

BADJI MOKHTAR-ANNABA UNIVERSITY

جامعة باجي مختار - عنابة

UNIVERSITE BADJI MOKHTAR - ANNABA

FACULTE DES LETTRES ET DES LANGUES

كلية الآداب واللغات

DEPARTEMENT DES LETTRES ET LANGUE FRANÇAISE

قسم الآداب و اللغة الفرنسية

Polycopié de cours

Pour le dossier de l'habilitation universitaire

Support pédagogique élaboré par : Docteur BOUMAZA Ghoulène

Document destiné aux étudiants

Module : Compréhension et expression orale.

Niveau : 3 ème année licence.

Cours : Semestre 05 et semestre 06.

Introduction

Pour les étudiants de licence en langue française, la question de la compréhension et l'expression orale est aussi immédiate que capitale. Ce cours propose une formation qui aborde deux genres de discours oraux avec des traits communs et des traits spécifiques : l'exposé argumentatif oral et le débat d'idées.

Pour l'exposé argumentatif oral, les étudiants sont amenés à intervenir sur un thème précis devant leurs collègues. Ce sera le moyen de travailler sur la technique de l'argumentation et la manière dont on doit structurer son discours. Le débat est une forme de prise de parole où il s'agit d'exprimer, devant un public et une partie adverse, une opinion personnelle et de la justifier de façon cohérente et structurée. Le débat entre les étudiants sur un problème commun, ajoute au discours argumentatif la capacité à contredire, à exprimer l'accord ou le désaccord, ou à exprimer la concession.

Il va sans dire, mais il n'est pas sans intérêt de le rappeler, que toute activité pédagogique ou sociale exige la production et la circulation de l'information, on doit recevoir ou donner des instructions, rendre compte, étayer. Le langage reste le vrai moyen d'échange entre les individus, dans le travail aussi bien que dans la vie sociale. Ce cours est centré sur l'organisation de la pensée autant que sur la forme de la communication orale. Il vise un travail qui conduit l'étudiant à l'enrichissement de la culture, à la formation du jugement critique et à l'exercice du raisonnement et ce dans deux situations de communication : préparer et présenter oralement un exposé argumentatif et participer à un débat d'idées.

Nous proposons un cours en s'appuyant sur une méthode active, vivante qui se préoccupe de la situation concrète de l'expression. Il s'agit d'une formation au niveau du comportement « extérieur » correct en situation d'expression (expression corporelle, respiration, gestes, mimiques...), une formation qui privilégie les facteurs relationnels, une formation à la créativité de l'expression verbale et non verbale (supports

audiovisuels, graphiques ...) et d'une formation centrée sur le développement des aptitudes intellectuelles.

Semestre 5
L'exposé argumentatif oral

Domaine : LSHS.

Filière : langue française

Spécialité : Sciences du langage

Semestre : S5

Identification de la matière d'enseignement

Matière : Compréhension et expression orale

Nombre de Crédits : 06 Coefficient : 04

Volume horaire hebdomadaire total : 01H 30

Description de la matière d'enseignement

Objectif général de la matière d'enseignement :

-Faire un exposé argumentatif oral qui attire l'attention du public et lui laisse une information constructive.

Objectifs d'apprentissage :

-Argumenter d'une manière convaincante et efficace.

-Bien se préparer à une présentation orale efficace et réussir son exposé avec succès.

Contenu de la matière d'enseignement

Le choix du thème, la langue, le paralangage ainsi que les supports visuels doivent converger dans un exposé oral. Ils doivent servir l'intention argumentative et véhiculer le même message. Le bon usage des codes de la communication orale procure un estimable avantage dans la présentation des arguments. Le contenu de cette partie porte sur :

-La manière de concevoir un exposé argumentatif oral.

-Le thème, les objectifs, les idées, la structure, le plan, le public et la documentation.

-Le contenu de son intervention.

-Le langage du corps, accrocher les auditeurs par la voix, la gestion de la respiration, les gestes, le regard, la gestion du stress.

-Les supports pour l'orateur et pour l'auditeur, les contrôles préalables, la gestion du matériel nécessaire et la logistique audiovisuelle.

Cours

I. Le choix du sujet

1- Comment choisir son sujet

Il est très important de choisir soigneusement son sujet : un sujet susceptible de vous motiver, de vous intéresser pendant plusieurs semaines.

Il n'y a pas de bon ou mauvais sujet dans l'absolu, mais le choix devrait se faire par rapport à plusieurs critères :

- Vous-même : est ce que le thème vous intéresse et vous motive ?
- Est ce que le sujet n'est pas rabattu ?
- Est ce qu'il n'est pas impossible à traiter ? (absence des supports logistiques : information, documentation, matière inexistante).

2- Comment formuler le sujet ?

Sont nettement à déconseiller les sujets larges.

Le sujet doit être formulé d'une façon simple et claire.

Le sujet gagne à être bien borné :

- Quant au champ intellectuel, social et géographique (à spécifier s'il est à la croisée de plusieurs champs de réflexion, une population précise, comparaison entre plusieurs régions...etc).
- Quant à la période traitée (déterminer une frise chronologique précise).
- Quant au domaine théorique couvert (éviter les champs théories qui s'opposent pour ne pas s'inscrire dans la contradiction).

3- Formuler la problématique

La problématique est la question que soulève un sujet. Elle est la présentation d'un problème sous différents aspects. Dans un exposé argumentatif, la problématique est la question à laquelle l'étudiant va tâcher de répondre.

C'est en effet l'ensemble construit autour d'une question principale, des hypothèses et des lignes d'analyse qui permettront de traiter le sujet.

Poser un problème permet de développer sa réflexion, son sens critique, et ainsi de pouvoir répondre plus facilement à des problèmes divers. La problématique permet aussi de développer un raisonnement personnel au travers d'une question. Elle évolue, mûrit au fur et à mesure qu'avance la préparation de votre exposé. Mais dès le début elle devrait être déjà solide, claire, assurée. Elle permet d'organiser le plan de travail et répondre aux besoins d'un exposé argumentatif oral.

Au terme de votre travail vous serez en mesure de rédiger une nouvelle version de votre problématique qui permet de construire le raisonnement sous-tendu par votre plan.

4- Construction de la problématique

-Définition du domaine de travail.

-Passer par une question principale, cruciale, centrale.

-Une ou deux questions secondaires en relation avec la question principale.

La question principale est indispensable car elle permet de ne pas s'égarer, sachant qu'une difficulté en soulève une autre, un problème résolu débouche sur de nouveaux horizons. La question principale permet de garder le cap.

5- La mise en place d'un plan de travail

Pour être bien suivi lorsque on parle, il faut savoir organiser ses idées et savoir élaborer un plan. C'est ce qui nous permettra de mener le travail : la documentation, l'analyse, la réflexion et l'interprétation.

Mais il convient de ne pas s'enfermer dans ce plan de manière définitive, car ce n'est pas le plan de la rédaction, ce dernier sera l'armature cohérente du raisonnement construit qui portera le texte de l'exposé.

6- La mise en place d'un calendrier

Pour vous organiser matériellement, pour définir votre méthode de recherche, pour bien établir les bases théoriques et mener l'analyse, il est important d'envisager un calendrier pour la réalisation de l'exposé.

a- recherche de documents ... (X jours).

b- travail sur le terrain (X jours).

c- analyse ... (X jours).

Exercice 1 :

-Choisissez un sujet argumentatif en fonction des critères présentés.

-Délimitez le domaine de réflexion (type d'enquête pour le recueil des données).

-Formulez une problématique (question principale et des questions secondaires).

-Proposez un plan de travail provisoire.

