

COMMUNICATION INTERCULTURELLE : GESTE, MIMIQUES, POSITIONS

Ruxandra Petrovici

Lecturer, PhD, "Al. Ioan Cuza" University of Iași

Abstract : Our body seems to be a robot that shelters our soul. Its movements which should normally reveal to others our personality are just a mask in a certain context or for social purposes on various occasions.

According to Amin Maalouf, the disordered world we live in is a result of the conflict between the northern civilization and the Arab one which is not a synonym for the southern world. Our aim is to account for the mime, gestures and positions of the western world as opposed to the Islamic world drawing on the works of Serge Fréchet, Communication interpersonnelle et négociation commerciale and Malek Chebel, Le corps en Islam, in an attempt to analyse them, despite the fact that we would only reveal an infinitesimal part of the differences hidden or revealed by the two worlds.

Keywords: cultures, communication, gestures, mime, positions

Dans le contexte actuel de la mondialisation les hommes d'affaires ont dû multiplier leurs contacts partout dans le monde. C'est vrai qu'ils ont pu trouver plusieurs sources de richesse mais en même temps ils se sont exposés à certains dangers et ils se sont heurtés à d'autres modes de vivre, de penser et d'agir.

On parle moins aujourd'hui de *homo economicus*. On parle plus ou plutôt de *homo sociologicus* parce que les gens sont liés entre eux, ils dépendent les uns des autres. Ils doivent communiquer et essayer d'arriver à un compromis chaque moment.

Dans le monde actuel tout est communication. On n'achète plus parce qu'on a besoin de tel ou tel objet, mais on choisit un certain pays, ville, magasin et souvent un certain vendeur pour en faire nos achats pour pouvoir parler, être conseillés, pour se plaindre ou pour se vanter.

Dans une communication, même plus que les acteurs de la communication (émetteur, récepteur, référent, message, canal, code), c'est le *contexte* qui compte.

On peut parler d'un *contexte général*, c'est-à-dire un contexte économique, social, juridique, technologique, culturel et d'un *contexte particulier* qui implique un cadre, une situation et une institution.

L'anthropologue américain Edward Hall (apud Sylvie Chevrier, 2003) fait la distinction entre le contexte pauvre et le contexte riche. Dans les sociétés à contexte pauvre l'information est toujours explicite, montrée, détaillée, prouvée, logique. Dans les sociétés à contexte riche l'information est implicite parce qu'il s'agit d'une société où les gens ont des relations plus étroites, souvent de parenté ou d'amitié ; ils ont un fond commun de référence qui permet la communication allusive.

Le contexte comprend un cadre, une situation et une institution.

Le cadre est formé d'éléments spatiaux et temporels qui servent de décor à l'interaction (Mansencal, C., Meurot, V., Michel, D., 2005, p.65), souvent chargés de

significations culturels et symboliques. La situation peut être une réunion, une rencontre, une négociation. Elle définit les rôles à assumer par les participants, leurs tenues, attitudes, thèmes à aborder. L'institution définit elle-même le cadre et suppose que la rencontre s'inscrit dans les situations possibles par son cadre et impose des styles relationnels et des règles interactionnelles.

Les quatre dimensions fondamentales de la culture proposées par Geert Hofstede (apud Sylvie Chevrier, 2003) se rapportent :

1. *Aux relations entre les individus* qui divisent les sociétés *en sociétés individualistes et sociétés collectivistes*.
2. *Aux différences de pouvoir* acceptées dans la société qui prennent en considération les *sociétés à forte distance hiérarchique* et les *sociétés à faible distance hiérarchique*.
3. *Au degré d'acceptation de l'inconnu* que réserve le futur qui oppose les *sociétés à fort contrôle de l'incertitude* et les *sociétés à faible contrôle de l'incertitude*.
4. *A la division sociale des rôles entre les sexes* dans la société qui sépare les *sociétés masculines* des *sociétés féminines*.

