

Communication non verbale

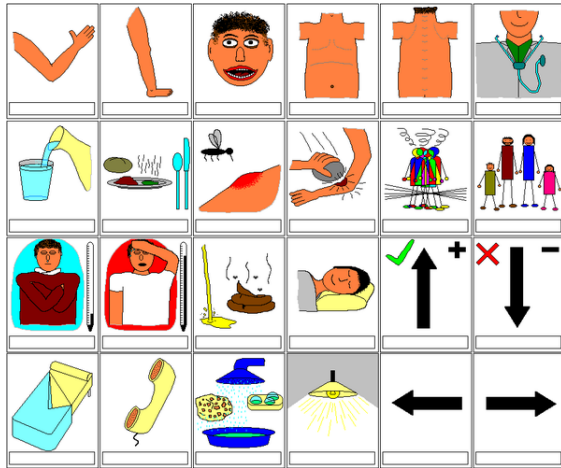


Tableau de symboles de communication non verbale de patients.

La **communication non verbale** (ou **langage du corps**) désigne dans une conversation tout échange n'ayant pas recours à la parole. Elle ne repose pas sur les mots, mais sur les gestes (actions et réactions), les attitudes, les expressions faciales (dont les micro-expressions) ainsi que d'autres signaux, conscients ou inconscients, tels que les odeurs. La communication non verbale s'intéresse aussi à l'environnement, c'est-à-dire le lieu dans lequel les interactions ont lieu.

La communication non verbale est du domaine de la psychologie (études des émotions) et de l'éthologie. Elle bénéficie d'apports provenant de l'anthropologie, la sociologie, de l'ethnologie et des neurosciences. Les récentes avancées technologiques dans le domaine de l'imagerie cérébrale permettent aujourd'hui de préciser des connaissances et des observations du passé. Cela contribue à valider certaines théories, et à en invalider d'autres.

Le corps fait passer un message aussi efficace que les mots que l'on prononce. De plus, les interlocuteurs réagissent inconsciemment aux messages non verbaux mutuels. Ils ne se rendent pas compte qu'ils communiquent de nombreuses informations à leur insu. Un désaccord entre deux interlocuteurs peut survenir alors que le message verbal (les mots) sont pourtant positifs. La communication non verbale ajoute une dimension supplémentaire au message, parfois en contradiction avec celui-ci.

La langue des signes, utilisée par les sourds et les malentendants, est une transcription du langage parlé ; ce n'est donc pas un mode de communication non verbale, c'est un code.

1 Définition et typologie

1.1 Types de communication non verbale

On peut distinguer :

- Les actes volontaires de communication sont majoritairement conscients : l'émetteur et / ou la cible réalise des actions dans un but donné.
- Les actes involontaires de communication sont majoritairement inconscients : l'émetteur et / ou la cible est l'auteur d'actions ou de réactions échappant au contrôle conscient. (ex. : réactions à un danger ou à une situation inconfortable, il peut y avoir une mobilisation des processus de type phéromonal ou hormonal ;
- Les actes de communication impliquant ou non le contact physique avec l'autre (des caresses aux coups) ;
- Les messages discrets (éventuellement quasi-subliminaux) ou ostentatoires ;
- La communication comprise instantanément par les personnes présentes. Très rapide et instinctive, elle ne nécessite pas la connaissance d'un code de signes commun, ou d'une culture partagée (inné ou acquis). (ex. : un hochement de tête de gauche à droite n'a pas la même signification en France qu'en Inde (où il signifie l'approbation) ;
- Les actes de communication agissant sur le territoire personnel. (ex. : se rapprocher très près de son interlocuteur et réduire sa zone de sécurité permet à une personne d'imposer une pression à sa cible par seulement sa présence, sans devoir utiliser les mots. Son système de perception réagit instantanément, provoquant des actes involontaires de communication).

Les panneaux de signalisation routiers, les tatouages, piercings, le maquillage, les vêtements, etc. peuvent également faire partie de la communication non verbale, pour autant qu'ils respectent le principe de base : l'abstraction totale de signes verbaux.

