

TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION

I. PARTIE THEORIQUE

1. LA COMMUNICATION	1
1.1. Définitions	1
1.2. Généralités	1
1.3. Autour du concept de communication	2
1.3.1. de Saussure et Jakobson	2
1.3.2. La théorie de l'information	2
1.3.3. La pragmatique de la communication	4
1.3.4. Les axiomes de la communication	5
1.3.5. L'établissement du rapport avec l'autre selon Bandler et Grinder	8
1.3.6. L'empathie tonique selon Bernard Aucouturier	11
2. LES COMMUNICATIONS NON-VERBALES	11
2.1. Définition	12
2.2. Généralités	12
2.3. La démarche éthologique dans l'étude de la communication non-verbale	14
2.3.1. Chez les animaux	15
2.3.2. Chez l'homme : études de Montagner	16
2.4. Les supports de la communication non-verbale	19
2.4.1. Le paralangage	19
2.4.2. La face	21
2.4.3. Le regard	23
2.4.4. La posture	25
2.4.5. Le canal chimique	31
2.4.6. Le canal cutané	32
3. L'ESPACE	34
3.1. Généralités	34
3.2. Introduction	35
3.2.1. Espace socio-géographique	35
3.2.2. Espace architectural	36
3.3. Notion de territoire	37
3.4. Espace personnel	38
3.4.1. Notion de distance	40
3.4.2. Facteurs qui influencent l'espace personnel	42
3.5. Espace, dimension sociale	45
3.6. Concept d'espace vital	46
3.7. Objet de la psychologie de l'espace	47
3.7.1. Apprentissage de l'espace	47
3.7.2. Espace et corps	48
3.7.3. La perception de l'espace chez l'enfant	49
3.7.4. Appropriation de l'espace	50
3.7.5. La fonction ludique et la fonction exploratoire	50

3.8. Essai de synthèse sur les différentes approches de l'espace	55
3.9. Conclusion	55
II. PARTIE PRATIQUE	
1. HYPOTHESES ET OBJECTIFS	56
2. DESCRIPTION DU PROJET PRATIQUE	56
2.1. Exolication du projet	58
3. LES POSITIONS	60
3.1. Première élaboration	60
3.2. Deuxième élaboration	61
4. MODIFICATIONS SUITE A LA SEANCE DU PRE-TEST	64
5. GRILLE D'OBSERVATION	68
5.1. Observation des enfants	68
5.2. Observation des adultes	69
III. ANALYSE	
1. PROCEDURE D'ANALYSE	71
2. TABLEAUX ET GRAPHIQUES	73
3. STATISTIQUES	94
4. CONCLUSIONS	97
IV. CONCLUSIONS GENERALES	99
V. ANNEXES	
VI. BIBLIOGRAPHIE	
VII. RESUME	

INTRODUCTION

Dans notre pratique encore jeune et hésitante de la kiné comme de la psycho-motricité, il nous est toujours apparu qu'avant de soigner, traiter, rééduquer, faire progresser, il fallait entrer en relation, en contact, en communication et que, si la porte n'était pas ouverte entre notre patient (adulte ou enfant) et nous, notre traitement risquait fort de rester un cataplasme sur une "porte" de bois et de n'être jamais intégré en profondeur.

L'idéal, à la limite de l'utopie, serait que le patient (devenu l'impatient de changer, progresser, guérir) nous dise clairement, de quelque façon que ce soit, ce dont il a besoin et ce qu'il se sent prêt à faire pour y parvenir; que ce soit lui le meilleur conducteur du traitement. Mais serions-nous capable de comprendre son langage, de nous laisser "toucher" par sa compétence, nous qui touchons tant, et d'accepter un tel changement dans la ponctuation des séquences (cf. BATESON), sans nous sentir dépossédés de notre pouvoir et de notre savoir ? Mais ceci est une toute autre histoire, et nous n'en dirons pas plus !

La communication nous intéresse. Et particulièrement la communication non-verbale, celle qui passe par le corps, le nôtre et celui des autres, ce corps dont on nous a beaucoup parlé au fil de trois années de cours et que nous avons voulu laisser s'exprimer à l'occasion de ce mémoire.

Nous nous sommes d'abord interrogées sur ce qu'était la communication en général, et comment avait évolué sa conceptualisation depuis Ferdinand de SAUSSURE; nous avons ensuite étudié plus spécifiquement les communications non-verbales et leurs supports, en faisant une place particulière à l'espace, partie et cadre de la communication.

Nous nous sommes demandé ce qui se passerait si notre corps d'adulte devenait disponible à des enfants, dans des positions qui, peut-être, les intrigueraient et leur parleraient davantage que le sempiternel "debout-cours de récréation" ou "assis-classe" du "corps" enseignant. Nous avons alors élaboré un projet pratique et une grille d'observation afin de nous permettre de répondre aux questions que nous nous posions :

- Comment les enfants réagissent-ils face à différentes postures ? Leur choix de telle ou telle posture est-il influencé par leur sexe et/ou celui des adultes ?
- Y-a-t-il des positions plus favorables ou moins favorables à la communication, en fonction du nombre et du type d'interactions qu'elles suscitent ?

Partie Théorique

INTRODUCTION

"Transmission d'information" (1)
"Information plus récepteur par un système de codes d'au quel se
comportent les structures par des règles d'écriture ou de lecture" (2)
"Echange d'information par un système de codes d'au quel se
comportent les structures par des règles d'écriture ou de lecture" (3)

INTRODUCTION

La conscience est un phénomène complexe. C'est la transmission
d'information d'un individu à un autre par un système de codes
d'au quel se comportent les structures par des règles d'écriture
ou de lecture. Mais dans le langage ordinaire, la conscience
est souvent entendue comme un état d'esprit ou une influence
qui agit sur les autres, par elle-même ou par un médium
intermédiaire.

Partie Théorique

La conscience est un phénomène complexe. C'est la transmission
d'information d'un individu à un autre par un système de codes
d'au quel se comportent les structures par des règles d'écriture
ou de lecture. Mais dans le langage ordinaire, la conscience
est souvent entendue comme un état d'esprit ou une influence
qui agit sur les autres, par elle-même ou par un médium
intermédiaire.

La conscience est un phénomène complexe. C'est la transmission
d'information d'un individu à un autre par un système de codes
d'au quel se comportent les structures par des règles d'écriture
ou de lecture. Mais dans le langage ordinaire, la conscience
est souvent entendue comme un état d'esprit ou une influence
qui agit sur les autres, par elle-même ou par un médium
intermédiaire.

La conscience est un phénomène complexe. C'est la transmission
d'information d'un individu à un autre par un système de codes
d'au quel se comportent les structures par des règles d'écriture
ou de lecture. Mais dans le langage ordinaire, la conscience
est souvent entendue comme un état d'esprit ou une influence
qui agit sur les autres, par elle-même ou par un médium
intermédiaire.

(1) H. VIGNON, *Manuel de psychologie*, Paris, 1934.
(2) G. SERRES, *Le langage est un jeu*, Paris, 1968.
(3) G. SERRES, *Le langage est un jeu*, Paris, 1968.

1. LA COMMUNICATION

1.1. DEFINITION

"Transmission d'information" (1)

"Information d'un récepteur par un émetteur au moyen d'un canal de communication, éventuellement par des moyens techniques ou "média". (2)

"Echange, intentionnel ou non, de signification entre individus". (3)

Nous nous proposons dans ce chapitre d'aller au-delà de ces quelques définitions et d'approfondir le concept de communication.

1.2. GENERALITES

a) La communication est d'abord une perception. C'est la transmission d'informations destinées à renseigner ou à influencer un individu ou un groupe récepteur. Mais comme le souligne Daniel LAGACHE (3), la communication est aussi "ce par quoi une personne en influence une autre et en est influencée", car elle n'est pas indépendante des effets de son action.

b) Par cette réciprocité, la communication est un élément fondamental de la vie sociale; c'est grâce à elle que les relations humaines existent et se développent (que ce soit dans un sens positif ou négatif). Elle a donc un impact direct sur l'équilibre psychologique et le développement mental.

c) Si le langage est l'instrument privilégié de la communication, les attitudes, les expressions gestuelles, la mimique, le regard, tout ce que l'on englobe sous le terme de communication non verbale, complètent la relation verbale, et ce, bien souvent, de manière inconsciente tant pour l'émetteur que pour le récepteur. Pour FREUD, il existait une communication d'inconscient à inconscient.

d) La compréhension des messages échangés peut être faussée par des altérations volontaires ou involontaires tant du côté de l'émetteur que de celui du récepteur au niveau du contenu et au niveau de la forme.

(1) H. PIERON, Vocabulaire de la psychologie, Paris 1963.

(2) BOIREL et coll., Les théories de l'action, Paris 1972.

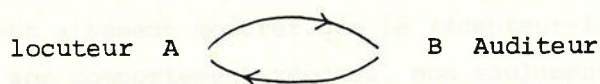
(3) N. SILLAMY, Dictionnaire usuel de psychologie, Paris 1983.

e) La communication peut s'établir entre un ou quelques individus (communication interpersonnelle); au sein d'un groupe et viser à la réalisation d'une tâche (communication de groupe); ou être l'action d'un individu ou d'un groupe sur un groupe ou sur la société toute entière (communication sociale).

1.3. AUTOUR DU CONCEPT DE COMMUNICATION

1.3.1. De Saussure & Jakobson

Ferdinand de Saussure établit un schéma très simple, reproduit par ses élèves dans le Cours de Linguistique générale (1916)

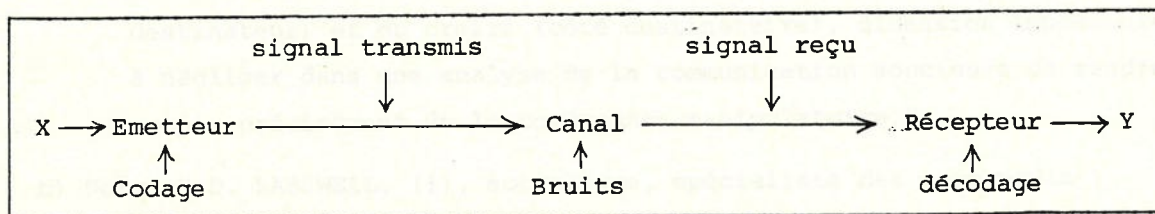


Au locuteur A, correspond l'auditeur B, qui, à son tour, peut devenir locuteur dans le circuit de communication.

Roman Jakobson introduit deux éléments : le message et le code (langue naturelle commune aux sujets communiquant entre eux).

1.3.2. La théorie de l'information

Shannon et Weaver développent en 1949 la théorie de l'information. Ce modèle qui rencontra un succès considérable (notamment en linguistique et en psychologie), se voulait très général, s'appliquant à tout processus de communication (que cela concerne machines, animaux ou humains), quelle que soit la nature des signaux utilisés (verbaux ou non-verbaux).



Le message, qui part de la source X, est encodé par l'émetteur en un signal et envoyé au récepteur par le biais d'un canal de communication. Le récepteur décode le signal en un message et le passe à Y, destinataire. La présence de bruits dans le canal peut causer des distorsions entre signal transmis et signal reçu, entraînant parfois l'échec de la communication.

a) I. DARRAULT (1) fait à ce modèle trois critiques majeures :

- 1) Il ne retient que l'adresse intentionnelle d'un message d'un émetteur à un récepteur et simplifie ainsi un processus plus complexe. "Si, en effet, on peut soutenir l'idée que l'émetteur peut adresser un signal communicatif (qui a un sens pour l'émetteur), il n'est pas du tout sûr que ce signal soit informatif (ayant un sens pour le récepteur). Bien plus, il arrive constamment qu'un signal communicatif contienne des signaux informatifs que l'émetteur n'a pas placés intentionnellement dans son message.... Le modèle de SHANNON et WEAVER laisse totalement de côté le monde des signaux significatifs (= non-communicatifs) ... On peut aisément montrer que le récepteur-interlocuteur réagit, dans son comportement-réponse, non seulement au message communicatif, mais aussi et tout autant aux informations non-intentionnelles verbales et non-verbales".
- 2) La communication est réduite à la transmission d'un savoir entre émetteur et récepteur alors qu'il s'y superpose toujours la dimension de la persuasion (émetteur) et de l'interprétation (récepteur) qui constitue le plan de la manipulation. La communication serait toujours plus ou moins de l'ordre du faire-faire.
- 3) Enfin le modèle de SHANNON et WEAVER ne saurait faire la différence entre la communication simplement reçue, décodée et mise en mémoire et la communication crue. "Voilà qui pose le délicat problème, non plus du faire-faire mais du faire-croire (côté destinataire) et du croire (côté destinataire), dimension impossible à négliger dans une analyse de la communication soucieuse de rendre compte précisément de la composante manipulatoire."

b) Selon H.D. LASSWELL, (1), sociologue, spécialiste des mass-media :

- . "Toute chaîne de communication s'analyse en réponse aux questions suivantes : qui parle ? A qui ? Pour dire quoi ? Par quel moyen ? Avec quel résultat ?"
- . Toute chaîne de communication complète comprend :

(1) AUCOUTURIER, DARRAULT, EMPINET. La pratique psychomotrice, p. 137.

(2) BOIREL, Les théories de l'action, p. 45-46.

- un émetteur qui code l'information dans un langage;
- un canal de communication naturel ou/et artificiel qui transmet le message avec plus ou moins de fidélité du fait des perturbations diverses. (bruits);
- un récepteur qui décode l'information du message;
- et généralement, un organe régulateur de la quantité et de la qualité des émissions, ainsi que de la teneur du message, en fonction des réactions du récepteur (mécanismes de "feed-back" ou rétroaction).

A cette description mécaniste et behavioriste, il faut ajouter dans le cas d'opérateurs humains :

- le ou les buts, la composante intentionnelle, finaliste et spécifiquement humaine de l'acte de communication (faire voter pour son candidat, faire acheter son produit, enseigner son cours);
- le ou les effets du message sur les comportements du récepteur (le client achète ou non le produit, l'étudiant assimile ou non le cours);
- la comparaison utile entre le but visé et l'effet obtenu par l'acte ou le système de communication (à la limite, l'effet peut être l'inverse du but).

1.3.3. La pragmatique de la communication

Comme on l'a fait pour l'étude de la sémiotique (théorie des signes et des langues), on peut subdiviser l'étude de la communication humaine en trois domaines distingués par Ch. MORRIS et R. CARNAP :

- syntactique : relation entre les signes (messages), étude des problèmes du codage, des canaux, des bruits.
- sémantique : relation entre les signes et leur signification.
- pragmatique : étude des effets de l'utilisation des signes sur l'utilisateur.

Ces trois aspects sont toujours présents et interdépendants lors de tout acte de communication. Mais nous n'aborderons pas les deux premiers pour étudier le troisième qui nous concerne plus directement.