A ces quatre dimensions fondamentales Hofstede rajoute une cinquième se rapportant à *l'orientation vers le court ou le long terme* et qui nous fait penser à des sociétés orientées vers le long terme ou vers le court terme.

Inspirés par le professeur danois, d'autres chercheurs ont proposé d'autres dimensions de la culture (apud Chevrier, 2003). Ainsi, M. Minkov propose une différenciation entre les cultures *sévères* et les cultures *indulgentes* et être les cultures *du monumentalisme* et celles *de la discrétion*.

Nous nous proposons l'analyse de la communication non verbale dans l'Occident et au Maghreb. Même si nous avons une certaine expérience de l'interculturalité, ayant vécu quelques mois au Maroc, nous avons voulu faire appel à des ouvrages consacrés. Nous avons choisi l'ouvrage de Serge Fréchet, *Communication interpersonnelle et négociation commerciale* où, comme nous indique le titre, les informations mènent vers la vie des affaires, et le livre de Malek Chebel, *Le corps en Islam*, où, paradoxalement, on peut trouver peu d'informations sur le Maghreb et l'Islam, l'auteur parlant beaucoup des traditions anciennes et actuelles du Nord, rapprochant plutôt les deux cultures, grâce probablement à ses études en Occident et la mode de faire des études en Occident des jeunes Maghrébins, que mettant en évidence les différences, voire les points sensibles génératrices de conflits. Nous avons choisi les parties de la communication non verbale valorisées par Malek Chebel, les postures/positions, les gestes et les mimiques.

Nous avons également choisi cette comparaison en partant du livre de Amin Malouf, *Le dérèglement du monde*, un des Orientaux qui sont inquiets de l'évolution du monde actuel et qui cherche à comprendre d'où viennent les conflits armés, terroristes ou guerriers, commerciaux, culturels et tout autre.

Les positions, les gestes, les mimiques font partie du langage non verbal qui souvent *dit plus long qu'un long discours*.

Pour Serge Fréchet « les **positions** de deux interlocuteurs l'un par rapport à l'autre, tout comme la distance qui les séparent, indiquent l'état de leurs relations et leurs intentions » (Fréchet, 1997, p.29). Il associe les positions avec les distances en faisant référence aux travaux de E. T. Hall, *Le langage silencieux* et *La dimension cachée* où il parle de la manière *d'inscrire* le corps dans l'espace environnant. Ainsi les distances significatives entre deux interlocuteurs américains sont la distance intime (0-30 cm), la distance personnelle (30 cm – 1 m), la distance sociale (1m-2,50m) et la distance publique (2,50 m – 30 m). En tenant compte

de ces distances mutuellement acceptées dans la société occidentale, les positions « sont en nombre limité et sont souvent faciles à interpréter : à droite ou à gauche, devant ou derrière, en haut et en bas » (Fréchet, 1997, p.32) et les mouvements dérivées sont haut/bas, avant/arrière, ouvert/fermé, face/côté.

On peut observer premièrement l'encadrement fixe ou même figé dans le monde à trois dimensions ; pas de rêve, pas de temps à perdre, pas de rien, « only facts » comme disait un personnage de Dickens. La tradition occidentale ne parle jamais de la position allongée du corps. L'Occidental est toujours debout ou assis sur une chaise, normalement à une table, voire une table de travail. Le fauteuil et le lit font partie de la vie privée qui est considérée comme sans faisant partie de la vie à partager aux autres ; l'Occidental peut être toujours vu à colonne vertébrale verticale, la tête en haut, le regard en face et, même assis ; entouré par le mobilier grand et haut qui ne fait que cacher la troisième partie du corps, la partie faible. Il faudrait peut-être rappeler ici la division du corps faite par les traditions occidentales en trois parties : la *partie intellectuelle* comprenant la tête, le cou, les épaules (jusqu'au nœud de la cravate), la *partie affective*, le tronc jusqu'à la taille, y inclus les mains et la *partie instinctuelle*, de la taille jusqu'en bas des pieds. Ainsi peut-on voir que les Occidentaux valorisent la première partie, la tête, le cerveau, les idées, la logique, le reste du corps étant moins valorisé, même caché derrière les des meubles, voire la table jusqu'au milieu du tronc souvent garnie d'un ordinateur qui laisse voir seulement les yeux.