- Proposez un calendrier provisoire pour la réalisation de votre projet.

Exercice 2:

Choisissez la problématique qui vous paraît convenir (A, B ou C).

1. Romain Rolland définit le lien entre la lecture et la connaissance de soi :

« On ne lit jamais un livre. On se lit à travers les livres, soit pour se découvrir, soit pour se contrôler. »

- A – Lit-on un livre pour simplement se distraire ?
- B - La lecture conduit-elle à la découverte de soi ?
- C - Lit-on pour se découvrir ou pour se contrôler ?

2. « *Je ne chante pas pour passer le temps* », écrit Jean Ferrat.

Vous vous demanderez si les chansons que vous connaissez répondent à l'intention que proclame ici le chanteur poète.

- A - Pourquoi chante-t-on ?
- B - Les chansons représentent-elles un divertissement sans importance ?
- C – La chanson convient-elle à l'engagement ?

3. Auguste Lumière pense que :

« *La grande plaie de l'humanité, c'est le conformisme* »

- A - Être humain, est-ce inventer ses propres lois ?
- B - Qu'est-ce que le conformisme ?
- C - Est-il exact que le conformisme soit le seul fléau de l'humanité ?

4. Théophile Gautier affirme que :

« *Rien de ce qui est beau n'est indispensable à la vie. On supprimerait les fleurs, le monde n'en souffrirait pas matériellement* »

- A - Est-il exact que la beauté n'est pas nécessaire ?
- B - A quoi sert la beauté ?
- C - Faut-il supprimer la beauté ?

Exercice3 : Construisez une problématique qui conduit à un exposé argumentatif à partir des thèmes généraux suivants :

Sujet 1 :

« Les progrès scientifiques garantiraient, dans un avenir proche, le bonheur de l'humanité »

Sujet 2 :

« Plutôt souffrir que mourir »

Sujet 3 :

« L'adolescent a raison ou tort de ne pas partager les idées des adultes »

Exercice 4 : Reformulez cette problématique pour lui donner plus de précision. Placez-la dans un thème général :

« Lorsque son voyage ne lui est pas imposé, qu'est-ce donc qui appelle l'homme à se mettre en route vers un ailleurs ? »

II. Le discours argumentatif

1-Fonctions du discours argumentatif

Tout discours argumentatif défend une prise de position en s'opposant implicitement ou explicitement à ceux qui pensent le contraire.

1.1 Fonction persuasive : c'est la fonction que remplit le discours argumentatif lorsque l'émetteur cherche à persuader le récepteur, à lui faire partager son point de vue (le plus souvent le récepteur peut être neutre ou penser le contraire, ici l'objectif est de convaincre).

1.2 Fonction polémique : c'est la fonction que remplit le discours argumentatif lorsque l'objectif premier est de montrer la faiblesse de la position de celui ou ceux avec lesquels il n'est pas d'accord (c'est une joute verbale avec une opinion indécise, et à chaque argument un contre argument).

-Si le discours n'est pas adressé à l'adversaire lui-même, il vise à empêcher le récepteur de prendre cet adversaire au sérieux.

-Si le discours est adressé directement à l'adversaire, il cherche à réduire l'autre au silence, sans chercher à le convaincre.

2- Caractéristiques du discours argumentatif : des récurrences linguistiques spécifiques.

2.1 Les connotations : beaucoup de termes indiquent un jugement de valeur ; connotations positives pour le point de vue défendu, négatives pour le point de vue refusé.

La personne qui argumente peut miser sur la **doxa** : qui est l'ensemble plus ou moins homogène d'opinions (confuses ou pertinentes, scientifiques ou populaires), de préjugés, de présuppositions généralement admises et évaluées positivement ou négativement par un groupe : l'argument religieux, les évidences scientifiques, l'héritage ancestral, l'expérience des aïeux...etc

2.2 Les indicateurs du degré de certitude : pour convaincre le récepteur, deux comportements sont possibles et peuvent d'ailleurs se succéder dans le même texte :

a- L'affirmation catégorique, certifiant qu'il n'y a pas de doute possible, sont alors employés des termes comme « assurément », « sans aucun doute », « il est certain que », « toujours », « jamais ».

b- L'hésitation qui cherche ou semble chercher à ne pas contraindre le récepteur, ou créer une marge de manœuvre pour ne pas endosser totalement la charge énonciative (ambiguïté ou des ballons d'essai) sont alors employés des termes comme « peut-être », « il est possible que ».

2.3 Les pronoms : on est dans le domaine du discours, c'est-à-dire que l'émetteur entre en relation avec le récepteur. De ce fait, les pronoms de la première et de la deuxième personne sont fréquents (je- nous / tu vous).

2.4 Le temps dominant : le présent intemporel est le temps habituel, puisque l'argument est valable de façon générale.

III. Les types de plan du discours argumentatif

1-Le plan dialectique

Il s'agit du plan le plus connu et le plus utilisé. Une fois que le problème est posé dans l'introduction, le corps de l'exposé comporte trois parties :

-La thèse

Défendre un point de vue sur la question.

-L'Antithèse

Apporter des arguments opposés à la thèse défendue précédemment, on aboutit à une contradiction apparente.

-La Synthèse

Etablir une vérité moyenne plus nuancée, ou mieux dépasser la contradiction apparente à laquelle on avait aboutie par l'apport d'éléments nouveaux.

2- Le plan analytique

Consiste à faire sentir un problème à partir de faits précis, de chiffres, d'éléments significatifs. On utilise ce genre de plan pour accrocher le lecteur ou le public, on cherche à provoquer en lui une inquiétude.

Après avoir exposé le problème avec vigueur, on s'efforce de lui trouver une explication, puis viennent naturellement quelques propositions pour remédier aux maux évoqués. On obtient donc le plan suivant :

-Problème : présentation des faits, du phénomène, des statistiques : exemples le cancer des poumons, l'obésité ...etc

- **Causes** : la cigarette, malnutrition, absence d'activité physique.

-**Solution** : consultation médicale.

3 – Le plan comparatif

La réflexion naît avec la comparaison de faits ou de concepts différents. L'organisation du plan peut se faire de deux manières :

a) - Chaque élément de la comparaison constitue une partie.

b) - La comparaison des deux parties peut se faire tout le long de l'exposé.

(L'euthanasie, selon différentes positions, exemple position scientifique et position religieuse).

4- Le plan accumulatif

Il adhère à la thèse proposée et tout le long de l'exposé. Il illustre et commente chaque aspect du problème exposé. Les parties du plan comportent chaque aspect de la problématique.

IV. Comment introduire et conclure ?

1- L'introduction en trois étapes :

1.1 Le contexte

- C'est une entrée en matière qui situe le sujet. Il peut être à dominante littéraire, artistique, historique, sociologique, médicale, technique, scientifique.

- Il fait appel à des connaissances académiques précises : thème étudié, statistiques parlantes, rapport d'un phénomène à son époque.

- Il fait aussi appel à des connaissances personnelles acquises par l'expérience, les médias, qui ont toutes les chances d'être plus originales.

- Les généralités passe-partout sont à éviter.

1.2 Le sujet lui-même et la problématique

Il doit être relié au contexte par un lien logique. Il faut faire comme si l'auditeur ignorait le sujet : la présentation de la problématique doit être claire et suffisante.

1.3 La présentation concise du plan adopté

Il faut faire attention de ne pas transformer ces indications en réponses anticipées. Les réponses ne peuvent venir que du développement achevé dans la conclusion. C'est pourquoi la présentation du plan peut éventuellement se faire sous forme de questions, à condition de ne pas les multiplier.

