Pratiques de la communication

N° 3 | 2021
Enseigner la communication à distance

Communiquer à quelle distance ?

Retour sur une séquence pédagogique en IUT

Cléo COLLOMB *Maître de conférences*
Idest
University of Paris-Saclay

Édition électronique :
URL : https://pratiquescom.numerev.com/articles/revue-3/2212-communiquer-a-quelle-distance
DOI : numerev_1785
Date de publication : 30/11/2021

CertiScience© *Certifié évalué par les pairs*

Cette publication est sous licence **CC BY-NC-ND** (Attribution - No commercial - No derivatives).

Pour **citer cette publication** : COLLOMB, C. (2021) Communiquer à quelle distance ? . *Pratiques de la communication*, (3). https://doi.org/10.34745/numerev_1785

Cet article présente un TP d'introduction à l'expression orale en public, qui a dû être adapté pour être dispensé à distance lors de la crise sanitaire de 2020-2021. Il porte sur l'enseignement de l'expression orale à distance, qui s'intéresse en particulier au langage non-verbal et paraverbal en visioconférence. Trois difficultés sont au cœur de ce travail :

1) Comment gérer les symptômes non-verbaux du déclenchement de la réponse combat-fuite et ses spécificités lorsqu'elle a lieu à distance ?

2) Comment créer un contact visuel et émotionnel de qualité lorsque l'orateur est à distance de son auditoire ? Où regarde-t-il sur son écran ?

3) Comment adapter sa voix et sa gestuelle aux interactions en public à distance, alors que les médiations techniques du micro et de la caméra agissent comme des opérateurs de rapprochement proxémique, faisant basculer des interactions qui ont habituellement lieu dans la sphère publique ou sociale – parler en public – dans la sphère personnelle ?

Fidèle aux manières d'enseigner en IUT, cette séquence pédagogique cherche à allier exercices pratiques et considérations théoriques, permettant ainsi non seulement de former les étudiants à s'exprimer correctement en visioconférence, mais aussi de cultiver leur goût pour les sciences humaines et sociales ainsi qu'une compréhension éclairée et critique de la question plus large des effets de transformation – et non pas de substitution – qu'impliquent l'introduction des objets techniques (ici numériques) dans le monde social.

Abstract:

This article presents an introductory course in public speaking, which had to be adapted for remote delivery during the 2020-2021 health crisis. It deals with the teaching of public speaking at a distance, with a particular focus on non-verbal and paraverbal language in videoconferencing. Three difficulties are at the heart of this work:

1) How to manage the non-verbal symptoms of the fight-flight response and its specificities when it takes place at a distance?
2) How to create quality visual and emotional contact when the speaker is at a distance from the audience? Where is he looking on his screen?
3) How do you adapt your voice and gestures to public interaction at a distance, when the technical mediations of the microphone and camera act as proxemic rapprochement operators, shifting interactions that usually take place in the public or social sphere - public speaking - into

the personal sphere?
In keeping with IUT teaching methods, this teaching sequence seeks to combine practical exercises with theoretical considerations,
thereby not only training students to express themselves correctly in videoconferencing, but also cultivating their taste for the humanities and social sciences,
as well as an enlightened and critical understanding of the broader question of the transformative effects - and not substitution -
implied by the introduction of technical objects (in this case digitized) to the world of work.

Mots-clés :
Interaction, Numérique, Proxémique, Visioconférence, Expression orale, Communication non-verbale, Digital, Interact, Proxemic, Videoconferencing, Oral expression, Non-verbal communication

---

Introduction

L'enseignement en expression-communication en IUT a pour finalité d'amener les étudiantes et les étudiants à développer non seulement des savoir-faire, mais aussi des savoir-être et des savoirs. Le développement de connaissances théoriques en sciences humaines et sociales, d'une forme de réflexivité et de pensée critique y est aussi important que celui de compétences pour le travail et visant l'employabilité. L'enseignement en expression-communication n'est donc pas réductible à une série de techniques d'expression et ce constat est valable aussi bien pour l'enseignement sur site que pour l'enseignement à distance.

L'enseignement concerné par cet article est celui de l'expression orale en public. Lorsque cet enseignement a dû se faire à distance, il a fallu lui apporter quelques inflexions. Les interactions en face à face (Goffman, 1988) en effet n'ont plus été possibles qu'à travers une médiation technique, numérique, celle du logiciel de visioconférence. Or aucune technique ne permet jamais simplement de se substituer à une réalité existante. Toute l'histoire des techniques nous montre qu'un outil ne remplace jamais rien, il transforme la réalité, il s'ajoute à l'existant, il ouvre des possibles. En d'autres termes, confondre suppléance et substitution (Lenay, 2000) est une erreur, cela revient à considérer que l'on peut enseigner la communication orale de la même manière à distance que sur site, cela revient à invisibiliser la médiation technique et affirmer qu'au bout du compte, parler en face à face ou parler en visioconférence revient à peu de choses près au même. Confondre suppléance et substitution est donc une erreur, et ce tant du point de vue du rapport à la technique, que du rapport à la communication.

Du point de vue du rapport à la technique d'abord, cette confusion véhicule une conception instrumentale et neutraliste de la technique. Or aucun objet technique (Simondon, 1958) n'est réductible au statut de simple instrument. Leroi-Gourhan a par exemple montré que le développement du cortex de ceux qui sont devenus les premiers hominidés était lié à la manipulation d'outils : tailler un silex fait appel à des capacités d'anticipation et de planification qui exercent une pression sur le développement cérébral. L'humanité est née de la *tekhnè* (Stiegler, 1994). Goody a passé sa vie à décrire le caractère constitutif de l'écriture, comme technique, pour la cognition : l'écriture en effet a débouché sur une rationalité graphique, reposant sur l'usage de la

liste, du tableau et de la formule – qui n'existent pas comme tels dans les sociétés sans écriture. Bruno Bachimont (2010) a prolongé ces analyses en parlant du développement d'une raison computationnelle liée au numérique. Lorsqu'on introduit des objets techniques dans le monde, ils reconfigurent nos manières de percevoir, de raisonner, de nous organiser, d'interagir avec les autres. C'est précisément en cela qu'ils sont à considérer comme de véritables objets et non pas comme de simples instruments. Toute technique est une médiation active, une suppléance et non pas une substitution. « Suppléer » signifie « compléter », « ajouter », avec l'idée du supplément ; là où « substituer » renvoie à « mettre sous », « se mettre à la place de », avec l'idée du remplacement.

