelle : de 60 cm à 120 cm, à distance de bras tendu, utilisée dans les conversations entre amis, et dans laquelle la communication entre eux passe essentiellement par le verbal et sans se forcer à hausser la voix pour se faire comprendre, les traits du visage et du corps d'autrui sont bien visibles.

La distance sociale : de 120 cm à 300 cm, c'est une distance utilisée dans les interactions avec les collègues de travail par exemple et dans laquelle les détails visuels physiques de l'autre ne sont plus perçus avec précision, les contacts corporels comme les tapotements d'épaule sont rares et rituels, c'est la distance idéale pour un échange sans possibilité de toucher l'interlocuteur.

La distance publique : au-delà 300 cm, utilisée lorsqu'on parle à des groupes de personnes, comme les scènes de théâtre ou les discours politiques, le contact corporel n'existe plus, les détails corporels des interlocuteurs ne sont plus perçus, et pour communiquer, il faut hisser la voix et parler fort.

La distance sociale selon Edward Hall²⁵



¹⁹ AGNIESZKA Hennel-Brzozowska : professeure à l'Université Pédagogique de Cracovie, Pologne

²⁰ <http://theses.univ-lyon2.fr/documents/>

²¹ EDWARD Twitchell Hall : un anthropologue américain et un spécialiste de l'interculturel

²² EDWARD Twitchell Hall, *La dimension cachée*, 1ère éd. 1966 en anglais, 2^{ème} éd 1971 en français

²³ <http://dictionnaire.education.fr/proxemie>

²⁴ EDWARD Twitchell Hall, *La dimension cachée*, Éditions du Seuil, Paris, 1971, p : 254.

²⁵ JEAN-CLAUDE Martin, *Le guide de la communication*, Editions Marabout, Noisy-Le-Grand, 1999.

Ces zones permettent de donner une bonne idée de l'utilisation de l'espace interpersonnel, E. Hall indique que cette façon d'occuper l'espace en présence d'autrui ne dépend pas seulement des rapports interindividuels, des sentiments et des activités des individus concernés, mais aussi c'est l'un des marqueurs de l'identité culturelle car la proximité spatiale diffère d'une culture à l'autre, la dimension de ces bulles personnelles varie selon les différentes cultures.

En effet, Edward Hall a mené son étude auprès des sujets du nord de l'Amérique qui sont reconnus comme pauvres en contact, ce qui laisse supposer que les cultures dites de contact comme les cultures latines et arabes, sont susceptibles d'être différentes puisqu'elles offrent des espaces réduits par rapport aux cultures anglo-saxonnes dont la distance est plus élevée.

L'étude de la proxémie permet aussi d'éviter des malentendus lors des communications interculturelles, des comportements agressifs peuvent apparaître si les personnes pénètrent dans la bulle intime d'autrui sans être invitées.

La kinésique : la gestuelle, l'expression du visage et le regard

La kinésique vient du grec "kinésis" qui signifie « mouvement », ce terme représente la science qui étudie les gestes des mains, des pieds et de la tête. Les expressions du visage, les poses, et les mouvements du corps relèvent aussi de la kinésique. Larousse définit la kinésique comme étant :

« L'étude des gestes et des mimiques utilisés comme signes de communication, soit en eux-mêmes, soit comme accompagnement du langage parlé »²⁶

La kinésique est nommée ainsi à partir des travaux de l'anthropologue Ray Birdwhistell²⁷(1918- 1994), qui a tenté de construire scientifiquement une théorie des signes comportementaux émis naturellement et culturellement, la kinésique consiste à observer les gestes dans le but d'une classification visant la création d'un système de gestes. A côté de Birdwhistell, d'autres scientifiques ont travaillé sur la kinésique, comme Bateson, Goffre ou Cosnier.

1-La gestuelle

Nul ne peut nier que le geste participe à la conversation, en plus de ses fonctions régulatrices et d'attraction de l'attention, le geste permet à l'interlocuteur de mieux comprendre le locuteur. Le rôle du geste dans la transmission des messages et d'informations est fondamental dans les interactions.

