






République Algérienne Démocratique et Populaire
Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche scientifique

Université Abdelhafid Boussouf-Mila

Faculté des lettres et des langues étrangères

Département des lettres et langues étrangères- français

-  Niveau : 3^{ème} année Licence –Français-
-  Matière : **Sciences de la communication**
-  Enseignant : **Dr. AZZOUZI. Tarek**
-  Semestre : **06**
-  **COURS :**

Année universitaire : **2025/2026**

Cours N°7 : Communication non verbale, échanges interculturels et impact des dynamiques sociales

□ Introduction

La communication ne repose pas uniquement sur les mots. Une grande partie des échanges passe par le langage non verbal, les contextes culturels et les dynamiques sociales. Les gestes, les expressions du visage et les postures transmettent des émotions et des intentions, parfois plus clairement que les paroles elles-mêmes (Mehrabian, 1972).

La communication interculturelle, de son côté, prend en compte les différences culturelles dans la manière d'interpréter les messages, un aspect très présent dans un monde marqué par la mobilité et les échanges internationaux. Hall (1976) montre que les contextes culturels influencent fortement la façon dont les messages sont perçus.

Les dynamiques sociales interviennent elles aussi dans nos comportements, souvent sans que nous en ayons pleinement conscience. Les normes collectives, la pression du groupe et les rôles sociaux influencent notre manière de parler et d'agir (Cialdini, 2001).

Cette conférence présente ces trois dimensions afin de mieux comprendre leurs interactions et leurs effets sur la communication, dans le but de limiter les malentendus et de faciliter des échanges plus équilibrés.

1. La communication non verbale : un langage universel ?

1.1 Introduction à la communication non verbale

La communication humaine dépasse largement les mots prononcés. Une part considérable des informations échangées repose sur des éléments non verbaux comme les gestes, les expressions faciales, la posture, le regard ou encore la distance entre les interlocuteurs. Plusieurs chercheurs se sont intéressés à cette dimension, notamment Mehrabian (1972), qui estime qu'une large proportion des échanges humains mobilise des signaux non verbaux, répartis entre le langage corporel et la voix.

Ces signaux peuvent renforcer un message verbal, le nuancer ou parfois lui donner un sens différent. *Par exemple*, une personne qui dit « je vais bien » tout en évitant le regard et en affichant un visage fermé transmet un message ambigu. L'interprétation de ces signes dépend toutefois du contexte culturel, des normes sociales et des attentes individuelles, ce qui influence directement la compréhension des échanges.

1.2 Les composantes de la communication non verbale

La communication non verbale se décline en plusieurs formes, chacune apportant des indications sur la relation entre les interlocuteurs et le sens du message.

1.2.1 Les gestes

Les gestes accompagnent souvent la parole et permettent d'exprimer des émotions ou des intentions sans passer par les mots. Leur signification varie selon les cultures, ce qui peut parfois provoquer des incompréhensions.

Par exemple, lever le pouce est perçu comme un signe d'accord dans de nombreux pays occidentaux, alors que dans certaines régions du Moyen-Orient, ce geste peut être interprété négativement. Cette diversité montre qu'il est nécessaire de tenir compte du cadre culturel pour éviter des interprétations erronées.

La compréhension des gestes repose donc à la fois sur leur forme et sur les conventions sociales qui leur donnent sens. Être attentif à ces différences permet d'ajuster son comportement lors d'échanges interculturels.

1.2.2 Les expressions faciales

Les expressions du visage transmettent une large palette d'émotions, comme la joie, la tristesse, la colère, la peur, le dégoût ou la surprise. Ekman (1971) a montré que ces expressions sont en grande partie reconnues de manière similaire dans différentes cultures.

Cependant, le contexte culturel influence la manière dont ces émotions sont affichées. Aux États-Unis, les réactions faciales sont souvent visibles et marquées, tandis qu'au Japon, elles peuvent être plus retenues afin de préserver l'harmonie sociale.

Ces différences laissent voir que, même si les émotions sont partagées, leur expression et leur interprétation varient selon les normes culturelles. Prendre en compte ces nuances aide à mieux comprendre les échanges.

1.2.3 Le contact visuel

Le regard dans la communication, il peut signaler l'intérêt, l'attention ou l'implication dans l'échange. À l'inverse, éviter le regard peut être perçu comme un désengagement, tandis qu'un regard insistant peut-être interprété comme intrusif.