Confondre suppléance et substitution est donc une erreur du point de vue du rapport à la technique, mais aussi du point de vue du rapport à la communication. Cette confusion repose sur le fantasme d'une communication directe, sans intermédiaires qui postule « un être-ensemble originel et immédiat, séparé d'un monde de prothèses et d'outils » (Merzeau, 1998, p. 30). Or tout agir humain, toute communication, passe toujours par toute une série de médiations : corporelles, techniques, sociales. Penser que l'on peut substituer les interactions des corps en présence par des interactions en visio-conférence revient à nier la matérialité agissante de ces couches de médiations.

Communiquer oralement en face à face n'est pas la même chose que communiquer oralement en visioconférence. Cette affirmation peut paraître triviale, mais elle bonne à rappeler, non pas pour défendre l'idée qu'il n'est pas possible d'enseigner la communication orale à distance, ou que l'une serait meilleure que l'autre, mais pour soutenir qu'il s'agit bien *d'une autre communication*, impliquant *un autre enseignement*.

Si, lorsque nous avons basculé dans l'enseignement à distance, des inflexions ont été nécessaires relativement à l'enseignement de l'expression orale en public, il n'en reste pas moins que la qualité d'un discours oral en face à face ou en visioconférence dépend de certaines mêmes conditions préliminaires, en particulier relativement à ce qui a trait à la communication non-verbale et paraverbale. Et c'est à l'enseignement de ces conditions préliminaires que j'ai consacré le TP dont les objectifs et le déroulement sont présentés ici. Il est articulé autour de trois compétences, toujours adossées à des concepts théoriques issus des sciences humaines et sociales.

- Premièrement, créer la relation : lorsqu'un orateur prend la parole en public, il doit instaurer un lien avec son auditoire et apprendre à dépasser l'attitude de combat-fuite (Cannon, 1915).
- Deuxièmement, créer un contact visuel et émotionnel : l'orateur doit apprendre à regarder son auditoire, dans les yeux autant qu'à travers un écran.
- Troisièmement, adapter sa voix et ses gestes à son discours : l'orateur doit apprendre à poser sa voix et à accompagner son propos de gestes appropriés.

J'ai travaillé ces trois éléments dans le cadre d'une séquence pédagogique introductive portant habituellement sur l'expression orale en public, mais qui a dû être adaptée à la crise sanitaire de 2020-2021 et basculer en enseignement à distance. Cette adaptation place l'expression orale en visioconférence au cœur d'un enseignement sous forme de TP qui a duré entre 2h et 4h et qui a été proposé dans cinq contextes différents entre mars 2020 et juillet 2021[1]. C'est cette séquence pédagogique axée sur la communication non-verbale et paraverbale à distance, alliant réflexions théoriques et exercices pratiques, que je vais maintenant présenter.

Créer la relation et ritualiser l'entrée dans l'interaction

Prendre la parole en public consiste avant tout à avancer un corps sur une scène énonciative. Cela est vrai pour les interactions en face à face, mais aussi – quoi que différemment – pour les interactions à distance. Il est important de faire comprendre cette importance du corps aux futurs orateurs, car – qu'ils en soient conscients ou non – leur corps va réagir au moment où ils entreront en scène. Cette réaction peut d'ailleurs être perçue comme positive ou comme négative, selon que les orateurs se positionnent du côté de ceux qui aiment parler en public ou non. Dans un cas comme dans l'autre, rendre les futurs orateurs conscients de leurs réactions physiques est bénéfique : cela les aide à dédramatiser et calmer ce qu'ils perçoivent habituellement comme du stress ainsi qu'à éviter certains gestes parasites et développer leur éloquence. Prendre conscience et comprendre les mécanismes physiologiques en jeu lorsqu'ils prennent la parole en public les rassure et leur apprend à composer avec cette donne-là.

Quelles sont les réactions du corps lorsqu'un orateur prend la parole en public ? Il va activer la réponse « combat ou fuite » (*figthing or flight*) que le professeur de physiologie Walter Cannon a décrite en 1915 (p.211). Il s'est intéressé à l'influence des émotions sur le corps, dans ce qu'il a de plus profond et de moins visible, par exemple sa fonction gastro-intestinale. Au cœur de son attention, on trouve « l'eì□motion de la peur et l'instinct de fuir ou d'eì□chapper au danger, et l'eì□motion de la fureur ou de la coleì□re et l'instinct d'attaquer. On peut consideì□rer ces eì□motions et ces instincts comme eì□leì□mentaires parce qu'ils conditionnent la lutte pour l'existence » (Cannon, [1930] 2020, p.147).

Quand les animaux, dont nous faisons partie, se trouvent face à un danger, ils vont par réflexe déclencher une grande émotion de colère ou de peur et ainsi se préparer soit à combattre soit à prendre la fuite, comme si leur existence en dépendait et de manière automatique. Or c'est bien face à un tel danger que l'orateur identifie, la plupart du temps et indépendamment de sa volonté, le fait d'être exposé en public. Il s'agit bien entendu d'une considération générale et nécessairement abusive dans la mesure où tout le monde ne perçoit pas tout le temps le fait de parler en public comme un danger. Il y a bien entendu des variations *inter-individuelles* au sens où certaines personnes peuvent avoir l'habitude de parler en public ou ont un tempérament particulièrement compatible avec l'exercice et ainsi ne pas ressentir de peur ni de colère, certaines personnes encore peuvent déclencher une réponse combat fuite face à un auditoire de 15 personnes là où pour d'autres cela ne se passera qu'à partir de 100 personnes. Mais il y a également des variations *intra-individuelles* dans la mesure où selon l'état (de fatigue, de fragilité, etc.) du moment l'on peut plus ou moins percevoir la situation comme un danger. Enfin, le contexte joue nécessairement un rôle : un enseignant par exemple peut être habitué à parler devant un groupe de TP d'une quinzaine de personnes et pourtant ressentir une forme d'appréhension face à un comité de sélection moins nombreux.

Ces variations inter-individuelles, intra-individuelles et contextuelles mises à part, un orateur déclenche souvent une réponse combat-fuite quand il doit prendre la parole en public. Et cela se traduit par une série de symptômes, qui sont très proches de ceux ressentis lors d'un effort physique intense et cela en vue de préparer l'organisme à combattre ou à fuir pour maintenir son existence.