Plusieurs classifications ont été élaborées dans ce domaine, ces classifications se rejoignent même si le vocabulaire change. Lefebvre²⁸ a résumé ces différentes catégories gestuelles comme suit :

- **Les interacteurs** : sont les gestes de la tête, du tronc et de la main vers les interlocuteurs, ils correspondent essentiellement à l'orientation de la tête vers l'autre, ce n'est pas le regard qui est pris en compte mais l'orientation de la tête, souvent lorsque l'auditeur écoute son partenaire ou lorsque les interlocuteurs montrent leurs accords ou expriment des signes de compréhension mutuelle. Les interacteurs ont la fonction d'adressage, ils servent à montrer son attention et son accord.
- **Les métaphoriques** : sont les gestes qui servent à donner du sens, ils illustrent un contenu discursif, leur interprétation est liée aux éléments de discours auxquels ils sont affiliés, ainsi dans l'exemple suivant :
-« Monsieur le directeur, vous êtes au sommet de la pyramide »
-Le geste : les deux mains tracent dans l'espace un triangle.
Ces gestes métaphoriques représentent par analogie une action, un objet, un lieu...ils illustrent un contenu verbal, ils peuvent servir à compléter l'énoncé oral ou même le substituer.
- **Les ponctuateurs** : ce sont les gestes de ponctuation qui rythment le discours, ils sont présents en même temps que la parole, et ils sont utilisés lorsqu'il est question d'une intention ou d'une attitude.
- **Les adapteurs** : sont les gestes de manipulation, d'auto-contact, de grattage ...etc. ils sont très présents lorsque le locuteur exprime un état négatif tel que : l'ennui, la peur, la gêne, l'embarras. Ils sont un indicateur d'inconfort, souvent utilisés quand il y a une désorganisation personnelle.
- **Les déictiques** : les gestes déictiques désignent, indiquent un objet ou une personne de l'environnement, c'est un pointage, un fléchage qui permet de diriger l'attention de l'interlocuteur dans le sens indiqué avec le doigt mais aussi ils peuvent être exécutés avec toutes les parties du corps, les déictiques servent aussi à autoriser à parler ou agir comme l'attribution des tours de parole par l'enseignant ou l'animateur, ou la régulation de la circulation par l'agent de la circulation.

²⁶<http://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/>

²⁷RAY Birdwhistell : un anthropologue américain spécialiste dans l'étude de la kinésique.

²⁸LIV Lefebvre, « Les indicateurs non verbaux dans les interactions médiatisées », Thèse de doctorat en psychologie, Vannes, Université de Bretagne-Sud, 2008, P : 82-85

➤ **Les gestes de manipulation** : ce sont les gestes qui permettent de manipuler les objets de l'environnement, qu'ils soient des objets physiques ou des interfaces tactiles, ils ont pour fonction de réaliser une tâche, par exemple manipuler la souris d'un ordinateur.

-2- Les expressions faciales

L'expression faciale est un aspect important de la communication verbale, son importance est significative, le jugement qu'un individu se fait au cours d'une nouvelle rencontre influence ses futurs sentiments à l'égard de l'autre, les expressions faciales jouent un rôle essentiel dans les interactions puisque le visage est le premier élément à observer.

Toutefois les préjugés peuvent parfois être influencés par l'état de santé de l'interlocuteur par exemple l'anxiété qui affecte l'expression du visage ou encore accorder un niveau d'intelligence supérieur à celui qui porte des lunettes, ou interpréter une personne barbue d'un esprit sacré de prêtre.

De nombreuses études s'intéressent au rôle des expressions du visage dans les communications interpersonnelles, le premier à avoir étudié l'expression faciale est Charles Darwin²⁹ dont les travaux ont été publiés en 1872 dans son ouvrage : *L'expression des émotions chez les hommes et les animaux* et où il a décrit les origines innés et biologiques de la communication non verbale.

Même si Darwin est considéré comme précurseur dans ce domaine, Paul Ekman³⁰ a su reconstituer l'étude des émotions dans leurs relations aux expressions faciales, en 1972 Ekman a conçu une liste de sept émotions de base qui sont universelles³¹ : la joie, la tristesse, la colère, le dégoût, la peur, la tristesse et le mépris. Dans les années 1990, Ekman a élargie cette liste à 16 émotions dont la honte, le soulagement, l'amusement, la satisfaction, la culpabilité, la gêneetc.

