

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

*Centre Universitaire Abdelhafid Boussouf-Mila*

*Institut des lettres et des langues étrangères*

*Département des lettres et langues étrangères- français*

**Niveau :** 3<sup>ème</sup> année Licence –Français-  
**Matière :** **Sciences de la communication**  
**Enseignant :** Dr. AZZOUZI. Tarek  
**Semestre :** 06

**Année universitaire :** **2004/2025**

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

### □ Introduction

La communication repose sur bien plus que les mots. Une grande partie de nos échanges s'appuie sur le langage non verbal, les contextes culturels et les dynamiques sociales. Les gestes, expressions faciales et postures transmettent émotions et intentions parfois avec plus de force que le discours verbal (Mehrabian, 1972). La communication interculturelle, quant à elle, intègre les différences culturelles dans l'interprétation des messages, un élément clé dans un monde marqué par des interactions internationales. Hall (1976) souligne que les contextes culturels modulent la perception des échanges.

Les dynamiques sociales influencent également nos comportements, souvent de manière inconsciente. Les normes collectives, la pression du groupe et les rôles sociaux façonnent notre manière de nous exprimer (Cialdini, 2001).

Cette conférence présentera ces trois dimensions afin de mieux comprendre leur interaction et leur impact, et ainsi améliorer la qualité des échanges, limiter les malentendus et favoriser des interactions plus harmonieuses.

### **1. La communication non verbale : Un langage universel ?**

#### **1.1 Introduction à la communication non verbale**

La communication humaine dépasse largement le cadre des mots échangés. Une grande partie des informations transmises et perçues repose sur des éléments non verbaux tels que les gestes, les expressions faciales, la posture, le contact visuel et la distance entre les interlocuteurs. Plusieurs chercheurs en sciences de la communication se sont intéressés à cette dimension, notamment Mehrabian (1972), qui estime que jusqu'à 93 % des échanges humains impliquent des signaux non verbaux, avec 55 % liés aux expressions corporelles et 38 % au ton de la voix.

Ces signaux permettent d'appuyer, de moduler ou parfois de contredire un message verbal. *Par exemple*, une personne affirmant « je vais bien » tout en affichant un visage fermé envoie un message ambigu. La compréhension de ces indices dépend néanmoins du contexte culturel, des normes sociales et des attentes propres à chaque individu, influençant ainsi la perception et l'interprétation des échanges.

#### **1.2 Les composantes de la communication non verbale**

La communication non verbale se manifeste à travers différentes catégories, chacune apportant un éclairage particulier sur les interactions. Ces formes d'expression influencent la perception et l'interprétation des messages échangés.

### **1.2.1 Les gestes**

Les gestes font partie intégrante de la communication non verbale. Ils accompagnent la parole, traduisent des émotions ou expriment une intention sans recours aux mots. Leur signification dépend du contexte culturel, ce qui peut parfois engendrer des malentendus.

*Par exemple*, lever le pouce est perçu comme un signe d'approbation dans plusieurs pays occidentaux, tandis que dans certaines régions du Moyen-Orient, ce même geste peut être interprété comme une insulte. Cette diversité montre l'importance de prendre en compte les différences culturelles pour éviter les interprétations erronées.

La compréhension des gestes ne repose donc pas uniquement sur leur apparence, mais aussi sur les conventions sociales et culturelles qui les définissent. Porter attention à ces variations permet d'adapter les interactions et de mieux communiquer avec des personnes issues de milieux différents.

### **1.2.2 Les expressions faciales**

Les expressions faciales transmettent une grande diversité d'émotions, parmi lesquelles la joie, la tristesse, la colère, la peur, le dégoût et la surprise. Ekman (1971), spécialiste de l'étude des émotions, a montré que ces manifestations sont largement universelles et reconnues de manière similaire à travers différentes cultures.

Toutefois, l'influence du contexte culturel se reflète dans la manière dont ces émotions sont exprimées ou atténuées. Par exemple, aux États-Unis, les réactions faciales sont souvent marquées et facilement visibles, alors qu'au Japon, elles tendent à être plus discrètes afin de préserver l'harmonie sociale.

Ces différences indiquent que, bien que les expressions du visage soient partagées à travers le monde, leur interprétation et leur usage varient en fonction des normes culturelles et sociales. Être attentif à ces nuances aide à mieux comprendre les échanges et à éviter d'éventuels malentendus.