2- La conclusion en deux étapes :

2.1 Une réponse synthétique et personnelle aux questions posées dans l'introduction.

C'est le bilan de ce que le développement permet de penser, cette réponse doit être ferme, même si elle est nuancée. Il ne faut ni reprendre le développement, ni introduire de nouveaux exemples ou de nouvelles idées.

2.2 Un élargissement (des ouvertures)

Il consiste en une nouvelle orientation de la pensée, une piste donnée pour des recherches ultérieures. Il n'est possible que si le bilan permet l'ouverture vers une autre question qui prolongera la réflexion au-delà du sujet. Il faut renoncer si cet élargissement ne présente que des pistes artificielles sans grand rapport avec le sujet.

V. Comment présenter une opinion ?

La formulation d'une opinion peut se faire d'une manière implicite ou explicite. Dans le premier cas seule la subtilité de l'auditoire permet de repérer l'opinion émise, dans le second cas l'opinion est introduite de façon explicite, on utilise généralement un verbe qui désigne l'action de penser, de juger, de s'exprimer.

1- Présenter sa propre opinion :

Méthode :

On revendique clairement la « paternité » de l'idée. Il faut que l'auditoire comprenne sans ambiguïté que l'idée est celle de l'auteur de l'exposé, et non pas une opinion générale.

Techniques :

- On utilise le pronom « je » ou « nous », mais il faut savoir que « nous » marque une certaine modestie.
- Choisir les tournures « à mon avis », « pour ma part », « j'estime que ».
- A éviter les répétitions de ces tournures.

2- Présenter sa propre opinion et lui donner une portée générale

Méthode :

Il est possible de ne pas spécifier l'origine du point de vue. C'est alors à l'auditoire d'examiner cette opinion et de juger si lui-même la considère ou non comme universellement recevable.

Techniques :

- Recourir à des tournures impersonnelles : « il semble que ».
- Utiliser le pronom « on » : « on souligne le plus souvent ».

3- Reprendre une opinion à son compte

Méthode :

On réutilise et on cite l'opinion ou le lieu commun : (à beau mentir qui vient de loin) (tout flatteur vit au dépend de celui qui l'écoute).

Techniques :

Utiliser le « on » ainsi qu'une tournure impersonnelle. Ne pas citer l'origine du point de vue.

4- Présenter une opinion

Méthodes :

On rend fidèlement de l'opinion d'autrui, sans fournir aucune indication sur la façon dont on juge cette opinion.

Techniques :

Préciser l'identité de l'auteur de l'opinion (nom, catégorie sociale, profession...etc)

5- Présenter et commenter une opinion

Méthode :

On fournit deux informations :

- Ce que pense autrui.
- Ce que l'on pense personnellement.

Ces deux informations sont bien distinctes pour que l'auditoire fasse clairement la part entre la pensée d'autrui et le commentaire personnel.

Techniques :

- Selon le cas présenter l'auteur de l'opinion ou rester vague.
- Résumer l'idée ou la citer.

-Faire un commentaire explicite et qualifier positivement ou négativement cette opinion ou celui qui la soutient.

6- Confronter plusieurs opinions

Méthode :

-On renforce une opinion en présentant d'autres points de vue allant dans le même sens.

-On met en évidence les divergences d'opinion sur le même sujet.

Techniques :

-Résumer chaque point de vue ou faire une citation.

-Enchaîner logiquement ces points de vue.

-Présenter en dernier l'opinion à mettre en relief.

Afin d'affirmer, avec plus de vigueur, son opinion il est possible de donner l'impression d'un dialogue avec son auditoire.

- En devançant les éventuelles objections de l'auditoire.
- En corrigeant par avance certaines erreurs d'interprétation.
- En formulant une question rhétorique (on ne cherche pas réellement la réponse, on la connaît déjà, mais on cherche à mettre l'auditoire sur une nouvelle piste de réflexion).

VI. Comment construire un paragraphe argumentatif ?

Chaque paragraphe ne comporte qu'une idée importante, l'idée directrice, et l'objectif du paragraphe est de la développer au mieux en utilisant des idées-arguments et des exemples.

1- Les composants du paragraphe

1.1 L'idée directrice

Elle est celle pour laquelle le paragraphe est construit ; chaque paragraphe n'en comporte donc qu'une, le changement d'idée directrice oblige un changement de paragraphe.

1.2 Les idées arguments

Elles développent l'idée directrice pour la faire comprendre et la justifier, sans elles les idées directrices restent des affirmations gratuites.

1.3 Les exemples

Parfois ils servent aussi d'arguments, mais leurs rôles est le plus souvent d'illustrer une idée argument déjà donnée. Ils peuvent parfois être absents si les arguments théoriques sont suffisamment explicites.

2- Le lien entre l'idée directrice et les idées-arguments

2.1 L'idée directrice placée avant l'idée argument : l'idée-argument sert à bien faire comprendre l'idée directrice et à l'expliquer.

2.2 L'idée directrice placée après l'idée argument : l'idée directrice se révèle en conclusion de l'idée argument.

2.3 L'idée directrice suivie de plusieurs idées-arguments juxtaposées : la force de persuasion doit surgir de l'accumulation des arguments.

2.4 L'idée directrice est sous-entendue : là où les idées-arguments donnent une telle force à la démonstration que l'auditoire en déduit lui-même l'idée directrice.

3- Les liens entre les idées-arguments

3.1 La confrontation : le rapprochement ou l'opposition de deux réalités ou de deux idées exprimées permet d'aboutir à une idée directrice.

3.2 La concession : on accorde quelque chose (certes...) avant de développer l'idée que l'on veut défendre. Cela sert le plus souvent à ménager l'auditoire quand l'idée directrice est difficile à admettre.

3.3 L'induction : les idées-arguments prennent la forme d'une série de faits particuliers permettant de tirer une conclusion d'ordre générale qui est l'idée directrice.

3.4 Déduction : deux ou trois idées-arguments s'enchaînent dans un lien de cause à conséquence, et ce raisonnement démontre l'idée maîtresse. (L'exemple du syllogisme : tous les hommes sont mortels, or je suis un homme, donc je suis mortel).

Exercice

-Elaborez un raisonnement défendant la position de Neil Armstrong.

-Puis élaborez un autre raisonnement développant l'argumentation des adversaires de la conquête spatiale.

-Pour la position qui vous paraît la plus juste, trouvez des exemples tirés d'autres domaines que celui de la recherche spatiale.

En 1969, l'astronaute américain Neil Armstrong, alors qu'il était le premier homme à poser le pied sur la Lune, déclarait : « C'est un petit pas pour un homme, mais c'est un bond de géant pour l'humanité ».

A la même époque, les adversaires de la conquête spatiale dénonçaient le gaspillage scandaleux de milliards qui auraient pu servir à des fins humanitaires.

VII. La présentation des discours oraux

1- L'expression orale

L'expression orale est la transmission des messages à l'aide d'un langage en utilisant sa voix et son corps pour communiquer et faire circuler l'information.

Cette activité ne peut se comprendre qu'en fonction d'un certain nombre de rapports que l'on entretient avec : le langage, soi-même, les autres, et l'ensemble du monde extérieur.

1.1 Le rapport au langage

Toute langue a une structure particulière qui agit sur la pensée, par exemple les francophones ont en commun un certain rapport au langage. Chacun entretient avec la langue française une relation particulière en fonction de ce qu'elle représente pour lui. Elle peut être associée à de bons ou de mauvais souvenirs (familiaux, scolaires, professionnels...).

1.2 Le rapport à soi-même

La relation diffère d'une personne à une autre par exemple :

- Une personne extravertie parlera d'une manière forte et fera beaucoup de gestes.
- Une personne introvertie parlera plus posément d'une voix plus faible et plus sourde et fera peu de gestes.