Par contre, dans la tradition maghrébine (Chebel, 1999, p. 44-46) les personnes se trouvent plus souvent en position horizontale que verticale. « Le rapport qu'entretient le corps avec l'espace, le mobilier, l'alimentation et les autres constituant de l'univers matériel affectent (dans le sens où ils le font 'agir') et le prédisposent à une telle extériorisation plutôt qu'à une autre » (Chebel, 1999, p. 45). La maison est la maison traditionnelle au toit de chaume ou même la tente mobile qui sert de salon, de restaurant, de salle de fête. La maison, même en villes a un patio, des balcons intérieurs, les fenêtres extérieures avec des grillages. Le mobilier est très bas, circulaire et en bois. Les couverts et le service de la table sont simples, les cuillères sont souvent en bois avec des ornements symétriques avec des rectangles, losanges ou des courbes. Généralement ils mangent à la maison avec les membres de la famille qui sont souvent très nombreux mais à peu près jamais ne sont liés par l'amitié ou la compréhension/communication des idées. C'est la famille qui se réunit pour des considérations parentales, peu importe les conflits en dehors de la table de fête. « L'effort physique est suivi par la position allongée, soit sur le tapis de la prière pour une sieste réparatrice, soit sur une peau de mouton durant la saison froide, au coin du feu » (Chebel, 1999, p. 45).

Conformément à la troisième dimension de la culture proposée par Hofstede concernant la division sociale des rôles entre les sexes dans la société on peut nettement situer la société maghrébine parmi les sociétés masculines. Malek Chebel parle même des positions féminines et masculines : « la femme s'accroupit sur la natte, en croisant les pieds devant elle ; dans cette position elle sert la soupe ou coupe la galette », « l'homme adopte une position latérale et allongée ; il peut également s'asseoir sur une chaise basse en posant les pieds avant » (Chebel, 1999, p. 45). Seulement pour la prière ils adoptent une position commune, les genoux pliés devant soi et les fesses sur la plante des pieds, mais non pas le même espace ; à la mosquée les femmes prient généralement en haut dans un espace à grillage et les hommes en bas avec l'imam, dans la maison ils se trouvent chacun un coin ou une pièce à lui.

Malek Chebel remarque aussi « le passage de la position longitudinale à la position verticale par introduction de valeurs » (Chebel, 1999, p. 46).

Nous considérons que la société maghrébine est une société de l'intérieur et la société occidentale, une société de l'extérieur. L'Occidental se prépare pour sortir ; il fait sa valise ou son sac, choisit ses vêtements, prépare son discours pour rencontrer les autres, pour se montrer aux autres et leur prouver comme il est intelligent. Chez soit il est simple ; il aime la commodité, la chaleur, souvent la solitude. Le maghrébin, en adoptant la position verticale et la façon d'agir et réagir plus vite, ne fait que s'adapter aux valeurs et attitudes des Occidentaux, pour établir de relations et puis revenir à son espace de confort, aux vêtements traditionnels, à l'abri de la famille et d'un oranger en fleurs.

Les *gestes* sont liés aux positions. La verticalité du corps met en premier plan la première partie du corps, notamment la tête, y compris l'intellect, voire l'intelligence. Les gestes des Occidentaux sont plutôt des gestes des mains, de la tête, très rarement des pieds. Même en position de conflit, l'Occidental mettra en avant son torse, sa tête, il va menacer son adversaire plutôt du regard que du poing. Les gestes des Occidentaux sont liés à la pensée et au langage. Ils peuvent remplacer les mots, mimer le langage parlé ou le renforcer et souvent ponctuer le discours (Fréchet, 1997, p.33).