La pragmatique se fonde sur des interactions observables et non sur des facteurs intrapsychiques. Elle ne considère plus l'individu en tant que tel mais des structures de relations qui sont une donnée

immédiate de la réalité. De même la recherche des causes passées, souvent invérifiables, est abandonnée au profit de l'étude des processus présents. Elle recouvre la totalité des interactions (auteur, message, receveur, réaction du receveur, contexte); c'est donc un "système".

Les effets de la communication humaine ont été étudiés, entre autres, par le groupe de PALO ALTO (Californie) dont les membres les plus connus sont BATESON, JACKSON et WATZLAWICK.

WATZLAWICK considère les termes communication et comportement comme étant pratiquement synonymes car il introduit dans les données de la pragmatique non seulement les mots mais aussi leurs concomitants non-verbaux, le langage du corps, et les signes inhérents au contexte. Tout comportement est communication et toute communication affecte le comportement. De plus, il met l'accent "sur la relation qui unit émetteur et récepteur, en tant qu'elle est médiatisée par la communication" (1) plutôt que sur les relations de l'émetteur ou du récepteur et du signe.

1.3.4. Les axiomes de la communication

En partant de quelques propriétés simples de la communication, le groupe de PALO ALTO a tenté d'établir des axiomes (propositions évidentes par elles-mêmes et qui ne sont susceptibles d'aucune démonstration) et d'étudier les troubles pathologiques qu'ils peuvent impliquer.

1. On ne peut pas ne pas communiquer.

"Le comportement n'a pas de contraire. Autrement dit, il n'y a pas de "non-comportement", ou pour dire les choses encore plus simplement : on ne peut pas ne pas avoir de comportement. Or, si l'on admet que, dans une interaction, tout comportement a la valeur d'un message, c'est-à-dire qu'il est une communication, il suit qu'on ne peut pas ne pas communiquer qu'on le veuille ou non. Activité ou inactivité, parole ou silence, tout a valeur de message. De tels comportements influencent les autres, et les autres, en retour, ne peuvent pas ne

(1) WATZLAWICK. Une logique de la communication, p. 17.

pas réagir à ces communications, et de ce fait eux-mêmes communiquer".(1)

2. Toute communication présente deux aspects : le contenu et la relation, tels que le second englobe le premier et, par suite, est une métacommunication.

"Un message sous son aspect d'"indice" transmet une information; dans la communication humaine, ce terme est donc synonyme de contenu du message. Il peut avoir pour objet tout ce qui est communicable. L'aspect "ordre", par contre, désigne la manière dont on doit entendre le message, et donc en fin de compte la relation entre les partenaires... Par exemple, des messages comme : "Veillez à desserrer l'embrayage progressivement et sans à-coups", et : "Vous n'avez qu'à laisser filer l'embrayage et la transmission sera fichue en un rien de temps", ont en gros le même contenu informatif (aspect "indice") mais définissent visiblement des relations très différentes." (1)

3. La nature d'une relation dépend de la ponctuation des séquences de communication entre les partenaires.

BATESON et JACKSON ont qualifié de "ponctuations" l'attribution, à l'un des composants d'un système de communication, du caractère de stimulus et à l'autre celui de réponse. Si l'on prend l'exemple des expériences d'apprentissage, la séquence des essais est ponctuée de telle manière que c'est toujours l'expérimentateur qui semble fournir les "stimuli" et les "renforcements", alors que le sujet donne les "réponses". Mais les rôles ne sont définis que par le consentement des partenaires à admettre ce système de ponctuation. Comme l'écrit BATESON avec humour, "le rat qui dirait : "j'ai bien dressé mon expérimentateur. Chaque fois que j'appuie sur le levier, il me donne à manger", refuserait d'admettre la ponctuation de la séquence que l'expérimentateur cherche à lui imposer.

Le désaccord sur la manière de ponctuer la séquence des faits est à l'origine d'innombrables conflits concernant la relation; par ex. dans les querelles de ménage où chacun estime que son comportement n'est qu'une réponse à celui de l'autre et lui fait porter ainsi la responsabilité de la dispute (Je me replie parce que tu es hargneuse - je suis hargneuse parce que tu te replies).

(1) WATZLAWICK. Une logique de la communication, p. 45 à 69.

4. Les êtres humains usent de deux modes de communication : digital et analogique.

Les termes "analogique" et "digital" appartiennent à l'origine au langage de l'informatique et ont été introduits dans le vocabulaire des sciences humaines par BATESON.

Quand une information est transmise au moyen d'un code arbitraire et qu'il n'existe pas de lien direct entre ce code et la chose communiquée, ce mode de transmission est dit "digital". C'est le cas du langage. "Il n'y a rien de particulièrement "tabuliforme" dans le mot "table" comme le font observer BATESON et JACKSON (1).

Le mode de communication est dit "analogique" quand il existe un rapport entre la chose communiquée et la façon dont on la communique (dessin, photo, gestes).

L'homme est le seul organisme capable d'utiliser ces deux modes de communication qui coexistent et se complètent : le contenu d'une communication sera transmis sur le mode digital alors que l'aspect relation sera essentiellement de nature analogique.

Qu'est-ce que la communication analogique ? WATZLAWICK répond : "pratiquement toute communication non-verbale ... posture, gestuelle, mimique, inflexion de la voix, succession, rythme et intonation des mots, et toute autre manifestation non-verbale dont est susceptible l'organisme, ainsi que les indices ayant valeur de communication qui ne manquent jamais dans tout contexte qui est le théâtre d'une interaction" (1). Il souligne la difficulté de traduire l'analogique en digital et vice-versa, sans perte d'information.

5. Tout échange de communication est symétrique ou complémentaire selon qu'il se fonde sur l'égalité ou la différence .

Si des partenaires ont tendance à adopter un comportement en miroir, leur interaction peut être dite symétrique. "Si par exemple la vantardise constitue le modèle culturel de comportement d'un groupe et si l'autre groupe y répond aussi par la vantardise, une situation de compétition peut se développer dans laquelle la vantardise mène à une surenchère, et ainsi de suite". (2)

Dans un échange complémentaire, le comportement de l'un des

(1) WATZLAWICK. Une logique de la communication.

(2) BATESON cité par WATZLAWICK dans une logique de la communication.

partenaires complète celui de l'autre. Il y a deux positions possibles : la position "haute" et la position "basse" (par exemple, dans un contexte social, la relation mère-enfant, médecin-malade, professeur-étudiant). Les comportements des partenaires sont dissemblables mais adaptés l'un à l'autre. La relation complémentaire n'est pas imposée à l'un par l'autre, mais chacun se comporte d'une manière qui présuppose et justifie le comportement de l'autre.

"Une interaction symétrique se caractérise donc par l'égalité et la minimisation de la différence, tandis qu'une interaction complémentaire se fonde sur la maximalisation de la différence". (1)

En conclusion, WATZLAWICK souligne bien que ces axiomes ne sont que des propositions hétérogènes dont l'unité réside dans leur importance pragmatique et leur connotation interpersonnelle. Et de citer BIRDWHISTELL : "Un individu ne communique pas; il prend part à une communication ou il en devient un élément... il n'est pas l'auteur de la communication, il y participe. La communication en tant que système ne doit donc pas être conçue sur le modèle élémentaire de l'action et de la réaction, si complexe que soit son énoncé. En tant que système, on doit la saisir au niveau d'un échange." (2).

1.3.5. L'établissement du rapport avec l'autre selon BANDLER et GRINDER.

Dans "Le langage du changement", WATZLAWICK souligne l'importance pour le psychothérapeute se voulant rapidement efficace, d'utiliser le "langage" du patient et conseille pour cela de se reporter aux travaux de BANDLER et GRINDER.

BANDLER (mathématicien) et GRINDER (linguiste), tous deux docteurs en psychologie, se basent, dans les années 70, sur leurs connaissances linguistiques et informatiques, sur la pragmatique de la communication du groupe de PALO ALTO et sur l'observation systématique de grands maîtres de la thérapie (Virginia SATIR, Milton ERICKSON, Fritz PERLS) pour forger un modèle pratique de psychothérapie, qu'ils appellent "Programmation Neurolinguistique" (PNL).

(1) WATZLAWICK. Une logique de la communication, p. 66.

(2) BIRDWHISTELL cité par WATZLAWICK dans une logique de la communication, p.68.

Cette approche repose sur l'idée que notre représentation du monde n'est pas le monde ("la carte n'est pas le territoire") et que la réalité, c'est avant tout l'expérience subjective que nous en avons. Cette expérience nous permet de réussir beaucoup mais nous impose aussi des limitations. Changer certains comportements suppose alors élargir notre vision du monde afin d'avoir davantage de choix possibles.

Notre propos n'étant pas le changement thérapeutique, nous nous contenterons d'examiner un des outils de base de la PNL, celui qui permet au thérapeute de "parler le langage du patient" : l'établissement du rapport avec l'autre.

1) Systèmes de perception et systèmes de représentation.

Par nos cinq sens, nous recevons des informations de notre environnement. Voir, entendre et ressentir sont les canaux les plus utilisés. Beaucoup de ces stimulations restent inconscientes et nous en sélectionnons certaines qui alimenteront notre expérience subjective de la réalité.

C'est aussi à partir de nos cinq sens que nous nous représentons mentalement le monde. L'information perçue par un canal donné (la vue par ex.) peut être enregistrée dans la mémoire dans le même système (visuel, dans ce cas) de représentation. Penser "plage" entraîne à "voir" une plage. Ou bien, l'information peut passer dans un système différent et au lieu de "voir", le sujet "entend" le bruit de la mer ou "sent" le sable sur sa peau.

Les cinq sens sont actifs en permanence, mais chacun a tendance à en privilégier un pour percevoir, se représenter le monde et communiquer. C'est le système de représentation principal. BANDLER et GRINDLER estiment que 40 % des gens sont d'abord visuels, 40 % auditifs, 20 % kinesthésiques.

Les personnes ayant un système de représentation principal différent auront aussi une expérience différente du même évènement et peuvent éprouver des difficultés à communiquer. Il est donc intéressant d'identifier le système utilisé par une personne et de se servir du même canal pour communiquer avec elle. (Par ex. parler en termes d'images avec un visuel).

2) Les prédicats

GRINDER et BANDLER appellent "prédicats" les verbes, substantifs, adjectifs, adverbes dont une personne se sert pour parler et qui permettent d'identifier le système de représentation utilisé.

Par exemple : - Voyez-vous; c'est clair; j'ai une image en tête;
 - je me dis que; ça me parle; on s'entend bien;
 - j'y tiens; je sens que; je suis en contact.

Pour les auteurs, assortir les prédicats amène à un niveau inconscient le sentiment d'être véritablement écouté et compris. Cela concerne la forme de la communication verbale indépendamment de son contenu. C'est en quelque sorte choisir la langue commune dans laquelle on va communiquer.

3) L'accord

C'est le processus qui permet d'établir et de maintenir le contact avec une personne, à la fois au niveau conscient et inconscient, d'une façon verbale et/ou non verbale.

"Vous vous accordez à l'expérience d'une personne lorsque vous savez apparier votre comportement verbal et non verbal au sien. Cet accord est l'essence même de ce que la grande majorité des gens appellent un rapport entre individus; il comporte autant de dimensions que votre expérience sensorielle vous permet d'en identifier. Vous pouvez vous accorder aux prédicats d'une autre personne, à sa syntaxe, à la position de son corps, à sa respiration, au ton de sa voix et à son débit, à l'expression de son visage, à ses clignements d'yeux, etc." (1)

Les auteurs distinguent donc :

- . l'accord verbal par utilisation des mêmes prédicats,
- . l'accord non verbal direct. Par exemple respirer au même rythme,
- . l'accord non verbal croisé:
 - soit dans le même système : par exemple, dans le système kinesthésique, des mouvements tenus de la main copiant la respiration de l'autre.
 - soit dans un système différent : par exemple adapter son débit oral à la respiration de l'autre.

(1) BANDLER et GRINDER. Les Secrets de la Communication, p.21

1.3.6. L'empathie tonique, selon Bernard AUCOUTURIER

Cette notion "d'accord" en vue du changement nous amène à parler très brièvement de la conception "d'empathie tonique" d'AUCOUTURIER, dans son abord pédagogique et thérapeutique de la psychomotricité de l'enfant. Conception transposée de la thérapie non-directive de Carl ROGERS. Selon AUCOUTURIER, dans toute rééducation, il existe 3 principes de base :

1) partir du positif de l'enfant, de ce qu'il sait faire au lieu de s'attaquer aux symptômes, aux déficiences;

2) respecter les étapes psychogénétiques de la communication : successivement, échanges par : contacts corporels, sons vocaux, objets, sons instrumentaux, productions graphiques, langage structuré;

3) établir un dialogue tonique avec l'enfant :

. en lui laissant l'initiative; en attendant d'être sollicité par son action pour répondre par une action;

. en se mettant au niveau de son langage gestuel, en acceptant et en imitant ses productions;

. en étant sensible aux moindres variations toniques qui manifestent son état émotionnel profond;

. en se mettant corporellement à sa portée.

Il souligne l'importance des médiateurs de communication : le geste, le regard, la voix (sons, cris, paroles), la mimique du visage, la mimique du corps entier par ses attitudes, l'objet (lancé, offert, qui touche, qui relie). Et ce, tant pour établir une communication à distance que pour faire évoluer le désir de contact fusionnel (reproduction de la symbiose mère-enfant) qui peut bloquer l'évolution de l'enfant vers l'autonomie.

2. LES COMMUNICATIONS NON-VERBALES

De loin antérieures à l'apparition du langage, les communications non-verbales font partie de la longue histoire de l'évolution mais (bien que DARWIN se soit penché sur le problème en 1872 avec "L'expression des émotions chez l'homme et les animaux"), c'est seulement vers la seconde moitié du 20ème siècle que les chercheurs (en majorité

anglo-saxons) de plus en plus conscients de l'importance de ce type de communications chez l'homme, en ont commencé l'étude scientifique.

"Les communications non-verbales couvrent l'anthropologie, l'éthologie et la psychologie des affects. S'insérant dans ce que SEBEOK appelle la zoosémiotique, elles touchent, en bas de l'évolution, aux processus de communication cellulaires et, en haut, au langage humain." (1)

2.1. DEFINITION

CORRAZE entend par communication non-verbales : "l'ensemble des moyens de communication existant entre des individus vivants, n'usant pas du langage humain ou de ses dérivés non sonores (écrits, langage des sourds-muets, etc...) ... Une communication non-verbale peut être sonore... Ce que le concept exclut, c'est le système linguistique humain; c'est lui qui est verbal" (1)

2.2. GENERALITES

- a) "Les communications non-verbales remontent au tout début de l'organisation sociale; elles fondent la cohérence d'un groupe d'individus appartenant à une même espèce et bon nombre d'équilibres biologiques interspécifiques. Usant de différents canaux sensoriels, elles commencent par les medias chimiques, les récepteurs cutanés, pour s'épanouir dans la vision et, chez les primates, dans les expressions faciales." (1)
- b) Les communications non-verbales utilisent trois types de supports :
 - le corps (gestes, postures, orientation du corps, singularités somatiques naturelles ou artificielles);
 - les artefacts liés au corps (vêtements, tatouage, mutilations) ou au milieu, chez l'homme;
 - la dispersion dans l'espace (rapport de distance, espace territorial, espace environnant le corps, etc.).
- c) On a souvent tenté de présenter une analyse exhaustive des informations fournies par les communications non-verbales et WILSON dénombrait jusqu'à 20 fonctions susceptibles d'être remplies grâce à elles dans

(1) CORRAZE. Les Communications non-verbales.

le monde animal. On tend à adopter une classification plus générale : les communications non-verbales apportent trois types d'informations :

- . sur l'état affectif et pulsionnel de l'émetteur,
- . sur son identité,
- . sur le milieu extérieur.