Les significations du contact visuel diffèrent selon les cultures. Dans de nombreux pays occidentaux, regarder son interlocuteur est associé à la sincérité. Dans certaines cultures asiatiques, détourner le regard peut traduire le respect, notamment envers une personne en position d'autorité.

Ces variations montrent que le regard n'a pas la même valeur partout. Adapter son comportement au contexte culturel permet d'éviter des malentendus.

1.2.4 La posture

La posture renseigne sur l'attitude et l'état d'esprit d'un individu. Une posture ouverte peut refléter l'engagement, tandis qu'un corps replié peut indiquer de la réserve ou de l'inconfort.

Ces attitudes varient selon les contextes sociaux et culturels. Dans certaines sociétés occidentales, une posture affirmée est associée à l'assurance. Dans d'autres cultures, la discrétion corporelle est davantage valorisée afin de préserver la cohésion du groupe.

Comprendre ces différences aide à adapter sa communication en fonction de la situation et de l'interlocuteur.

1.2.5 La distance personnelle et la proxémie

La proxémie renvoie à la gestion de l'espace personnel dans les interactions. Hall (1976) distingue plusieurs zones de distance selon le type de relation et le contexte culturel.

Dans de nombreux pays occidentaux, une distance d'environ un mètre est courante lors des échanges informels. Dans certaines cultures arabes ou latino-américaines, une plus grande proximité est perçue comme naturelle. À l'inverse, dans des sociétés d'Europe du Nord ou d'Amérique du Nord, une distance plus large est généralement respectée.

Ces différences montrent l'intérêt d'adapter sa manière d'occuper l'espace afin d'éviter tout malaise.

1.3 Exemple : la zone proxémique

On prend comme *exemple* en contexte interculturel. En Occident, une distance d'environ un à un mètre cinquante est généralement respectée lors d'un échange. En Asie, cette distance peut être réduite sans être perçue comme envahissante. Dans certains pays, s'éloigner physiquement peut même être interprété comme un manque d'intérêt.

Cela assure que l'interprétation des signaux non verbaux, comme la distance, varie fortement d'une culture à l'autre et peut générer des incompréhensions, notamment dans des contextes professionnels ou de négociation.

1.4 La communication non verbale : un langage partagé, mais situé

La communication non verbale est présente dans toutes les sociétés et permet d'exprimer émotions et intentions. Toutefois, elle varie selon les contextes culturels et sociaux. Un même geste peut avoir des significations différentes selon les usages locaux.

Les travaux de Mehrabian (1972) et Hall (1976) révèlent le poids des signaux non verbaux dans les échanges. Mieux connaître ces codes et leurs variations permet d'ajuster sa communication et de limiter les incompréhensions dans des contextes interculturels.

2. La communication interculturelle : les défis d'un monde ouvert

Dans un monde marqué par la mobilité et les échanges internationaux, les interactions interculturelles sont devenues courantes. Cependant, elles peuvent donner lieu à des malentendus lorsque les différences culturelles ne sont pas prises en compte.

La communication interculturelle s'intéresse à la manière dont les messages sont produits, reçus et interprétés selon les cultures. Elle analyse aussi la façon dont les individus ajustent leurs comportements et attentes pour faciliter les échanges.

Hall (1976) distingue les cultures à faible contexte, où la communication est directe, et les cultures à haut contexte, où les messages reposent davantage sur les implicites et les relations sociales.

2.1 Les cultures à faible et à haut contexte

Les cultures à faible contexte privilégient des messages clairs et explicites, tandis que les cultures à haut contexte s'appuient davantage sur les non-dits et le cadre relationnel. Cette

distinction permet de mieux comprendre certaines incompréhensions dans les échanges interculturels.

2.2 L'impact des différences culturelles dans les interactions

Les écarts culturels influencent la manière dont les messages sont compris et interprétés, notamment dans des situations comme les négociations internationales.

2.2.1 Exemple : négociations entre Américains et Japonais

Les Américains attendent souvent des réponses directes et rapides. Les Japonais, en revanche, peuvent privilégier des réponses plus indirectes ou des silences, perçus comme une marque de réflexion. Ce décalage peut être source d'incompréhension si les codes culturels ne sont pas pris en compte.