Paul Ekman avec son collègue Wallace Friesen ont mis en place FACS³² : un système destiné à codifier les mouvements des muscles faciaux qu'ils ont appelés des unités d'action :

- Exemple³³ : **la joie** se manifeste par un sourire authentique au niveau des lèvres mais aussi au niveau des yeux ; ici deux unités d'action du système FACS entrent en jeu : il y a l'unité d'action 12 qui est l'étirement du coin des lèvres, mais il y a également l'unité d'action 6 avec le mouvement des muscles et la remontée des joues à l'extrémité des yeux. L'unité 6 est involontaire, elle est réflexe, c'est d'ailleurs ce qui fait la différence entre un sourire social et un sourire réel et authentique.



Figure 1³⁴ : un sourire réel et authentique

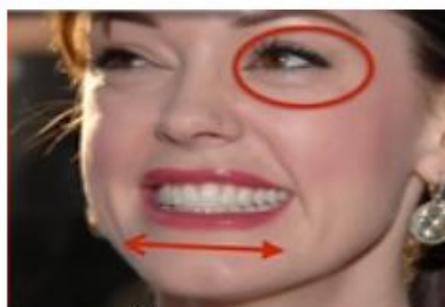


Figure 2³⁵ : un sourire social

Lorsqu'une personne éprouve une émotion, les expressions faciales correspondant à cette émotion apparaissent pendant 0,5 à 4 secondes, ces expressions faciales sont des "macro-expressions" faciles à reconnaître, par contre, il existe des "micro-expressions" brèves et involontaires, qui peuvent apparaître rapidement sur le visage d'un individu à un laps de temps très minime à 1/25 seconde³⁴, et que la personne ressent inconsciemment et cherche à dissimuler, ils peuvent apparaître aussi lorsque les enjeux d'une discussion sont importants. Une fois repérés ces "micro-expressions" peuvent être des indices de vérité.

3- Le regard

Le regard est l'une des dimensions essentielles de la communication non verbale, les caractéristiques de l'œil comme organe de vision lui donnent plusieurs fonctions :

²⁹CHARLES Darwin : (1809- 1882) un naturaliste anglais, connu par ses travaux sur l'évolution des espèces vivants avec son ouvrage '*De l'origine des espèces*' paru en 1852.

³⁰PAUL Ekman : né en 1934, un psychologue américain, pionnier dans l'étude des expressions faciales

³⁴https://fr.wikipedia.org/wiki/expression_faciale

³²En anglais, on l'appelle le FACS : Facial Action Coding System.

³³<http://www.decodeurdunonverbal.fr/expressions-du-visage/>

³⁴<https://fr.wikipedia.org/wiki/Micro-expression>

D'abord, il a la fonction d'orientation vers un point, poser le regard sur quelqu'un c'est rendre celui-ci une cible de nos messages, c'est l'inviter à un échange par exemple, quand on pose une question lorsque le contact visuel est établi on sait qu'on a capté l'attention de l'interlocuteur et on est certain d'avoir son intérêt dès que le contact visuel prolonge.

Ensuite le regard a une fonction de réception, c'est-à-dire recueillir des informations sur l'interlocuteur et sur l'environnement, le regard est capture du monde et d'autrui,

Enfin, il a la fonction expressive à travers certains mouvements par exemple : lever ou baisser le regard, constituent des signes significatifs culturellement. En effet le regard transmet de nombreux signes expressifs, les désirs se perçoivent à travers les yeux, les souffrances également. Une personne dit souvent avec le regard ce qu'elle n'oserait pas verbaliser en mots :

« *Ce que la voix peut cacher, le regard le livre* »³⁵

Le problème du rôle du regard dans les interactions sociales a été objet de plusieurs modèles théoriques, En 1976, Argyle et Cook³⁶ proposent que dans tout entretien entre deux personnes, il y a un équilibre du niveau d'intimité qui s'établit entre les sujets parlants, les regards échangés seraient parmi d'autres éléments régulateurs comme le sourire, la proxémie, le thème de discussion, l'orientation du corps, la posture..., ces éléments sont utilisés par les partenaires pour le maintien de cet équilibre d'intimité, une variation de l'un de ces facteurs chez A entraîne une modification chez B.

Les observations d'Argyle et Cook³⁷ ont montré aussi que les yeux dirigés vers autrui ne sont pas fixes, mais ils effectuent des mouvements rapides sur plusieurs points entre la bouche, le nez et les yeux, et que le nombre de contacts visuels dépend de plusieurs variables telles que : la proxémie, la nature du sujet discuté (sujet triste, passionnant, tabou...) et par contre, le fait de fixer le regard longtemps sur l'interlocuteur peut le mettre mal à l'aise et créer chez lui un sentiment d'inconfort.