- d) Dans les circonstances habituelles de sa vie, l'homme maîtrise peu ses communications non-verbales. D'une part, il est souvent inconscient des gestes qui lui échappent; d'autre part, il lui est difficile de les régler ou de les choisir.

Cependant, de même que les espèces animales ont mis au point de nombreux processus de falsification de l'information dans un but de survie (mimétisme, mimique de mort, etc...), cacher une information est une pratique courante dans les communications non-verbales humaines. Par exemple en inhibant des signaux (impassibilité légendaire du joueur de poker), en mimant les signaux correspondant à l'opposé de l'information à cacher, en diffusant un message "parasite" qui va dissimuler l'information à cacher.

EKMAN qualifie de "display rules" (règle des manifestations communicatives) les impératifs culturels réglant l'expression (surtout faciale) des émotions.

La zone du corps la mieux contrôlée est la face, puis viennent les membres supérieurs; les membres inférieurs échappant plus facilement au contrôle, du moins dans notre civilisation.

L'observateur attentif peut malgré tout percevoir des indices de simulation : des silences, des micro-expressions de la face correspondant aux débuts d'expressions rapidement inhibées par le sujet dissimulateur (mises en évidence par HAGGARD et ISAACS en 1966), l'évitement du regard, le haussement des mains qui consiste à montrer les paumes, doigts écartés, mains en légère abduction, avant-bras fléchis, bras collés au corps (EKMAN et FRIESEN). D'après MEHRABIAN, quand un sujet ment, le corps est peu penché en avant; il y a moins de contacts oculaires; tous les gestes sont en diminution; le sourire est plus fréquent; la lenteur du discours est associée à sa diminution et à l'augmentation des erreurs d'élocution.

- e) Si l'on se réfère à la théorie de l'information et aux apports du groupe de PALO ALTO, toute transmission d'information sur un mode

non-verbal demande :

- un système émetteur et un système récepteur (devenant, du fait de leur interaction, sous-systèmes d'un système plus vaste).
- l'existence d'un message dont le sens, pour BIRDWHISTELL, ne peut être saisi que par la pragmatique, par l'effet produit.

Pour CORRAZE, la signification d'un message dépend :

- du contexte renvoyant à des événements du milieu externe ou du milieu interne (facteurs nerveux et endocriniens. Par exemple, les rates non prégnantes attaquent les femelles étrangères et tolèrent les mâles mais font l'inverse en état de gestation).
- de l'ordre de succession des signaux.

VAN HOOFF étudiant les successions de signaux élémentaires produit par le chimpanzé lors d'une relation sociale, a pu constater une fréquence significative dans l'ordre de succession, et, à partir de ces successions, constituer des groupes de comportement : de jeu, d'agression, d'affinité, d'excitation et de soumission.

- la transmission du message par un canal déterminé.

L'importance des différents canaux est fonction de l'espèce animale, du milieu où elle vit et des circonstances précises au moment de l'émission.

Par exemple : pour les animaux très mobiles, vivant en forêt et socialement organisés (Primates arboricoles), le son est utilisé de jour comme de nuit. Chez les Primates adaptés à la vie terrestre, les signaux visuels prennent beaucoup plus d'importance.

Le canal olfactif permet des signaux qui persistent longtemps et fonctionnent en l'absence de l'émetteur.

L'importance d'un canal est fonction du degré d'évolution : le canal chimique apparaît comme le plus ancien. L'olfaction prédominante chez les Mammifères inférieurs perd son rôle chez l'Homme. De même, au cours du développement humain, le canal olfactif et le canal tactile très utilisés au départ de la vie, perdent de leur importance, dans notre culture en particulier.

2.3. LA DEMARCHE ETHOLOGIQUE DANS L'ETUDE DES COMMUNICATIONS NON-VERBALES

Les communications non-verbales remontant aux débuts de l'organisation sociale animale, leur étude est fortement marquée par la

démarche éthologique.

2.3.1. Chez les animaux

- a) L'éthologie, branche de la psychologie animale, étudie les comportements spontanés des animaux dans leur environnement naturel. LORENZ et TINBERGEN ont montré ainsi que les relations sociales entre les animaux d'une même espèce (établissement des hiérarchies, défense du territoire, etc...) obéissent à des lois précises.

Les éthologistes retirent généralement leur preuve de la recherche animale et ensuite généralisent au comportement humain.

Les critiques de l'approche éthologique du comportement humain (par exemple MONGAGU en 1968, à propos du "Traité sur l'agression", de LORENZ (1966)) font remarquer les différences entre homme et animal et demandent l'application de techniques qui reconnaissent la complexité cognitive, linguistique et sociale de l'homme au lieu de le considérer simplement comme un animal plus évolué.

Cette mise au point faite, il reste intéressant de constater que nous partageons avec nos lointains cousins un certain héritage : HINDE (1972) et GOODALL (1971) trouvent des similarités très marquées entre les primates et l'homme dans leur système de réponses non-verbales tandis qu'EIBL-EIBESFELDT constate que le "réflexe du sourcil" de reconnaissance lors de la rencontre semble constituer une caractéristique de toutes les cultures humaines étudiées et de nombreux groupes de primates.

- b) C'est par le concept de "ritualisation" que l'on peut comprendre la genèse des communications non-verbales; c'est-à-dire comment des structures anatomiques ou des comportements adaptés au milieu physique sont devenus des moyens de communication : En effet, on peut différencier les mouvements des êtres vivants en deux groupes :
- les uns sont des processus d'action sur le milieu, visant à des transformations physiques;
 - les autres sont des moyens de communications (et n'ont d'autres fins que la communication), aboutissant à modifier le comportement d'autres individus vivants. Ils sont appelés "manifestations communicatives (display)", et sont liés au concept de ritualisation.

La ritualisation est la transformation d'un comportement n'ayant pas un rôle de communication en une manifestation communicative. Le terme de ritualisation a été forgé par HUXLEY en 1923 et repris en 1940 par TINBERGEN. Le terme "rituel" (utilisé aussi en anthropologie) sert à qualifier une succession de mouvements, souvent stéréotypés, entre individus, mouvements intimement liés à l'accomplissement d'une fonction biologique simple (activité reproductrice, par ex.) et qui, sans eux, s'avèrerait impossible.

Un comportement ritualisé peut avoir deux origines possibles :

- Les mouvements d'intention :

A l'origine, c'était des mouvements d'adaptation au milieu physique. Ils symbolisent maintenant l'état d'esprit qui les promouvait jadis (par ex. l'ouverture de la bouche, dents apparentes et émission possible d'une vocalisation est associée à l'attitude agressive : c'est un mouvement d'intention de morsure). Pour DARWIN, "tout se passe comme si les dents étaient découvertes prêtes à saisir ou déchirer l'ennemi, bien qu'il puisse n'y avoir aucune intention d'agir de la sorte" (1). MONTAGNER observe cette mimique de menace associée à l'émission d'un "AH" de forte intensité, chez l'enfant de 18 à 36 mois.

- Les activités qui se passent hors de leur contexte normal et que TINBERGEN appelle "activités de déplacement".

Par exemple, dans un comportement de cour entre deux oiseaux, apparaissent de façon rituelle des comportements alimentaires (don de la nourriture), des comportements de toilette (lissage ou pseudo-lissage de plumes) etc... qui en soi n'ont rien à voir avec la pulsion sexuelle animant les deux partenaires.

2.3.2. Chez l'homme : études de MONTAGNER

Depuis 1967, des éthologues ont commencé l'étude directe des conduites humaines. Hubert MONTAGNER s'est particulièrement intéressé aux systèmes de communication du jeune enfant avec ses pairs, dans les années 1970. Il a longuement observé et filmé des enfants de 9 à 36 mois durant leurs activités libres en crèche. Ce qui lui a

(1) CORRAZE. Les communications non verbales.

permis de recenser 90 comportements qu'il regroupe en 6 catégories :

- les offrandes (tendre le bras en direction de l'autre, ouvrir la main et laisser partir l'objet tendu ou simuler le départ d'un objet fictif) servant à établir ou rétablir un contact, à canaliser l'agression d'autrui;
- les sollicitations (recherche active du regard accompagnée souvent d'une inclinaison latérale de la tête et du buste, sans tentative de saisie ni agression) servent à solliciter l'attention de l'autre, la participation à une activité, un objet ou une situation enviée;
- les menaces (ouverture prononcée de la bouche, avec ou sans vocalisation, avancée de la tête et du buste, bras levé) régulent la possession d'un objet ou une situation conflictuelle, sans toucher corporel appuyé;
- les saisies (prise d'un objet à autrui sans sollicitation apparente préalable);
- les agressions (taper, mordre, faire tomber, coup de pieds, etc.)
- les isolements et les pleurs (aucune communication apparente avec autrui ni aucun comportement exploratoire. Parfois activité buccale (sucrer son pouce) et comportements auto-centrés (se caresser la tête, gratter le sol, sucer un objet).

COMPORTE- MENTS CLASSES D'AGE	OFFRANDES	SOLLICITATIONS	MENACES	ACTES DE SAISIE	AGRESSIONS	ISOLEMENTS	%
- DE 9 MOIS		27,5	12	15,5	5	39,5	99,5
9-12 MOIS	9,5	22	13	18	11,5	26	100
12-15 MOIS	10,5	12,5	21,5	17	12,5	26,5	100
15-24 MOIS	10	15,5	14	11,5	25	24,5	100
24-36 MOIS	7	25,5	17	9	18	23,5	100

Ensuite, en regroupant d'une part sollicitations et offrandes (qui ont les mêmes fonctions de lien et d'apaisement) et, d'autre part, saisies et agressions (comportements agonistes), et en comparant leur fréquence chez les enfants de 24 à 36 mois, MONTAGNER définit 7 profils de comportement :

- les leaders : participant aux compétitions, non craintifs, créatifs, apaisants, ils sont imités le plus souvent et le plus longtemps.

- les dominants agressifs : compétitifs, plus agressifs, plus conventionnels, imités et suivis mais moins longtemps.
- les dominants fluctuants, oscillant au fil des jours entre le profil type-leader et le profil type-dominant-agressif.
- les dominés-craintifs, peu compétitifs, peu agressifs, suiveurs, sur qui se redirigent menace et agression, sont les plus craintifs.
- les dominés-agressifs, peu compétitifs, s'isolent beaucoup, avec des agressions appuyées sans raison apparente, sont les moins attractifs.
- les dominés aux mécanismes de leaders : peu compétitifs, créatifs, apaisants, peu agressifs mais peu suivis.
- les enfants qui s'isolent souvent et longtemps, avec peu de comportements de lien et quasiment pas d'agression. Ce profil demande à être étudié plus à fond.

Pour MONTAGNER, le rôle de la famille est essentiel dans l'établissement du profil de l'enfant. Les familles des leaders privilégient à leur égard les comportements de lien et d'apaisement plutôt que de menace et d'agression. Les dominés-craintifs ont en général une mère particulièrement surprotectrice. Mais les profils ne sont pas figés une fois pour toutes et des modifications significatives du comportement des parents à l'égard de l'enfant amènent des changements dans son profil. Le comportement des éducateurs, les situations vécues, l'environnement physique et social jouent également un rôle important.

Suite à ces travaux, des puéricultrices et institutrices ont développé des attitudes d'apaisement et d'offrande à l'égard des enfants. Elles reproduisent les enchaînements moteurs qu'ils utilisent : s'accroupir, tendre les bras en souriant, pencher la tête sur l'épaule, parler doucement, caresser la joue ou offrir, sautiller, tourner sur soi-même.

Elles obtiennent ainsi des réponses d'apaisement, des objets, l'acceptation par l'enfant de quelque chose qu'il refusait de faire. L'éducatrice peut proposer de multiples activités avec plus de chances qu'elles soient acceptées.

Ces enchaînements moteurs à valeur de lien, d'apaisement, de sollicitation peuvent mobiliser la sensorialité, la motricité et l'atten-

tion d'enfants qui communiquent de façon pauvre, ou se tournent vers la fuite ou l'agression. Ils amènent une diminution des isolements, des craintes, des agressions. L'enfant bénéficiaire peut ainsi développer des échanges non agressifs, participer à des activités de groupe duquel auparavant il était ou s'était rejeté.

Mais ce rôle bénéfique que peuvent jouer les éducateurs n'entraîne pas de changements fondamentaux dans la structure de comportement qui dépend en majeure partie des influences familiales.

MONTAGNER observe des profils de comportements comparables mais plus nuancés chez l'enfant de 3 à 4 ans, en première maternelle. Et bien qu'il n'en ait pas fait l'étude systématique, il remarque chez l'adulte les mêmes enchaînements moteurs de lien, d'apaisement ou d'agression, les mêmes profils de comportement que chez le petit enfant.

2.4. LES SUPPORTS DE LA COMMUNICATION NON-VERBALE

La communication non-verbale utilise trois types de supports :

- le corps,
- l'espace,
- chez l'homme, les artefacts liés au corps et au milieu.

Le dernier point étant traditionnellement du domaine de l'anthropologie, nous ne nous y attacherons pas pour passer brièvement en revue 6 catégories de communications non-verbales directement liées au corps. Nous approfondirons la notion de l'espace par rapport à la communication dans le chapitre suivant.

Il est habituel de répertorier dans les communications non-verbales les catégories suivantes :

- le paralangage,
- la face,
- le regard,
- la posture,
- le canal chimique,
- le canal cutané.