### **1.2.3 Le contact visuel**

Le contact visuel influence la communication en signalant l'intérêt, la confiance ou l'implication dans un échange. Son absence peut être perçue comme du désintérêt ou une volonté d'éviter l'interaction, tandis qu'un regard soutenu peut donner l'impression d'un défi ou d'une attitude intrusive.

Les interprétations du contact visuel varient selon les cultures. Dans de nombreux pays occidentaux, fixer son interlocuteur est souvent associé à la sincérité et au respect. À l'inverse, dans certaines cultures asiatiques, détourner le regard peut être une marque de politesse et d'humilité, particulièrement envers une figure d'autorité.

Ces différences montrent que la signification du regard n'est pas universelle. Adapter son comportement en fonction du contexte culturel permet d'éviter des malentendus et de mieux comprendre les attentes de son interlocuteur.

#### **1.2.4 La posture**

La posture transmet des informations sur l'état d'esprit, l'attitude et l'engagement d'un individu dans une interaction. Une position droite et ouverte peut refléter l'assurance et l'intérêt, tandis qu'un corps replié ou une posture fermée peuvent suggérer de la réserve ou une certaine appréhension.

Ces manifestations varient selon les contextes culturels et sociaux. Dans de nombreuses sociétés occidentales, une posture affirmée est souvent associée à l'assurance et à la capacité de leadership. En revanche, dans des cultures où l'harmonie collective prime, les postures adoptées peuvent privilégier la discrétion et la cohésion sociale plutôt que l'affirmation individuelle.

Comprendre ces nuances permet d'ajuster sa communication en fonction de l'environnement et des attentes de son interlocuteur, facilitant ainsi des échanges plus fluides et adaptés aux situations.

#### **1.2.5 La distance personnelle et proxémie**

La « proxémie » désigne la gestion de l'espace personnel dans les interactions sociales. Hall (1976) a identifié plusieurs zones de distance que les individus adoptent en fonction du type de relation et du contexte culturel.

Dans de nombreux pays occidentaux, une séparation d'environ 1 à 1,5 mètre est souvent privilégiée pour les échanges informels, tandis que dans certaines cultures arabes ou latino-américaines, une proximité plus marquée est perçue comme naturelle. À l'inverse, dans des sociétés comme celles des États-Unis ou de l'Europe du Nord, une distance plus importante est généralement respectée, et toute approche jugée trop rapprochée peut être ressentie comme une intrusion.

Ces variations culturelles soulignent l'importance d'adapter son comportement en fonction des normes locales afin de favoriser des interactions harmonieuses et éviter tout malaise involontaire.

#### **1.3 Exemple : la zone proxémique**

Prenons *un exemple* de l'importance de la communication non verbale dans un contexte interculturel. En Occident, une distance personnelle de 1 à 1,5 mètre est habituellement respectée lors des échanges verbaux, ce qui indique un respect des limites personnelles de l'autre. Cependant, en Asie, cette distance peut être réduite sans que cela ne soit perçu comme envahissant ou intrusif. Dans certains pays comme le Japon ou la Chine, il est courant d'interagir à une distance plus proche, et l'éloignement physique pourrait même être interprété comme un signe de froideur ou de manque d'intérêt.

Cela démontre que l'interprétation des signaux non verbaux, comme la distance physique, peut être très variable d'une culture à l'autre. Ce phénomène peut créer des malentendus dans des contextes interculturels, en particulier dans des situations de travail ou de négociation internationale où la gestion de l'espace personnel peut avoir des conséquences sur la dynamique de la communication.

## **1.4 La communication non verbale, un langage universel, mais contextuel**

La communication non verbale est omniprésente dans toutes les sociétés et constitue un moyen privilégié d'exprimer émotions et intentions. Cependant, elle diffère selon les contextes culturels et sociaux. Un même geste peut être interprété de diverses manières en fonction des traditions et des usages locaux, ce qui met en avant la nécessité de prendre en compte ces différences pour éviter d'éventuels malentendus.

Les recherches de Mehrabian (1972) et Hall (1976) soulignent l'impact significatif des signaux non verbaux dans la transmission des messages. Une meilleure compréhension de ces codes et de leurs variations interculturelles contribue à fluidifier les interactions et à les adapter aux réalités socioculturelles. Cela permet d'améliorer la qualité des échanges, de réduire les incompréhensions et de favoriser une communication plus harmonieuse entre des interlocuteurs issus d'horizons divers.