Les signes vocaux verbaux et non-verbaux, le silence;

Au cours d'une interaction, les sujets parlants n'utilisent pas seulement la parole, ils utilisent aussi des signes non linguistiques qui accompagnent leurs expressions verbales (le sourire, les sons, les cris, les pleurs...) ces signes complètent le message verbal et parfois le transforment, de plus la manière même de dire le message influence son contenu explicite.

L'analyse de ces éléments a fait l'objet de plusieurs études, en 1992 Argyle³⁸ a proposé la classification suivante³⁹ :

1-Les signes vocaux verbaux : dans ces signes, on distingue trois paramètres qui déterminent les caractéristiques de la voix : le ton, l'intensité et la vélocité :

- **Le ton** : c'est la fréquence de la voix qui varie fréquemment pour donner l'interrogation, l'exclamation, l'étonnement...etc. Un ton descend de la voix peut signifier que l'on est en train de terminer la parole.
- **L'intensité** : c'est le volume de la voix, grâce à lui, il est possible de souligner ou d'accentuer des éléments particuliers dans le discours par rapport aux autres.
- **La vélocité** : est la succession des syllabes (le nombre de syllabe par seconde)

2-Les signes vocaux non verbaux : sont les signes qui caractérisent la qualité de la voix du sujet parlant (articulation, résonance), ils se réfèrent aux critères individuels de la personne, et permettent de différencier un individu d'un autre. Ces signes sont influencés par des facteurs biologiques (le genre, l'âge), des facteurs sociaux liés à la culture d'origine de la personne et à son groupe d'appartenance, et par des facteurs liés à la personnalité du sujet parlant et à ses traits psychologiques comme le tempérament joyeux ou dépressif.

3-Le silence : le silence, dans son sens ordinaire, est :

« *L'état de la personne qui s'abstient de parler, c'est l'absence de bruit, de sons indésirables* »⁴⁰

Or, le silence est aussi un moyen de communication, mais -d'après Brzozowska- son interprétation diffère selon la relation interpersonnelles des partenaires, la situation de communication et les facteurs socioculturels :

- Pour une personne qui est supposée commencer un discours, le silence est un instrument efficace pour attirer l'attention et obliger le public à suivre son intervention ;

³⁵Citation de GEORGES Bernanos : <http://citation-celebre.leparisien.fr/citations/53837>

³⁶BERNARD Rimé, «Les déterminants du regard en situation sociale», *L'année Psychologique*, vol 77, N° 2, 1977, pp : 497-523.

³⁷GUY Barrier, *La communication non verbale*, Montrouge, Editions ESF, 2010, P : 64-65.

³⁸MICHAEL Argyle : (1925- 2002) un chercheur anglais, spécialiste dans la psychologie sociale.

³⁹AGNIESZKA Hennel-Brzozowska, « la communication non-verbale et para-verbale » *synergies Pologne*, n° 5, 2008, pp : 21-30.

⁴⁰<https://fr.wikipedia.org/wiki/Silence>

- Dans les relations asymétriques, le silence est un moyen pour exprimer le respect vis-à-vis d'un supérieur hiérarchique ;
- Le silence devient positif pour montrer les émotions tellement fortes qu'elles ne peuvent pas être exprimées verbalement ;
- Le silence est un très bon accompagnateur dans les conflits aussi bien professionnels que familiaux ;
- Dans un contexte donné, le silence accompagné du détournement du regard, indique un désir d'interrompre la communication.

Pour Thomas .J. Bruneau ⁴¹, il existe plusieurs types de silence :

- Le silence psycholinguistique qui comprend le silence rapide et le silence lent, le premier dure moins de deux secondes, et il est lié aux hésitations de très courte durée, et aux ralentissements qui accompagnent la compréhension et le décodage du discours. Le deuxième est un silence assez lent, lié à des mouvements d'organisation de la mémoire, sa durée est liée à la profondeur des expériences et à la complexité du stockage et du rappel des souvenirs.
- Les silences interactifs sont des pauses dans un dialogue, une discussion, un débat, une conversation affective ou un échange d'information ou une résolution de problème.