Aì□ ce propos, il est inteì□ressant de noter que les manifestations viscеì□rales accompagnant la peur et la coleì□re, sont, dans les grandes lignes, les meì□mes que celles reì□sultant d'un travail musculaire important. Quand nous faisons des exercices violents, la freì□quence du cœur augmente,

la pression sanguine s'eì□leì□ve, il y a une libeì□ration du sucre du foie et un accroissement du nombre de globules rouges, la respiration est plus freì□quente, la transpiration apparaiì□t et il peut y avoir des perturbations des meì□canismes digestifs. [...] Selon cette manieì□re de voir, les eì□motions preì□parent l'organisme aì□ la lutte, car aussi bien pour celui qui attaque que pour celui qui est attaqueì□, aussi bien pour celui qui poursuit que pour celui qui est poursuivi, la lutte peut eì□tre deì□cisive : son deì□nouement peut eì□tre la vie ou la mort. (Cannon, [1930] 2020, p.148)

Les symptômes de la réponse combat-fuite déclenchée face à un danger, et parler en public est assimilé instinctivement à un danger, sont donc :

- Une sécrétion d'adrénaline
- Une augmentation du rythme cardiaque (n'a-t-on pas le cœur qui bat au moment de commencer un exposé ?)
- Une élévation de la pression sanguine et de la température corporelle, qui peut amener ou non à transpirer, à rougir
- Une accélération de la respiration
- Un arrêt de la digestion et donc de la salivation avec ou non présence de maux de ventre (n'a-t-on pas la bouche sèche lorsqu'on parle en public ?)

Ces symptômes peuvent être paralysants pour les orateurs. Leur expliquer qu'ils sont parfaitement normaux, qu'ils ne dépendent pas de leur volonté les aide à les reconnaître lorsqu'ils se produisent ainsi qu'à les accepter, les normaliser et peu à peu les calmer. Lorsqu'un orateur est dans une attitude de fuite, il a typiquement tendance à parler très rapidement – plus vite c'est fait, plus vite c'est terminé. En parlant rapidement, il oublie de faire des pauses, a du mal à respirer alors que sa respiration est déjà elle-même accélérée par la réponse combat-fuite, ce qui le mène à se sentir encore moins bien et c'est le cercle vicieux qui s'installe. Autre manifestation de l'attitude de fuite : la tendance d'un orateur à s'éloigner de l'auditoire, à se coller contre le tableau ou le mur, à se réfugier près de l'ordinateur qui commande son diaporama, à se toucher lui-même (ses manches, ses bras, son buste, etc.) pour se rassurer, à aller immédiatement s'asseoir dès sa présentation terminée pour mettre fin à la situation sans prendre le temps d'accueillir les éventuelles questions, à éviter le contact visuel avec l'auditoire, à ne pas être ancré sur ses appuis et donc à se balancer. L'attitude de combat ressemble beaucoup à celle de la fuite au sens où l'orateur a également tendance à parler vite, mais il module en plus sa voix de manière agressive, il a souvent sa mâchoire solidement fermée, les épaules crispées, les poings serrés, il fait même parfois craquer ses phalanges, ou joue avec un stylo, il ne sourit pas, gère mal l'espace en s'avançant trop près des auditeurs, se balance d'un pied à l'autre à la manière d'un boxeur qui sautille, etc.

Cannon lui-même a fait le parallèle entre ses travaux sur la réponse combat-fuite et le fait de prendre la parole en public. En ouverture d'une série de conférences réalisées à Paris en 1930, il s'exprima en ces termes :

> L'eì□tude des eì□motions constitue un sujet singulieì□rement approprieì□ pour un confeì□rencier qui apparaiì□t pour la premieì□re fois devant un auditoire aussi distingueì□, dans une institution meì□dicale aussi ancienne. L'orateur lui-meì□me devient alors une illustration de son sujet. Il est profondeì□ment impressionneì□ et un peu exalteì□, peut-eì□tre, de l'honneur qu'il a de se trouver ouì□ beaucoup de grands hommes se sont trouveì□s avant lui, et aì□ cela se meì□le une certaine appreì□hension et la crainte de ne pas atteindre au degreì□ d'excellence de ces preì□deì□cesseurs. (Cannon, [1930] 2020, p.119)

Les symptômes de la réponse combat-fuite peuvent être mal vécus ou perçus de manière négative. Cela est d'autant plus vrai que les orateurs les découvrent au moment où ils parlent, se sentant ainsi parfois débordés par ce qu'ils vivent comme du mauvais stress et qui se traduit par un langage du corps peu adapté à la création d'une relation de qualité entre l'orateur et l'auditoire. En réalité, les symptômes de la réponse combat-fuite sont d'une grande utilité en tant que préparation à l'action – et ont d'ailleurs eu une grande influence sur « la survivance des organismes au cours des âges » (Cannon, [1930] 2020, p. 160). Cannon donne plusieurs exemples d'hommes ayant déployé une puissance physique extraordinaire lorsqu'ils étaient dans une situation de détresse, il parle de l'organisation des matchs de football où tout est mis en œuvre pour créer chez les joueurs cette excitation émotive qui nous rend si puissants et qui nous plonge dans une certaine euphorie. « Il existe une satisfaction intense dans ces moments d'exaltation, lorsque le corps est au summum de sa puissance » (Cannon, [1930] 2020, p. 165). Il va jusqu'à citer le philosophe et psychologue Stanley Hall qui écrivit en 1914 :

> Le danger nous rend plus vivants. Nous aimons tellement aÌ combattre que nous en arrivons aÌ aimer la peur qui nous donne de la force pour le combat. La peur n'est pas seulement une chose dont il faut se deÌbarrasser par la fuite, mais elle doit eÌtre accueillie comme un arsenal de nouvelles forces. (Hall, 1914, p.154 cité par Cannon, [1930] 2020, p. 165)

La peur ou l'appréhension qu'un orateur peut ressentir lorsqu'il prend la parole en public est un moteur, elle peut être euphorisante et apporte une puissance qui peut être mobilisée au service de l'exercice oral. Cela passe par accepter les symptômes de la réponse combat-fuite et les mettre au service de la performance. La respiration s'accélère ? L'orateur doit apprendre à prendre le temps de respirer, de marquer des pauses, qui vont lui permettre de se connecter à ses ressentis, de faire de la place à l'auditoire et ainsi créer une relation de qualité avec ses auditeurs. Il a tendance à s'éloigner de l'auditoire ? Qu'il prenne conscience de cette attitude et prenne la peine de s'avancer d'un pas afin de se placer à bonne distance de l'auditoire, jusqu'à trouver le seuil où il gagnerait sans doute plus à combattre qu'à fuir, cette limite que connaissent bien les dompteurs de lions qui, pour les faire rugir sans les faire fuir ni les faire attaquer, jouent sur cette distance seuil. L'orateur ressentira ainsi une euphorie, une puissance, une concentration qui lui seront bénéfiques dans son exercice.

Mais que se passe-t-il lorsque la communication orale se fait à distance ? La réponse combat-fuite s'enclenche-t-elle, alors que l'orateur est seul et que le danger perçu se trouve de l'autre côté d'un écran, à des dizaines, des centaines ou des milliers de kilomètres ? La réponse est oui, mais elle se manifeste d'une manière spécifique.