## **2. La communication interculturelle : Les défis d'un monde ouvert**

Dans un monde de plus en plus interconnecté et globalisé, les échanges interculturels sont devenus monnaie courante, que ce soit dans le domaine professionnel, éducatif ou social. Cependant, ces interactions peuvent engendrer des malentendus si les différences culturelles dans les modes de communication ne sont pas prises en considération. La communication interculturelle s'intéresse aux mécanismes influençant la manière dont les messages sont émis, reçus et interprétés selon les cultures. Ce domaine examine notamment la façon dont les individus issus d'horizons variés ajustent leurs attentes, comportements et valeurs pour favoriser des interactions harmonieuses.

Les différences culturelles influencent à la fois les comportements et la perception des échanges. Edward T. Hall (1976) a introduit la distinction entre les cultures à faible contexte, où les messages sont explicites et directs, et celles à haut contexte, où la communication repose davantage sur les sous-entendus et la compréhension des relations sociales. Cette approche permet d'analyser les défis liés aux interactions entre cultures aux codes variés.

### **2.1 Les cultures à faible et à haut contexte**

Dans un monde de plus en plus interconnecté et globalisé, les échanges interculturels sont devenus monnaie courante, que ce soit dans le domaine professionnel, éducatif ou social. Cependant, ces interactions peuvent engendrer des malentendus si les différences culturelles dans les modes de communication ne sont pas prises en considération. La communication interculturelle s'intéresse aux mécanismes influençant la manière dont les messages sont émis, reçus et interprétés selon les cultures. Ce domaine examine notamment la façon dont les individus issus d'horizons variés ajustent leurs attentes, comportements et valeurs pour favoriser des interactions harmonieuses.

Les différences culturelles influencent à la fois les comportements et la perception des échanges. Edward T. Hall (1976) a introduit la distinction entre les cultures à faible contexte, où les messages sont explicites et directs, et celles à haut contexte, où la communication repose davantage sur les sous-entendus et la compréhension des relations sociales. Cette approche

permet d'analyser les difficultés liées aux interactions entre cultures aux codes variés sans compromettre la fluidité des échanges.

## **2.2 L'impact des différences culturelles dans les interactions**

Les différences dans les contextes culturels ont un impact majeur sur la communication interculturelle, particulièrement dans des situations où des individus de cultures différentes se rencontrent. Ces différences peuvent affecter la manière dont les messages sont reçus, compris et même valorisés. Prenons l'exemple des négociations commerciales internationales, où ces divergences peuvent provoquer des malentendus si elles ne sont pas prises en compte.

### **2.2.1 Exemples : Négociations entre américains et japonais**

Imaginons une situation de négociation entre des Américains et des Japonais. Les Américains, issus d'une culture à faible contexte, s'attendent à des réponses claires et directes. Ils peuvent poser des questions précises, attendre des engagements explicites et vouloir des décisions immédiates. De l'autre côté, les Japonais, issus d'une culture à haut contexte, vont privilégier des réponses plus nuancées, indirectes et respectueuses des relations interpersonnelles. Lorsqu'un Américain demande une décision rapide, un Japonais pourrait répondre par une phrase vague ou par un silence, qui, dans son interprétation culturelle, représente une forme de réflexion respectueuse et non de désintérêt ou d'incertitude.

Dans ce cas, un Américain pourrait interpréter cette pause prolongée comme un manque d'engagement ou une hésitation à prendre une décision, alors qu'en réalité, il pourrait simplement s'agir d'une approche japonaise visant à donner une réponse réfléchie tout en préservant les relations de manière respectueuse. Ce type de décalage dans les attentes peut compliquer les négociations et générer des tensions si les deux parties ne prennent pas en compte les spécificités culturelles de chacun.

### **2.2.2 Exemple : Négociations entre européens et arabes**

Dans les interactions commerciales entre des Européens et des Arabes, la communication à haut contexte et l'importance de la relation personnelle occupent une place significative. En Europe, les négociations peuvent être relativement axées sur les faits et les résultats immédiats, tandis que dans les cultures arabes, établir une relation de confiance constitue une étape préalable avant d'aborder les aspects commerciaux. Les Européens, en ne tenant pas compte de cette différence de priorités culturelles, pourraient avoir l'impression de ne pas être pris au sérieux ou de faire face à un manque de professionnalisme. Pourtant, du point de vue arabe, cette approche vise avant tout à instaurer un climat de confiance avant toute prise de décision.

## **2.3 Surmonter les défis de la communication interculturelle**

Les difficultés liées à la communication interculturelle peuvent être atténuées par une meilleure compréhension des différences culturelles et par la mise en place de stratégies adaptées. Voici quelques solutions pratiques pour surmonter ces obstacles :

**Éducation et formation interculturelle :** Sensibiliser les individus aux différences culturelles leur permet d'ajuster leurs attentes et comportements en fonction du contexte de leurs interlocuteurs. *Par exemple*, des formations interculturelles dans les entreprises aident les employés à comprendre la communication indirecte ou l'importance du silence dans certaines cultures.