On s'utilise aussi soi-même comme instrument : l'expression orale peut être considérée comme une technique instrumentale : le corps - la voix - les gestes - les postures.

Les principales difficultés que l'on rencontre résident dans l'image infériorisée que l'on peut avoir de soi. Ces difficultés se traduisent par de la "timidité".

1.3 Le rapport aux autres :

Il est important de souligner que la façon dont on s'exprime dépend également de la façon dont on perçoit l'autre et en particulier au travers des statuts et des rôles.

Il est certain que l'on ne parlera pas de la même façon à un frère, une mère, un ami, un collègue, un supérieur hiérarchique...etc

Si nous avons l'impression que les autres nous jugent, notre façon de nous exprimer en sera affectée. Le rapport aux autres réagit sur le rapport à soi-même et inversement.

La principale difficulté, là aussi, réside dans la façon dont on imagine que les autres nous perçoivent. On a l'impression d'être peu considéré, d'être jugé, d'être évalué ou parfois de ne pas susciter ou retenir l'intérêt.

1.4 Le rapport au monde extérieur

Nous évoluons dans des structures économiques, politiques et sociales qui agissent sur nous et avec lesquelles nous entretenons certaines relations tels que l'accord, l'acceptation, le compromis, la négociation, le refus. Ce type de relation a un impact sur notre mode de communication.

2- Des moyens pour améliorer la communication orale

2.1 Soigner sa Langue

L'oral est certes moins normatif que l'écrit, ceci ne signifie pas que le laisser-aller soit permis. Il faut choisir un registre de langue adéquat à la situation de communication qui vous permettra aussi de vous exprimer avec clarté et précision. Vous risquez de perdre en crédibilité si vous ne savez pas parler convenablement.

2.2 Intéresser l'auditeur

-Afin de déclencher le contact, il faut trouver une entrée en matière originale.

-Savoir être simple, ceci favorise la compréhension mais également l'acceptation du message par le récepteur.

-Utilisez des tournures relationnelles, vous pouvez nommer les personnes à qui vous vous adressez et ceci particulièrement quand vous avez affaire à un petit groupe.

2.3 Parler ou lire avec naturel

Dans la plupart des situations de communication, il est souhaitable de parler naturellement et non pas lire un texte écrit ou le réciter de mémoire. Pour un exposé ou une intervention, il est préférable d'avoir quelques mots ou un schéma sur des fiches et de les consulter de temps en temps. Le simple fait de savoir qu'ils sont à notre disposition peut réduire le stresse de manière significative.

2.4 Savoir utiliser les ressources de la voix

La voix

La voix, de manière générale, véhicule des émotions et touche la sensibilité. Il est donc important de penser à l'articulation, au débit et à l'intonation

a- L'articulation :

L'articulation consiste à prononcer distinctement les sons en faisant travailler les lèvres et la langue. Le fait de prononcer clairement les voyelles et les consonnes assure une meilleure compréhension des contenus.

b- Le débit :

C'est la vitesse à laquelle on s'exprime, c'est la vitesse de l'élocution. Souvent le trac amène à une accélération excessive du débit.

Dans un exposé, si vous butez sur des mots que vous prononcez sans difficulté habituellement, c'est le signe que vous parlez trop vite. Afin de modérer ce rythme pensez à respirer profondément pour décontracter le diaphragme, oxygénier le cerveau et faire baisser la nervosité.

Il faut donner du mouvement à l'expression en variant les rythmes, en évitant l'uniformité, en usant du contraste : ne pas parler assez vite risque d'endormir

l'auditoire, parler trop vite risque de l'étourdir. Il faut ajuster le rythme au besoin de l'expression.

Pour ce faire :

-Respirez entre les phrases.

-Ménagez des pauses pour reprendre le souffle.

-Utilisez le silence.

Ne parlez pas trop vite, donnez-vous le temps de bien articuler car vous cherchez à ce qu'on vous comprenne.

Votre objectif est de convaincre, alors agissez en conséquence et mobilisez toute votre énergie.

c- L'intonation :

Elle naît des variations des hauteurs du ton : du plus grave au plus aigu. C'est le mouvement mélodique de la voix, caractérisé par des variations de hauteur.

Par exemple, dans la phrase interrogative, il y a une intonation montante : "vous m'entendez ?"

En fin de phrase affirmative la voix a tendance à tomber : "nous allons présenter les inconvénients."

Jouez de l'intonation pour ajouter de la variété, mais ne chantonnez pas, soyez naturel.

Il faut s'exercer à adopter un ton juste, qu'il soit solennel, impératif, ironique...etc

En public, il est indispensable de varier les intonations afin de capter l'attention de l'auditoire.

2.5 La respiration :

Le volume de la voix est généralement conditionné par la puissance du souffle, dans ce cas une respiration profonde, abdominale, ajoute quelques décibels à une voix faible. Il est important de souligner qu'une bonne oxygénation peut atténuer la nervosité.

Une bonne respiration :

- conditionne la bonne émission du son.
- favorise la détente musculaire et nerveuse.
- est nécessaire à la mise en œuvre de la fluidité mentale et verbale.

On constate trois types de respirations :

a- Thoracique

- Ouverture de la cage thoracique par l'élargissement des côtes seulement.
- C'est la respiration la plus connue, celle sur laquelle on concentre son attention automatiquement quand on nous dit de respirer à fond.

b- Ventrale

- Le volume de la cage thoracique s'accroît par l'abaissement du diaphragme.
- On prend conscience de cette respiration en s'allongeant sur le dos, en plaçant une main sur son ventre et en gonflant son ventre par son inspiration : la main est soulevée.

c- Costale

- C'est le bas des côtes qui se soulève.
- On prend conscience de cette respiration en bloquant les précédentes. Pour ce faire s'asseoir sur une chaise à califourchon, les épaules appuyées sur le dossier, les bras ballants.

La respiration complète intègre ces trois types de respirations, ce qui n'est pas synonyme de respiration maximum ; on ne doit jamais avoir l'impression de forcer.

2.6 La répétition

Si la répétition est, d'une manière générale, un défaut de l'écriture elle est une des qualités essentielles de l'art oratoire.

Ayez recours à la reformulation, c'est à dire à la répétition d'idées avec des moyens différents.

Répéter un mot, une expression, un argument doit se faire en variant le ton.

La répétition :

- facilite la mémorisation.
- valorise l'argument.
- met en évidence les points forts.

- permet de décrocher le regard du texte écrit.

Attention cependant, l'abus peut engendrer la lassitude.

3- Le paralangage

Il important de souligner qu'à la dimension auditive de la voix se superpose adéquatement la dimension visuelle. Pendant l'exposé, l'auditoire vous regarde autant qu'il vous écoute. La posture, les déplacements, la gestuelle et le regard sont révélateurs de la confiance que vous avez en vous et de la relation que vous établissez avec l'auditoire. Il faut en évidence bien utiliser son corps.

3.1 Le contrôle des gestes :

Dans les conversations quotidiennes, les mouvements des bras, des mains et de la tête accompagnent naturellement la parole.

Une gestuelle descriptive peut renforcer des propos, mais une gestuelle excessive peut détourner l'attention de l'auditeur. Restez naturel et variez les mouvements.

Mettez en évidence certaines phrases en les recouplant avec les mains. Attirez l'attention sur un mot du tableau en le pointant du doigt. Faites des gestes complets tout en restant naturel.

Le recours aux gestes confère du dynamisme, leur absence donne l'impression de quelque chose de statique. L'absence de geste peut signifier également un excès de timidité ou de la nervosité.