L'observation des gestes, de leur vitesse, fréquence, ampleur et expressivité (Fréchet, 1997)

donne en Occident des indications sur l'implication du parleur dans son discours. L'Occidental veut communiquer des informations ; l'émotion viendra du degré d'implication, de passion pour son travail et ainsi sa communication pourrait être jugée comme mécanique ou artificielle pour un Oriental.

Le décryptage des gestes peut aussi donner des informations sur le degré de vérité ou de mensonge d'un discours.

Fréchet (1997, p.33) nous donne un exemple tiré du livre de Peter Mayle, *Une année en Provence* (Ed.Nil, 1994) : « Quand un Provençal vous regarde au fond des yeux et vous affirme que mardi prochain, c'est sûr, il frappera à votre porte prêt à se mettre au travail, le comportement de ses mains est d'une importance primordiale. Si elles restent immobiles ou vous donnent sur le bras de petites tapes rassurantes, vous pouvez compter sur lui pour mardi. S'il tend une main à la hauteur de la ceinture, la paume vers le bas, et commence à se dandiner d'un pied sur l'autre, rectifier l'horaire prévu : ce sera pour mercredi, voire jeudi ».

C'est l'exemple classique d'un Provençal dont le discours doit être jugé en fonction des gestes et non des mots avec lesquels il peut plus facilement mentir. D'ailleurs, le Provençal est le Français du Sud de la France, le Maghrébin est la personne du Sud du monde. D'où on peut tirer la conclusion que la lenteur, le caché, l'implicite agrandissent du Nord au Sud, de la neige vers le désert.

Le Maghrébin est plus souvent en position horizontale ou allongée. Cela met sur le même plan les trois parties du corps et implicitement mélangera les réactions, voire les gestes affectifs avec ceux ponctuant le discours.

Si les gestes des Occidentaux, comme d'ailleurs tout ce qu'ils font, sont l'expression de leur individualité, Malek Chebel (1999, p.47) nous avertit que pour les Maghrébins les gestes ont une signification culturelle, communautaire, d'appartenance sociale.

Il parle de nouveau d'une différenciation de ce qui est permis aux hommes et interdit aux femmes. « Le petit garçon peut se rouler dans tous les sens, lever ses jambes en l'air, procéder à la découverte complète de son corps et apprécier précocement ses possibilités et ses limites » (Chebel, 1999, p.47). « La fille, par contre ne peut ni se coucher comme elle

aurait probablement tendance à le faire, copiant son petit frère ou créant des positions originales, ni lever ses jambes en l'air, ni ouvrir ses cuisses, ni écarter les genoux quand elle est assise, ni sautiller si elle est plus grande, adolescente aux fraîches lignes qu'un mouvement imprévu risque de montrer les vertus cachées et par là, même les gestes non désirés » (Chebel, 1999, p.47). Les règles de pudeur visent surtout la *partie aveugle* du corps, partie comprise entre le nombril et le genou. On pourrait remarquer une autre différenciation des parties du corps. Cette partie aveugle fait partie de la troisième partie du corps, conformément à la tradition occidentale, partie non valorisée dans les relations intellectuelles, voire du travail, mais acceptée et visible dans la vie sociale.

Le Maghrébin/ la Maghrébine ont moins de restriction pour la danse. Pendant les fêtes quand tout le monde danse, les femmes et les hommes ont le droit d'exprimer la joie et la tristesse par leurs mouvements. Mais il faut aussi dire que la femme n'a jamais le droit de danser avec un homme étranger et même dans la famille il y a des restrictions. La femme danse seule, avec les petits, avec d'autres femmes, quelques fois avec un oncle septuagénaire. Elle peut exprimer tout ce qu'elle veut parce que personne ne lui prête attention.