1.2 Les moyens de communications non verbaux

L'Homme dispose d'une large panoplie de moyens de communication non verbaux :

- Chez l'homme, à titre d'exemples : manifestations du corps (plus ou moins discrètes ou ostentatoires) : attitudes corporelles, regards, sourire, clin d'œil, hochement ou signe de tête ou de la main, haussement d'épaule, tremblement, contraction, rougeur, larmes, pleurs ou rires, hoquets, gestes emblématiques (ayant une signification particulière dans une culture), etc. ;
- Chez l'homme spécifiquement ; la création artistique permet l'expression et/ou l'appropriation d'émotions et de concepts difficilement exprimables par le langage. La peinture, la musique (et le chant non verbal), la danse, les arts martiaux ou encore la sculpture sont des modes de communication non verbale (mais le plus souvent volontaires) ;
- Certains plans et notices de montage sont prévus pour pouvoir être utilisés par des gens de toutes origines ethniques et/ou illettrés. Certains panneaux de signalisation routiers de même (pour autant qu'ils respectent le principe de l'abstraction totale, c'est-à-dire d'absence de signes verbaux ou les traduisant par écrit) ;
- Le tatouage, le piercing, et d'autres artifices de maquillage, coiffure, etc. ;
- Les costumes et plus généralement les vêtements, éventuellement détournés de leurs fonctions habituelles sont aussi des moyens de communication non verbaux.
- Le naturisme peut aussi être considéré comme une forme d'expression non verbale puisque par l'attitude du corps et sa présentation sous l'angle de la nudité, il permet d'appréhender l'état d'esprit de la personne le pratiquant et par là même d'en dégager des conclusions (proche de la nature, tolérance).

2 Théories de la communication non verbale

• Rappel historique

L'art de communiquer par l'image de soi remonte à l'Antiquité. Dans la tradition gréco-romaine, la rhétorique était l'art de convaincre une assemblée populaire ou le sénat^[1]. L'orateur apprenait à se présenter sous son meilleur jour pour persuader l'auditoire. Cette partie de l'art oratoire portait le nom d'*action* (*actio*)^[2]. C'était aussi important que la connaissance du droit, la culture générale, la mémoire et la diction pour faire un avocat, un général, un magistrat de la république, et réussir dans la politique^[3].

À l'âge classique, les collèges religieux enseignaient l'art de parler en public, pour former des prédicateurs. L'art

de persuader comprenait l'art de parler agréablement (l'*élocution*), mais aussi l'art de se présenter au public (maîtrise des gestes et composition de l'attitude).

À l'époque moderne, on doit à Darwin, la première étude anthropologique sur le rôle des émotions dans la communication humaine (et animale) dans son livre *L'Expression des émotions chez l'homme et les animaux* (1872). Darwin a ouvert la voie à l'éthologie (science du comportement) qui s'est développée au XX^e siècle, notamment aux États-Unis.

• L'école de Chicago et l'interactionnisme symbolique

L'interactionnisme symbolique est la théorie de l'école de Chicago et de la sociologie américaine. Ses représentants principaux sont Ernest Burgess, Everett Hughes et Herbert Blumer. Il repose sur le principe suivant :

- Les êtres humains agissent à l'égard des choses en fonction du sens qu'ils attribuent à ces choses. Or, le sens est le fruit des interactions sociales.

• Ray Birdwhistell et la kinésique

En 1952, Ray Birdwhistell invente le concept de kinésique^[4] pour décoder les gestes. Il propose la notion de "kinème" (geste minimum, ou "unité pertinente de mouvement") sur le modèle des phonèmes en linguistique. Birdwhistell reconnaîtra plus tard les limites de cette méthode.^[réf. souhaitée]

Son idée a toutefois été reprise avec succès par Gregory Bateson et l'École de Palo Alto, puis par la programmation neuro-linguistique (PNL) - une méthode de développement personnel, dans les années 1970. L'idée est aujourd'hui encore exploitée dans la pratique du profilage gestuel appelée synergologie^[5] (pseudoscience du non verbal). Des études récentes ont invalidé la PNL notamment dans la détection du mensonge. L'orientation du regard n'est pas à considérer comme une indication qu'une personne se remémore un souvenir ou se place en situation de création^{[6],[7]}.