3.2 Les postures : se tenir droit

Une question se pose souvent : faut-il prendre la parole debout ou assis ?

Pour l'exposé, dans la plupart des cas, il est préférable de prendre la parole debout plutôt qu'assis et ce pour plusieurs raisons :

-Vous ne vous sentez pas figé.

-Vous avez plus de liberté au niveau des mouvements.

-Votre voix porte plus et les auditeurs vous voient mieux.

Le tronc droit donner une impression d'assurance et facilite l'émission de la voix.

Les épaules à l'horizontal, dégagées et souples procurent du naturel, contrairement au dos voûté qui vous fera paraître timide et gêné.

Le croisement des bras est souvent signe d'arrogance ou de fermeture aux autres.

3.3 Le visage et les mimiques

Quand on prend la parole, il n'y a pas que la bouche qui s'anime, c'est tout le visage qui participe.

a- Le regard est important. Les yeux sont le centre expressif du visage. Quel que soit le contexte de communication, il faut regarder l'auditoire dans les yeux. Maintenir le contact visuel avec l'auditoire peut vous aider à tenir compte de ses réactions et s'ajuster au besoin.

- Evitez le non-regard.
- Le regard vague qui n'accroche pas les gens.
- Le regard sélectif qui se pose sur une seule personne.
- Pour répondre à une question, regardez celui ou celle qui vous l'a posée.

b- Les mimiques peuvent être considérées comme les gestes du visage. Elles accompagnent ou non la verbalisation.

Elles peuvent être autonomes traduisant alors les états affectifs ressentis.

Les six émotions principales du visage sont :

- la joie
- la surprise
- le dégoût
- la tristesse
- la peur
- la colère.

A ces émotions correspondent des mouvements particuliers des yeux, des sourcils, des

paupières, du front, des joues, de la bouche, des narines et du menton.

Exemple. : les yeux s'écarquillent de surprise, les sourcils se froncent dans la colère.

4- Les supports visuels

Les supports visuels rendent la présentation plus vivante et fournissent des informations concrètes. Ils donnent une vue globale du contenu ou d'un processus.

Le choix des supports se fait relativement aux besoins de la présentation (dans quelle mesure vous en avez besoin), il faut le choisir avec soin.

4.1 Le support de l'orateur

Pendant la présentation orale, il est recommandé de ne pas lire le texte élaboré, vous devez pouvoir vous détacher de votre texte de base. Il est conseillé d'avoir l'essentiel du contenu sous forme de fiches. Utilisez des couleurs et de gros caractères pour pouvoir vous repérer facilement.

Si vous vous sentez à l'aise face à un groupe vous pouvez écrire au tableau en même temps que vous expliquez. Si vous ne voulez pas prendre de risque, préparez à l'avance vos illustrations : des affiches pour un public restreint, des images projetées pour un auditoire plus important. Les timides optent pour des projections qui attirent l'attention sur l'écran plus que sur eux.

4.2 Le support de l'auditeur

Le maintien du contact avec l'auditoire peut se faire également grâce à l'écriture au tableau ou la distribution du plan détaillé de l'exposé sur une feuille.

Pour les documents visuels vous pouvez utiliser des couleurs, des images qui attirent l'attention, l'encadrement favorise la mise en relief des éléments importants, et la lisibilité qui permet à l'auditoire de suivre depuis le fond de la salle.

4.3 L'utilisation adéquate des supports

Le principal problème lié à l'utilisation des supports visuels est une mauvaise manipulation des appareils.

La meilleure façon de s'assurer que le matériel fonctionne correctement est de faire des répétitions avant la présentation officielle.

5-Comment lutter contre le stress ?

5.1 Pour se concentrer

- Détendez-vous à fond en regardant le public.
- Relativisez l'importance du moment par rapport à votre vie.
- Rappelez-vous que vous avez certainement vécu des situations beaucoup plus difficiles et que vous les avez surmontées.
- Dites-vous que votre exposé est important et que le public sera intéressé.
- Dites-vous qu'une défaillance peut arriver à tout le monde.
- Rappelez-vous que vous ne pouvez pas convaincre tout le monde mais que vous avez tout fait pour y arriver.

5.2 Les trous de mémoire

Si vous êtes sujet à un trou de mémoire ne cédez pas à la panique mais essayez de gagner du temps :

- En mettant de l'ordre dans vos notes.
- En examinant votre support ou vos fiches.
- En demandant à l'audience si vous parlez assez fort.

5.3 Gardez une attitude positive avec l'auditoire

Avant :

-Etablissez un contact dès que possible, par exemple saluez les gens dès leur arrivée.

-Faites de votre mieux, on ne vous demande pas la perfection.

Pendant :

-Maintenez le contact avec l'auditoire, par exemple en demandant l'avis de l'audience.

-Vous pouvez toujours vous accorder quelques secondes de silence pour respirer à fond et regarder vos notes.

Après :

-Ne pas craindre les critiques, mais veillez à réserver un bon accueil aux interventions.

-Se dire que l'intervention critique de l'auditeur est une chance pour améliorer quelque chose.

-Respectez et essayez de comprendre le point de vue de l'autre. Essayez de reconnaître les erreurs et les critiques signalées.

VIII. Evaluation de l'exposé argumentatif oral

Le plan de l'expression

- Facilité ou non d'élocution.
- Clarté dans les propos tenus.
- La prononciation.
- Le contact visuel.

Le plan de l'argumentation

- La pertinence des propos, renforcement avec preuves à l'appui.
- L'organisation des points (introduction, développement, conclusion, plan de travail).
- L'étendue et la logique des arguments.
- Les exemples et les citations appropriées.

Le plan de la communication

- L'originalité du thème.
- L'organisation du travail.
- La préparation (moyens logistiques).
- Habileté à rendre la présentation intéressante et pertinente.
- Habileté à répondre aux questions de l'enseignant et du groupe-classe.

Semestre 6

Le débat d'idées

Domaine : LSHS.

Filière : langue française

Spécialité : Sciences du langage

Semestre : S6

Identification de la matière d'enseignement

Matière : Compréhension et expression orale

Nombre de Crédits : 06 Coefficient : 04

Volume horaire hebdomadaire total : 01H 30

Description de la matière d'enseignement

Objectif général de la matière d'enseignement

Le débat d'idées.

Objectifs d'apprentissage

- Présentation des arguments, l'étendu et la logique des arguments, pertinence des propos, renforcement avec des preuves à l'appui.
- Habilité à anticiper et réfuter les arguments de l'opposant.
- Le travail d'équipe (préparation, organisation et cohérence)

Contenu de la matière d'enseignement

- Le discours argumentatif.
- La planification d'un discours argumentatif sur des thèmes précis.
- L'intention communicative dans le débat.
- Les caractéristiques spécifiques du débat.

-Les règles de fonctionnement (l'animation du débat, la gestion des participants, l'analyse, l'organisation, le travail d'équipe...)

Cours : Le débat d'idées

I- Définition

Le débat est un exercice intellectuel conviant les participants à faire valoir le bien-fondé de leur position sur une question. Il permet d'acquérir de nouvelles connaissances et développe l'esprit critique.

En effet, durant un débat les participants écoutent les arguments de leurs adversaires afin de se former une opinion et d'émettre la leur ainsi qu'à considérer de multiples points de vue avant de prendre position. Les participants argumentent efficacement tout en respectant l'opinion des autres.

Dans un débat, les participants peuvent poursuivre des objectifs différents. Pour certains, le débat leur permettra de se situer relativement à une question ; pour d'autres il s'agira d'une occasion de persuader leurs pairs de se rallier à leurs idées. Défendre son point de vue doit se faire dans le respect d'autrui et des règles de fonctionnement établies avant même de commencer le débat.