La gestualité maghrébine doit se conformer à la morale, à la tradition, à la religion et à l'environnement. Une grande place pour sa réglementation l'occupe la religion musulmane : les positions debout ou aux genoux, les mouvements du corps, de la tête ou des doigts sont d'obligation divine et doivent être respectés tels quels.

On pourrait ainsi dire que la gestualité de l'Occidental est régie par son individualité, y compris intelligence et éducation, et celle maghrébine par la tradition et la communauté.

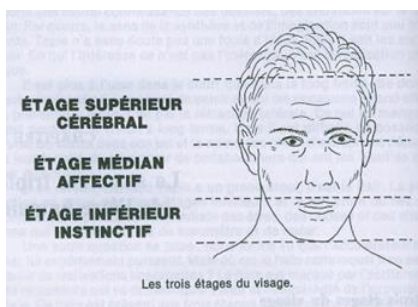
Même si on peut considérer la *mimique* comme faisant partie de la gestualité, son étude occupe une place particulière dans les deux traditions, occidentale et maghrébine parce qu'en fait un regard ou une moue peut substituer tout un arsenal de mots ou de mouvement.

Fréchet (1999) considère que les yeux et, dans une moindre mesure, la bouche révèlent les émotions. « Le regard joue un rôle important dans les relations sociales : on ne fixe pas impunément une personne de sexe opposé qu'on ne connaît pas ; pour affirmer son autorité on exigera parfois de l'autre qu'il baisse les yeux ; soutenir le regard de quelqu'un, c'est vouloir installer un rapport d'égalité » (Fréchet, 1999, p. 34).

La tradition occidentale ne se donne pas le souci d'expliquer les mimiques. En vivant dans une société extravertie, normalement on se donne le droit de regarder, d'éviter, en étant toujours prêts à reconnaître ou à expliquer notre comportement.

Les manuels de communications interpersonnelles établissent une correspondance entre les parties du corps et les parties du visage (image : joseph-wwwartdivinatoires.blogspot.ro). Ainsi le front et les yeux constituent *le cérébral*, le nez et les joues, *l'affectif*, la bouche et le menton, *l'instinctif*. Les cheveux et les oreilles font partie de la troisième partie.

Il y a aussi des manuels où la deuxième partie inclut les yeux. On pourrait dire que les yeux sont très importants, ils peuvent constituer la porte vers la pensée et vers les émotions.



Plus important pour l'occidental est de décrypter le fonctionnement prédominant du cerveau droit, le responsable de l'émotionnel ou du cerveau gauche, le responsable de la logique et l'encadrer une personne dans la prédominance visuelle, auditive ou kinesthésique.

Le schéma qui suit (Fréchet, 1997, p. 33) peut être utilisée dans des interviews d'embauche ou dans des enquêtes marketing.

Au Maghreb, « la mimique habille le visage. C'est sa parure. Elle est signe de tristesse ou de gaieté.

La mimique ne laisse personne indifférent : joies et peines, c'est sur le visage qu'on va les lire » (Chebel, 1999, p.44). Les yeux (Chebel, 1999, p.65-69) sont toujours les plus importants mais le regard peut avoir ici des connotations magiques. L'œil est doué d'une force surhumaine, il est associé au contexte de la défense et de la projection. Les effets provoqués par le mauvais œil, le regard envieux, peuvent être effacés avec la main, voir la main de Fatma, mais aussi par des fumigations, le croissant de la lune, les visites des khouanes et des talebs, certains types de lavement, le dessin de quatre raies mimés sur la paume de la main avec du sel qu'on doit jeter après l'incantation.

L'œil peut devenir lui-même une protection magique, il sera peint sur les portes, les poteaux ou les arbres.