**Développer l'empathie :** L'empathie constitue un atout pour éviter les malentendus interculturels. Observer, écouter et comprendre les pratiques culturelles de l'autre réduit les erreurs d'interprétation. Une écoute attentive et une attitude ouverte permettent de mieux saisir les nuances d'un message, même lorsqu'il repose sur des implicites.

**Flexibilité et adaptation :** Dans un contexte interculturel, ajuster son mode de communication à celui de son interlocuteur favorise des échanges plus fluides. *Par exemple*, dans une culture où les relations interpersonnelles priment avant toute négociation, prendre le temps d'établir un lien de confiance peut s'avérer bénéfique.

## **2.4 L'importance de la communication interculturelle**

La communication interculturelle occupe une place importante dans un monde globalisé, où les interactions entre personnes de cultures différentes sont de plus en plus fréquentes. Les distinctions entre les cultures à faible et à haut contexte influencent la compréhension mutuelle et peuvent être sources de malentendus si elles ne sont pas prises en compte. Les recherches d'Edward T. Hall (1976) et d'autres spécialistes de la communication interculturelle mettent en évidence l'importance du contexte, des attentes et des valeurs culturelles dans les échanges. Une approche fondée sur l'ouverture d'esprit, l'empathie et la capacité d'adaptation permet de mieux appréhender la diversité culturelle et de favoriser des interactions plus fluides.

## **3. L'impact des dynamiques sociales : Influence des groupes et des normes**

Les dynamiques sociales sont des forces omniprésentes qui régissent les interactions humaines. Elles peuvent agir de manière subtile mais influente, façonnant la manière dont les individus communiquent, prennent des décisions et interagissent au sein de groupes. Que ce soit dans le cadre familial, professionnel ou au sein de sociétés plus larges, les individus sont continuellement soumis à des normes sociales et à des attentes collectives. Souvent imperceptibles, ces dynamiques influencent la transmission et la perception de l'information. Cette section met en lumière leur impact sur la communication, en s'intéressant particulièrement aux notions d'influence sociale, de conformité, d'autorité et de réciprocité, telles que développées par des chercheurs comme Robert Cialdini (2001) et Solomon Asch (1951).

### **3.1 La psychologie de l'influence sociale**

Les groupes et les normes sociales exercent une pression constante sur les individus. Robert Cialdini, dans son ouvrage *Influence: Science and Practice* (2001), décrit plusieurs mécanismes d'influence sociale qui modifient la manière dont les individus réagissent et communiquent. Parmi eux, la conformité, l'autorité et la réciprocité occupent une place particulière. Ces mécanismes expliquent pourquoi une personne peut adapter son comportement ou ses opinions

sous l'influence d'un groupe ou d'une figure d'autorité, même lorsque ces ajustements ne reposent pas sur une analyse strictement rationnelle.

### **3.1.1 La conformité**

Le phénomène de conformité sociale fait partie des dynamiques les plus étudiées en sciences humaines. Il se manifeste lorsque les individus modifient leur comportement ou leur opinion pour s'aligner sur celui du groupe, souvent afin d'éviter l'isolement ou d'assurer une certaine cohésion sociale. Selon Cialdini (2001), cette tendance à suivre les attentes collectives est particulièrement marquée dans les contextes où préserver l'harmonie des relations est une priorité. La pression exercée par l'entourage peut ainsi influencer des choix, même lorsque ceux-ci ne correspondent pas totalement aux convictions personnelles d'un individu.

### **3.2 La pression sociale et les expériences de groupe**

Solomon Asch (1951) a mené une étude classique qui illustre l'impact de la pression sociale sur la prise de décision et la communication. Dans cette expérience, des participants devaient identifier la ligne la plus longue parmi un groupe de lignes de différentes tailles. Bien que la réponse correcte fût évidente, certains ont modifié leur choix pour s'aligner avec le groupe, même lorsque celui-ci donnait une réponse manifestement incorrecte. Cette recherche a mis en évidence que l'influence sociale peut amener des individus à adopter l'avis du groupe, même en présence d'éléments factuels contraires. Ce phénomène se retrouve fréquemment dans les réunions collectives, où l'hésitation à exprimer une opinion divergente peut être motivée par la volonté de préserver une cohésion apparente.