1-L'Intention communicative

- Dialoguer pour confronter des points de vue.
- Développer l'écoute.
- Sélectionner les informations essentielles.
- Planifier un discours argumentatif sur des thèmes précis.
- Exprimer un point de vue pour prendre position dans un débat (convaincre ou persuader).

2-Le genre débat d'idées

Nombreux sont ceux qui pensent que le genre débat d'idées est propre à la télévision (au moins, c'est le modèle prototypique). Des personnes sont invitées à intervenir sur le plateau (experts, personnalités du monde social et économique ou des personnes anonymes) et leur parole est influée par le dispositif médiatique qui les entoure : le choix des mots utilisés par les invités pour répondre aux questions de l'interviewer ou de l'animateur, la façon dont ils sont montrés. En effet, le débat doit être le plus spectaculaire possible, comme ce dispositif l'impose. Ainsi, c'est cette espèce de modèle qui nous permet d'avoir une représentation de ce qu'est un débat.

3-Trois types de débats qui peuvent être enseignés :

- Le *débat d'opinions* ayant pour caractéristique la controverse.
- Le *débat délibératif*.
- Le *débat pour la résolution de problèmes*.

Ils ont tous un trait commun : **l'argumentation**.

3.1 Le débat d'opinion a trait à la présentation des opinions, des croyances à propos d'un sujet. Son but est d'influencer/de transformer la position d'un interlocuteur sur un thème donné. Par des confrontations et des déplacements de sens, le débat ici est un moyen efficace de mieux comprendre un sujet polémique et de découvrir plusieurs opinions sur le même objet.

3.2 Le débat délibératif, les connaissances et les savoirs sont discutés en groupe et présentés par chaque participant. La solution du problème sera collective et sera atteinte à partir des contributions individuelles.

3.3 Le débat pour la résolution de problèmes, nous remarquons que le débat correspond à l'explicitation des points de vue de chaque individu sur un thème proposé. Dans ce type de débat, l'objectif de l'argumentation est de présenter une/plusieurs prise(s) de position sur un certain sujet.

4-Quelques exemples de débats.

4.1 Le débat politique :

Les participants présentent leurs idées, à travers une stratégie médiatique et un certain calcul politique. L'important, dans ce cas, n'est pas de dire la vérité, mais c'est leur ascension politique qui compte.

4.2 Le débat philosophique :

Les participants parlent de thèmes philosophiques en raisonnant entre eux, mais sans donner de réponses définitives, la conclusion restant un problème ouvert et toutes les idées se valent.

4.3 Le débat scientifique :

Les protagonistes se basent tous sur l'objectivité. Ils présentent leurs hypothèses et les ont confrontées aux faits seuls. Les arguments reposent toujours sur des faits vérifiables, et les hypothèses sont réfutables. En science, les théories et les hypothèses sont une problématique qui reste ouverte, le critère de réfutabilité est la base de la scientificité, le débat scientifique est toujours ouvert, mais à condition de se baser sur la méthode scientifique sinon ce ne serait plus un débat scientifique.

II-Caractéristiques spécifiques du débat

1-Les articulateurs

Les articulateurs sont des outils de liaison (appelés également connecteurs ou, dans certains cas, organisateurs du texte). Ils permettent de :

- Introduire et classer des arguments.
- Introduire des exemples.
- Introduire la conclusion.
- Montrer explicitement les rapports logiques : cause/conséquence, opposition, but... etc
- Assurer la liaison entre les différentes idées ou parties du texte (ils nous aident à comprendre l'enchaînement des idées dans un texte donné).

Parmi ces articulateurs, il y a :

- Ceux qui servent à introduire et à classer des arguments : d'une part /d'autre part / tout d'abord / en outre / enfin / de plus / et puis.
- Ceux qui servent à marquer une opposition ou à assurer la transition entre la thèse et l'antithèse : mais / cependant.
- Ceux qui servent à introduire une cause ou une explication : parce que /grâce à
- Celui qui introduit une conclusion ou un résultat : aussi.
- Celui qui sert à introduire des exemples : par exemple.

2- L'expression de l'accord et du désaccord.

Débat (controverse, polémique)		
	Pour	Contre
idées	<ul style="list-style-type: none"> - <i>accord</i> - <i>avantages</i> 	<ul style="list-style-type: none"> - <i>désaccord</i> - <i>inconvénients</i>

personnes	- <i>partisans</i>	- <i>opposants</i>
	- <i>défenseurs</i>	- <i>détracteurs</i>
	- <i>adeptes</i>	- <i>adversaires</i>

3-Les verbes d'opinion (pour et contre)

Soutenir que	Rétorquer que
<ul style="list-style-type: none"> - Trouver que - Affirmer que - Penser que - Croire que - Estimer que 	<ul style="list-style-type: none"> - Objecter - Répliquer - Protester - Reprocher - Contester

4- Les arguments

On peut recourir à plusieurs types d'arguments dans le débat :

4.1 L'analogie (comparaison, image, métaphore)

Très souvent, pour décrire à quelqu'un ou pour lui expliquer comment fonctionne tel mécanisme, on compare à un autre objet ou à un autre mécanisme qu'il connaît bien.

L'analogie dans l'argumentation :

- a) Sert à expliquer dans un domaine connu pour faire comprendre des réalités d'un domaine inconnu ou peu familier. L'analogie trouve sa place dans les

communications de caractère technique et scientifique, surtout lorsqu'on s'adresse à des profanes.

- b) Elle sert aussi à prouver, elle est précieuse pour rendre une information plus claire.
- c) Elle valorise ou dévalorise, elle a pour effet de donner de l'importance à une personne, à un événement ou inversement de les minimiser voir de les ridiculiser.

Exemples :

-Dévalorisation : « *Un an de recherche pour ce résultat, c'est la montagne qui accouche d'une souris !* ».

-Valorisation : « *Sans l'action anticoagulante de la publicité, la société de consommation risquerait l'arythmie, voir l'infarctus* ».

4.2 L'autorité

Si pour faire adopter vos idées ou votre solution, vous signalez que telle personne jouissant d'un certain prestige et une certaine notoriété est du même avis, vous utilisez l'argument d'autorité. Le prestige vient de l'âge, de l'expérience, de la compétence, des fonctions exercées, de la valeur morale.

D'autres autorités sont tirées ou sont invoquées d'opinion répandue, de livre (le saint Coran, le Larousse...), d'une science en général, d'un corps professionnel.

4.3 La cause

On a souvent l'impression de n'avoir compris une situation que lorsqu'on a découvert ce qui l'a provoquée. C'est dire l'importance que l'on attache au rapport causal et l'utilisation fréquente qui en est faite. L'argumentation s'attachera :

- A chercher et à prouver la cause.
- Ou à prouver que tel effet se produira.

4.4 Le dilemme

Enfermer quelqu'un dans un dilemme, c'est lui prouver que les deux solutions qu'il peut imaginer pour se tirer d'affaire sont également dangereuses et inacceptables. Une fois que vous aurez bloqué votre adversaire, vous profiterez de son désarroi pour lui présenter une troisième solution, la vôtre : seule issue à la situation.

Exemple : un directeur de société cherche à recruter un cadre de la fonction publique « *Votre situation de fonctionnaire restera toujours médiocre. Ou bien vous vous contentez de votre traitement, ou bien vous faites des heures supplémentaires et l'Etat vous en reprend, par impôt, une grande partie. Pour mener une existence plus large, venez chez nous : vous aurez des avantages plus substantiels*

 ».