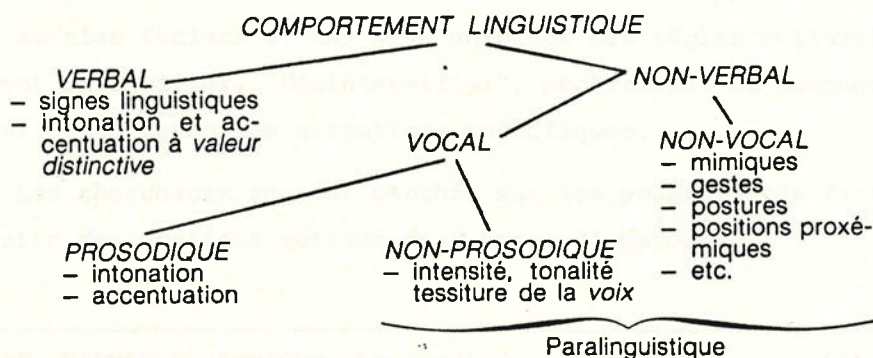
2.4.1. Le paralangage

Au sens premier du terme, le paralangage s'applique aux modalités

de la voix (modifications d'intensité, de tonalité, de tessiture de la voix) qui fournissent des informations sur l'état affectif du locuteur. Certains auteurs y ajoutent des productions sonores telles que le rire, le cri, la toux, le bâillement. EKMAN y inclut aussi des communications purement gestuelles qu'il classe de la façon suivante :

- les emblèmes : gestes arbitraires conscients dont la signification est liée à la socio-culture (mouvements de tête = oui ou non, index sur la bouche = silence, etc...)
- les illustateurs : toujours liés au langage oral, ils comprennent :
 - . les déictiques (gestes de désignation),
 - . les kinétographes (qui miment une action),
 - . les pictographes (qui miment une forme).
- les régulateurs : gestes qui organisent, ponctuent, régulent le flux verbal (hochements de têtes, regards, mouvements de bras) et assurent le maintien du contact (entre orateur et auditoire, par exemple).
Illustateurs et régulateurs ont un caractère culturel.
- les manifestations de l'affect : surtout des mimiques faciales plus ou moins délibérées, sans lien direct avec le verbal, ayant une signification culturelle identique.
- les adaptateurs : gestes non intentionnels et auto-centrés du locuteur (manipulation d'un objet, caresse du menton, des cheveux, etc ...); ils ne sont pas liés au langage.

Pour sa part, DARRAULT (1) propose un diagramme synthétisant bien les points de vue des linguistes actuels :



(1) AUCOUTURIER, DARRAULT, EMPINET. La pratique psychomotrice, p. 141-142.

En conclusion, nous pouvons dire avec ABERCROMBIE : "Nous parlons avec notre appareil phonatoire mais nous conversons avec tout notre corps ... Les phénomènes paralinguistiques se manifestent parallèlement à la langue parlée, s'y mêlent et produisent avec elle un système de communication total ..." (1)

2.4.2. La Face

Le canal facial déjà présent chez les premiers vertébrés terrestres (gonflement du cou chez les amphibiens), devient une réelle communication faciale chez les oiseaux, les mammifères carnivores et les primates. En ce qui concerne l'homme, on constate chez le bébé à qui on présente une face humaine, plus ou moins complexe, ce que LACEY appelle "processus attentif" : fixation du regard, augmentation de l'éveil, diminution du rythme cardiaque.

Les modifications faciales ont un double rôle : rôle d'expression des émotions (sans nécessiter la présence d'un interlocuteur) et rôle de communication.

1) L'expression des émotions

L'étude des expressions émotionnelles faciales est fortement marquée par la controverse inné/acquis. Par exemple, LE BARRE (1947) partisan de l'aspect acquis, montre que, dans de nombreux contextes culturels, le fait de pleurer n'est pas toujours dû à la tristesse. Par contre, EIBL-EIBESFELDT cite des similarités interculturelles dans l'expression émotionnelle de base, et qui ne peuvent pas être mises sur le compte de contact ou de diffusion culturels. Enfin EKMAN (1972), bien que fondamentalement partisan d'une position "innée", a développé une "théorie neuro-culturelle des expressions faciales de l'émotion", préconisant à la fois une base innée du rapport entre certains muscles faciaux et une mise en place des règles culturelles qui peuvent intensifier, "désintensifier", neutraliser ou masquer le jeu facial, dans certaines situations spécifiques.

Les chercheurs se sont penchés sur les possibilités faciales d'expression des émotions suivant deux types d'approche :

(1) AUCOUTURIER, DARRAULT, EMPINET. La pratique psychomotrice, p. 141-142.

- l'étude par les jugements qui consiste (en gros) à présenter de multiples expressions faciales (en général des photos) à des observateurs et à chercher s'il y a accord entre eux sur la signification affective;
- l'étude par les constituants où, après avoir déterminé des émotions précises ressenties par les sujets, on tente de relever les composants de la face qui y correspondent (élévation des sourcils, protrusion des lèvres, redressement du nez, etc...)

Nous n'entrerons pas dans le détail de ces multiples recherches dont les résultats nous semblent difficilement synthétisables. Selon EKMAN et FRIESEN, le mélange d'affects est la situation la plus fréquente chez l'homme. Et ils soulignent l'importance du contexte dans l'interprétation des émotions.

2) Face et communication

Les modifications faciales ne se limitent pas au processus individuel d'expression d'un affect et interviennent lors des communications entre les individus.

IZARD constate une détérioration des relations sociales chez le Rhésus lorsqu'une section bilatérale du nerf facial le prive de toute expression faciale : régression au bas de la hiérarchie, diminution de son agressivité et augmentation du taux d'agressions reçues des autres singes.

SPITZ note qu'à environ 6 semaines, le bébé répond par le sourire au visage adulte. SPITZ y voit la première manifestation active, dirigée et intentionnelle du comportement de l'enfant. Il appelle le sourire "1er organisateur" de l'appareil psychique.

BOWLBY fait du sourire un des comportements d'attachement liant un enfant à un adulte privilégié. KREBS et MONTAGNER relèvent le sourire comme comportement de lien et d'apaisement, plus fréquent chez les enfants leaders. KENDON, par son observation filmée d'un couple d'amoureux, met en évidence neuf expressions faciales qui semblent bien avoir un contenu d'information spécifique et dont la présence ou l'absence modulent la pratique du baiser.

Il existe beaucoup moins de recherches liées à l'interaction que celles concernant les expressions émotionnelles. Certaines études

de jugement récentes contribuent cependant à éclairer le processus de communication émotionnelle :

Les études de LANZETTA et de KLECK (1970) ont démontré que les personnes aptes à identifier les émotions des autres font preuve de "pauvreté" quand il s'agit d'émettre des signaux émotionnels à autrui et vice-versa. La réaction physiologique est plus importante chez les sujets dont l'émotion a été mal identifiée par autrui que chez ceux dont l'émotion a été bien identifiée. Les bons juges manifestent une réaction physiologique importante quand ils sont confrontés à des stimuli émotionnels.

BUCK fait la distinction entre les "intériorisants" et les "extériorisants". Les premiers ont tendance à réagir physiologiquement plutôt que par des manifestations faciales ouvertes à des stimuli émotionnels. Ils sont une source plus médiocre de stimuli pour autrui. Les extériorisants affichent leur émotion ouvertement mais ne montrent pas un degré aussi élevé d'émoi.

2.4.3. Le regard

Le contact visuel est une forme très directe et très puissante de communication non-verbale. Pour ARGYLE, sa signification la plus fondamentale est "l'attention" à quelque chose. La perception visuelle du regard de l'autre suscite une réaction d'éveil (augmentation du réflexe psychogalvanique, signes d'éveil à l'EEG, modifications du rythme cardiaque). Le contact visuel augmenterait considérablement les paramètres physiologiques de l'éveil chez les enfants autistes.

En raison du rôle déterminant du contexte, le regard peut prendre deux types de signification affective : agression et dominance ou attraction.

1) Le regard comme signal d'agression et de dominance.

EXLINE (1969) expérimente que si l'on regarde un Rhésus dans les yeux, on déclenche généralement des comportements d'attaque ou de menace. Selon ELLSWORTH, le regard insistant d'un inconnu placé à une distance de 1,20 à 1,50 mètre, dans un lieu public (aux feux tricolores d'un carrefour) alors qu'aucun autre élément d'information n'est disponible, produit un état de trouble et provoque une réaction de

fuite. Le fait de fixer constituerait donc une menace chez les humains comme chez les primates.

Dans de nombreuses espèces animales, détourner les yeux aboutit à diminuer l'agressivité. De plus, chez les primates subhumains comme chez les hommes, le regard semble bien lié à l'expression de la dominance. EXLINE remarque chez l'homme "le comportement de dominance visuelle" : Un sujet de statut supérieur, contrairement à la règle générale ne regarde pas plus quand il écoute que quand il parle, mais a tendance à regarder davantage quand il parle que quand il écoute.

2) Le regard comme signal d'attraction et d'attitude positive

REECE (1962) a montré que regarder un sujet en situation d'apprentissage équivalait à un renforcement positif. Pour EFRAN (1968), si on approuve un sujet qui parle, on voit augmenter le nombre de ses regards.

Cette valorisation positive du regard est liée par certain avec l'importance qu'il a dans les rapports entre mère et enfant.

ROBSON (1967) considère que le contact visuel réciproque est un déclencheur inné du comportement maternel. FRAIGERS relate les regrets des mères d'enfants aveugles et leur impression qu'elles et leurs enfants restaient étrangers l'un à l'autre tant qu'elles n'avaient pas réussi à établir la communication par d'autres moyens que le contact visuel. Il est évident que l'enfant cherche de lui-même ce type de contact. WOLFF note qu'à partir de sa 4ème semaine, l'enfant parcourt la face de l'adulte jusqu'à ce qu'il trouve les yeux.

La signification sexuelle du regard est un phénomène largement connu. HESS mit en évidence le rôle de signal joué par la dilatation des pupilles dans l'attraction sexuelle, en présentant à une population masculine deux photos identiques du même visage féminin, dont l'une avait été retouchée pour faire apparaître les pupilles plus larges. En réalité, la dilatation des pupilles se rencontre dans tous les processus attentifs et marque l'intérêt du "regardant" pour ce qu'il regarde. Processus déjà connu dans l'antiquité par les joailliers asiatiques qui dissimulaient leur regard pendant les transactions de vente ou d'achat de pierres précieuses.

Si des personnes sont inconnues et n'ont pas de but commun, comme par exemple dans une salle d'attente, le pourcentage de leurs regards mutuels est très faible : 1,5 à 12 % du temps total.

Comme dans d'autres formes de communication non-verbale, les différences culturelles sont importantes. Dans une étude portant sur les étudiants étrangers d'une université américaine, WATSON (1970) montre que les Arabes, les Sud-Américains et les Européens du Sud ont un temps de regard mutuel plus élevé que les Asiatiques, les Indiens et les Européens du Nord. Pour les Arabes, détourner le regard signifie impolitesse et indifférence à autrui tandis que les Asiatiques ressentent l'insistance du regard comme gênante et génératrice d'une impression de menace et d'agressivité.

2.4.4. La Posture (ou attitude ou position)

A. Généralement, le terme "attitude" désigne la manière de tenir le corps. D'après PAILLARD, attitude est synonyme soit du terme de position qui, appliqué aux pièces du squelette définit leur localisation respective dans l'espace, soit au terme de posture qui "désigne plus spécialement les positions relatives des différentes parties du corps animées par la musculature squelettique dont l'activité s'oppose à la pesanteur." (1)

Pour CORRAZE, "On entend par posture la position du corps, ou de ses parties, par rapport à un système de repères déterminés" (2) On peut user de deux types de repères : l'orientation d'un élément du corps par rapport à un autre élément ou au reste du corps. Et l'orientation du corps ou de ses parties par rapport à d'autres corps.

"La posture se présente comme un état relativement fixe, durable où le corps s'immobilise, ou tend à le faire" (2). Le corps devient ainsi pour le regard d'autrui un point d'ancrage, d'arrêt, grâce auquel des mouvements peuvent s'élaborer, se préparer. "Ainsi s'élaborent, dans un canal visuo-postural, des projets, des certitudes décisives dans l'interaction sociale". (2). Ceci renvoie donc à ce qui pour BIRDWHISTELL est la fonction essentielle de la commu-

(1) LE BOULCH, Vers une Science du Mouvement humain, p. 50-51.

(2) CORRAZE, Les Communications non-verbales.

nication : permettre l'élaboration de prévisions ("Etre en quelque façon prévisible constitue le sine qua non de la santé mentale et de l'humanité") (2). ~~errata~~ *Corrage*

Selon LE BOULCH (1), "l'attitude corporelle est pour nous plus qu'un équilibre segmentaire analysable mécaniquement, c'est une manifestation extérieurement observable qui en l'absence d'un déplacement ou d'un mouvement trahit les dispositions ou les intentions du sujet envers son milieu (milieu des objets et milieu social) et traduit un certain niveau de vigilance favorable à une action éventuelle".

"En situation d'attente ou d'exploration, on ne réagit pas sans discrimination à tous les phénomènes de l'ambiance environnante. On réagit d'une façon sélective selon ses intérêts et ses attitudes mentales parfois volontaires ou plus souvent inconsciemment. C'est dire combien l'attitude prend un caractère personnel et typique et revêt de ce fait une valeur expressive considérable". (1).

"L'attitude implique sur le plan subjectif une certaine émotion ou un certain sentiment qui traduit la façon dont le sujet vit la relation avec un objet ou une personne. Sur le plan objectif, elle se révèle par des réactions corporelles ou verbales." (1)

L'attitude représente une forme d'ajustement moteur dans laquelle l'aspect expressif est dominant. WALLON estimait que les émotions étaient liées par leur nature profonde aux modulations de la posture, c'est-à-dire aux attitudes. "Essentiellement fonction d'expression, fonction plastique, les émotions sont une formation d'origine posturale et elles ont pour étoffe le tonus musculaire". (2)

Certains psychanalystes trouvent que les modifications posturales sont l'expression d'un conflit inconscient. FREUD observait que même si les lèvres d'un patient sont silencieuses, il bavarde du bout des doigts.

Des centaines d'observations minutieuses permettent à F. DEUTSCH d'établir un "posturogramme". Il met systématiquement en rapport

(1) LE BOULCH, Vers une Science du mouvement humain, p. 28-29.

(2) WALLON, Les origines du caractère chez l'enfant.

étroit les postures de l'analysé ou leurs modifications avec ses verbalisations. Bien qu'il existe des attitudes générales propres à certains conflits, chaque analyse possède son organisation posturale personnelle. Il est possible de découvrir, interpréter et comprendre la signification de comportements moteurs quand les expressions verbales de l'inconscient sont accompagnées toujours de la même posture ou de la même position du corps.

La posture est un indicateur privilégié de l'attitude affective fondamentale : elle nous communique les intentions de rapprochement, d'accueil, de défit, de rejet, de menace. Par le degré d'inclinaison du corps en avant et ~~l'orientation des corps en avant~~ et l'orientation des corps entre eux, elle module, avec la durée du regard, la distance entre les individus et le toucher, ce que MEHRABIAN (69 et 72) appelle le degré d'intimité.

HEXES (1957) assure que le corps est capable de conserver un certain temps, sans en éprouver de fatigue, un millier de postures. Dans cette large gamme, les cultures vont privilégier ou interdire certaines positions. Il est évident que la nature du milieu, son niveau de technicité (sièges, table, nature du sol, par exemple) vont imposer au corps certaines attitudes plutôt que d'autres. Les yogi se servent entre autre des postures pour parvenir à un état de libération intérieure. D'après SILLAMY, les postures d'extension sont source d'euphorie, de confiance en soi, d'enthousiasme; les postures de flexion engendrent le calme, tandis que les positions assises favorisent la vigilance.