Élève de Ray Birdwhistell, Erwin Goffman travailla sur la présentation de soi à travers la tenue vestimentaire, les attitudes, l'élocution, les mimiques, etc. . Il insiste sur l'interaction des signes émis de part et d'autre dans le dialogue^[8]. Pour lui néanmoins, parler du vêtement comme d'un langage serait abusif : " contrairement au langage, le vêtement n'est pas génératif "^[9] . Pour le plaisir, on peut relire dans *Mythologies*, l'essai de Roland Barthes paru en 1957, comment des vêtements, des attitudes ou des accessoires peuvent contribuer au prestige social^[10].

• L'École de Palo Alto

Au début des années 1950, l'École de Palo Alto en Californie, est fondée par Gregory Bateson, Donald D. Jackson, John Weakland, Jay Haley, Richard Fisch, William

Fry et Paul Watzlawick. Cette école considère que la communication repose sur des interlocuteurs qui réagissent les uns sur les autres.

Elle distingue deux types de communication : 1 - La communication *digitale* (analytique, logique, et précise). Elle explique et interprète : elle utilise les codes verbaux^[11]. 2 - La communication *analogique* c'est-à-dire affective, plus floue, utilise des symboles : c'est une communication comprise de tous. Cette communication-là est essentiellement **non verbale**^[12].

Gregory Bateson développe en effet la théorie de la « double contrainte » pour montrer que l'on peut parfaitement envoyer simultanément deux messages contradictoires. Le **langage du corps** peut parfaitement amplifier le sens des mots prononcés, mais il peut également le contredire, brouiller ainsi le message, et provoquer la gêne, ou pire, le désaveu du public^[13].

• Le ratio d'Albert Mehrabian

Les études menées par le professeur Albert Mehrabian et rapportées dans deux articles en 1967, ont établi la règle des 7 % - 38 % - 55 %. Dans la transmission d'un message verbal, le sens des mots ne compterait que pour 7 %, alors que le ton et la voix compteraient pour 38 %, et surtout, l'impression visuelle compterait pour 55 % dans l'interprétation de ce qui est dit^[14]. Des études plus récentes ont critiqué la méthode et les conclusions auxquelles Albert Mehrabian était parvenu^[15].

• Les travaux de Paul Ekman

Les travaux du psychologue américain Paul Ekman montrent que l'expression de 7 émotions primaires universelles sur le visage n'est pas déterminé par la culture mais par la biologie.

En 1972, Ekman a déterminé 6 émotions primaires universelles (colère, dégoût, joie, peur, tristesse, surprise). C'est aussi à cette époque qu'il a démontré le lien entre les émotions primaires et les micro-expressions du visage (ces dernières ayant été découvertes par hasard en 1966 par les psychologues Haggard et Isaacs). Au début des années 1990, il a ajouté une 7^e émotion primaire universelle aux 6 précédentes : le mépris. Ces émotions primaires ont toute une signature distincte et précise dans le système nerveux autonome. Chaque émotion provoque une activation musculaire spécifique^[16].

Début 1990, ses travaux l'ont conduit à répertorier d'autres émotions plus difficiles à identifier sur le visage : les émotions secondaires. Elles sont souvent produites par la combinaisons de signaux appartenant aux émotions primaires. Les émotions secondaires sont l'amusement, le plaisir des sens, le contentement, le soulagement, la fierté, l'embarras, la satisfaction, l'excitation, la haine, la culpabilité, la honte.

Faisant appel à un système neurologique complexe, les **micro-expression** sont des réactions nerveuses inconscientes, incontrôlables et très rapides. Elles durent moins de 1/2 seconde (et jusqu'à 1/25^eme de seconde au plus rapide. Elles peuvent être exploitées pour détecter le mensonge, ainsi que pour prévenir et identifier les risques terroristes ou sécuritaires^{[17],[18]}. D'autres chercheurs poursuivent les travaux dans la lignée de Paul Ekman, dont David Mastumoto, Mark G. Frank, etc.

• Edward Twitchell Hall et la proxémique

Edward T. Hall avança le concept de **proxémique** (distances spatiales entre les locuteurs) et il a réfléchi sur l'usage du silence dans une conversation.

Le contexte donne son sens à un propos. C'est dans ce sens qu'il faut comprendre la phrase de Bateson « tout comportement est communication », ou encore « On ne peut pas ne pas communiquer » : un individu replié sur lui-même et muet, inaccessible aux sollicitations communicative par sa posture son refus de communiquer. Ceci est du ressort de la communication interpersonnelle^[19].