2.2.2 Exemple : négociations entre Européens et Arabes

Dans de nombreux contextes arabes, la relation personnelle précède les échanges commerciaux. Des interlocuteurs européens peuvent interpréter cela comme un manque d'efficacité, alors qu'il s'agit avant tout d'instaurer un climat de confiance.

2.3 Surmonter les défis de la communication interculturelle

Les difficultés interculturelles peuvent être atténuées par plusieurs pratiques :

- **Éducation interculturelle** : sensibiliser aux différences culturelles aide à ajuster ses attentes.
- **Développement de l'empathie** : observer et écouter permet de mieux comprendre les implicites.
- **Flexibilité et adaptation** : ajuster son mode de communication en fonction du contexte facilite les échanges.

2.4 La place de la communication interculturelle

Dans un monde globalisé, la communication interculturelle occupe une place centrale. Les distinctions entre cultures à faible et à haut contexte influencent la compréhension mutuelle. Une attitude ouverte, attentive et adaptable aide à mieux gérer la diversité culturelle.

3. L'impact des dynamiques sociales : influence des groupes et des normes

Les dynamiques sociales influencent en permanence la communication. Les normes, les attentes collectives et les rôles sociaux façonnent les comportements, souvent de manière discrète. Les travaux de Cialdini (2001) et d'Asch (1951) permettent de mieux comprendre ces mécanismes.

3.1 La psychologie de l'influence sociale

Cialdini décrit plusieurs formes d'influence sociale, comme la conformité, l'autorité et la réciprocité, qui expliquent pourquoi les individus adaptent parfois leur comportement sous l'effet du groupe.

3.1.1 La conformité

La conformité se manifeste lorsque les individus modifient leur opinion pour s'aligner sur le groupe, souvent afin d'éviter l'isolement ou les tensions relationnelles.

3.2 La pression sociale et les expériences de groupe

Les expériences d'Asch (1951) témoignent que des individus peuvent adopter une réponse erronée pour suivre le groupe. Ce phénomène se retrouve dans de nombreuses situations collectives.

Exemple : réunion de groupe

Lors d'une réunion, une personne peut accepter l'avis majoritaire pour éviter un conflit, même si elle n'y adhère pas totalement.

3.3 L'impact des normes sociales et des attentes culturelles

Les normes sociales orientent les comportements et varient selon les contextes culturels. Elles influencent la manière de s'exprimer, notamment face à une autorité.

3.4 La réciprocité

La réciprocité repose sur l'idée que l'on répond à une faveur par une autre. Ce principe influence les échanges professionnels et sociaux et peut encourager une communication plus ouverte.

3.5 La combinaison des dynamiques sociales, culturelles et non verbales

Dans des contextes multiculturels, la communication mobilise à la fois les codes non verbaux, les normes culturelles et les dynamiques de groupe.

Exemple : réunion multiculturelle

Lors d'une réunion internationale, un orateur doit adapter ses gestes, son discours et tenir compte des rapports d'autorité pour faciliter la participation de tous.

□ Conclusion

La communication ne se limite pas aux mots échangés. Elle mobilise le langage non verbal, les contextes interculturels et les dynamiques sociales, qui influencent la qualité des interactions. Comprendre ces dimensions permet de mieux gérer les échanges et de limiter les incompréhensions.

Dans un monde marqué par des collaborations de plus en plus fréquentes entre cultures différentes, cette compréhension aide à construire des relations respectueuses et adaptées aux contextes variés, que ce soit dans la sphère personnelle, professionnelle ou interculturelle.

□ **Références bibliographiques indicatives**

Hall, E. T. (1976). Au-delà de la culture. Anchor Press/Doubleday.

Cialdini, R. B. (2001). Influence : Science et pratique. Allyn & Bacon.

Asch, S. E. (1951). Effets de la pression sociale sur la modification et la distorsion du jugement. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 47(2), 171-180.

Mehrabian, A. (1972). La communication non verbale. Aldine-Atherton.

Burgoon, J. K., & Guerrero, L. K. (2011). La communication non verbale. Routledge.

Gudykunst, W. B., & Kim, Y. Y. (2003). Communiquer avec des étrangers : Une approche de la communication interculturelle. McGraw-Hill.