B. Posture et communication.

Dans toutes les espèces animales, des postures particulières correspondent aux attitudes d'agression ou de soumission :

WALTHER, étudiant les comportements de l'antilope oryx (1977) note :

- une posture d'agression : tête en extension et latéralement fléchie du côté de l'adversaire;
- une posture de soumission : tête fléchie vers le sol, corps écarté du partenaire.
- trois orientations de base de l'émetteur vis-à-vis du récepteur :

- . frontale : le plus souvent signe d'agression;
- . arrière : déclenche une réaction de poursuite ou selon le contexte, une diminution de l'hostilité;
- . latérale : aboutit à bloquer la locomotion du partenaire; elle est signe d'intention agressive.

SCHENKEL estime lui que la soumission est la combinaison d'un statut d'inférieur et d'une tendance à établir des liens sociaux positifs. Il décrit une position de soumission active où le sujet légèrement accroupi, peut pousser le museau du supérieur ou mordiller sa joue, dans un comportement qui rappelle la sollicitation de nourriture exécutée par le jeune. Et une position de soumission passive où l'inférieur est couché sur le côté, expose sa poitrine, son ventre et son dos, dans une attitude qui rappelle la sollicitation de léchage par la mère.

Chez l'homme, la tradition populaire remarque de façon empirique l'attitude de domination masculine : tête en extension, poitrine en avant, une jambe fléchie en avant, mains aux hanches. L'attitude de séduction, propre à la femme étant une hypertonie des jambes croisées haut, pieds en extension, poitrine en avant, tête rejetée en arrière.

Mais c'est à JAMES (1932) que l'on doit une des premières approches objectives de la signification de la posture humaine. Grâce aux réponses données par 3 observateurs de 347 photos, il détermine 4 postures fondamentales :

- l'attitude d'approche (ou attentive), avec l'inclinaison du corps en avant;
- l'attitude de rejet (de refus, de répulsion) où le corps se détourne d'autrui;
- l'attitude d'expansion (d'orgueil, d'arrogance, de dédain) où têtes, tronc, épaules sont en extension.
- l'attitude de contraction (dépressive, d'abattement) avec la tête fléchie sur le tronc et les épaules tombantes.

En analysant la signification des différentes postures dans les réseaux de communication, SCHEFLEN (1964) met à jour deux processus :

- 1) Le premier processus permet de relier les modifications posturales de la personne à ses activités. On voit dans les modifications posturales des signaux qui délimitent les étapes d'une communication,

et indiquent qu'une certaine unité de communication s'est achevée.

Ces unités peuvent être de 3 niveaux :

- a) le point : au cours d'une relation, nous conservons pendant quelque temps une posture déterminée que nous changeons brusquement pour une autre. Un même sujet utilise de 3 à 5 points qu'il reprend constamment et qu'il sépare par des marqueurs. Une des personnes (psychothérapeute) observée par SCHEFLEN utilise 2 points : le premier (tête légèrement fléchie, tournée vers la droite, sans regarder l'interlocuteur) renvoie à l'écoute du patient, et le second point (tête droite, regard fixant le patient) à une interprétation qu'il va donner. Il passe du point "écoute" au point "interprétation" par un marqueur kinésique (tête redressée en extension). Le point "interprétation" sera à son tour clôturé par un marqueur.
 - b) la position : qui est une suite de plusieurs points et marqueurs. Le changement postural durant une position affecte au moins la moitié du corps.
 - c) La présentation ou totalité des positions prises par une personne au cours d'une interaction donnée. Ce niveau peut durer plusieurs heures et se termine par un changement complet de place (changer de fauteuil, sortir de la pièce).
- 2) Le deuxième processus permet de relier les modifications posturales des individus entre eux, grâce à trois dimensions de base :
- 1°) l'opposition "inclusive ou non-inclusive" de la posture. C'est la façon dont deux interlocuteurs délimitent leur espace et l'accès à leur groupe (orientation l'un vers l'autre et vers un espace libre, dos tourné aux autres, membres inférieurs allongés, membres supérieurs élevés en appui sur les hanches, par ex.)
 - 2°) l'utilisation du "vis-à-vis" ou de "l'orientation en parallèle". Le premier amène une communication directe et réciproque. La deuxième implique que 2 sujets se tournent vers un troisième.
 - 3°) l'opposition "congruence ou non-congruence", selon le degré de ressemblance entre les postures prises par les individus. La congruence peut être directe (posture identique) ou en miroir. Elle peut porter sur une région du corps alors qu'une autre partie est en non-congruence. L'absence de congruence peut révéler

une différence de statut. Dans les entretiens familiaux, il arrive souvent de voir un des enfants en congruence avec un des parents, et l'autre enfant avec le second parent. CHARNEY (1966) a montré que la congruence était liée à la bonne qualité de la relation au cours d'entretiens psychothérapeutiques, et que les phases de non-congruence étaient associées à une centration sur soi et à des attitudes négatives.

Nous ne reviendrons pas sur les travaux de MONTAGNER et ses observations des attitudes des enfants liées à leur statut, pour clore ce chapitre consacré aux positions, par la description de certaines attitudes corporelles habituellement prises par AUCOUTURIER dans sa relation avec les enfants.

Nous reprenons rapidement ce qu'il en dit :

- . La position assise au sol, jambes tendues en abduction, est une attitude d'accueil, un lieu de sécurité.
- . La position à genoux, assis sur les talons, est moins passive que l'assis-sol; elle est plus inductrice, plus provocatrice. En assis-sol et en assis-talon, le regard est à la même hauteur que celui de l'enfant. L'enfant y perçoit une attitude d'écoute et de compréhension.
- . La position de quadrupède est régressive; selon l'attitude tonique de l'adulte dans cette position, elle peut être perçue comme un abandon de pouvoir (le bébé qui marche à 4 pattes), comme le loup à fuir ou à agresser, comme le cheval à dominer.
- . La position allongée sur le dos est ambivalente : elle peut symboliser la mort et provoquer angoisse et/ou joie. Elle permet aussi à l'enfant de manipuler, explorer, s'asseoir ou s'étendre sur le corps, d'en faire un lieu d'accueil et de sécurité.
- . La position à plat ventre est la plus neutre; elle évoque plus l'abandon que la mort; permet de grimper, piétiner mais aussi de s'allonger sur un corps passif dont le regard est absent.
- . Le corps recroquevillé sur le sol, en position foetale amène parfois l'agression, très souvent des comportements protecteurs.
- . Le corps debout, droit est respecté, ignoré ou agressé, quelque fois agrippé. Il est perçu comme protecteur, dominateur ou indifférent. S'il est debout dans une attitude semi-fléchie, avec bras et jambes ouverts, il est vécu comme lieu d'agression ou lieu de sécurité.

AUCOUTURIER souligne aussi les multiples possibilités de nuances apportées par la mimique, le regard, l'inclinaison de la tête, du tronc, la position de la main, la façon d'occuper l'espace, etc...

Il note également l'importance de la symétrie ou de la dissymétrie de la posture adoptée. "Quelque chose s'apparente à "la loi" dans la structure symétrique du corps". (1).

2.4.5. Le canal chimique

C'est un des plus anciens dans l'histoire des communications animales et il joue encore un rôle capital chez la plupart des espèces. Le terme de "phéromone", créé par KARLSON, LUSCHER et BUTENANDT en 1959, désigne des substances chimiques secrétées par un individu et qui, libérées dans son milieu propre (air ou eau), affecte un récepteur olfactif et/ou gustatif et constitue un message pour d'autres individus de la même espèce, induisant chez eux un comportement déterminé ou provoquant des modifications physiologiques, généralement hormonales.

SHOREY (1976) propose de les différencier en :

- phéromone de reconnaissance (reconnaissance des petits par la mère, des lieux d'habitat);
- phéromone d'agrégation (marquage des zones de nourriture, cohésion de certains groupes sociaux, stabilité de l'habitat);
- phéromone de dispersion (alarme pour éloigner le groupe d'un danger, régulation de la densité du groupe, marquage du territoire);
- phéromone d'agression (envers un étranger), ou d'inhibition de l'agression (en faveur des jeunes);
- phéromone à fonction sexuelle.

En suivant la courbe d'évolution des comportements des Primates, on voit clairement le rôle de l'olfaction passer au second plan : c'est dans les communications sexuelles qu'on trouve encore trace de ce canal chez les Simiens. Il existe quelques recherches sur le rôle de l'olfaction dans les comportements sexuels humains mais il semble évident que le tabou de l'inceste et les apprentissages culturels aient accentué la tendance évolutive apparue avec les Primates et soient d'une importance primordiale.

(1) LAPIERRE et AUCOUTURIER. Le Manque au corps, p. 100.

Par contre, si on se place d'un point de vue ontogénétique, les recherches récentes montrent combien le canal olfactif est employé chez le nouveau-né, et ce, contrairement aux affirmations de KOUPERNIK et DAILLY.

ENGEN observe la relation significative entre motilité, rythme cardiaque et respiratoire du nouveau-né et la présentation d'odeurs artificielles variées. STEINER montre que le nouveau-né réagit par des expressions faciales distinctes à différentes odeurs (fruitées, lactées, de poisson) et ce dès la naissance, avant toute expérience alimentaire.

MAC FARLANE observe que les bébés de 6 jours tournent plus souvent la tête vers un tampon de gaze imprégné de l'odeur du sein maternel que vers un tampon venant d'une autre mère. Par une méthode différente, MONTAGNER constate la même chose dès le 3ème jour.

Parallèlement, il teste les mères, entre le 2ème et le 10ème jour après la naissance : dans 60 % des cas, elles reconnaissent la brassière portée par leur enfant. Pour lui, il y a une base olfactive importante dans l'attachement entre la mère et son bébé (comme chez de nombreux mammifères), qui peut subsister longtemps et qu'il retrouve entre 2 et 5 ans (reconnaissance d'un vêtement porté par la mère, en classe maternelle).

En ce qui concerne les adultes, les expériences de RUSSEL (1976) sur un groupe mixte d'étudiants, et de HOLD et SCHLEIDT (1977) sur des couples mariés, montrèrent que les individus étaient significativement capables de reconnaître sur des vêtements leur propre odeur, celle de son ou sa partenaire, de classer les vêtements selon le sexe des porteurs.

2.4.6. Le canal cutané

Frontière entre le sujet et le milieu, la peau reçoit de multiples messages qui ne se réduisent pas à des informations de pression, de température ou de douleur, mais jouent un rôle fondamental dans la croissance et le développement de tous les mammifères étudiés jusqu'ici.

1) communications cutanées et psychologie

C'est surtout entre l'enfant et sa mère que ce type de message prend toute son importance :

Par ses expériences de substituts maternels en fil de fer ou en peluche, chez le Rhésus, HARLOW a montré l'importance des motivations au contact par rapport aux motivations alimentaires. MASON remarque l'apparition de troubles de type auto-manipulatoires quand le petit n'a pas assez de contacts cutanés avec sa mère.

De nombreuses expériences sur le jeune rat montrent que la stimulation cutanée diminue les réactions émotionnelles et affecte favorablement l'adaptation au milieu. DENENBERG (1964) note le rapport entre la quantité de stimulations reçues dans l'enfance et les performances de l'adulte : trop ou trop peu de stimulations amènent à une égale détérioration des comportements, d'où la notion de quantité d'information cutanée optimum.

En ce qui concerne l'homme, MONTAGU estime que les stimulations cutanées sont nécessaires à la survie de l'organisme et qu'un bébé caressé, cajolé, prend conscience de lui-même en tant qu'être aimé; il apprend ainsi à aimer les autres. Par contre, la frustration tactile au début de la vie aboutirait à des anomalies du comportement (notamment sexuel) adulte.

RUBIN (1965) et KLAUS (1970) remarquent l'importance des comportements de reconnaissance cutanée de l'enfant par sa mère, dès la naissance. CLAY (1966) observe que les stimulations reçues par l'enfant sont à leur maximum entre 14 mois et 2 ans, les filles étant avantagées par rapport aux garçons.

GASTLER pense que les effets pathologiques de la privation maternelle (mis en évidence par SPITZ et BOWLBY) sont dus à des carences sensorielles visuelles et vestibulaires mais principalement tactiles.

RHEINGOLD observe que des enfants de 3 mois élevés dans leur famille reçoivent 13 à 17 fois plus de stimulations cutanées que des enfants du même âge en institution. CASLER (1965) a comparé 8 enfants élevés en institution, recevant des stimulations tactiles durant 20 minutes par jour, à 8 autres qui en étaient privés. Au bout de 10 semaines, les premiers étaient supérieurs à l'échelle de développement de GESELL, principalement dans les items d'intelligence, de langage, de sociabilité. TEMERLIN (1967) obtient des résultats analogues sur le développement d'arriérés profonds de 9 ans.

Mais, selon CORRAZE, ce n'est pas pour autant que l'on peut imputer à l'insuffisance de stimulations cutanées les troubles habituellement rencontrés dans les carences et psychoses infantiles.

2) Les communications cutanées et leur rôle social

Nous ne nous attarderons pas sur le rôle du grooming qui, de simple fonction de nettoyage chez les invertébrés sociaux, est devenu comportement d'apaisement chez les oiseaux ou les mammifères inférieurs et renforcement de la cohésion du groupe pour les Primates. On retrouve chez l'homme des comportements analogues : épouillage des cheveux, coiffure, massage ou pommadage, manifestant des liens d'intimité et/ou de dominance.

Il existe des signaux cutanés dans les rituels de rencontre, d'accueil, de séparation ou d'apaisement (contact main à main, tape amicale, étreinte, frottement des nez, etc...) et dans les rituels religieux (joindre les mains, les baiser, lavements des pieds, presser les têtes, etc...).

En général, les messages cutanés sont soumis à des normes culturelles étroites et sont réservés (particulièrement en Occident) aux situations d'intimité ou d'agressivité. JOURARD, dans une enquête sur les contacts cutanés reçus par une population d'étudiants, constate que les régions les plus touchées sont les mains, les bras, les épaules et le sommet de la tête. Les autres, associées à la sexualité, sont moins stimulées. Les femmes reçoivent plus de messages cutanés que les hommes. Les contacts les plus importants sont avec l'ami du sexe opposé, puis avec la mère. Les contacts avec le père sont moindres et presque identiques pour les deux sexes.

3. L'ESPACE

3.1. GENERALITES

Des protozoaires aux métazoaires, le milieu environnant influence et même détermine le comportement de l'animal et de son groupe.

Dès qu'on s'élève dans l'échelle des animaux, avec le développement de l'encéphale, l'influence du milieu environnant ne se limite plus à des phénomènes physico-chimiques, physiologiques, mais en plus à des phénomènes biologiques, psychologiques, sociaux.

Dès lors, nous voyons chez les mammifères et surtout chez l'homme qu'après la naissance, la matrice sociale succède à la matrice maternelle.

Nous voyons que le milieu environnant est constitué de paramètres sociaux et géographiques.