L'aspect extérieur : l'apparence

L'apparence correspond à l'aspect sous lequel une personne apparaît à la vue, c'est ce qu'on voit en premier lieu : le vêtement, la coiffure, les accessoires...etc. Ce sont des éléments majeurs des premières impressions que l'on forge d'une personne. Le choix de l'apparence est fait en fonction de l'âge, de la situation sociale, des goûts personnels, du statut professionnel...etc.

La manière dont un individu choisit son apparence renvoie consciemment ou inconsciemment à l'image qu'il donne à voir, à son style (traditionnel, sportif, religieux, militaire ...etc.). L'aspect extérieur est une forme essentielle du langage corporel, il véhicule les attitudes générales de la personne, ses valeurs, ses priorités et sa culture. Une étude plus détaillée de cet aspect et spécifiquement de la tenue vestimentaire sera présentée dans les prochains chapitres.

IV. Le Vêtement Comme Vecteur Essentiel De La CNV

Le vêtement constitue un langage « muet » qui se sert des signes particuliers pour communiquer d'une manière non- verbale, avant d'aborder le vêtement comme langage compréhensible, il convient d'abord de définir ce que « le vêtement ». Selon le dictionnaire Larousse en ligne, le vêtement est :

« *Tout ce qui sert à couvrir le corps humain* »⁴²

On déduit de cette définition deux idées majeures : d'abord, l'habillement est exclusif à l'espèce humaine, il constitue l'un des traits les plus caractéristiques de « animal social » qu'est l'homme, car si les autres besoins fondamentaux comme la nourriture, la reproduction sont des actes communs à l'homme et à l'animal, l'acte de se vêtir est exclusif à l'homme seul, même l'homme primitif n'était pas nu. Ensuite, la fonction principale des vêtements est celle de protection. Or, une autre fonction semble être évidente, la communication, dans la mesure où les habits sont porteurs de signification, et l'individu communique à travers son apparence vestimentaire, cette communication est non verbale puisqu'elle s'effectue silencieusement sans échange de mots.

1-Le langage vestimentaire

On peut dire que l'aspect vestimentaire est un langage, et tout langage possède un circuit d'éléments, dans le cas du vêtement, l'**émetteur** est celui qui porte l'habit, tandis que le vêtement et ses composants : le tissu, la texture, les couleurs, la broderie, forment le **message** transmis. **Les récepteurs** sont les personnes qui 'voient' la personne habillée et forment son entourage social, ils interprètent et décodent les informations véhiculées par l'émetteur (son âge, son origine sociale, son statut professionnel, son goût, etc.), à travers un code culturel partagé.

La communication vestimentaire est donc une forme de communication non verbale assurée par des règles communes entre l'émetteur et le récepteur, ce réservoir commun englobe l'idéologie dominante, l'histoire du peuple, les modes de vie, les croyances, les mœurs, les systèmes de valeur et les traditions.

La tenue vestimentaire est donc, un moyen d'expression à part entière, tant dans la relation de l'individu avec autrui que dans la relation de celui-ci avec lui-même, les habits influencent non pas seulement

⁴¹THOMAS Bruneau, « le silence dans la communication », *Communication et langage*, Volume 20, Numéro 1, 1973, pp : 5-14.

⁴²<http://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/vêtement>

sa conception du monde, mais aussi son humeur et son attitude mental. Les vêtements et leurs attributs comme le maquillage, les accessoires, le choix des couleurs, offrent généralement des signes relatifs à l'individualité de la personne, à son goût, à sa classe sociale, à son âge approximatif, à son sexe, à ses opinions politiques, etc.

Y. Delaporte⁴³ explique que :

« *L'emploi du vêtement comme signifiant permet de transmettre les informations les plus diverses (âge, statut) et conduit également à une différenciation importante* »⁴⁴