En effet, une des premières difficultés dans la communication orale à distance réside en ceci que l'orateur est concrètement seul face à son écran. Il doit passer par une opération de représentation mentale pour comprendre et essayer de ressentir le fait qu'il est en public. Là où, dans les interactions en face à face, dès qu'il franchit la porte d'un amphithéâtre, son corps saisit immédiatement qu'il est en présence d'autres. Cette opération de représentation mentale de l'auditoire peut réussir ou échouer. Si elle échoue, il y a de fortes chances pour que l'orateur déroule un exposé sans éloquence, durant lequel il ne se connecte pas ou peu émotionnellement à lui-même et à son auditoire et qui risque de déboucher sur un discours peu impliquant, tant pour lui-même que pour ses auditeurs. Or nous savons depuis *La Rhétorique* d'Aristote au moins que la circulation des affects (*pathos*) constitue l'un des trois modes de persuasion nécessaires à un discours qui emporte l'adhésion. Pour que le discours réalisé soit de bonne qualité, il est nécessaire que l'orateur parvienne à réaliser cette opération mentale qui consiste à lui faire comprendre – et ressentir – que,

bien qu'il soit seul face à son écran, il est en réalité en public. Il s'agit là déjà en soi d'une difficulté. Mais dans les cas où l'orateur réussit cette opération mentale, il lui faut encore prendre en charge les symptômes de la réponse combat-fuite, qui s'exprime d'une manière particulière à distance. En effet, c'est rarement la colère et l'attitude de combat qui s'activent – le danger n'étant pas présent concrètement. C'est bien plutôt la peur et l'attitude de fuite qui vont s'activer et renforcer encore la tendance déjà bien présente à déréaliser la situation de communication, à s'en extraire. En résumé, à distance, non seulement il est déjà difficile de ressentir réellement la présence des auditeurs, mais en plus, quand l'orateur y parvient, il déclenche une réponse de fuite qui le pousse à se sortir d'une relation dans laquelle il était déjà ardu d'entrer. Tout se passe comme si, à peine sorti de sa solitude, l'orateur se retrouve immédiatement tenté de retourner s'y réfugier. Dans un exercice de communication orale à distance, il est donc très important de parvenir à se sentir en public, avec les autres, et d'accepter cette relation. Reste à identifier comment y parvenir.

Pour que l'orateur, seul face à son écran, réussisse à se sentir en présence d'autres personnes et parvienne alors à se connecter à sa parole, à l'habiter d'affects, il doit se préparer à l'interaction puis s'aider en utilisant certaines fonctionnalités du logiciel de visioconférence utilisé, en particulier l'affichage de la liste des participants. En ce qui concerne la préparation à l'interaction, elle doit être ritualisée. Des études (Traverso, 2007) ont montré que les pratiques interactionnelles quotidiennes étaient analysables en trois parties : l'ouverture, le corps, la clôture. La phase d'ouverture est le moment où les participants entrent en contact et commencent l'échange. Qu'elle ait lieu en face à face ou à distance (Yahiaoui, 2020), cette phase est très méthodiquement réglée et correspond souvent à un échange de salutations. Il faut toutefois distinguer le rituel d'ouverture qui met en présence les participants, comme lorsque quelqu'un sonne à la porte, de celui où les participants sont déjà en situation de coprésence et commencent à s'engager de manière effective dans l'échange, comme lors du début d'une réunion alors que tout le monde est déjà autour de la table (Traverso, 2007). Ces rituels d'ouverture ont été minutieusement décrits, mais ils sont toujours encastrés dans des rituels qui les précèdent et qu'on pourrait qualifier de rituels de pré-ouverture. Pour adhérer à son rôle d'orateur, toute personne doit s'y préparer et cela passe par une série de gestes quotidiens réalisés de manière presque automatique comme choisir ses vêtements le matin ou se brosser les dents, prendre un café et autres micro-actions durant lesquelles le corps et la pensée se préparent à l'entrée dans l'interaction.

Ces rituels de pré-ouverture sont extrêmement importants dans le cadre d'un exercice de communication orale à distance car les participants à l'interaction n'entrent jamais en co-présence physique. Il est donc nécessaire d'avoir recours aux rituels qui précèdent habituellement les interactions en face à face pour préparer le corps et la pensée à la co-présence à distance qui va venir. L'orateur peut par exemple se fixer un horaire, se préparer en termes de tenue vestimentaire, mais aussi organiser le lieu depuis lequel il va parler. S'il peut avoir un espace de travail dédié (un bureau par exemple), cela l'aidera à intégrer son rôle d'orateur. S'il est contraint de travailler depuis un espace personnel, il peut s'aider d'objets symboliques qui lui rappellent son environnement de travail : préparer un bloc de feuilles et un stylo ou un agenda, rendre visible une photographie de son lieu de travail ou tout autre objet qui peut le connecter au monde professionnel qu'il connaît. Il sera ainsi mis en situation et sera prêt à entrer dans les rituels d'ouverture, en se connectant à son logiciel de visioconférence et en échangeant les premières salutations.

Une fois les rituels de pré-ouverture réalisés et une fois connecté, l'orateur va entrer dans l'interaction proprement dite. Les premières secondes sont cruciales. S'il s'agit d'un discours, il doit réussir son exorde. S'il s'agit d'une réunion, il doit se livrer au rituel d'ouverture. Dans les deux cas, il doit habiter sa parole, être présent à lui-même et être présent à l'auditoire. Encore une fois, il faut qu'il comprenne qu'il est *en public*, qu'il est *avec d'autres*, quand bien même il est physiquement seul face à son écran, un écran noir lorsque les participants n'activent pas leur caméra. Pour l'aider à se représenter cette co-présence et afin de la ressentir et de l'habiter, l'orateur peut s'aider de la

liste des participants. Voir le nombre de personnes connectées, voir leurs noms s'empiler sous forme de liste peut appuyer ou créer le sentiment de co-présence. Bien entendu, commencer les salutations, faire l'appel, poser une question ou autre acte conversationnel amenant l'auditoire à réagir peut aider l'orateur à se sentir en public. Mais il n'en reste pas moins qu'à distance, il est très difficile de sentir la présence de l'autre, de comprendre comment il se sent, où il se situe dans l'engagement dans l'interaction. Afin de faire éprouver cette difficulté aux futurs orateurs et de le faire saisir l'importance de l'utilisation de la liste des participants, j'ai proposé un premier exercice dans mes cours qui s'est révélé intéressant : l'exercice du compte à rebours collectif.

