



ردمك: 2335-1071 ISSN :

فصل الخطاب



ISSN: 2335-1071

مخبر الخطاب الحجاجي
أصوله ومراجعياته وآفاقه في الجزائر
جامعة ابن خلدون-تيارت

العدد الثامن

*Laboratoire du discours argumentatif
ses origines, ses références ses perspective en Algérie
Université Ibn-Khaldoun-Tiaret*

فصل الخطاب

هلف العدد:

- حجاجية الخطاب الشعري دراسة للامية الشنفرى
- تعالق الأسلوب والحجاج
- التكرار بين البعد الحجاجي والجمالية الشعرية
- التقاطع الزمني في القصيدة العربية القديمة
- تجليات الأثر القرآني في تطور النقد الأدبي

ديسمبر 2014

ديسمبر

2014

Décembre

Revue n°08

Faslo El-Khitab

(Art d'Argumenter)

Décembre 2014

العدد 08
المجلد الثاني

دورية أكاديمية محكمة تعنى بالدراسات والبحوث
العلمية والنقدية واللغوية والأدبية والبلاغية
باللغتين العربية والأجنبية

Faslo El-Khitab

*Revue périodique a vocation scientifique, traitant
des domaines de la critique littéraire, la linguistique
et la rhétorique en langues arabe et étranger*

Revue N 08
Volume 02

*Revue Périodique Publiée Par Le Laboratoire
D'études Sur Le Discours Argumentatif:
Ses Origines, Ses Préférences Et Ses Perspectives En Algérie*

Faslo el-khitab

*Traite Des Etudes Et Recherches Scientifiques, Critiques,
Linguistiques, Littéraires Et Rhétoriques En langues
Arabe Et Française*

ISSN 2335-1071

Revue n° 08

Décembre 2014

*Université Ibn Khaldoun Tiaret
Algérie*

توجه المراسلات إلى إدارة المخبر أو المجلة
ص.ب. 78 زعرورة _ تيارت 14000 _ الجزائر
أو عبر: faslkhitab@gmail.com

PRÉSIDENT D'HONNEUR

Pr. Mederbal Khalladi

Recteur

Université Ibn Khaldoun/ Tiaret

DIRECTEUR RESPONSABLE

Dr. ZERROUKI Abdelkader

Directeur

Laboratoire Du Discours Argumentatif

RÉDACTEUR EN CHEF

Dr. BOUACHA Abderrahmane

COMITÉS DE RÉDACTION

LANGUE FRANÇAISE

Dr. BELARBI Belkacem

KAFI Khaled

MALKI Benaïd

MOKHTARI Fatima Zohra

Dr. MOSTEFAOUI Ahmed

KHRRROUBI Sihem

OUADAH Bouabdellah

AIT Ameer Meziane Ouadia

LANGUE ANGLAISE

BENABED Ammar

HEMAIDIA Ghellamalah

HEMAIDIA Mohamed

SI MERABET Larbi

COMITE CONSULTATIF

Pr. KASCHÉMA Laurent, Université de Strasbourg

Dr. CHAALAL Ahmed, Université de Mostaganem

Dr. MAHMOUDI Amar, Université de Tiaret

HASSANI F.Z, Université d'Oran

Sommaire

PLURILINGUALISM AND THE STATUS OF FRENCH IN THE ALGERIAN PROFILE Belarbi Khaled University of Ibn Khaldoun –Tiaret	03
Les stratégies utilisées en classe de français langue étrangère pour aider les apprenants à la prise de parole. ADIB Yasmine Centre Universitaire de Tissemsilt	21

Les stratégies utilisées en classe de français langue étrangère pour aider les apprenants à la prise de parole.

ADIB Yasmine
Centre Universitaire de Tissemsilt
Algérie

Cet article tente d'expliquer les manières d'aider les apprenants du français langue étrangère à la prise de parole. Cette dernière est abordée à travers trois qualités: l'intelligibilité, la persuasion et la connivence. L'expression orale peut nous aider à fonder notre compétence communicative, elle doit être un objet d'étude, d'entraînement et de perfectionnement. L'acquisition de la parole ne peut avoir lieu dans de meilleures conditions qu'à travers la pratique spontanée de la langue. La parole est un objet d'éducation. À travers elle, nous cherchons à être intelligibles, persuasifs et connivents.