Nous définissons ce milieu comme l'ESPACE SOCIO-GEOGRAPHIQUE.

3.2. INTRODUCTION

L'espace est un thème étudié dans plusieurs disciplines, dont la psychologie. Plusieurs courants se sont développés pour expliquer le concept d'espace. C'est la démarche éthologique qui a mis en évidence l'importance de la notion d'espace. La théorie de l'Espace Personnel, conçoit l'espace comme une "bulle" entourant l'individu. L'espace est tantôt lié à l'architecture, tantôt à l'affectivité, tantôt au concept de distance et de relation interpersonnelle.

Nous allons passer en revue, au cours de ce travail, les recherches qui ont été faites dans ce domaine.

3.2.1. Espace socio-géographique

En psychologie, la notion d'espace peut être mise en relation avec d'autres notions, c'est-à-dire le milieu, l'environnement et le milieu social.

Le milieu : "Espace entourant un être et dans lequel les interactions physiques, chimiques, biologiques et psychologiques s'effectuent... Du point de vue psychologique, l'action du milieu est particulièrement importante dans l'enfance, car c'est elle qui permet aux structures organiques de bases de se développer ou de devenir fonctionnelles" (1).

L'environnement : "Ce qui entoure un individu ou un groupe. La notion d'environnement englobe à la fois le milieu cosmique, géographique,

(1) Norbert SILLAMY, Dictionnaire usuel de psychologie.

physique et le milieu social, avec ses institutions, sa culture, ses valeurs. Cet ensemble constitue un système de forces s'exerçant sur l'individu et auxquelles celui-ci réagit de façon particulière selon ses intérêts et ses capacités. (1)

L'homme se situe donc dans un espace socio-géographique. D'un côté, il existe le milieu social, qui "désigne un ensemble d'hommes qui ont des caractéristiques communes : mode de vie, travail, expression, représentations, valeurs, etc. Cette notion peut recouvrir des aspects démographiques, économiques, sociaux, culturels". (2)

De l'autre côté, il existe l'espace géographique qui envisage le point de vue "physique, biologique ou écologique et cosmique, en fonction de ses relations avec les comportements humains et avec la perception qu'en ont les membres d'un groupe ou d'une société." (3)

3.2.2. Espace architectural

Certains auteurs se sont attachés à un élément de l'espace géographique, centré sur les aménagements humains de l'espace physique.

En Occident, l'organisation d'une ville ou des villages est révélatrice de la structure sociale. En fait, différents espaces coexistent, dont l'adulte en fait la synthèse. L'espace urbain est par contre mal synthétisé dans sa totalité par les jeunes enfants (aux alentours de trois ans). Ils connaissent l'espace de la maison, de l'école, de la rue, mais ils ne savent pas comment ils s'articulent entre eux et ils distinguent mal les objets qui les peuplent. Les enfants essaient de personnaliser et de s'appropriier les différents éléments de cet espace.

D'une manière générale, les architectes s'intéressent aux notions d'espace en fonction de l'adaptation de l'homme à l'architecture et de l'architecture à l'homme.

Pour notre part, nous nous proposons de détailler d'autres types d'approches plus centrées sur la psychologie car nous pensons que

(1) Norbert SILLAMY, Dictionnaire usuel de psychologie.

(2) CHOMBART DE LAUWE et Coll., *Enfant en jeu*, p. 15.

(3) BRESSON F. et coll., *De l'espace corporel à l'espace écologique*, p.234.

certaines conceptions de l'espace sont soit en lien avec notre travail soit importantes au niveau de la recherche scientifique. Bien que notre recherche s'intéresse plus particulièrement aux enfants, nous élargirons notre champ d'investigation théorique aux adultes également.

3.3. NOTIONS DE TERRITOIRE

C'est l'éthologie qui révèle en particulier que le comportement animal est sous-tendu par un besoin fondamental : "celui de disposer d'un territoire et de maintenir une certaine distance par rapport à autrui". (1)

Territoire :

"Portion plus ou moins étendue du domaine vital d'un animal ou d'un groupe d'animaux, défendue contre les intrusions des congénères, mais non des autres espèces.

Le comportement territorial s'observe surtout chez les poissons, les oiseaux et les mammifères. Il se rattache fréquemment à l'activité reproductrice, sexuelle et parentale". (2)

HOWARD a introduit la notion de comportement territorial : un animal seul ou en groupe défend par un comportement agressif ou de menace, un espace ou territoire qu'il a marqué.

C'est par l'émission de sons que beaucoup de territoires sont signalés (criquet, grenouilles, oiseaux, singes hurleurs).

En raison de l'importance du canal olfactif dans le règne animal, c'est par la présence d'odeurs spécifiques qu'un territoire peut se signaler. L'animal distribue ses odeurs et délimite son territoire. De cette façon le daim marque en frottant les branches et les tiges de son front où se trouvent des glandes à phéromones. Sentis par des congénères, ces endroits provoquent le retrait.

Il est certain qu'il existe une corrélation entre le marquage et la dominance : c'est l'animal le plus dominant qui en fait le plus usage.

(1) GUSTAVE Nicolas FISCHER, La psychologie de l'espace.
 (2) SILLAMY, Dictionnaire usuel de psychologie

La notion de distance critique a été émise par des chercheurs qui ont observé qu'une agression survenait entre deux animaux lorsqu'une distance spécifique était dépassée.

D'après certains auteurs, il semblerait que l'homme aussi, instinctivement, soit territorial. Tout le monde sait que les bandes divisent une ville en territoires définis. Nous prenons très vite des habitudes d'occupation spatiale, nous asseyant régulièrement aux mêmes endroits.

La personnalisation de l'espace est fonction du temps d'occupation. SOMMER, rapporte que lorsque dans une cafétaria, un individu s'approche de quelqu'un assis à une table pour lui faire remarquer qu'il occupe sa place, les réponses qu'il obtient sont différentes. Les gens assis depuis un bref instant acceptent de se déplacer, les autres, par contre, résistent à se faire chasser de leur place.

ALTMAN et HAYFHORN, ont comparé deux groupes de 18 volontaires pour une expérience de vie en espace confiné de dix jours. De façon générale, les sujets au cours de l'expérience ont tendance à s'isoler, à s'enfermer dans un cocon. Les éléments les plus fixes sont dotés les premiers de statut territorial. Le territoire, chez l'homme, est signifié, le cas échéant, par des menaces mais on a également montré qu'il y avait marquage. L'homme utilise comme moyens de marquage tout un ensemble d'objets qui signifient l'existence d'une propriété : journaux, sacs, livres, vêtements, etc... Ces marqueurs sont effectifs à condition que l'on se trouve en basse densité et qu'ils ne soient perçus comme des objets abandonnés.

L'homme posséderait donc un territoire : son espace personnel. Mais le concept de territorialité ne se justifierait pas pour les enfants de un an à trois ans.

3.4. ESPACE PERSONNEL

"L'espace personnel est basé sur l'idée que le corps vivant ne se limite pas à la surface de la peau. Il est entouré d'un espace péri-corporel dessinant une zone autour de lui et dans laquelle s'inscrivent ses mouvements. L'espace personnel englobe une portion d'espace autour de l'individu qui ne peut être pénétrée par autrui sans provoquer des

réactions de défense. Cette zone n'est franchie que dans quelques situations exceptionnelles comme l'intimité ou l'agressivité." (1)

Pour SOMMER, l'espace personnel est "une zone chargée émotionnellement, une "aura" qui aide à régler le comportement spatial des individus; c'est aussi l'ensemble des processus par lesquels les gens marquent et personnalisent les espaces qu'ils occupent". (1). HALL, appréhende ce concept en ayant recours à une image : celle d'une "bulle" qui entoure chacun d'entre nous et à l'intérieur de laquelle nous vivons et nous déplaçons.

MOLES quant à lui, considère l'homme comme au centre d'une sorte d'oignon dont il établit les couches successives. Il définit ainsi des coquilles de l'homme "qui représentent, dans une psychologie sociale profonde, les vecteurs de son appropriation de l'espace." (1) Chacun construit donc autour de lui un certain nombre de coquilles dont la couche la plus proche est la peau, limite du corps propre qui constitue la frontière de l'être; elle détermine la différence entre MOI et le Monde. En partant du vêtement qui se présente comme une extension de la peau, MOLES recense successivement ces coquilles : "le geste immédiat, la pièce de l'appartement, le quartier, la ville et l'idée du centre ville, la région, la nation et, enfin, le vaste monde, la zone de voyage et d'exploration, l'inconnu plus ou moins connu, le réservoir du nouveau." (1).

Les premières descriptions de "l'espace personnel" sont dues à HALL (1966). L'idée fondamentale de HALL est que les différents critères qui définissent les relations entre distance et situation sociale ne sont pas universels; les données chiffrées qu'il apporte correspondraient aux comportements des Américains et pourraient varier beaucoup en fonction, des circonstances ou de la personnalité des individus.

L'étude de HOROWITZ, DUFF et STRATTON leur a permis de définir l'espace comme une body buffer zone : une zone tampon autour du corps, de l'ordre de 30 à 50 cm selon les situations.

La notion d'espace personnel peut donc se référer à la relation interindividuelle; c'est "l'espace qui se trouve autour de l'individu,

(1) G.N., FISCHER, La psychologie de l'espace, p.11

dans lequel la majorité des interactions avec des autres prennent place". (1)

L'espace représente donc la distance entre deux sujets en interaction.

Il serait influencé par la nature de la relation; par le degré d'amitié, par la personnalité du sujet et par la culture.

L'invasion de cet espace personnel conduit à des réactions de défense, de fuite ou d'agression, au-delà d'une certaine distance. LECUYER (1976) a compilé toute une série de recherches à propos de l'espace personnel et de moyen de défense. Nous en reprenons ici quelques exemples.

ARGYLE et DEAN ont mis en évidence qu'en cas de proximité la fréquence du regard diminue. KUTNER pense que les sujets ne sont pas anxieux s'ils sont situés soit très près, soit très loin des autres. CHEYNE et EFRAN ont constaté l'influence du statut et du sexe des sujets sur le comportement des passants : si les individus ont un statut élevé, les sujets les contournent, de même si c'est un couple homme-femme. Enfin, FRY (1971) a fait une étude concernant l'invasion de l'espace personnel d'adultes par des enfants de 5, 8 et 10 ans. D'après les résultats, il semble que les adultes commencent à prendre une réaction négative concernant l'invasion de leur espace personnel face aux enfants de 8 et 10 ans. La réaction est positive avec les enfants de 5 ans, neutre avec ceux de 8 ans et souvent négative avec ceux de 10 ans.

3.4.1. Notion de distance

Il existe différentes distances.

HALL distingue quatre zones spatiales qui servent à réguler nos différentes interactions sociales : la distance intime, la distance personnelle, la distance sociale et la distance publique. "La distance intime couvre un espace très proche (0 à 15 cm) et plus éloigné (15 à 45 cm). A cette distance, on reçoit de l'autre des informations visuelles mais aussi auditives et de l'odorat, voire du toucher et de la température.

(1) LOMBRANZ J., et coll., Children's Personal Space as a Function of Age and Sex., p. 541.

En public, cette proximité n'est pas considérée comme convenable. Lorsque nous y sommes forcés, (par exemple dans un métro bondé), nous réagissons en gardant un visage inexpressif, le corps raide, le regard dans une autre direction et en évitant de toucher les autres. La distance personnelle va de 45 à 75 cm pour l'espace proche et de 75 à 1,25 m pour l'espace éloigné. C'est la zone protectrice que chacun maintient entre soi-même et les autres; les communications interpersonnelles y sont encore riches puisque deux individus peuvent se toucher en tendant le bras, que certaines odeurs sont perceptibles et que les détails visuels et les sons restent abondants. C'est la distance utilisée en public pour des contacts normaux. La distance sociale va de 1,25 m à 2 m pour l'espace proche et de 2 m à 3,50 m pour l'espace éloigné. C'est encore une distance qui permet la communication... Elle ne permet pas de se toucher; mais les expressions du visage et les postures sont facilement visibles et les conversations peuvent se tenir à voix normale. C'est donc la distance utilisée pour les rapports professionnels et publics où le contact social est nécessaire mais n'implique pas d'intimité. La distance publique va au-delà de 3,50 m (espace proche, de 3,50 m à 7,25 m, et éloigné, au-delà de 7,25 m). C'est une distance formelle qui, par exemple, sépare habituellement le conférencier de son auditoire ou les membres opposés d'un comité de négociation. L'éloignement permet encore d'obtenir des observations visuelles sur les postures et les expressions mais force chacun à adopter un ton de voix plus formel et plus articulé".(1) Ici, l'individu peut adopter une conduite de fuite ou de défense s'il y a une menace. Les quatre distances sont influencées par la culture, par la personnalité du sujet et par l'environnement.

D'après les résultats de l'étude de SCOTT, la distance publique et la distance intime sont apprises en premier.

CRITIQUES

DUKE et NOWICKI estiment qu'il règne une grande confusion dans le domaine de l'espace personnel pour deux raisons : la première c'est que les expériences sont différentes selon les chercheurs et la seconde c'est qu'il y a absence de théorie. Pour y remédier, ils proposent un instrument de mesure de l'espace personnel standardisé, c'est-à-dire le Comfortable Interpersonal Distance Scale (C.D.I.)

(1) LEVY-LEBOYER, L., Psychologie de l'environnement, p. 157.

Le C.D.I. est constitué par la représentation d'une pièce ronde avec huit portes; du milieu de chaque porte part un rayon de 80 mm. On demande au sujet de s'imaginer au centre de cette pièce et qu'une autre personne entre en se déplaçant le long du rayon. Le sujet doit indiquer où la personne doit s'arrêter pour que ce soit une distance confortable.

D'après DUKE et NOWICKI le terme de distance interpersonnelle est plus approprié que celui d'espace personnel.

"ALTMAN et VINSEL (1977) ont recensé 300 recherches qui tentent de préciser les déterminants situationnels, sociaux et personnels de la distance observée entre les individus. ... Les résultats de ces recherches ne permettent pas de répondre encore à toutes les questions qu'on pourrait se poser ... Une des rares études réellement comparatives (SCHERRER, 1974) concerne le comportement, dans la cour de l'école, d'enfants blancs et noirs de niveau socio-économiques appariés. On observe des distances interpersonnelles plus grandes, en général, pour les enfants de catégorie moyenne que pour ceux de catégorie modeste, qu'ils soient blancs ou noirs. Ce qui suggère que des différences trop vite attribuées à la culture ou à l'ethnie peuvent être imputables à la catégorie sociale.... D'une manière générale, les recherches recensées ont permis de vérifier l'existence des différentes zones décrites par HALL ainsi que leur utilisation. Toutefois, on observe des distances différentes selon qu'il s'agit de personnes qui se tiennent debout ou assises... De même, les propositions de HALL sont vérifiées par les recherches sur l'intrusion... Plus l'intrusion est proche et plus le départ est rapide. Mais la signification que donne la personne approchée au comportement de l'envahisseur détermine également les réactions... En d'autres termes, il y a plusieurs possibilités d'adaptation ou de réaction à l'intrusion, possibilités entre lesquelles le sujet choisit selon son interprétation de la situation".(1)

3.4.2. Facteurs qui influencent l'espace personnel

"Quand on considère l'espace comme une variable dépendante, quelles sont les variables indépendantes susceptibles de l'affecter ?