L'exercice est très simple. Il consiste à demander à tous les participants de compter de manière décroissante de 20 à 0, chacun à tour de rôle et sans que deux personnes n'énoncent le même nombre en même temps. Si un chevauchement de parole devait avoir lieu, l'animateur relance alors l'exercice depuis le début. La consigne n'est volontairement pas plus précise, par exemple la décision d'activer la caméra est laissée au choix des participants. Cet exercice est très facile lorsque les participants sont physiquement dans la même pièce. D'un regard, chacun comprend qui va s'avancer dans l'énonciation. Mais à distance, les résultats sont très différents. On constate d'abord un manque de fluidité, de longs silences précèdent chaque prise de parole, symptôme de la difficulté à savoir quand autrui s'apprête à avancer sa voix. Les participants réagissent à cette difficulté en laissant le champ libre, leurs longs silences servent à faire de la place à quiconque souhaiterait s'engager dans l'énonciation. Chaque parole qui s'avance sent qu'elle prend le risque d'occuper un espace qu'autrui pourrait vouloir occuper. Elle se fait donc timide et délicate.

Bien souvent, les participants disent un même nombre en même temps et il faut recommencer. Après plusieurs tentatives, les participants proposent la plupart du temps d'eux-mêmes de répartir les tours de parole selon l'ordre proposé par la liste des participants affichée sur la plateforme de visioconférence. Ce premier exercice leur permet d'éprouver la difficulté à sentir où est l'autre à distance, s'il s'apprête à parler ou non et il mène à constater l'intérêt d'avoir recours à la liste des participants pour se représenter l'auditoire. C'est un exercice qui permet de faire comprendre l'importance du contact avec l'auditoire ainsi que la difficulté à l'installer lorsqu'on communique oralement à distance. Il s'agit ici d'un contact émotionnel qui passe en partie par une représentation mentale de l'auditoire, mais ce contact émotionnel doit également être instauré par le contact visuel. Seulement, comment établir un regard de qualité, *a fortiori* lorsque celui-ci doit passer par ces médiations techniques que sont l'écran et la webcam ?

Les regards : créer un contact visuel et émotionnel

Créer un contact visuel avec son auditoire est quelque chose qui s'apprend. L'orateur doit accepter d'entrer en relation avec son auditoire, sans chercher à fuir la situation de communication ni à se battre. Il doit donc apprendre à regarder son auditoire, sans proposer ni un regard fuyant ni un regard défiant. Le regard fuyant se traduit par la tendance, pour l'orateur, à se réfugier dans ses notes ou son diaporama, à balayer l'auditoire de gauche à droite et de droite à gauche trop rapidement, mécaniquement, à la manière d'un balai d'essuie-glace. Le regard défiant quant à lui est au contraire insistant, souvent très ciblé. Le regard de qualité, celui de l'orateur présent à lui-même et disponible pour son auditoire, passe au contraire par chaque auditeur lorsque cela est possible, de manière aléatoire et interpellante. Quand l'auditoire est très grand, alors l'orateur apprend à découper la salle en quatre parties : gauche et droite, devant et derrière, et promène son regard sur chacun de ces quarts. Dans tous les cas, l'orateur apprend à regarder ses auditeurs dans les yeux. Mais comment faire à distance ? Où regarder ? Comment habiter son propre regard afin

d'établir un véritable contact avec ses auditeurs alors que tout passe par la surface lisse d'un écran et une solitude physique ?

Dans la communication à distance, l'orateur peut regarder son auditoire de deux différentes manières : le regard *face* caméra et le regard *retour* caméra. Tous deux présentent des avantages et des inconvénients, raison pour laquelle il est intéressant de passer régulièrement de l'un à l'autre lorsque l'on prend la parole en public à distance. Le regard face caméra consiste à regarder directement dans l'œilleton de la webcam. L'avantage de ce regard est qu'il donne l'impression à chaque auditeur d'être regardé directement dans les yeux. L'auditeur se sent ainsi interpellé directement, ce qui capte son attention. Mais les inconvénients de ces regards face caméra sont nombreux. D'abord, ils peuvent être gênants – surtout s'ils sont prolongés – pour les auditeurs, qui se sentent dévisagés, mal à l'aise. Ils trouvent ces regards étranges. Cela tient au fait qu'il est très difficile, pour l'orateur, de ressentir et comprendre à qui il s'adresse lorsqu'il regarde l'œilleton de sa caméra. Parler à une petite lumière verte ou rouge implique un problème d'adresse. Là où, lorsque l'on regarde quelqu'un dans les yeux, l'on sait et sent tout de suite à qui l'on parle. Le regard face caméra est donc un regard qui n'est pas adressé, qui est très difficilement habité émotionnellement, d'où cette sensation pour les auditeurs d'être dévisagés. Ce n'est pas un regard qui connecte, c'est un regard qui est là, qui fixe. Un regard qui nous regarde sans que l'on ne se sente en contact. Ce problème d'adresse du regard face caméra est non seulement lié au fait qu'il est difficile, pour l'orateur de créer une relation et un regard de qualité avec une lumière rouge ou verte sur un écran, mais il est aussi lié au fait qu'en regardant face caméra, l'orateur peut potentiellement regarder droit dans les yeux une multitude d'auditeurs à la fois. Or, sans la médiation technique du logiciel de visioconférence, il n'est pas possible – dans les interactions en face à face – de regarder dans les yeux plusieurs personnes *en même temps*. Comment l'orateur peut-il proposer un regard de qualité, qui est bien adressé, alors qu'il est censé regarder droit dans les yeux plusieurs personnes à la fois ? Comment peut-il émotionnellement comprendre à qui il parle exactement ? En résumé, le regard face caméra présente l'avantage de donner l'impression à l'auditeur qu'il est regardé dans les yeux par son orateur mais il comporte pour inconvénients d'être mal – voire pas du tout – adressé. C'est un regard qui offre un contact visuel, mais pas de contact émotionnel.

À côté du regard face caméra, l'orateur qui communique à distance peut proposer un autre regard : le regard retour caméra. Il s'agit du regard qui se pose sur la vignette vidéo de l'un ou l'autre auditeur, à condition que celui-ci ait activé sa caméra. Si ce n'est pas le cas, alors l'orateur regarde le chat ou la liste des participants qui s'affiche à l'écran. Il s'agit d'un regard qui a pour avantage d'être bien adressé. L'orateur comprend à qui il s'adresse, qu'il s'agisse du public dont la liste se trouve sous ses yeux ou une personne en particulier dont l'image s'affiche à l'écran. Le contact émotionnel est plus facile à établir. En revanche, ce regard présente l'inconvénient de ne pas proposer de contact visuel direct. En effet, les auditeurs ne se sentent pas regardés droit dans les yeux puisque l'orateur pose son regard non pas dans l'œilleton de la caméra mais sur une zone de l'écran. Contrairement au regard face caméra qui établit un contact visuel et non pas émotionnel, le regard retour caméra établit un contact émotionnel et pas de contact visuel direct. Il est donc intéressant, pour l'orateur à distance, de faire varier ces deux types de regard.