4.5 L'efficacité

L'argument consiste à recommander ou à déconseiller une mesure, une décision en s'appuyant sur les conséquences. C'est l'argument de prédilection des personnes préoccupées avant tout du résultat.

4.6 L'exemple (modèle, illustration, généralisation)

« *Je vous donne un exemple* » signifie que l'on recommande de prendre une personne, un acte pour modèle à imiter.

Mais quand on dit « *prenons un exemple* » ou « *donnez-moi un exemple* » c'est parce que l'on éprouve le besoin de sortir d'un développement trop abstrait, d'examiner à propos d'un fait précis et concret qui vient d'être affirmé de façon générale. L'exemple est ici une illustration ou une affirmation.

4.7 Le symbole

La valeur symbolique est souvent attachée à un objet, un acte, un événement. L'argumentation du prix du pain, de la viande hier, du litre d'essence aujourd'hui n'est pas seulement celle d'un aliment, mais elle est significative de toute évolution

économique. Ainsi la présentation d'un fait comme symbolique fournit parfois un argument frappant.

« Avant la baguette de pain coutait.... maintenant elle coute »

4.8 Le syllogisme

Des relations transitives variées (égalité, inclusion ...etc) servent à conduire des démonstrations rigoureuses en mathématiques, en logique. Dans l'argumentation une de ces relations est très utilisée : celle de l'implication, le terme signifie de façon générale, que si telle proposition est admise, elle entraîne ou implique telle conséquence logique : de la première on déduit la seconde.

Le syllogisme fait partie de ce raisonnement et peut structurer tout un développement.

Il est ordinairement constitué, dans sa forme scolaire, d'une **majeure**, d'une **mineure** et d'une **conclusion**.

Exemple :

La majeure : ***Tous ceux qui roulent trop vite en voiture se tuent un jour.***

La mineure : ***Pierre roule trop vite en voiture.***

La conclusion : ***Pierre se tuera un jour.***

III Le débat en pratique

1-Les objectifs à atteindre :

- Faire preuve de solidité de ses connaissances dans un domaine donné.
- Mettre en évidence ses capacités d'organisation.
- Montrer que l'on maîtrise bien une langue.
- Persuader autrui du bien-fondé de l'opinion que l'on défend.
- Témoigner de la consistance de sa personnalité : montrer qu'on a vraiment une approche personnelle et qu'on est capable de réflexion.

2- Les circonstances :

Prendre en considération le nombre des participants, des personnes présentes, le rôle qu'ils jouent, leur statut social, tenir compte de ce qu'ils sont supposés savoir et de ce qu'ils escomptent apprendre en écoutant.

3-Comment s'entraîner ?

Observer les prises de paroles d'autrui ; analyser leurs points faibles et leurs qualités permet une prise de conscience de l'aspect technique de l'art de persuader.

4-Le type de prise de parole

- Oral préparé, utilisation des notes préparatoires, et la nécessité de maintenir l'attention de l'auditoire sont les principales difficultés de cet exercice.
- Intervention improvisée, il est important de saisir rapidement les propos d'autrui, d'en tenir compte, de s'exprimer brièvement et clairement.

5- Le corps et la voix

- Adopter une posture à la fois polie et confortable, buste droit, épaules détendues, stabilité. La respiration n'en sera que plus facile, contrôlez cette dernière. Cette technique aide à conjurer le trac.

-Surveillez vos gestes :

Ne pas avoir de gestes parasites détournant l'attention (mouvement des mains agitant un stylo). Utilisez le langage des gestes : un mouvement de l'avant-bras et de la main peut particulièrement ponctuer efficacement les temps forts d'un discours, mais attention aux excès et aux tics.

-Articulez et adoptez un débit soutenu et non monotone ; pas de précipitation, pas de longs blancs.

-Le regard :

Le regard est un fil qui établit un lien entre interlocuteurs, signe essentiel dans toute communication. Il peut indiquer l'enthousiasme, la franchise, ou bien la déception, le manque d'assurance. Entraînez-vous à toujours regarder les participants.

6-Comment s'exprimer

Etablissez le contact, présentez- vous, captez l'attention par une anecdote. La clarté, la précision, la correction et la richesse de la langue sont des facteurs déterminants pour la bonne transmission d'un message. Soyez vivant impliquez-vous dans le sujet, parlez-en avec conviction.

Faites preuve d'ouverture d'esprit. Adoptez-vous aux circonstances et observez la réaction de l'interlocuteur.

7-La rhétorique :

Plusieurs procédés contribuent à rythmer le discours et à solliciter l'attention.

-L'anaphore (recours à une structure déjà utilisée) reprise de la question posée : *Vous me demandez si...*

-Questions rhétoriques : *Comment expliquer...*

-Fausse objection : *Vous allez me dire que ...*

8- Votre intervention dans le débat

8.1 Préparation

A moins d'être très habitué, vous préparerez le débat en réfléchissant à :

- Ce que vous voulez obtenir.
- La personnalité probable de l'interlocuteur.
- La base de votre argumentation (faits, documents).
- Votre tactique.

8.2 Ecouter

Quelle que soit votre impatience d'exprimer votre opinion, rappelez-vous que dans un débat vous n'êtes pas seul et que vous assumez un rôle social. Ce que pensent et disent les autres est aussi important que la valeur propre de votre point de vue. Il faut savoir être un auditeur actif, ne méprisant ou ne négligeant pas la pensée d'autrui, s'efforçant de suivre et de comprendre les diverses idées cherchant à en saisir la motivation, étudiant leurs faiblesses et leurs qualités. Savoir noter sur une feuille, en deux ou trois mots, le sens de chaque intervention quand un participant développe un argument important, ainsi vous préparez une intervention pertinente.

8.3 Que dire ?

Ce qu'il faut évitez :

-L'excès de timidité, qui constraint au silence, laisse souvent des regrets quand on se rend compte qu'un autre participant expriment des idées que nous avons-nous même trouvées.

-L'intempérance, la confusion, les interventions multipliées.

Ce qu'il faut faire :

-Dégagez nettement le point de vue auquel vous tenez.

-Chercher des formules capables de le mettre en valeur.

-Songez par avance aux objections possibles.

8.4 Quand le dire ?

C'est une affaire de tactique :

-Essayez de placer votre intervention dans le courant de l'échange, qu'elle soit en rapport avec ce qui précède.

- Plus aguerri, vous pouvez choisir au contraire de provoquer un retournement ou un déplacement du débat, en rompant le cours.

-Si vous vous sentez assez sûr de vous-même, vous pouvez opter pour une intervention dès le début, afin d'orienter le débat dans la direction que vous souhaitez.

-Il est également habile de laisser les autres s'exprimer avant, pour les généralités, les lieux communs, pour mesurer les forces et les intentions en présence. L'originalité et la fermeté de votre intervention apparaîtront mieux ensuite.

8.5 Comment le dire ?

C'est également un choix tactique. Le choix des arguments, du style, du ton de votre prise de parole, leur adaptation à la situation ponctuelle de la discussion sont à méditer. Exemple : votre calme après un intervenant coléreux, votre netteté après un moment désordonné, impressionneront.