(1) LEVY-LEBOYER, L., Psychologie de l'environnement.

Les principaux facteurs qui ont fait l'objet d'investigations sont le sexe, l'âge, la personnalité, la pathologie mentale, le degré de sympathie, l'anomalie évidente, ou connue, la culture et la situation à laquelle sont confrontés les sujets". (1)

LECUYER (1976) reprend plusieurs facteurs qui modifient la distance interpersonnelle :

- a) Il semble que la position en face à face est utilisée lors d'une discussion importante, dans les autres cas les personnes s'asseyent de préférence à angle droit. Les gens acceptent plus facilement qu'on s'approche d'eux de côté que de face.
- b) Le sexe : la variation de la distance interpersonnelle dépend de la culture. En Occident, en général les couples homme-homme se placent plus loin que les couples femme-femme. La distance entre hommes serait plus variable que la distance entre femmes. Pour les couples femme-homme la distance est maximum quand ils ne se connaissent pas et minimum en relation intime.
- c) L'intimité : de la relation entre partenaires : plus la relation est intime, plus les personnes sont proches. La fréquence et l'extension du toucher seraient liées aux degrés d'intimité.
- d) Le regard : plus la distance interpersonnelle est courte, moins fréquent sont les regards.
- e) L'interaction verbale : la distance entre deux personnes qui parlent doit être optimale :
 - . trop longue, la compréhension est rendue difficile,
 - . trop courte, les regards diminuent et les personnes se parlent moins.
- f) Le statut : lorsque les sujets sont de statut égal ou lorsqu'un individu de statut supérieur s'approche d'une personne de statut inférieur, la distance est plus courte ^{dans le 1^{er} cas} que dans l'autre.
- g) La personnalité : ici les résultats sont imprécis. Il semblerait que l'individu est plus proche de ceux qui ont les mêmes opinions que lui.
- e) L'âge : ce sont les enfants, qui sont les plus proches entre eux. La proximité est plus grande entre adolescents qu'entre adultes.

(1) CORRAZE, J., Les communications non-verbales, p.74 .

L'adulte supporte de moins en moins le contact de l'enfant au fur et à mesure que l'âge de ce dernier augmente.

- i) Intimité du contexte : les gens sont plus proches dans une grande pièce que dans une petite pièce.
- j) La densité de la population : quand la densité est forte, la distance interpersonnelle est courte. La densité permet de lever le tabou de la proximité.
Mais une forte densité peut provoquer des troubles dans l'équilibre de l'espace personnel.
- k) Les caractères physiques : la distance interpersonnelle est plus grande vis-à-vis d'un partenaire grand, vis-à-vis de quelqu'un qui est gros, vis-à-vis d'un amputé, ou vis-à-vis de personnes qui présentent une anomalie évidente (handicap, physique, mutilation) ou connue (épilepsie), vis-à-vis de quelqu'un qui se vêt de couleurs vives ou qui se parfume et vis-à-vis d'un sujet qui porte la blouse blanche.
- l) La culture : Elle a une influence certaine dans la régulation des distances interpersonnelles, mais il faudrait davantage de recherches pour préciser avec exactitude son influence.
- m) Le bruit : il rend la proximité nécessaire.
- n) Le moment de la journée; l'heure : RODGERS a trouvé que la mesure de l'espace personnel est plus grand le matin que l'après-midi.
- o) La tâche : il existe certaines professions (comme coiffeur, dentiste, docteur) et certaines tâches qui écartent le tabou de la proximité. Selon COZBY les gens sont plus proches lorsqu'ils s'amuseent que lorsqu'ils travaillent.

L'espace serait un comportement appris. Le premier espace que l'enfant connaîtrait serait le ventre maternel : un espace fermé. A ce propos, COUSIN (1980) constate que les enfants aiment aller dans des espaces couverts, tel qu'en dessous d'une table. La "bulle" (= prolongement de nous-même dans l'espace) jouerait un rôle dans l'appropriation de l'espace physique. Elle s'identifierait à un espace fermé qui nous enveloppe en dimension variable.

Les résultats des études sont contradictoires en ce qui concerne le moment d'apparition de l'espace personnel et ses dimensions aux différents âges.

MORENO pense qu'à partir de 10 mois la distance ou la proximité sont des facteurs dans la relation entre enfants.

LOMBRANZ (1975) croit que l'espace personnel n'est pas encore acquis à l'âge de trois ans car l'enfant est égocentrique et donc, il ne répond pas à l'invasion d'un autre enfant dans son espace. Son apparition daterait de la 4ème et 5ème années.

Selon MUSSEN, CONGER et KAGAN les relations amicales entre enfants de 2 et 5 ans, se font surtout entre enfants de même sexe, mais à 5 - 6 ans cela changerait.

A partir de 7 ans, les relations se font à nouveau entre enfants du même sexe.

GUARDO et MEISELS trouvent que l'espace entre les deux sexes diminue entre 11 et 12 ans.

D'après TOLOR et ORANGE, il existerait des différences selon le sexe : les filles de 5 à 14 ans ont un espace personnel plus grand que les garçons du même âge.

Cette liste de facteurs n'est point exhaustive.

La disposition spatiale influence également les interactions (verbales et non verbales).

3.5. ESPACE DIMENSION SOCIALE

La notion d'espace est devenue un cadre de pensée non seulement pour l'étude du comportement individuel, mais aussi pour l'analyse des phénomènes sociaux. Dans cette optique, l'espace est considéré comme un système socio-émotionnel qui sert de base à l'expression d'un certain nombre d'attitudes sociales.

Par exemple :

- l'aménagement de l'espace est l'expression de l'action d'une société sur l'organisation de sa vie;
- les études de KEVIN LYNCH ont contribué à démontrer la fonction sociale et affective de l'espace urbain.

SOPHER nous révèle qu'il existe dans chaque système d'organisation

spatiale, "un sentiment de la région qui est une des valeurs les plus ressenties." D'autres études ont plutôt mis en évidence le rôle de l'espace dans les processus de la communication humaine. (1)

L'ensemble de toutes ces recherches nous prouve l'importance de l'espace social. La valeur de l'espace résulte pour une large part à la signification qu'on y lit en se référant à des échelles, à des habitudes, à des langages créés par la société. L'espace véhicule également des éléments de la culture, il varie selon les sociétés et selon les systèmes de valeur et de socialisation. Nous apprécions l'espace non pas pour lui-même, mais en fonction des traits que notre éducation y a déposés et que nous déchiffrons.

Avec la notion "d'environnement écologique" proposée par BARKER, l'espace est considéré comme le contexte objectif perpétuel du comportement. Ici on ne considère l'environnement qu'en tant qu'il produit, empêche ou facilite une conduite définie; par exemple : une salle de cinéma, de classe, un terrain de jeux sont des environnements qui induisent des comportements spécifiques.

3.6. LE CONCEPT D'ESPACE VITAL

LEWIN est un des premiers à fournir des bases théoriques d'une conception de l'espace ordonnée comme un modèle d'analyse sociale. "On sait - clairement depuis que LEWIN l'a symbolisé par la formule : $B = f(P, E)$ que les conduites (B pour Behaviour) sont fonction aussi bien des facteurs personnels (P) que de l'environnement (E) où elles se déroulent". (2)

Pour LEWIN l'espace prend deux sens :

L'environnement signifie une grandeur, un espace physique, géographique. Mais le plus souvent, la notion d'environnement désigne un environnement "psychologique", c'est-à-dire "tel qu'il existe pour l'individu". (3)

(1) G.N. FISCHER, La psychologie de l'espace.

(2) Claude LEVY-LEBOYER, Psychologie et environnement, p. 11.

(3) G.N. FISCHER, La psychologie de l'espace.

3.7. OBJET DE LA PSYCHOLOGIE DE L'ESPACE

"La psychologie de l'espace a pour objet l'étude des relations qui s'établissent entre l'homme et l'espace. Elle considère ainsi à travers les interactions Homme-Environnement : un ordre spécifique de la réalité sociale." (1)

La psychologie de l'espace privilégie l'analyse des processus d'interactions Homme-Espace en montrant comment l'homme s'adapte au milieu ou le refuse par des conduites actives ou passives. L'espace représente pour l'individu un registre sur lequel il peut exprimer ses craintes et ses désirs, ses amours et ses haines. En abordant le problème de l'espace dans un plan psychologique, on traite de la question de sa valeur de médiation.

"L'espace n'est pas seulement un médiateur entendu dans le sens d'un élément qui se met entre deux choses, d'un intermédiaire, c'est un système construit qui organise de manière radicalement nouvelle l'interaction sociale : l'espace est, en ce sens, un modèle spécifique de détermination de l'activité humaine, opérant à la fois comme technique et comme culture, comme résultante sociale et comme système d'emprise". (1).

3.7.1. Apprentissage de l'espace

"Vivre un environnement donné et agir sur lui, c'est apprendre l'espace dans lequel on se trouve par la connaissance et le repérage des objets, les possibilités de déplacement, etc... Dès sa naissance, l'enfant entre en rapport avec l'espace qui l'entoure. C'est dans cette relation qu'il construit lentement son adaptation au monde dans lequel il est plongé." (1)

Il existe essentiellement deux attitudes :

L'exploration et sa valorisation symbolique.

Parmi les éléments qui favorisent l'exploration, on peut retenir d'abord l'importance des repères.

"Toute exploration de l'espace se fait en fonction de l'importance d'un espace central et représente donc une expérience de l'espace qui nécessite une conduite active. Il faut dans un premier temps, apprendre à se

(1) G.N. FISCHER, La psychologie de l'espace.

repérer. L'exploration est une phase de tension : une situation nouvelle impose des conduites d'adaptation qui entraînent un plus grand effort que lorsqu'on se trouve dans un milieu familier. Selon PIAGET, "la psychologie de l'enfant montre comment l'espace est investi et symbolisé dans le dessin.

Le dessin de la maison fait par l'enfant révèle comment l'enfant vit l'espace. En effet, la maison est le premier espace exploré, symbole du milieu familial où se déroulent les toutes premières expériences. La maison semble fortement chargée d'affects.

L'apprentissage de l'espace se vit en quelque sorte toujours à un double niveau : un niveau cognitif qui, à travers les séquences d'actions diverses, permet d'accéder à un usage de l'espace en fonction des besoins de chacun; un niveau affectif qui permet à chaque individu d'intégrer les charges culturelles dont est porteur le milieu dans lequel il vit". (1)

3.7.2. Espace et corps

On ne peut séparer l'apprentissage de l'espace de la dimension temporelle : chaque individu découvre l'espace au cours de son histoire. Des études en psycho-génétique ont à ce propos souligné que "le développement d'un enfant se réalise en référence aux situations vécues de son corps dans l'espace. C'est à partir de cette élaboration de la reconnaissance du corps que l'on a défini les notions de schéma corporel et de corps propre." (1)

Les généticiens ont également retenu une phase particulière : celle du miroir. C'est la phase pendant laquelle l'enfant se découvre et découvre son monde environnant. SCHILDER définit le schéma corporel comme "la représentation que chacun se fait de son corps et qui lui sert de repère dans l'espace." (1)

Le schéma corporel se constitue donc lentement au cours des premières années et ce, en fonction d'une maturation du système nerveux, du milieu dans lequel est inséré l'enfant, et à partir duquel il se fait une représentation de lui-même.

(1) G.N. FISCHER, La psychologie de l'espace.

On peut donc dire que le schéma corporel n'est pas inné, mais acquis. Progressivement, le corps va se distinguer de ce qui n'est pas lui; c'est la notion de corps propre qui rend compte de ce passage.

Pour WALLON, le stade du miroir permet à l'enfant de faire une distinction entre lui comme conscience d'un volume et le monde. L'expérience du miroir révèle que l'apprentissage de l'espace est inséparable d'une expérience du corps vécu dans l'espace. C'est donc, dans sa relation à l'espace que l'individu crée son ancrage et son champ d'action sur les choses.

3.7.3. La perception de l'espace chez l'enfant

"Pour PIAGET, le processus de développement chez l'enfant est la forme la plus générale de la fonction d'adaptation; celle-ci dépend de la qualité des relations imposées à l'enfant ou établies par lui avec son entourage. PIAGET a étudié les mécanismes de contrôle de l'action dans l'espace ainsi que les processus de représentation des relations spatiales chez l'enfant." (1) Ces observations lui ont permis de dégager les principales étapes de l'élaboration perceptive de l'espace chez l'enfant.

Au départ, ces relations sont purement qualitatives et les divers espaces sont vécus comme sensation de voisinage ou de séparation, d'enveloppement ou de rupture en fonction des êtres et des objets extérieurs. Il y a une sorte d'indistinction de l'espace et des objets; l'espace est d'abord *espace vécu*. Ensuite l'espace va progressivement se structurer par la coordination de l'activité sensori-motrice et devenir espace d'action. Dans cet espace d'action, il n'existe que des relations d'ordre topologique; c'est pourquoi, on peut dire que l'espace de l'enfant est *topologique*.

La représentation de l'espace proprement dit ne commence qu'avec la figuration et le souci d'imiter le réel. *L'espace représentatif* commence vers dix-huit mois et va durer une dizaine d'années en liaison avec le développement de la motricité de l'enfant, de ses mouvements et de son intelligence en général.

(1) G.N. FISCHER, La psychologie de l'espace.

L'élaboration progressive de l'espace représentatif est marquée par deux acquisitions importantes. La projection géométrique et l'utilisation de rapports métriques. On dit à ce moment que l'espace est alors non seulement projectif mais aussi euclidien.

3.7.4. Appropriation de l'espace

L'insertion de chaque individu dans un espace se traduit par des conduites d'aménagement que nous appelons ici par le terme d'appropriation.

"L'appropriation est un schéma spécifique de conduite développé par l'homme, dans le rapport qu'il entretient avec l'environnement. Nous admettons, soutenus en cela par de nombreux auteurs (BACHLARD, HALL, MOLES, SOMMER, LORENZ, PROHANSKY, GOFFMAN), que c'est là une tendance fondamentale de l'être humain" (1).

L'appropriation peut s'exprimer de plusieurs façons :

- Le regard est la forme minimale d'appropriation du monde extérieur.
- L'aménagement de l'espace autour de soi est une sorte de "langage silencieux", une image de soi offerte ou imposée d'une certaine manière à l'autre." (1)
- La délimitation concrète ou psychologique se manifeste par :
 - . la fermeture topologique,
 - . le marquage des lieux (objets, murs)
 - . la liberté de faire certains actes à l'intérieur de ce territoire pour le distinguer de l'extérieur.
- l'exploration, c'est la possibilité d'élargir son champ d'action.