Les pratiques vestimentaires prennent plusieurs formes et varient d'une société à l'autre, ils permettent d'identifier l'héritage culturel d'une communauté donnée, et servent à organiser la société et à permettre à chacun de s'identifier rapidement, par exemple les uniformes et les grades : le policier, le pompier, le religieux, le médecin, le magistrat et l'avocat. La fonction de chacun est clairement affichée. L'habit permet à l'individu d'affirmer sa propre identité et par là d'être plus visible aux yeux des autres, les vêtements sont un vecteur essentiel de la communication non verbale, la manière dont les individus s'habillent révèle des messages immédiats sur l'identité qu'ils affichent et qu'ils souhaitent transmettre aux autres. Un regard méprisant de l'autre ou des moqueries et des remarques négatives faites concernant notre apparence vestimentaire a des effets dévalorisants sur notre estime de soi. Une personne à l'apparence vestimentaire déplaisante, portant des habits non conformes aux exigences et aux règles vestimentaires de sa communauté, est jugée négativement, elle subirait une sorte de rejet et de discrimination sociale. En effet, une personne pour qu'elle soit acceptée dans son entourage social, elle doit respecter ses codes vestimentaires, le non-respect des normes en vigueur sera un abus et une provocation de l'ordre social de la société dans laquelle elle vit.

« *En 2002, un salarié venu en bermuda a été licencié car sa tenue portait préjudice à l'image de la société. La justice a confirmé le licenciement* »⁴⁵

D'ailleurs, dans le cadre professionnel, une tenue vestimentaire bien entretenue et pertinente à la situation et au statut de la personne génère chez lui un sentiment positif quant à ses compétences et ses responsabilités et influence positivement sa perception de lui-même.

2-Le « dress code » en politique

Le « dress code » ou encore le « code vestimentaire » signifie :

« *L'ensemble des règles qui définissent la façon de s'habiller dans un milieu donné* »⁴⁶

Le dress code correspond donc, aux normes établies autour des tenues vestimentaires dans un lieu donné ou lors d'un événement précis. Il s'agit de l'ensemble des prescriptions en matière d'habillement qui obéissent aux règles du groupe-cible et de la culture sociale en vigueur, c'est une norme qui a une forte portée socioculturelle.

Dans le domaine politique, on sait qu'une carrière politique est avant tout basée sur des idées, or le message sera d'autant plus efficace lorsqu'il sera accompagné d'une image bien gérée, cohérente et mise en valeur, elle permettra une meilleure compréhension de la personnalité politique et donc de ses idées. En effet, chacun est bien conscient qu'un bon politicien sait comment s'habiller, une tenue sobre et élégante est de rigueur pour lui. Or, Au Maroc, dans certains cas, la liberté vestimentaire des politiques obéit à des règles édictées que les acteurs politiques doivent connaître et respecter.



Les déplacements officiels :

Le 11 mai 2016, lors d'une rencontre entre Mohammed VI et le président chinois Xi Jinping à la capitale chinoise Pékin

⁴³YVES Delaporte (1944) : est un ethnologue et anthropologue français

⁴⁴PIERRE Bonte et MICHEL Izard, *Dictionnaire de l'ethnologie et de l'anthropologie*. Paris, PUF, 1991 : 739-740

⁴⁵<http://www.chronique-ouvriere.fr/spip.php?article108>

⁴⁶<http://dictionnaire.reverso.net/francais-definition/dress-code>

On remarque sur les deux images, qu'en face de la délégation officielle chinoise, le roi, ses conseillers et ses ministres, sont tous vêtus de djellabas blanches et coiffés de fez rouge. Des tenues traditionnelles que l'on a l'habitude de voir au Maroc, mais rarement lors d'une rencontre dans un pays non arabe, surtout que l'habit est porté par l'ensemble de la délégation marocaine.

En effet, ce dress code n'est pas un hasard, le fait de porter l'emblématique djellaba- tarbouche signifie qu'il s'agit de renforcer l'identité marocaine, la spécificité marocaine est mise en avant via la tenue traditionnelle, c'est un signe pour dire que si Maroc est allié à la modernité, il est aussi bien un pays d'authenticité et de tradition et qu'il accorde de l'importance à son histoire qui datent de plusieurs siècles, un peu comme la Chine qui s'est lancée, depuis plusieurs années, dans une politique de réhabilitation et de modernisation, elle est devenue aujourd'hui une grande puissance économique, mais également elle est l'une des plus anciennes civilisations au monde, elle aussi accorde grande importance à son histoire.

Souvent, durant les préparatifs des voyages officiels, les services de protocole des deux pays discutent du dress code, chaque partie est souveraine dans ses choix. Généralement, le dress code protocolaire semble obéir aux impératifs diplomatiques du moment.