L'analyse de la **communication non verbale** peut éclairer des énigmes, telles certaines dissonances cognitives ; quand les yeux disent « oui » et que la bouche dit « non » ou quand le geste dément la parole et que le ton disqualifie le texte, ce qui paraît paradoxal dans les paradoxes et double contrainte qui sont des thèmes d'une approche écosystémique. La chorégraphie d'un ballet est de la « kinésique » avant la lettre.

3 Quelques principes

- Les **illustrations** sont des gestes que les gens font consciemment ou inconsciemment. Ces gestes apparaissent quand ils communiquent ensemble. Ils sont en relation avec le discours, souvent pour accentuer ce qu'ils disent. Ils servent aussi à influencer l'autre personne^[17].
- Les **fuites comportementales** ou **fuites non verbales** sont des manifestations visibles d'émotions ressenties par la personne. Elles apparaissent sur le visage sous la forme d'expressions. Elles sont aussi visibles par des gestes involontaires se produisant à divers endroits du corps. Quand deux personnes communiquent ensemble, l'une peut essayer de tromper l'autre. Elle peut simplement avoir envie de montrer d'autres émotions que celles qu'elle ressent réellement. Dans ce cas, il est possible que certains gestes, ou certaines expressions, trahissent les émotions qu'elle ressent vraiment. (ex. : un faux sourire peut servir à cacher une détresse, toute autre émotion négative. À l'inverse, il est possible qu'elle ait envie de montrer de la tristesse alors qu'elle est heureuse (l'émotion ressentie est la joie). Une partie

de sa communication pourrait alors être en décalage avec ce qu'elle a envie de montrer. Cela peut durer un bref instant, mais néanmoins une ou plusieurs fuites comportementales ont trahi^[20].

- Les **manipulations** (ou manipulatoires) sont des contacts produits inconsciemment par une personne avec un objet ou une partie du corps. Ils apparaissent dans les situations de stress. Une variation de l'intensité est généralement en lien avec une variations du stress et de la force des émotions ressenties^[21].

4 Expérience

- **Reconnaissance des langues étrangères**

Voici une expérimentation concluante qui a été faite sur les deux niveaux de la communication (verbale et non verbale).

Le Maire de New York City, **Fiorello Henry LaGuardia** (1882-1947) parlait les langues le plus utilisées dans sa ville, en plus de l'anglais : l'allemand, l'espagnol, le français, l'italien et le yiddish. On a passé le film de ses harangues dans différentes langues, en coupant le son, à un auditoire composé des représentants de ces communautés respectives. Chaque groupe a reconnu infailliblement à chaque fois la langue utilisée par le maire, à la seule projection des images, sans la bande-son.

Il paraît alors démontré, qu'à chaque langue soit associé un langage corporel, c'est-à-dire des gestes, des mimiques, des postures caractéristiques de cet idiome.^[réf. souhaitée]

- **Bilan**

Les travaux de Paul Ekman et de E. T. Hall ont inspiré beaucoup de chercheurs (voir la bibliographie). La concurrence moderne et le règne de l'image avec la télévision dans tous les foyers, oblige à montrer la personne qui parle sous un jour favorable, sous une apparence qui lui concilie l'auditoire, et incite ce dernier à voter ou à acheter. La façon dont on présente le produit vaut plus que les idées, sans pour autant qu'il soit indifférent de couper le son, parce que le ton, l'intonation, le timbre de la voix font partie de ce que les Anciens appelaient l'*action* (dans le vocabulaire de la rhétorique), et que nous, nous appelons **langage du corps**. Le poids du visuel sur la foule (les images, accompagnées ou non de musique) amène donc à s'interroger sur l'impact des gestes, des couleurs, des mimiques, des rythmes etc. qu'il s'agisse de vendre une voiture ou d'assurer une victoire électorale. Les études récentes sont une aide précieuse pour les conseillers des hommes politiques, et pour réussir une campagne publicitaire. Le besoin que ressent tout citoyen responsable et tout consommateur raisonnable, de s'informer avant de

choisir, l'amène donc à décoder la part silencieuse des messages qui lui sont adressés.

Les techniques d'analyse comportementales sont de plus en plus utilisées par les entreprises pour améliorer leurs recrutements ou leurs négociations.