Afin de faire éprouver aux futurs orateurs les différentes formes de contact qu'offrent ces deux types de regard, j'ai proposé un exercice aux participants qui ont suivi le module de formation que j'ai dispensé. Cet exercice se réalise par deux. L'animateur peut ainsi soit répartir les participants deux par deux dans des pièces séparées, soit demander à deux volontaires de le réaliser devant le reste de l'assistance. Les deux participants activent leur caméra et se parlent en testant les deux types de regards (face caméra et retour caméra) et font part de leur ressenti. Il s'est avéré formateur de laisser un temps d'expérimentation de ces regards aux participants. L'exercice peut être prolongé par le jeu du miroir qui consiste à demander au participant B de se faire le miroir du participant A, c'est-à-dire que B doit faire les mêmes gestes, les mêmes mimiques, les mêmes regards que A.

Cette variante permet également de travailler les regards en visioconférence.

Cette question des regards peut paraître triviale, mais en réalité elle est de première importance car sans contact émotionnel et visuel de qualité, l'orateur ne pourra pas être éloquent ni proposer un discours persuasif qui capte l'attention. Le regard a une fonction phatique (Bougnoux, 1991), il tend à renforcer la communication en cours, appelant à l'investir pour dépasser la forme proto-sociale de l'interaction (Goffman, [1963] 2013). Prendre la parole en public, en face à face ou à distance, c'est avant tout créer une relation et avancer un corps. Mais comment avancer un corps, quand l'orateur est seul face à un écran, à des dizaines, des centaines ou de milliers de kilomètres de son auditoire ?

La voix et les gestes : communiquer à bonne distance

Dans *La dimension cachée* [1966](1971), l'anthropologue américain Edward T. Hall a montré que chaque culture a sa façon d'appréhender les déplacements du corps, d'organiser les cadres de la conversation et la gestion de l'espace, de poser les limites de l'intimité. S'intéressant à la manière dont les humains perçoivent la distance qui les sépare de leurs congénères, Hall a réalisé une étude à partir d'entretiens réalisés avec des adultes de classe moyenne (professions libérales ou milieu des affaires, essentiellement des intellectuels) de la Côte Nord-Est américaine. Si ses résultats ne peuvent pas être généralisés à l'ensemble de l'humanité ni même à l'ensemble des Américains, ils peuvent néanmoins être mobilisés dans le cadre d'une formation à l'expression orale, dispensée à l'Université en France. À la suite de cette étude, Hall a différencié quatre zones : intime, personnelle, sociale et publique. Chacune d'entre elle comporte un mode proche et un mode lointain et a des effets de cadrage sur les interactions qui s'y déploient. Il est intéressant de les présenter rapidement afin d'évaluer dans quelle zone se trouve l'orateur lorsqu'il prend la parole en public et de comprendre comment il peut mettre en adéquation sa gestuelle et sa voix à la sphère dans laquelle il se trouve.

Deux individus à distance *intime* peuvent se toucher l'un l'autre, ils se trouvent éloignés de 0 à 40cm. Ils sentent l'odeur de l'autre, son haleine, sa chaleur, le rythme de sa respiration mais la vision – qui nécessite un certain éloignement pour s'accomplir – joue un rôle mineur, ainsi que la voix, qui est plutôt de l'ordre du murmure ou de manifestations vocales involontaires, de bruits du corps. C'est la zone de la lutte ou de l'acte sexuel.

La distance *personnelle* s'étend quant à elle de 45cm à 1,20m, c'est la sphère protectrice. Ici, deux individus peuvent se toucher s'ils tendent le bras, la vision commence à intervenir, la hauteur de la voix est modérée et l'olfaction n'entre pas tellement en jeu chez les occidentaux, bien que l'haleine puisse être perceptible. Ici, les conversations prennent volontiers une tournure personnelle. C'est typiquement la sphère du foyer ou du restaurant en tête à tête par exemple.

La distance *sociale* va de 1,20m à 3,60m. Ici, « Les détails visuels intimes du visage ne sont plus perçus, et personne ne touche ou n'est supposé toucher autrui, sauf à accomplir un effort particulier [...] la hauteur de la voix est normale » (Hall, 1971, p. 84). On n'y sent plus l'haleine de l'autre, mas on voit sa silhouette et le contact visuel est particulièrement important ici. C'est la sphère professionnelle, celle des négociations impersonnelles, mais aussi des réunions informelles, elle permet d'être avec autrui sans être contraint par lui. Hall écrit à ce sujet que « les maris qui rentrent du travail ont souvent l'habitude de s'asseoir pour lire leur journal, et se deÌtendre, aÌ trois meÌtres ou plus de leurs eÌpouses, car cette distance ne leur impose aucune contrainte » (1971, p. 85). Il est donc possible de jouer sur les distances et d'instaurer une distance sociale, même dans la

sphère personnelle. À l'inverse, il est possible de retirer toute vraie intimité à une proximité forcée dans les transports en commun bondés, où de parfaits étrangers se retrouvent collés les uns contre les autres.

Enfin, la distance *publique* s'étale de 3,60m à 7,50m ou plus. Ici, les changements sensoriels sont substantiels, l'individu n'est plus concerné par les autres et l'idée d'un contact avec autrui ne traverse plus l'esprit. À cette distance, « un sujet valide peut adopter une conduite de fuite ou de défense s'il se sent menacé » (Hall, 1971, p. 85). La voix est haute et on assiste à une transformation du style : le vocabulaire, la grammaire et la syntaxe du locuteur sont plus élaborés. Le rythme de l'élocution est ralenti, l'articulation est renforcée. La subtilité des nuances des expressions faciales ou des gestes échappe facilement à cette distance, les individus accentuent donc leur comportement.

Lorsqu'un orateur prend la parole en public, dans quelle sphère se trouve-t-il ? Et dans quelle mesure la visioconférence vient-elle perturber ce rapport à l'espace ? Bien entendu, la réponse que l'on peut apporter à ces questions dépend fortement du contexte. Un orateur qui parle dans un amphithéâtre, face à des centaines ou à des milliers de personnes, sera nécessairement dans la sphère publique. Mais si l'on considère un auditoire plus restreint, comme une salle de TD ou une réunion, comprenant une trentaine de personnes, que se passe-t-il ? Un étudiant qui a besoin d'être formé à l'expression orale en public pourra être assis tranquillement sur sa chaise, discuter avec ses camarades, mais au moment où il devra s'avancer sur la scène énonciative et prendre la parole devant tous, il y a de fortes chances pour qu'il commence à ressentir certains symptômes de la réponse combat-fuite, qui ne s'active que dans la sphère publique – ne dit-on pas d'ailleurs qu'il prend la parole « en public » ? Autrement dit, l'orateur se met à distance de son auditoire et adapte sa voix ainsi que sa gestuelle à ce qui est attendu dans la sphère publique, créant parfois un style un peu froid voire pompeux. En transmettant aux futurs orateurs quelques éléments de la proxémique développée dans les travaux d'Edward T. Hall, l'enseignant les aide non seulement à développer des connaissances théoriques nouvelles, mais il leur propose aussi une grille de lecture qui leur permet de mieux comprendre leurs propres attitudes lorsqu'ils prennent la parole en public. Ils comprennent ensuite très bien le sens du travail qui peut être fait pour qu'ils apprennent à se rapprocher de leur auditoire et passer de la sphère publique à la sphère sociale – voire parfois personnelle, s'ils veulent faire usage d'une anecdote jouant sur le registre de la confidence par exemple. Ils comprennent ainsi très bien que pour développer leur éloquence et leur aisance, ils doivent apprendre à se rapprocher physiquement de leurs auditeurs, en s'avançant d'un pas par exemple, en créant un contact visuel de qualité, une gestuelle apaisée, un usage des mimiques faciales.