3-le savoir-vivre vestimentaire en politique

L'apparence est une arme de communication massive, pour les acteurs politiques, la question est plus intéressante, Jean-François Amadiou⁴⁷ explique dans ce cadre :

*« Pourquoi les électeurs ne serait-il pas influencé par la beauté d'un candidat, alors que toutes les études prouvent que des employeurs le sont quand il s'agit de recruter. Si un candidat obéit aux standards de la belle apparence : bonne santé, forme physique et élégance vestimentaire, il part forcément avec une longueur d'avance. »*⁴⁸

Chef de parti, candidat, ministre, président, nul ne peut nier l'impact d'une apparence soignée sur le choix fait par les électeurs dans l'isolement, l'enjeu majeur consiste à utiliser l'avantage du look sans que l'électorat ne s'en aperçoive. Certainement, il est primordial pour les acteurs politiques de s'adapter à leur électorat, stratégie adoptée d'ailleurs par plusieurs politiciens.



En 2013, pendant le mois de Ramadan, à une grande mosquée au Canada, **Justin Trudeau**, le leader du parti libéral canadien (devenu 1^{er} ministre en 2015) habillé d'un costume traditionnel musulman, partage la prière et « l'Iftar », repas de la rupture du jeûne, avec la communauté musulmane au Canada.

Ramadan 2013, Justin Trudeau leader du parti libéral à l'époque, et l'actuel 1^{er} ministre canadien, à la mosquée de Surrey.

Afin d'honorer ses électeurs de confession musulmane, Justin Trudeau s'est intégré vestimentairement et culturellement en portant un habit traditionnel musulman et en prenant part à un repas traditionnel à même sur le sol.

Cette démarche ne manquera pas de séduire la reconnaissance les canadiens musulmans qui d'ailleurs lui ont donné leur voix. La communauté musulmane du Canada semble avoir voté en masse pour Justin Trudeau, il est l'actuel chef de gouvernement canadien, en fonction depuis le 04 novembre 2015.

Contrairement à certains politiciens qui ne s'intéressent aux musulmans qu'en période pré-électorale, l'initiative de Justin Trudeau en 2013 alors qu'il n'était encore que le leader du parti libéral canadien, a décidément fait de son élection en 2015, l'unanimité au sein de la communauté musulmane. Suite à sa réussite comme premier ministre canadien, Justin Trudeau affiche sur les réseaux sociaux que :

*« La diversité culturelle est l'une de nos grandes forces et une source de fierté pour tous »*⁴⁹.

⁴⁷Sociologue et auteur du livre : *le poids des apparences*

⁴⁸ <http://www.imagenouvelle.fr/actualites/que-revele-le-look-des-politiques>

⁴⁹ <http://www.alnas.fr/actufiche-19-7685.html>

V. L'interdépendance Entre Verbal Et Non Verbal Dans L'identité Sociale

Les éléments verbaux et non verbaux ne fonctionnent pas de manière indépendante mais se complètent et interagissent pour façonner l'identité sociale. Par exemple, un discours sur l'égalité des genres peut être renforcé par une posture ouverte et un ton de voix ferme, tandis que des contradictions entre les mots et le langage corporel peuvent entraîner une déstabilisation de l'image de l'individu, laissant apparaître des incohérences ou des ambiguïtés dans son identité sociale.

Un autre exemple peut être celui des interactions intergroupes : dans des contextes de marginalisation sociale, un individu peut faire face à des discriminations non seulement par les mots mais aussi à travers des gestes ou des attitudes non verbales qui soulignent des différences culturelles ou sociales. Ces comportements non verbaux peuvent renforcer ou dénier l'image que l'individu veut transmettre de son identité sociale.

VI. Conclusion

Ce travail s'est proposé d'analyser de cerner la notion de communication et de rassembler ses différentes formes verbales et non verbales et son rôle crucial dans la construction de l'identité. A cet effet, on a présenté la notion de la communication non verbale et ses différentes formes. Ces deux formes de communication, loin d'être séparées, se complètent et interagissent pour donner sens aux rapports sociaux et à la place de l'individu dans son environnement. Que ce soit dans le cadre intime ou dans des interactions plus larges, la manière dont nous parlons, agissons et nous exprimons physiquement joue un rôle central dans la manière dont nous nous identifions et dont les autres nous perçoivent.