5 Vocabulaire associé

- En **sémiotique** on étudie le langage par le **signe**, verbal ou non, humain ou non. On le retrouve avec Charles Sanders Peirce et la théorie générale des signes, annonciatrice d'un langage dans la communication animale, de l'abeille (de Karl von Frisch) au zèbre.
- En **linguistique**, on étudie les mots parlés et écrits de la langue dans la communication humaine. Il n'y a pas, à l'origine, d'ouverture au langage non verbal.
- En **sociologie**, et plus particulièrement dans l'**interactionnisme symbolique** (courant développé par l'École de Chicago) on emploie, pour qualifier les modes de communication non verbale le terme de **métalangage**.

Une césure est parfois faite, notamment dans l'étude des logiques neurologiques, entre les images du langage qui sont des représentations directes que l'on peut dire « analogiques », et les mots de la langue qui sont des représentations dites « numérique ». (On situe (en moyenne sur une population) le langage par l'image majoritairement dans le cerveau droit, alors que l'utilisation des mots fait intervenir l'aire du langage situé dans 95 % des cas dans le cerveau gauche.)

Le mot comme *média* serait, selon la distinction originelle de Ferdinand de Saussure, une convention arbitraire pour les rendre intelligibles (le mot « table » ne représente pas une table : le code utilisé pour représenter la table est arbitraire, on peut penser aussi aux langues de programmation informatique).

L'origine arbitraire de ce support est largement remise en question, et si Freud relevait une représentation de mot en plus de la représentation de chose, Lacan ira encore plus loin dans les définitions de signifiant (le support) et de signifié (le message), en focalisant sur le sens que porte le signifiant lui-même. (Par rapport à l'exemple du mot table, Lacan était dans l'étude du sens induit pas les sonorités, les homonymes, etc.).

Article détaillé : **signe linguistique**.

6 Notes et références

- [1] Aristote, *Rhétorique*, Les Belles Lettres, coll. « Collection des universités de France, Série grecque », 1973-


- 2003, Traduction de Médéric Dufour et André Wartelle, (coll. Budé, texte grec et traduction française en regard) ; Aristote (trad. Pierre Chiron), *Rhétorique*, Paris, Flammarion, coll. « Garnier Flammarion », 2007, 570 p. (ISBN 2080711350)
- [2] Cicéron, *De Oratore* (III livres)
- [3] Quintilien, *L'Institution oratoire*.(XII livres) voir Livre XI.
- [4] étude de la communication par les gestes, - les **mouvements** du corps, notamment quand on parle.
- [5] Pour en finir avec la « synergologie ». Une analyse critique d'une pseudoscience du « décodage du non-verbal », Pascal Lardellier, communication.revues.org, Vol. 26/2, 2008
- [6] Mastumoto, David. Frank, Mark G. Hwang, Hyi Sung. Non Verbal Communication : Science And Application. Sage Publication. 2012. 322p
- [7] The Eyes Contact Myth : <http://www.humintell.com/2009/09/the-eye-contact-myth/>
- [8] Erwin Goffman, *La Mise en scène de la vie quotidienne*, t. 1 La Présentation de soi (ISBN 2707300144) ; t. 2 Les Relations en public (ISBN 2707300632) Éditions de Minuit, coll. « Le Sens Commun », 1973 (traduction française) ; 1^{re} édition 1956 (en anglais).
- [9] Entretien avec Erving Goffman , Yves Winkin, *Actes de la recherche en sciences sociales*, année 1984, volume 54, numéro 54, p. 85-87
- [10] Roland Barthes, *Mythologies*, Seuil, 1957.
- [11] INTERPRETATIVE AND INTERACTION THEORIES, utwente.nl
- [12] Paul Watzlawick, Janet H. Beavin et Donald D. Jackson, *Une logique de la communication*, 1967, Norton, trad. Seuil, 1972
- [13] L'école de Palo Alto. On ne peut pas ne pas communiquer ! - Sciences Humaines, N° Spécial N° 7 - septembre-octobre 2008
- [14] Mehrabian, Albert, et Ferris, Susan R. "Inference of Attitudes from Nonverbal Communication in Two Channels," *Journal of Consulting Psychology*, vol. 31, No. 3, juin 1967
- [15] Critiques des conclusions d'Albert Mehrabian p.21 et 22 de l'ouvrage universitaire d'Elisabeth Fontaine "Évaluation et élaboration d'outils d'information sur l'aphasie, à destination du patient aphasique et de son entourage" <http://dumas.ccsd.cnrs.fr/dumas-00739513/>
- [16] Ekman, Paul. Levenson W, Robert. Friesen, Wallace V. Autonomic Nervous System Activity Distinguishes Among Emotions. Science. 1983
- [17] Paul Ekman. Je Sais Que Vous Mentez ! L'art De Détecter Ceux Qui Vous Trompent. Michel Lafon. 2010. 349p
- [18] David Givens. Crime Signals : How To Spot A Criminal Before You Become A Victime. Saint Martin's Griffin. 2009. 240p
- [19] *Relations et communications interpersonnelles*
- [20] Paul Ekman, Emotions Revealed. Recognizing Faces And Feelings To Improve Communication And Emotional Life. Times Books. 2003. 288p
- [21] Eric Goulard. Comment détecter les mensonges. Ed.Leducs. 2013. 256p