Cette connaissance théorique de la proxémique d'Edward T. Hall leur permet d'autre part de comprendre certaines des difficultés propres à l'expression orale en visioconférence et de les dépasser. À quelle distance, en effet, un orateur communique-t-il alors que ses auditeurs se trouvent bien au-delà des 7,5m concernés par l'étude d'Edward T. Hall ?

Par une opération mentale, l'orateur va se représenter son auditoire à partir des connaissances informelles qu'il détient à propos du contexte dans lequel il se trouve. Un étudiant ayant à réaliser un exposé à distance devant sa classe reproduira les effets de cadrage des interactions de la sphère sociale – avec la tendance à développer une attitude de fuite, correspondant à la sphère publique. Le problème avec la reproduction des effets de cadrage de ces deux sphères – publique et sociale – réside en ceci qu'à distance, les interactions passent par la médiation technique de la caméra et du micro. Or ces médiations techniques agissent comme des opérateurs de rapprochement proxémique qui viennent bouleverser les normes d'interaction. La caméra, en effet, se situe à une cinquantaine de centimètres de l'orateur, qui se retrouve donc virtuellement aì une cinquantaine de centimètres des auditeurs. Or, dans la spheì re sociale ou publique, jamais les acteurs ne se retrouvent si proches les uns des autres. Jamais un orateur ne s'exprime en public à 50 centimètres du visage des

auditeurs ! Il en va de meì□me du micro, treì□s sensible, qui fait entendre la respiration ou les bruits de bouche de l'orateur, ce qui n'arrive pas dans les interactions en face à face dans la spheì□re sociale ou publique. Ainsi, si l'orateur adapte ses comportements à ce qui est attendu dans la sphère sociale ou publique – voix qui porte, gestuelle marquée – ceux-ci ne seront en réalité pas adaptés à l'expression orale en visioconférence. En effet, la caméra est très sensible et se trouve à une cinquante centimètres de l'orateur, ce qui rend ses moindres expressions faciales perceptibles et ses gestes rapidement disproportionnées, saturant l'écran. Une gestuelle qui passerait très bien dans les interactions en public de la vie de tous les jours n'est plus adaptée aux interactions en visioconférence.

Bien que virtuellement dans la sphère sociale ou publique, l'orateur – à distance – doit en réalité adopter le langage non-verbal et paraverbal des interactions propres à la sphère personnelle : gestuelle sobre, finesse des regards et des expressions faciales, voix apaisée qui ne porte pas trop. Car c'est bien dans la sphère personnelle qu'orateur et auditeurs se retrouvent réunis à travers la caméra et le micro, ces médiations techniques qui propulsent les acteurs dans une forme d'intimité qui ne correspond ni à la distance ni aux interactions de la sphère sociale et publique. Lorsqu'un orateur parle en visioconférence, son langage non-verbal doit plus correspondre à celui qu'il adopterait dans un dîner en tête à tête, dans la sphère personnelle, qu'à celui qui est attendu sur la scène d'un amphithéâtre, dans la sphère publique. Et pourtant, il est en public ! La communication orale en visioconférence a ceci de perturbant que, premièrement, l'orateur est physiquement seul face à son écran ; et que, deuxièmement, il doit – par une opération mentale – se représenter l'auditoire et par là appliquer les connaissances informelles qu'il détient à propos des manières de se comporter dans la sphère sociale ou publique, des manières de se comporter qui sont en plus perturbées par ces opérateurs de rapprochement proxémique que sont le micro et la caméra. Autrement dit, *lorsqu'il s'exprime oralement en visioconférence, l'orateur est concrètement seul, virtuellement dans la sphère sociale ou publique, et techniquement propulsé dans la sphère personnelle.* Que de bouleversements à apprivoiser - qui montrent bien que la communication orale en visioconférence ne se substitue pas à la communication orale en face à face et que toutes deux nécessitent des enseignements spécifiques et complémentaires.

Cette partie du TP reste très transmissive. Elle gagnerait à intégrer des exercices où les étudiants sont actifs. On pourrait par exemple imaginer demander à un volontaire de lire un texte ou de raconter le dernier film qu'il a vu en se levant et en se plaçant à quelques mètres de son ordinateur. Le reste de la classe observerait ses gestes, sa voix, sa manière d'occuper l'espace. On demanderait ensuite à un deuxième volontaire de lire un autre texte ou de raconter un souvenir, une anecdote personnelle en restant assis derrière son ordinateur. Là encore, le reste de la classe serait dans un rôle d'observateur. Il serait sans doute important que le texte choisi pour la deuxième situation se prête au registre de la confidence, afin que le fond et la forme s'accordent et correspondent aux interactions propres à la sphère personnelle. L'animateur de la séance demanderait ensuite à la classe de faire part de ses observations et tâcherait, avec elle, de tirer des conclusions en matière de proxémique. Cette mise en situation n'a pas été tentée sous cette forme. Certains étudiants ayant à présenter des discours oraux en visioconférence ont d'eux-mêmes décidé de se lever de leur chaise et de s'éloigner de leur écran après la présentation théorique sur Edward T. Hall, car ils se sentaient « plus à l'aise » comme cela (leur formulation). Leur attitude pourrait donc inspirer des mises en situation qui restent pour l'instant encore à développer.

On notera toutefois que, bien que très transmissive, cette partie du TP intéresse beaucoup les participants, qui ont toujours des exemples à proposer pour illustrer les différentes sphères et certaines de leurs problématiques. Ils y saisissent toute la complexité d'une situation de communication, prise de conscience qui les aide à verbaliser autant qu'à dédramatiser le malaise qu'ils peuvent ressentir lorsqu'ils doivent allumer leur caméra, parler dans un micro, bref s'exprimer en visioconférence. Cette partie du TP fait donc une large place aux témoignages des participants.

