

---

## LA REGULATION SOCIALE

(Tiré du cours de M.-Cl. Audétat & Ch. Voirol – Psynergie,  
« *Cours de communication* », 1994, Neuchâtel)

Edward T. Hall<sup>1</sup> a été un des premiers chercheurs à s'intéresser aux comportements non verbaux et à leur signification particulière en termes de régulation de l'interaction entre individus.

En effet, l'espace dans lequel s'établit une communication interpersonnelle nous influence d'une façon subtile dont nous ne sommes pas toujours conscients.

"Chacun a son « espace personnel », une espèce de bulle psychologique qui lui est propre et qu'il n'aime pas voir brusquement envahie. Nous préférons généralement signifier aux autres à quel moment ils peuvent se rapprocher et franchir cet espace psychologique. Quoique chacun tende à délimiter son espace personnel en fonction de la distance physique, dans l'ensemble, des schémas culturels contrôlent et régularisent cet espace et ces distances interpersonnelles."<sup>2</sup>

E. T. Hall a mis en évidence 4 distances, appelées distances intime, personnelle, sociale et publique qui, non seulement évoquent le type d'activité et de rapport entre les personnes en contact mais témoignent également des sentiments réciproques, ces derniers constituant un facteur décisif dans la détermination de la distance.

La distance intime va du fait d'être très proche (7 - 15 cm) pour un murmure, une communication intime au fait d'être proche (20 - 40 cm) pour une information confidentielle.

La distance personnelle, de 45 à 125 cm, à cette distance, l'on peut encore discuter de sujets personnels.

La distance sociale va de 2 m à 3 m, c'est le lieu des rapports professionnels et sociaux.

La distance publique (3 m 50 à 7 m 50) c'est la distance utilisée en public par un orateur par exemple.

Lorsque les individus ne respectent pas les règles établies, c'est-à-dire lorsqu'ils franchissent des limites non conformes aux attentes des autres selon les circonstances, ces derniers ressentent généralement un malaise. La distance est le témoin de l'implication dans la communication.

E. Goffmann<sup>3</sup> a recensé un grand nombre d'exemples illustrant ces propos. Prenons par exemple un bus bondé aux heures de pointes; les voyageurs se trouvent dans cette distance intime qui témoigne en général d'une implication, d'une intimité importante. Il est amusant alors d'observer que, pour diminuer le malaise qu'ils ressentent, bon nombre de voyageurs vont lever les yeux en l'air, regarder au loin, comme pour témoigner de la non-validité de leur proximité...

Myers et Myers<sup>4</sup> font état de recherches relativement poussées à propos de la gestion des distances:

L'étude de «l'espace de vie», soit l'étude des relations spatiales entre les gens, ou ce qu'on a appelé également la «proxémique», utilise maintenant deux hypothèses par rapport au rapprochement que les gens tolèrent généralement entre eux: (1) en tenant compte de

---

<sup>1</sup> Hall E. T., *Le langage silencieux*

<sup>2</sup> Myers et Myers, *op. cit.*

<sup>3</sup> Goffmann E., *La mise en scène de la vie quotidienne*

<sup>4</sup> Myers et Myers, *op. cit.*

plusieurs facteurs, les gens ont des espaces bien délimités dans leurs rapports avec les autres; (2) ces distances ne sont pas toujours respectées par les autres. A partir de ces deux hypothèses et à partir d'un certain nombre de recherches antérieures, Burgoon et d'autres psychologues ont mené des recherches. Les gens admirés sont mieux appréciés, sont plus persuasifs et sont mieux compris lorsqu'ils se placent plus proche que ce qu'indique la distance normale. Les gens ayant un statut élevé sont également plus aimés, plus persuasifs et mieux compris lorsqu'ils se tiennent plus proches que ce à quoi on s'attend d'eux. Si vous êtes une personne dont la crédibilité est élevée, vous serez davantage aimé si vous vous rapprochez, ce qui ne sera pas le cas d'une personne dont la crédibilité est faible. La distance fera également une différence dans la manière de punir: si vous donnez un feed-back négatif à quelqu'un, vous serez plus apprécié si vous vous tenez plus loin que ce à quoi on s'attend; les gens se sentent plus menacés par une source punitive qui se tient à une bonne distance que par une source "gratifiante" à la même distance.

Un autre élément à mettre en évidence est le concept de **territorialité**:

Si l'on peut parler de proxémie, en termes de gestion de la distance, nous employons le terme de territorialité pour évoquer la gestion de l'espace.

Les individus ont tendance à posséder un espace personnel, qu'ils utilisent en quelque sorte comme extension d'eux-mêmes.

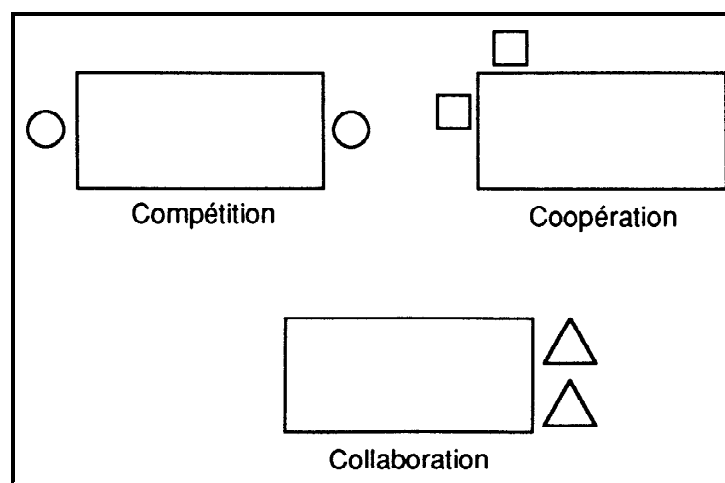
Les voitures en sont un bon exemple, de même que le bureau personnel ou le sac à main; il arrive que nous soyons irrités si, d'aventure, quelqu'un les utilise !