"C'est de la familiarité avec un espace que naît l'appropriation. Cette familiarité est un apprentissage progressif de la spécificité d'un lieu, de ses aspects quotidiens. Un espace approprié sécurise l'individu." (1)

3.7.5. La fonction ludique et la fonction exploratoire

Le jeu peut être considéré comme "... une action libre, sentie comme fictive et située en dehors de la vie courante capable néanmoins d'absorber totalement le joueur, une action dénuée de tout intérêt matériel et de toute utilité, qui s'accomplit en un temps et un espace

(1) G.N. FISCHER, La psychologie de l'espace.

expressément circonscrits, se déroule avec ordre selon des règles données et suscite dans la vie des relations de groupe...." (définition de HUIZINGA, cité par LOREDANA MANCINI. (1)

Le jeu influence le développement au niveau moteur, cognitif et affectif. Il varie en fonction du stade de développement (oral, anal, oedipien et phallique) où se situe l'enfant. Le jeu est influencé par la culture au niveau des règles et par les conditions du milieu social.

Selon GROSS, le jeu prépare l'enfant aux activités futures de l'adulte. PIAGET, par contre, propose de subdiviser le jeu en trois types :

a) Les *jeux d'exercice* où l'enfant joue par plaisir, sans une utilisation ludique de l'objet.

Ces jeux correspondent à la période sensori-motrice.

b) Pendant la période pré-opératoire, l'enfant a accès au symbolisme l'enfant peut jouer en absence de l'objet, il fait "*comme si*".

c) Les *jeux de règle*, enfin, sont des jeux qui se transmettent de génération en génération et qui sont véritablement des institutions sociales. Le jeu de règle est le produit de la vie collective et engendre cette réalité nouvelle qui est la règle, en même temps qu'elle élimine cette réalité centrée sur le moi qu'est le symbolisme." (2)

Les jeux d'exercices sont présents dès les premiers mois de vie jusqu'à 2-3 ans. Vers 2 ans débute le jeu symbolique, qui a son apogée pendant la première enfance et qui décroît ensuite.

Les jeux de règle commencent par l'imitation des jeux des aînés et à partir de 7-8 ans les jeux spontanés commencent. Ce type de jeu se poursuit jusqu'à l'âge adulte.

Si les jeux de règle sont les plus communs parmi les adultes, les jeux d'exercices et les "jeux symboliques" ne sont pas complètement éliminés.

Le jeu permet à l'enfant de résoudre ses problèmes, grâce à lui, il échappe au réel et en même temps il adapte le réel à soi. Il procure du plaisir, il le pousse à créer des jeux et à explorer.

(1) LOREDANA MANCINI, L'enfant, son environnement et son espace.

(2) AJURIAGUERRA, J., Manuel de psychiatrie de l'enfant, p.84

Il est indispensable que le milieu social permette à l'enfant d'explorer.

"La conduite exploratrice est une réponse globale de l'organisme à une situation nouvelle. C'est donc la *nouveauté* ou le caractère *insolite* du stimulus qui est le déclencheur du comportement". (1)
L'exploration se fait d'abord par la préhension et la manipulation; elle sera de plus en plus active avec la marche.

L'activité exploratoire est en relation avec l'activité ludique. L'exploration permet à l'enfant d'acquérir des informations, le jeu servirait à consolider les informations préalablement acquises par l'exploration.

3.8. ESSAI DE SYNTHÈSE SUR LES DIFFÉRENTES APPROCHES DE L'ESPACE

L'espace socio-géographique est caractérisé par trois paramètres.

- milieu : paramètre décrivant les interactions physiologiques, chimiques, biologiques et surtout psychologiques entre espace immédiat et le sujet.
- environnement : paramètre décrivant les interactions entre le sujet et son espace plus étendu : extension jusqu'au milieu cosmique.
- milieu social : paramètre décrivant les interactions entre mode de vie, travail, expression, représentation, valeur.

Ces trois paramètres sont considérés sous un angle :

- social = interactions sur la structure sociale et le comportement.
- géographique : interactions sur la géographie de l'espace.

De ces considérations naît un sous-groupe de l'espace socio-géographique : *l'espace architectural*. Celui-ci va engendrer le sous-groupe : *notion de territoire* (notion de l'éthologie, HOWARD, ALTMAN, HAYTHORN), lequel va se subdiviser en *ESPACE PERSONNEL* (SOMMER, HALL, MOLES, HOROWITZ-DUFF-STRATTON, LECUYER, ARME-DEAN, CHEYNE-EFAN, FRY). De l'espace personnel découle la *notion de distance* (HALL, DUKE-NOWICKI, ALTMAN-VINSEL).

(1) LE BOULCH, J. Le développement psychomoteur de la naissance à 6 ans. p.55

Soulignons que dans un premier temps, nous centrons la notion d'espace principalement sous un angle psychologique (PIAGET).

Notre paramètre principal étant l'espace, variable et dépendant, il faut envisager les autres facteurs indépendants qui interagissent sur l'espace : (LECUYER)

- facteurs sociaux : sexe,
positions,
caractères physiques,
intimité,
culture,
regard,
toucher,
statuts,
personnalité,
âge.
- facteurs géographiques : intimité du contexte,
intensité de la population,
bruit,
moment.

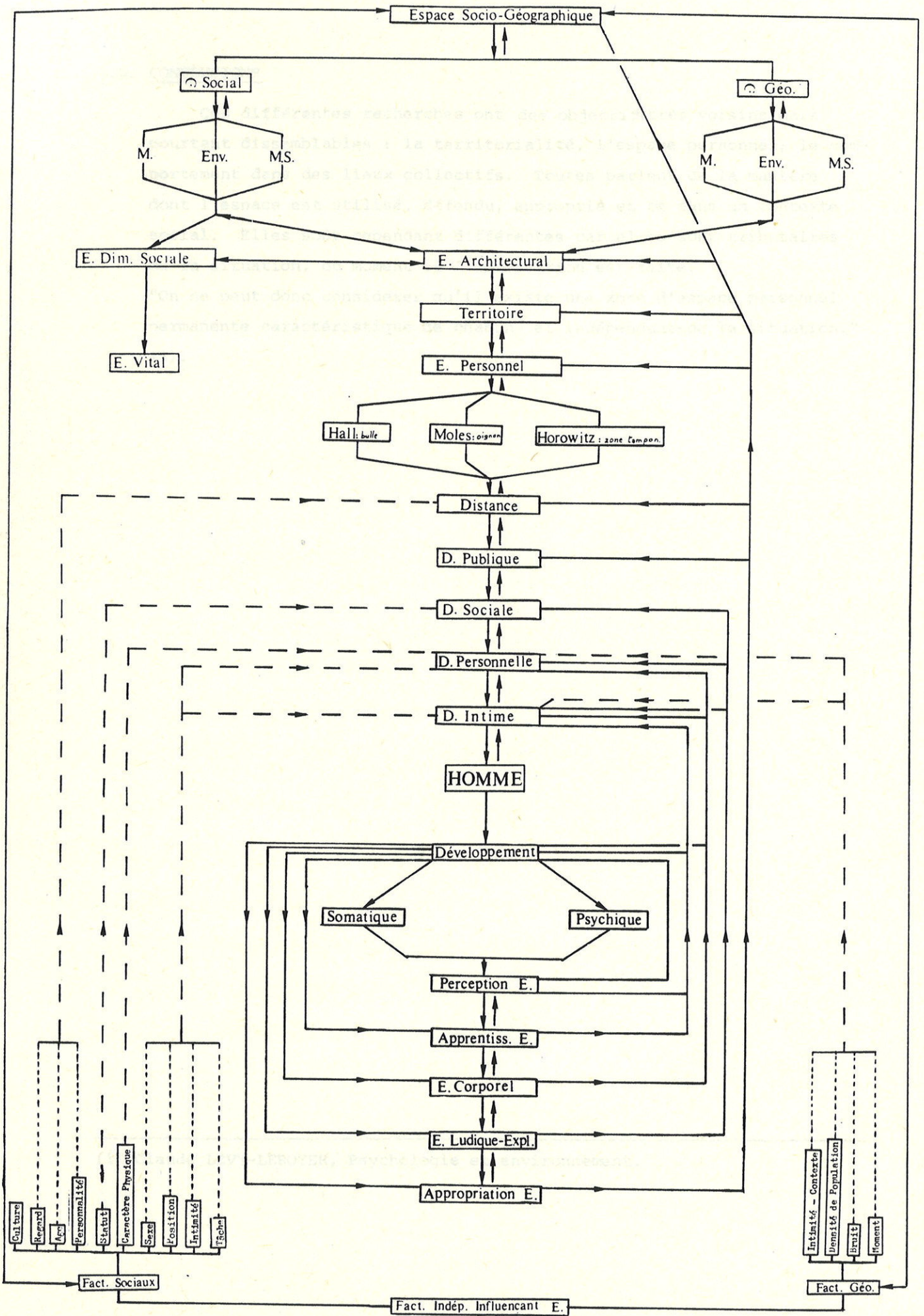
Dans un deuxième temps, nous considérons l'espace comme un comportement appris (COUSIN, MORENO, MUSSEN-CONGER-KAGAN, TOLOR-ORANGE).

Après avoir envisagé l'influence de l'espace sur l'homme et une interprétation de l'espace par l'homme (LEWIN), nous abordons l'emprise de l'homme sur l'espace (KELVIN-LYNCH, SOPHER, BARKER).

Ces phénomènes homme-espace et espace-homme, nous les analysons par le biais de la psychologie de l'espace.

Dans un troisième temps, nous décrivons l'évolution de la perception de l'espace par l'homme (PIAGET-WALLON-SCHILDER).

La représentation de cette synthèse est reprise sous forme d'un schéma.



3.9. CONCLUSIONS

Ces différentes recherches ont des objectifs très voisins mais pourtant dissemblables : la territorialité, l'espace personnel; le comportement dans des lieux collectifs. Toutes parlent de la manière dont l'espace est utilisé, défendu, approprié et ce dans un contexte social. Elles sont cependant différentes car elles sont tributaires de la situation, du moment où l'observation est faite.

"On ne peut donc considérer qu'il existe une zone d'espace personnel permanente caractéristique de chacun et indépendante de la situation."

(1).

Partie Pratique

(1) Claude LEVY-LEBOYER, Psychologie et environnement.

CONCLUSIONS GENERALES

L'objectif principal de notre recherche étant l'étude de l'influence de 8 positions, prises par l'adulte, sur la communication avec des enfants, nous avons organisé notre travail en trois étapes.

Après de nombreuses recherches, lectures, traduction d'ouvrage anglais, la partie théorique nous a permis de fournir un travail de synthèse sur un domaine que nous souhaitions approfondir : la communication ^{non-}verbale.

Ensuite, nous avons mis sur pied une expérimentation pour tester l'hypothèse selon laquelle il existe des positions corporelles plus attractives que d'autres, favorisant la communication entre adulte et enfant. Notre projet a toujours suscité l'intérêt et l'accord des personnes que nous avons contactées (directeurs, éducatrices, institutrices, pédagogues, psychologues). Il nous a permis :

- + d'utiliser le matériel vidéo en tenant compte de ses exigences de recul, de luminosité, d'aménagement des locaux...., et de ses lacunes;
- + d'élaborer notre propre grille d'observation.

L'analyse des résultats et la mise en graphiques ont montré l'existence :

- 1°) de positions préférentiellement choisies (les positions ouvertes par rapport aux positions fermées);
- 2°) d'une gradation entre les 8 positions : l'Assis Ouvert étant le plus attractif;
- 3°) d'une influence des positions sur les interactions employées par les enfants.

Fortes de notre expérience, nous pensons :

- avoir abordé un vaste domaine qui mériterait d'être scindé en fonction des différents paramètres rencontrés (étudier systématiquement les 12 types d'interactions, les positions, l'imitation, l'occupation de l'espace...)

- que l'utilisation d'un matériel vidéo est un moyen efficace pour observer objectivement. Cependant, il serait souhaitable de disposer de plusieurs caméras :

- . munies d'un grand angle afin de couvrir l'entièreté de l'espace occupé par les enfants;
- . capables de saisir les expressions et mouvements plus subtils.

Les séances vécues avec les enfants nous ont été profitables : elles nous ont permis de vivre une autre manière de communiquer, de nous sentir plus proche des enfants, de nous amuser avec eux, de les découvrir sous un autre angle et de tenir compte de cette expérience dans nos stages ultérieurs.

Nous avons découvert :

- l'importance de la disponibilité du corps de l'adulte face à l'enfant qui, trop souvent, est privé de pouvoir exprimer ses besoins affectifs, d'affirmation voire d'opposition.
- le rôle que l'imitation peut jouer dans la communication :
 - . prendre une attitude *ouverte* n'est pas suffisant; il est essentiel *d'être ouvert*; c'est-à-dire d'être à l'écoute de l'enfant, de le percevoir tel qu'il est, tel qu'il se comporte et de répondre à sa façon d'être en utilisant son propre niveau de langage (qu'il soit verbal ou non).

En conclusion, nous pouvons penser que l'enfant est attiré davantage par les positions ouvertes et que ce choix n'est pas lié significativement au fait qu'il soit un garçon ou une fille ou que l'adulte soit un homme ou une femme.

La rééducation, indépendamment du sexe du psychomotricien, peut donc être favorablement influencée par le type de position adoptée en fonction du problème de l'enfant et de sa facilité ou de sa difficulté à entrer en communication avec un adulte.

E R R A T A.

- Page 16 : activités de déplacement (22ème ligne).
- Page 26 : (2) renvoie à : CORRAZE, les Communications non-verbales.
- Page 27 : lire : "par l'inclinaison des corps en avant et l'orientation des corps entre eux" (11ème ligne).
- Page 36 : lire : "dont l'adulte fait la synthèse (19ème l.)
- Page 43 : lire : "la distance est plus courte dans le 1er cas que dans l'autre" (29ème ligne).
- Page 56 : nous nous sommes fixé les objectifs (3ème ligne).
- Page 94 : lire : " 1) Les positions ouvertes sont de façon statistiquement significative, plus attractives..
" 2) ... ni l'ensemble des enfants ne choisissent de façon statistiquement significative, entre..."
"3)...les garçons ne choisissent pas de façon statistiquement significative, entre..."
"4)...les garçons ne choisissent pas de façon statistiquement significative, entre..."
"5)... pas de différence statistiquement significative entre..."
"6)... pas de différence statistiquement significative entre..."
- Page 96 : lire : ... les flèches grasses signalent les fréquence statistiquement significatives.
... on voit que ces deux positions influencent de façon statistiquement significative, la fréquence...
- Page 97 : lire : "-les positions ouvertes sont de façon statistiquement significative, plus ..."
- Page 98 : lire : Le 4-Pattes Fermé a une influence prédominante sur les Rapprochements, Utilisation d'Objets, Gestes, Sons, Contacts Corporels légers et moyens. Les Imitations de Posture et Contacts corporels importants sont surtout influencés par le Couché Fermé.