Ils y découvrent d'autre part cet enthousiasme que l'on ressent parfois lorsque l'on apprend des choses nouvelles et que l'on développe un appétit pour la réflexion théorique. Il me semble qu'il y a là une belle manière de leur donner à éprouver une autre facette des sciences de l'information et de la communication, celle qui ne se réduit pas à la transmission de techniques d'expression et de contribuer humblement au développement d'un certain goût pour le travail conceptuel en SHS.

Conclusion

L'enjeu de cet article était de présenter une séquence pédagogique initialement pensée pour être dispensée en IUT, mais qui a été dupliquée dans d'autres contextes (master, école d'ingénieurs, formation à la pédagogie pour jeunes enseignants-chercheurs). Il s'agit de l'adaptation d'un TP d'introduction centré sur l'expression orale en public, qui a dû être réalisé à distance lors de la crise sanitaire de 2020-2021. Ce TP est complété par des séances de pratique, où les étudiants réalisent des exercices d'improvisation et des exposés. Cet enseignement porte donc sur l'expression orale en public en visioconférence. Il s'intéresse en particulier au langage non-verbal et paraverbal, à l'éloquence du corps, lors d'exercices de prise de parole en visioconférence. On retrouve, dans la communication orale à distance, certaines difficultés de la communication orale sur site, avec quelques inflexions. En particulier, cet article évoque dans un premier temps les symptômes non-verbaux du déclenchement de la réponse combat-fuite et ses spécificités lorsqu'elle a lieu à distance avec l'accentuation de l'attitude de fuite. Dans un deuxième temps, c'est la question des regards qui est prise en charge. Comment créer un contact visuel et émotionnel de qualité lorsque l'orateur est à distance de son auditoire ? Où regarde-t-il sur son écran ? Une réponse peut être trouvée dans l'alternance entre les *regards face caméra* qui créent un contact visuel mais pas émotionnel car ils comportent un problème d'adresse et les *regards retour caméra* qui créent quant à eux un contact émotionnel mais pas visuel. Enfin, dans un troisième temps, c'est la question des gestes et de la voix qui est prise en charge, avec la proposition suivant laquelle les médiations techniques du micro et de la caméra agissent comme des opérateurs de rapprochement proxémique, faisant basculer des interactions qui ont habituellement lieu dans la sphère publique ou sociale – parler en public – dans la sphère personnelle, nécessitant des ajustements dans les comportements des orateurs.

Fidèle aux manières d'enseigner en IUT, cette séquence pédagogique cherche à allier exercices pratiques et considérations théoriques, de manière à transmettre non seulement des compétences, mais également des connaissances. Elle entend montrer que l'on peut former à l'expression orale en public tout en développant l'esprit critique et la culture générale. Elle suggère même, à en croire les retours des étudiants, que les techniques d'expression sont d'autant mieux comprises et porteuses de sens qu'elles sont appuyées sur des concepts issus des sciences humaines et sociales, ici de l'interactionnisme de Goffmann et de la proxémique de Hall. Des concepts qui deviennent eux-mêmes intéressants pour les étudiants dans la mesure où ils sont adossés à de la pratique, à des situations qu'ils rencontrent dans leur vie de tous les jours et qui les aident à normaliser, dédramatiser, verbaliser et à terme dépasser certains malaises qu'ils peuvent ressentir lorsqu'il faut allumer sa caméra, parler dans un micro, bref s'exprimer en visioconférence. On espère ainsi non seulement former les étudiants à s'exprimer correctement en visioconférence, mais aussi leur transmettre un peu le goût des sciences de l'information et de la communication ainsi qu'une compréhension éclairée et critique de la question plus large des effets de transformation – et non pas de substitution – qu'impliquent l'introduction des objets techniques dans le monde social.

Bibliographie

Bachimont, B. (2010). *Le sens et la technique. Le numérique et le calcul*. Paris : Les Belles Lettres.

Bougnoux, D. (1991). *La communication par la bande. Introduction aux sciences de l'information et de la communication*. Paris : La Découverte.

Cannon, W. (1915). *Bodily changes in pain, hunger, fear and rage*. New York & London : D. Appleton and Company.

Cannon, W. ([1930] 2020). *Conférences sur les émotions et l'homéostasie, Paris, 1930*. Lausanne : Éditions BHMS.

Goffman, E. (1988). *Les moments et leurs hommes*. Paris : Seuil/Minuit.

Goffman, E. ([1963] 2013). *Comment se conduire dans les lieux publics*. Paris : Economica.

Goody, J. (1979). *La raison graphique*. Paris : Les Éditions de Minuit.

Hall, E. T. ([1966] 1971). *La dimension cachée*. Paris : Éditions du Seuil.

Hall, G. S. (1914). A synthetic genetic study of fear: Chapter I. *The American Journal of Psychology*, *25*, 149–200.

Lenay, C., Gapenne, O., Hanneton, S., et al. (2000). La substitution sensorielle : limites et perspectives. In Y. Hatwell, A. Streri & É. Gentaz (Dir.), *Toucher pour connaître. Psychologie cognitive de la perception tactile manuelle* (pp. 287–306). Paris : Presses Universitaires de France.

Leroi-Gourhan, A. (1964). *Le geste et la parole I. Technique et langage*. Paris : Albin Michel.

Merzeau, L. (1998). Ceci ne tuera pas cela. *Les Cahiers de Médiologie*, *6*, 27–39.

Simondon, G. (1958). *Du mode d'existence des objets techniques*. Paris : Aubier.

Stiegler, B. (1994). *La technique et le temps I*. Paris : Galilée.

Traverso, V. (2007). Pratiques communicatives en situation : objets et méthodes de l'analyse d'interaction. *Recherches en soins infirmiers*, *89*, 21–33.

Yahiaoui, K. (2020). Les interactions en ligne / les interactions en présentiel : étude comparative. *Multilinguales*, *13*. https://journals.openedition.org/multilinguales/4843

---

[1] Initialement pensée pour des étudiantes et étudiants de première année en D.U.T Génie Mécanique et Productique à l'IUT de Cachan, j'ai ensuite proposé cette séquence pédagogique aux étudiantes et étudiants de deuxième année, ainsi qu'à des élèves-ingénieurs de niveau master de l'Université de Technologie de Compiègne, des étudiantes et étudiants en Master d'Optique de

l’Université Paris-Saclay et à des jeunes chercheurs (doctorantes et doctorants, maîtresses et maîtres de conférence) dans le cadre de formations à la pédagogie de l’Université Paris-Saclay. Un questionnaire a à chaque fois été distribué aux participantes et participants après cet enseignement pour évaluer leur satisfaction et les retours ont toujours été positifs. Ils évoquent en particulier le caractère concret et applicable des éléments vus en cours et apprécient particulièrement l’ouverture d’un espace de parole et de réflexion questionnant ce qui semble presque partout aller de soi : communiquer à distance.