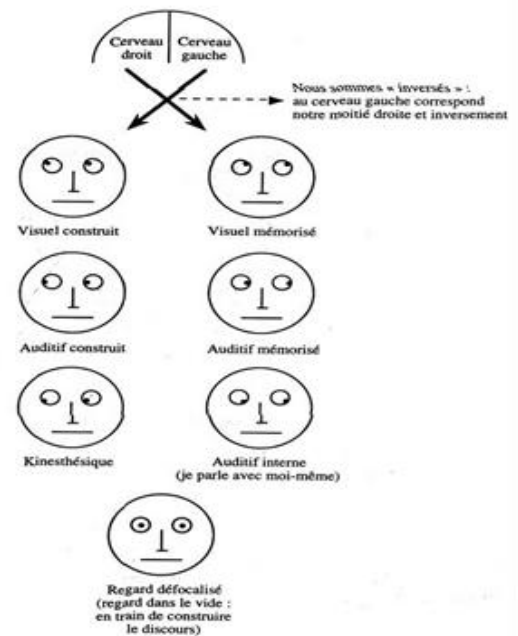
Sauf ces connotations magiques, les yeux peuvent être l'arme de la séduction tout comme en Occident, mais au Maghreb ils doivent être obligatoirement marqués du Khôl, et servis du mouvement des sourcils et le battement des cils.

Malek Chebel considère que le visage « est à la fois le lieu de l'expressivité sociale et le miroir de l'individu. [...] la réalité corporelle n'est véritablement tangible que si l'on apprécie concrètement la réalité du visage, [...] car leur valeur est écrite sur leur visage » (1999, p.73). Il parle d'une notion très complexe, surtout pour les Occidentaux dont la vie est régies par la Loi, la respectabilité, le *nif*, « mélange savamment dosé entre les nécessités relationnelles qui ressortent d'un besoin social, la personnalité de l'individu propre, son caractère, sa nature particulière, et l'équilibre à la fois harmonieux, paisible et autoritaire, de celui qui en est le dépositaire, Le *nif* est une métaphore du corps, prolongée dans ses figurations interpersonnelles. [...] Le *nif* est tout d'abord l'honneur de l'individu, de la famille qu'il représente et du clan d'où il est issu. [...] le visage prenant la place de la personne toute entière [...] » (Chebel, 1999, p.73-74).

En Occident on a perdu la notion de famille, de clan. Nous sommes responsables individuellement de nos actes et nos paroles. Nous sommes respectés ou respectables si on a un statut, généralement dérivé du métier qu'on fait très bien, avec du professionnalisme et de la passion.

Nous avons encore l'impression que, en voyant deux mains, deux pieds et une tête, que notre interlocuteur est notre semblable. On oublie souvent lui demander qui est son père et sa grande mère.

A la fin de ce travail, sans prétendre l'exhaustivité, nous espérons avoir dressé les lignes directrices d'une suivante recherche et signaler les différences de conceptions de ces



deux mondes. Grâce à l'ordinateur, au téléphone portable, aux réseaux de socialisation, on a l'impression que, si on peut communiquer dans les quatre ou milliard coins du monde on peut s'entendre avec tout le monde. Mais le corps a d'autres règles que la tête et il s'avère souvent moins difficile de manger ensemble que de suivre un cours dans la même classe.

C'est à nous tous de surpasser les difficultés. Le seul moyen est de prêter de l'attention et de l'importance à l'Autre et d'apprendre à demander *pourquoi* avant d'ouvrir le feu.

BIBLIOGRAPHY :

Chebel, M. (1999) – Le corps en Islam, Paris, Ed. PUF

Chevrier, S. (2003)-Le management interculturel, Paris, Ed. PUF

Fréchet, S. (1997) – Communication interpersonnelle et négociation commerciale, Paris, Ed. Ellipses

Maalouf, A. (2009) – Le dérèglement du monde, Paris, Ed. Grasset & Fasquelle

Mansencal, C., Meurot, V., Michel, D. (2005) – Relation Client, Paris, Ed. Hachette Technique