8.6 Conduite de l'échange

a- L'abord :

Les formules de politesse, les libertés sur ce que l'on peut se permettre varient selon les individus.

b- La souplesse :

Vous ne développez pas, en général, votre argumentation d'une façon continue, comme dans une conférence ou un exposé, mais vous engagez un débat. Vous ne disposerez pas

vos arguments dans l'ordre prévu, d'abord parce que les réponses de votre interlocuteur vous feront souvent dévier et ensuite parce que lui aussi entend placer les siens. Le débat demande donc une très grande souplesse.

c-La fermeté

Vous ne suivrez pas votre adversaire sur tous les terrains où il vous entraîne, et ne renoncez pas à placer votre idée à un autre moment. Il est indispensable d'être bien fixé sur ce qu'on veut dire, de ne jamais le perdre de vue et de saisir la meilleure occasion de le dire.

d- La tactique

-Il est imprudent de prévoir un plan rigide du débat. Vous devez surtout méditer sur vos arguments principaux et sur la tactique de les employer :

Vais-je réservé le meilleur atout pour la fin, ou au contraire jeter le gros des forces dans la bataille dès le début ? Par quels moyens amener mon adversaire à dévoiler le plus vite possible ses intentions ?

-Défendez vos idées tout en montrant à l'adversaire les avantages à admettre les idées et les propositions que vous lui proposez.

- Laissez votre adversaire s'exprimer, développer sa thèse et ses idées, évitez de l'irriter pour connaître les aspects de sa position.

- En dépit de vos prévisions, il vous faudra, peut- être, tout modifier au dernier moment en fonction de votre adversaire. Sa personnalité ou son humeur ne seront pas toujours celles que vous attendiez.

-Le débat nécessite de la mobilité, une capacité d'adaptation instantanée.

IV-Animer un débat

1-Le cadre d'un débat

- Etablir clairement les règles de fonctionnement et les responsabilités de chacun, par exemple utiliser un langage approprié et être poli en s'adressant à la partie adverse.
- Respecter les avis des autres sans émettre de jugement.
- Être responsable de ce que l'on dit (assumer).
- Participer (si vous avez quelque chose à dire, vous le dites).
- S'écouter.
- Demander la parole (uniquement si vous l'estimez nécessaire selon les caractéristiques de votre groupe).
- Maintenir un contact visuel avec son vis-à-vis et l'auditoire ; l'étudiant peut se référer à des notes, mais ne doit pas les lire.

2- Le rôle de l'animateur de débat

- Faire circuler la parole.
- Permettre à chacun de s'exprimer.
- Donner et faire respecter le cadre.
- Être le garant de l'attitude de respect et du non-jugement.
- Sa position n'est donc pas celle d'un « professeur » ou d'un « juge » mais bien d'un animateur.

3- Gérer un participant indiscipliné

Malgré toute votre préparation, il se peut qu'un (ou plusieurs) participant ne respecte pas les règles, qu'il prenne sans cesse la parole ou encore qu'il campe sur ses positions. Voici quelques propositions permettant de débloquer la situation :

- Pour recadrer un participant, renvoyez-le au contexte, rappelez-lui les règles.
- Rappelez que personne n'est obligé de se positionner s'il ne le souhaite pas, mais que chacun doit respecter ceux qui parlent.
- Si vous constatez qu'un individu ressent de fortes émotions, s'arrêter sur lui pour reconnaître cet état de fait.
- Utilisez le non-verbal.
- Répartissez plus explicitement la parole afin de rendre une place plus importante au reste du groupe.
- Demandez des éclaircissements, pousser l'individu à argumenter s'il campe sur un avis sans vouloir débattre.
- Renvoyez-le à ses responsabilités ou à son quotidien, à ses propres pratiques.
- Si un individu est distract ou turbulent, donnez-lui davantage la parole afin de l'inclure dans la discussion.

V Déroulement d'un débat

La durée moyenne du débat : 30 à 45 minutes

1- Au début du débat

- Choisir un type de débat permettant d'éveiller l'intérêt des étudiants.
- On désigne deux groupes qui auront à défendre des thèses opposées à propos d'un thème choisi préalablement.
- Les participants optent pour le groupe qui correspond à leur propre opinion.

- Revoir l'environnement physique de la salle de cours afin de faciliter le débat. (Logistique exigée par le type de débat).
- Etablir clairement les règles de fonctionnement et les responsabilités de chacun, par exemple : utiliser un langage approprié et être poli en s'adressant à la partie adverse.
- Demander de maintenir un contact visuel avec son vis-à-vis et l'auditoire. L'étudiant peut se référer à des notes, mais ne doit pas les lire.
- Choisir un animateur.
- Introduire brièvement le sujet.
- Réorienter les propos des étudiants et interrompre les attaques personnelles.
- Demander de préciser, d'approfondir ou de reformuler les questions.
- S'assurer que tout le monde s'exprime.

2- A la fin du débat

-Regrouper tous les arguments « pour ».

-Regrouper tous les arguments « contre ».

-Apprécier la position de chacun sur le problème.

L'auditoire rend compte de ses impressions :

Débat soutenu ou pas, efficacité des arguments, attitude d'écoute ou non.

L'enseignant fait une synthèse sur les orientations suivantes :

a- Le plan de l'expression :

-Facilité ou non d'élocution.

-Clarté dans les propos tenus.

b- Le plan de l'argumentation :

-Si chaque groupe argumente en restant sur le même aspect de la discussion dans le jeu argumentation/ réfutation / contre réfutation.

c-Le plan de la communication :

Le problème de la subjectivité ;

-Si les participants adhèrent à la thèse qu'ils défendent, leur volonté de convaincre peut aboutir à une non-écoute des arguments des autres.

-Y a-t-il un dialogue ou une juxtaposition de monologue ?

VI Evaluation du débat

Les critères d'évaluation sont les suivants : la présentation d'arguments, l'organisation des points, l'étendue et la logique des arguments, les citations appropriées. L'enseignant peut aussi se servir de grilles d'évaluation, qui comportent des rubriques comme l'analyse, les réfutations, l'organisation, la prononciation, le travail d'équipe.

Les critères d'évaluation pour chaque participant peuvent être :

- La prononciation.
- Le contact visuel.
- La compréhension des points de vue.
- L'argumentation : pertinence des propos, renforcement avec preuves à l'appui.
- Habileté à rendre la présentation intéressante et pertinente.
- Habileté à anticiper et à réfuter les arguments de l'opposant.

Les critères d'évaluation pour chaque groupe peuvent être :

- L'organisation du travail.
- La préparation.
- La cohérence entre les membres de l'équipe.
- Ont-ils bien défendu leurs positions respectives ?
- De quelle façon les participants ont-ils argumenté : leurs propos reflétaient-ils leur position ?
- Ont-ils fait preuve de créativité dans leurs réponses et dans les questions posées aux autres participants ?

Les critères d'évaluation pour l'animateur

- A-t-il posé des questions aux participants ?

-A-t-il intégré leurs propos dans la discussion ?

-De quelle façon a-t-il interpellé les autres étudiants dans la classe ?

Bibliographie

- Arcand, R. Bourbeau,N (1998). *La communication efficace, de l'intention aux moyens d'expression*, Editions De Boeck Université.
- Baril, D (2008). *Techniques de l'expression écrite et orale*, Editions DALLOZ.
- Baylon, C – Mignot, X (2003). La communication, Editions NATHAN.
- Kerbrat-Orecchioni, C (1998). *Les interactions verbales, approche interactionnelle et structure des conversations*, Editions ARMAND COLOIN.
- Laverrière, J - Santucci, M - Simonet, R (2004). *Formation à l'expression écrite et orale*, Editions d'Organisation.
- Perelman, C- Olbrechts-Tyteca,L (2008). *Traité de l'argumentation*, Editions de l'Université de Bruxelles.
- Robrieux , J .J(2007). *Rhétorique et argumentation*, Editions ARMAND COLIN.
- URY, W (2006). *Comment négocier avec les gens difficiles (de l'affrontement à la coopération)*, Editions du SEUIL.