Dans un monde en constante évolution, ces interactions continueront à façonner et à redéfinir les contours de l'identité sociale, un monde globalisé, où les individus interagissent de plus en plus avec des personnes issues de cultures différentes, les signes verbaux et non verbaux de l'identité sociale peuvent parfois être sources de malentendus. Les différences dans les pratiques linguistiques et culturelles peuvent créer des obstacles à une compréhension mutuelle. Par exemple, un geste qui est interprété positivement dans une culture peut être perçu comme offensant dans une autre, ce qui peut affecter l'image sociale de l'individu et son sentiment d'appartenance.

De plus, les nouvelles technologies et les réseaux sociaux ont introduit de nouvelles dynamiques dans la construction de l'identité sociale. Dans ces espaces virtuels, la communication verbale est souvent accompagnée de symboles visuels et de métaphores non verbales (émoticônes, avatars, etc.), qui ajoutent une dimension supplémentaire à l'expression de l'identité sociale.

Bibliographie

Ouvrages :

- [1] Amadiou Jean-François, Poids Des Apparences : Beauté, Amour Et Gloire, Paris, Editions Paris Jacob, 2002.
- [2] Anouar Ben Msila, De L'espace-Texte, Approche Sémiolinguistique Des Récits D'edmondAmran El Maleh, Meknès, Université Moulay Ismail, Faculté Des Lettres Et Des Sciences Humaines, 2003.
- [3] Barrier Guy, La Communication Non Verbale, Montrouge, Editions Esf, 2010.
- [4] Barthes Roland, Système De La Mode, Paris, Editions Du Seuil, 1967.
- [5] Barthes Roland, L'empire Des Signes, Paris, Editions Skira, 1970.
- [6] Barthes Roland, L'aventure Sémiologique, Paris, Editions Du Seuil, 1985.
- [7] Boucher François, Histoire Du Costume En Occident De L'antiquité A Nos Jours, Paris, Flammarion, 1965.
- [8] Bordieu Pierre, La Distinction : Critique Sociale Du Jugement, Paris, Minuit, 1979.
- [9] Bromberger Christian, Un Corps Pour Soi, Paris, Puf, 2005.
- [10] Bougnoux Daniel, Introduction Aux Sciences De La Communication, Paris, La Découverte, 2001.
- [11] Corraze Jacques, Les Communications Non Verbales, Paris, Puf, 1980.
- [12] Cuzacq Marie-Laure, Comprendre Le Langage Du Corps, Paris, Editions Esi, 2012.
- [13] De Saussure Ferdinand, Cours De Linguistique Générale, Paris, Editions Payot, 1971.
- [14] Eco Umberto, Le Signe, Histoire Et Analyse D'un Concept, Bruxelles, Editions Labor, 1988.
- [15] Eco Umberto, Sémiotique Et Philosophie Du Langage, Paris, Puf, 1998.
- [16] Gaulme Dominique Et François, Les Habits Du Pouvoir - Une Histoire Politique Du Vêtement Masculin, Paris, Flammarion, 2012.
- [17] Goffman Erving, Les Rites D'interaction, Paris, Minuit, 1998.
- [18] Guindon André, L'habillé Et Le Nu : Pour Une Ethique Du Vêtir Et Du Dénudé, Ottawa, Editions Les Presses De L'université D'ottawa, 1997.
- [19] Grau François-Marie, La Haute Couture, Paris, Puf, 2000.
- [20] Monneyron Frédéric, La Mode Et Ses Enjeux, 50 Questions, Paris, Editions Klincksieck, 2005.
- [21] Pages-Delon Michèle, Le Corps Et Ses Apparences, L'envers Du Look, Paris, L'harmattan, 1989.

Articles :

- [22] Barthes Roland, « Histoire Et Sociologie Du Vêtement », Annales, Volume 12, Numéro 3, 1957. Pp. 430-441
- [23] Bruneau Jean « Le Silence Dans La Communication », Communication Et Langage, Volume 20, Numéro 1, 1973, Pp : 5-14.
- [24] Hennel-BrzozowskaAgnieszka, « La Communication Non-Verbale Et Para-Verbale » Synergies Pologne, N° 5, 2008, Pp : 21-30.
- [25] Rime Bernard, « Les Déterminants Du Regard En Situation Sociale », L'année Psychologique, Vol 77, N° 2, 1977, Pp : 497-523.