#### *Exemple : Conformité dans une réunion de groupe*

Imaginons une réunion de groupe où une personne exprime un désaccord avec une idée proposée. Bien que cette personne ait une opinion divergente, elle pourrait finalement accepter l'idée du groupe pour éviter un conflit ou ne pas se sentir marginalisée. Ce phénomène est particulièrement visible dans des environnements professionnels ou sociaux où l'harmonie et l'acceptation du groupe sont primordiales. En cas de pression sociale, un individu pourrait changer d'avis pour s'intégrer au groupe, même si cette décision n'est pas en accord avec sa propre pensée.

### **3.3 L'impact des normes sociales et des attentes culturelles**

Les normes sociales contribuent à la régulation des comportements et des interactions. Elles représentent des règles non écrites qui orientent les attitudes au sein d'une société. Les attentes collectives varient selon les contextes culturels, les groupes d'appartenance et les situations. Par exemple, dans certaines traditions, il est attendu qu'une personne adopte une posture discrète en présence d'une figure d'autorité ou manifeste des signes de respect dans un cadre formel.

### **3.4 La réciprocité : Une autre forme d'influence sociale**

Un autre principe marquant de l'influence sociale est celui de la réciprocité. Selon Cialdini (2001), les individus ont tendance à répondre favorablement à une faveur ou un acte de bienveillance, même sans l'avoir sollicité. Ce phénomène se manifeste fréquemment dans les

relations commerciales ou professionnelles, où les échanges de services ou d'informations peuvent instaurer un sentiment d'obligation. Par exemple, lorsqu'un membre d'un groupe apporte son aide, la personne bénéficiaire peut ressentir le besoin de rendre ce service ultérieurement, établissant ainsi une dynamique d'échange mutuel. Ce principe a également un impact sur la communication, en favorisant une attitude plus ouverte et une coopération accrue, influençant ainsi le partage des informations.

### **3.5 La combinaison des dynamiques sociales, culturelles et non verbales dans la communication**

Les dynamiques sociales, les attentes culturelles et la communication non verbale s'entrelacent souvent dans des environnements où des individus d'horizons divers doivent collaborer. Un leader d'équipe, *par exemple*, doit être attentif non seulement aux signaux non verbaux qu'il transmet, mais aussi aux attentes culturelles et aux influences sociales pouvant impacter ses collaborateurs. Cela implique une connaissance approfondie des normes en vigueur et de l'effet des dynamiques de groupe sur les échanges.

#### ***Exemple : Réunion multiculturelle et dynamique de groupe***

Lors d'une réunion internationale réunissant des participants issus de différentes cultures, un orateur doit adapter ses gestes et sa posture pour éviter toute interprétation erronée et veiller à adopter une communication qui respecte les attentes de son auditoire. Dans un contexte où les codes varient, il doit aussi être conscient des influences sociales au sein du groupe. *Par exemple*, si un participant est perçu comme une figure d'autorité, ses interventions peuvent orienter les réactions des autres, influençant ainsi l'expression des opinions et l'adhésion aux idées proposées.

L'influence des dynamiques sociales sur la communication est significative. Les principes de conformité, de réciprocité et d'autorité décrits par Cialdini, ainsi que les travaux d'Asch sur la pression sociale, illustrent comment les individus peuvent être influencés par les attentes collectives et les normes culturelles. Ces interactions façonnent non seulement le contenu des échanges, mais aussi les réactions des interlocuteurs. Pour favoriser des interactions efficaces dans un contexte international, il est important de prendre en compte ces dynamiques en lien avec la communication non verbale et les différences culturelles.

#### **□ Conclusion**

La communication ne se limite pas aux échanges verbaux. Elle englobe des aspects comme le langage non verbal, les interactions interculturelles et les dynamiques sociales, qui influencent considérablement la qualité des relations. Comprendre les signaux non verbaux, adapter son discours aux différents contextes culturels et prendre en compte les normes sociales ainsi que les influences collectives sont des compétences précieuses pour garantir des échanges fluides et efficaces.

Dans un monde marqué par une interconnexion croissante, où les collaborations internationales sont devenues courantes, ces éléments prennent une importance particulière. Une bonne maîtrise de ces dimensions permet non seulement d'éviter les malentendus et de renforcer les

relations interpersonnelles, mais aussi de favoriser une communication inclusive et respectueuse. Qu'il s'agisse d'échanges personnels, professionnels ou interculturels, une compréhension approfondie de ces mécanismes est nécessaire pour évoluer avec aisance dans un environnement en perpétuelle évolution.

□ **Références bibliographiques**

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.