Le territoire contribue à définir aussi les relations: Il procure par exemple un avantage à son propriétaire. Prenons la situation d'une convocation d'un patron à son employé. Le message sera différent dès lors que le rendez-vous a lieu dans le bureau du patron, de l'employé ou encore dans un espace plus neutre, salle de conférence par exemple.

Les rapport entre individus se modifient donc selon le lieu ou le territoire où ils se situent.

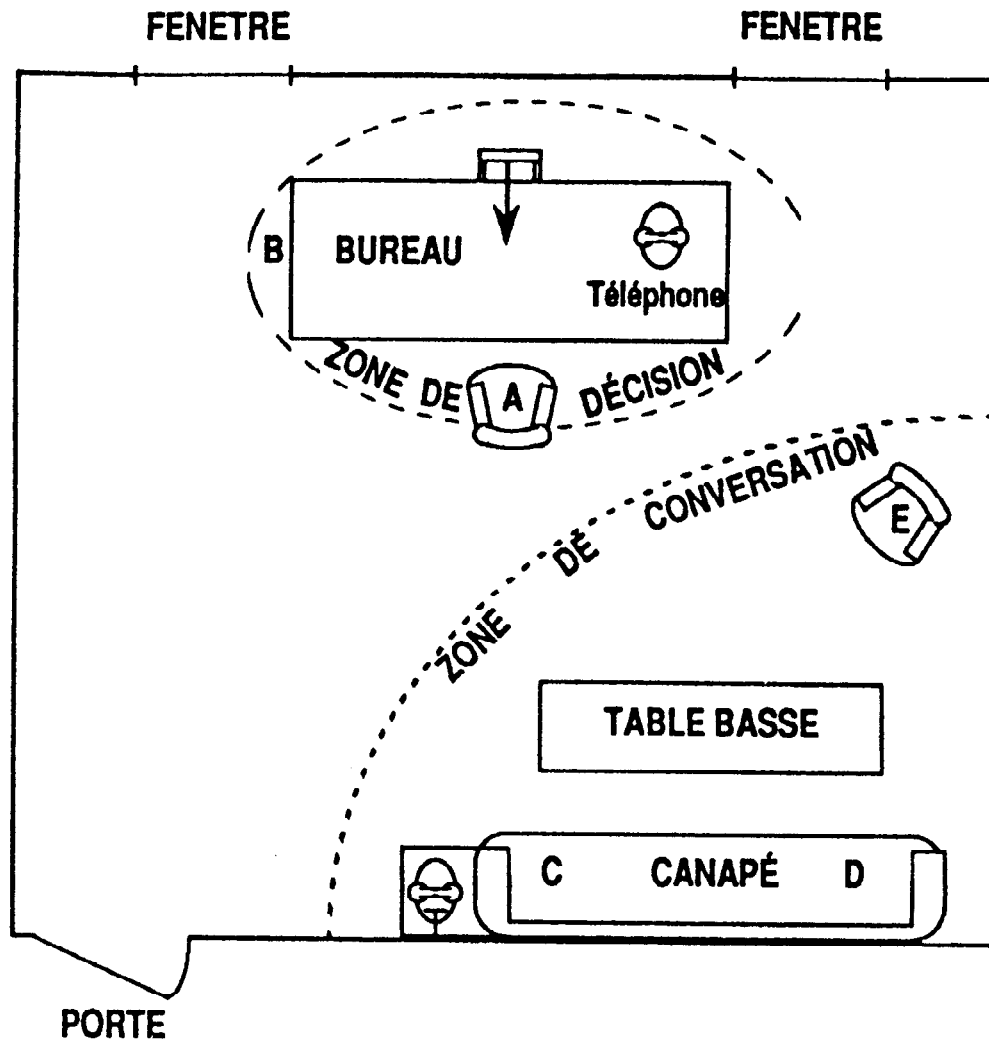
Par ailleurs, certains aspects particuliers de l'espace ont leur importance. Des chercheurs, tel que Robert Sommer<sup>5</sup> ont fait des études approfondies pour démontrer à quel point la forme des tables, la disposition des chaises, etc... pouvaient avoir une influence sur le développement d'attitudes, de compétition, de coopération ou de collaboration.

Le schéma de la figure ci-dessous illustre trois de ces arrangements.



<sup>5</sup> Sommer R., Personal Space

Bien que ces arrangements ne permettent pas à eux seuls de maintenir la collaboration ou d'engendrer la compétition ou la collaboration, ils ne sont pas le fait du hasard. En choisissant l'arrangement de leur bureau, les individus choisissent, parfois aussi de manière inconsciente, la position qu'ils veulent occuper en rapport avec les autres. Cette position a une importante valeur de communication comme le démontre l'illustration de la figure ci-dessous.



L'arrangement du bureau<sup>6</sup>

<sup>6</sup> Korda M., Le pouvoir, comment on se l'approprié, comment on s'en sert