7 Bibliographie

- Guy Barrier, La Communication non verbale. (Comprendre les gestes et leur signification). ESF éditeur, 2014.
- Guy Barrier, Les Langages du corps en relation d'aide(La communication non verbale au-delà des mots).ESF éditeur, 2013.
- Jacques Corraze, Les Communications non verbales (6^e éd.). PUF : Paris, 2010. (ISBN 2130445632)
- Jacques Cosnier et Alain Brossard, La Communication non verbale. Delachaux et Niestlé, 1984.
- Marcel Danesi. Messages, Signs and Meanings. A Basic Textbook in Semiotic and Communication Theory. Canadian Scholars' Press Inc. 2004. 410 p.
- Charles Darwin, The Expression Of The Emotions In Man And Animals. 1872. Penguin Classics. Reprint 2009. 400p
- Paul Ekman, Je sais que vous mentez (L'art de détecter ceux qui vous trompent) Éd. J'ai lu, Bien-être, 2011. (ISBN 978-2290033227)
- Paul Ekman, Emotions Revealed. Recognizing Faces And Feelings To Improve Communication And Emotional Life. Times Books. 2003. 288p
- Paul Ekman. Friesen, Wallace. Unmasking The Face. A Guide To Recognizing Emotions From Facial Expressions. Malor Edition. 2003. 212p
- David Givens. Love Signals. Practical Field Guide To The Body Language Of Courtship. Saint Martin's Griffin. 2005. 230p
- David Givens. Crime Signals : How To Spot A Criminal Before You Become A Victime. Saint Martin's Griffin. 2009. 240p
- Eric Goulard. Comment détecter les mensonges. Ed.Leducs. 2013. 256p
- Eric Goulard. Comprendre et maîtriser l'intelligence non verbale. Ed.Leducs. 2014. 256p
- Eric Goulard. Tous Irrationnels. Votre cerveau vous joue des tours. Createspace. 2014. 256p
- Edward T. Hall, The Hidden Dimension. 1966. Bantam Doubleday. Reprint 1988. 217p

- Mark Knapp, Hall, Judith. Nonverbal Communication In Human Interaction. Wadsworth Publishing Company. 2009. 496p
- Konrad Lorenz, Les fondements de l'éthologie, Flammarion : Champs sciences, 2009 (ISBN 978-2081229075).
- Bernard Koechlin (dir), *La communication gestuelle dans les communautés méditerranéennes et latino-américaines*, Association Geste et image, 1991, 402p
- David Mastumoto, Frank, Mark G. Hwang, Hyi Sung. Non Verbal Communication : Science And Application. Sage Publication. 2012. 322p
- Albert Mehrabian, Silent Messages : Implicit Communication Of Emotions And Attitudes. Wadsworth Publishing. 1972. 152p
- Albert Mehrabian, Non Verbal Communication. Aldine Transaction. 2007. 235p
- Desmond Morris, Le singe nu, Le Livre de poche, 1970
- Desmond Morris, Le Zoo Humain. Le Livre De Poche. 1971. 320p
- Desmond Morris, Le Langage Des Gestes. Marabout. 2011. 320p
- Desmond Morris. People Watching. Vintage Books. 2002. 526p
- Joe Navarro. Ces gestes qui parlent à votre place, Ixelles Éditions, 2010, 284 p.
- Joe Navarro. Louder than Words. Harpercollins Publishers. 2010. 256 p
- Amy Olberding. « Subclinical Bias, Manners, and Moral Harm ». Hypatia (2013)[article en anglais].
- Aldert Vrij, Detecting Lies And Deceit : Pitfalls And Opportunities, Wiley-Blackwell.Reprint 2008. 502p
- Yves Winkin, La Nouvelle Communication, Le Seuil, 1981. (ISBN 978-2020427845)
- Paul Watzlawick, La Réalité De La Réalité - Confusion, Désinformation, Communication. Ed. Seuil, 1984. 237p
- Yves Winkin, (avec Ph. Dubois). Rhétoriques du corps, De Boeck, 1988.

8 Articles connexes

- Communication améliorée et alternative
- École de Palo Alto
- Étude qualitative
- Communication
-  Portail de la psychologie
-  Portail du handicap

9 Sources, contributeurs et licences du texte et de l'image

9.1 Texte

- **Communication non verbale** *Source* : https://fr.wikipedia.org/wiki/Communication_non_verbale?oldid=115161414 *Contributeurs* : P-e, Nguyenld, ChrisJ, Smily, Ollamh, Kōan, Tarap, GL, Jef-Infojef, Kyle the hacker, Leag, Bob08, Poulos, Stéphane33, Stanlekub, Zetud, Boréal, A3nm, Buddho, EDUCA33E, Jrmy, MMBot, MagnetiK-BoT, HDDTZUZDSQ, Takima, Yugiz, Windu.2b, Pautard, Minamoto, ZooLise, Papa6, Esprit Fugace, Olmec, SashatoBot, Crocy, Paf, Lamiot, Moutarde, Meldnsis, Arno M, Delspin, Birdie, Saravanane, Supertoff, JAnDbot, Lefort, Manuguf, Thesupermat, IAlex, Christophe Dioux, Simon Villeneuve, Libellule Bleue, Salebot, Speculos, Basilus, Kraid, VolkovBot, KpitN, Chicobot, Moyg, Pierre-Alain Gouanic, SieBot, MystBot, Thielleux, JLM, Wanderer999, Ange Gabriel, Vlaam, Dhatier, Hercule, Thontep, Musicaline, SniperMaské, Surveyor, HERMAPHRODITE, Expertom, Helene.c, Alexbot, BodhisattvaBot, Yanzik, Letartean, ZetudBot, Eskha, Wutsje, Luckas-bot, Blandinette, ArthurBot, Xqbot, Nouill, Skull33, Lomita, TobeBot, RedBot, Lbqr, LilyKitty, Avemus, Ripchip Bot, EmausBot, Salsero35, Hoquei44, Franz53sda, JoleK, WikitanvirBot, ChuispastonBot, Jules78120, Mjbmrbot, AMICo, Antaj7co, Mesacosan, Ismail.elkorchi, Ventilator9, Jopy~frwiki, GabrielDuthil, Scarlett Milani, Pablo029, Gabriel-duth, DetegoGroup, Tokyoite25, Astronomie11, Joanny972, StarusBot, Addbot, Nv-arnold, Barrier.guy, Jenanben, Byannick, Wiki 92, Do not follow, Emiliedegraeve, Stefducan et Anonyme : 83

9.2 Images

- **Fichier:Icon_psycho.svg** *Source* : https://upload.wikimedia.org/wikipedia/commons/f/f7/Icon_psycho.svg *Licence* : CC BY-SA 3.0 *Contributeurs* : File:Icon psycho.png and File:Biohazard template.svg *Artiste d'origine* : Reubot
- **Fichier:PatientCommTbl.png** *Source* : <https://upload.wikimedia.org/wikipedia/commons/5/53/PatientCommTbl.png> *Licence* : Public domain *Contributeurs* : Travail personnel *Artiste d'origine* : Fernando Alonso Vendrell
- **Fichier:Wheelchair.svg** *Source* : <https://upload.wikimedia.org/wikipedia/commons/7/76/Wheelchair.svg> *Licence* : Public domain *Contributeurs* : ? *Artiste d'origine* : ?

9.3 Licence du contenu

- Creative Commons Attribution-Share Alike 3.0