Mots clés : La parole, l'intelligibilité, la persuasion, la connivence, les effets persuasifs.

عنوان هذا المقال الاستراتيجيات المستخدمة في قسم اللغة الفرنسية كلغة أجنبية لمساعدة المتعلمين على الخطاب، حيث أحاول من خلاله شرح كيفية مساعدة المتعلمين للغة الفرنسية كلغة أجنبية توظف في الخطاب. ولا تعالج هذه الكيفية إلا من خلال ثلاث صفات وهي: الفهم والإقناع والتواطؤ. فضلا عن أن التعبير الشفهي يمكن أن يساعدنا في بناء كفاءتنا التواصلية، لذا يجب أن يحظى بجانب من الدراسة والتدريب والتطوير. كما أن اكتساب التعبير يمكن أن يحدث في ظل ظروف أفضل من خلال الاستخدام العفوي للغة الخطاب الذي هو موضوع التعليم. من خلال ذلك، نسعى إلى أن يكون واضحا، ومتواطئا ومقنعا.

الكلمات المفتاحية: الكلام، الفهم والإقناع، التواطؤ، والآثار المقنعة.

Introduction :

La vie nous a maintes fois montré combien notre manière de nous s'exprimer pouvait influencer ou même fonder le jugement que nos partenaires portent sur notre personnalité et notre compétence. L'enseignant, le journaliste, le conseiller, le médecin, l'avocat ; l'homme d'affaires, les secrétaires, les standardistes, les vendeurs. Pour tous, leur manière de s'exprimer influence le réseau de relations et la qualité de liens qu'ils établissent de façon durable ou temporaire. (Belenger 1987, 9) pense que « Si les autres nous jugent à travers notre compétence de communication, nous-mêmes nous procédons en silence à l'évaluation de notre capacité à dire ou oser dire les choses. Cette opinion de nous-mêmes a des conséquences sur nos attitudes et nos comportements. Finalement, se sentir jugé ou se juger soi-même, c'est-à-dire apparaître « beau

parleur » ou se prétendre « mauvais orateur », c'est implicitement reconnaître que la parole est un pouvoir. »

Le jugement de ceux qui nous observent porte sur notre aisance apparente, sur notre aptitude à présenter les faits. La manière d'utiliser la parole est importante pour l'orateur car il est jugé à travers son aptitude à dire les choses, donc parler, c'est être observé.

1-Expression orale :

Toute langue est d'abord orale avant d'être transcrite. La langue orale est un apprentissage au moyen d'activités d'écoute et de production, elle définit la spécificité de la langue parlée. La parole est une actualisation ou une réalisation de la langue. Elle est un pouvoir, l'usager de l'oral doit comprendre globalement à quoi tient sa compétence de communication par cette faculté. La parole est la clef de voûte d'une meilleure utilisation de la compétence professionnelle. Quand on évoque la parole, on pense directement à l'orateur et à ceux dont le métier a pour instrument de communication privilégié, la parole. L'apprenant est jugé à travers sa compétence de communication par la parole, le jugement le plus immédiat en matière de compétence de communication orale porte en effet sur la distinction entre « bavards » et « silencieux ».

1-1-Le bavard :

Est celui qui parle beaucoup et généralement sur tout. Quelques bavards disent peu de choses et les répètent, ils parlent longtemps. D'autres sont des conteurs de talent ou des narrateurs. Les vrais bavards prennent la parole trop tôt, leur idée n'est pas prête, ils improvisent en espérant arriver quelque part, parfois, ils prennent le temps des autres. (Bellenger 1987, P. 9) nous informe que « Le bavard peut impressionner quand son discours reste intelligible et connivent. Une des chances du bavard pourrait être l'humour, car l'humour annule l'idée du temps qui passe. Si le bavard est drôle, il évite un poison pour son auditoire : l'ennui. »

Le bavard écoute peu et il s'en prend au libre arbitre des autres, il parle à leur place, il réduit l'auditoire au silence.

1-2-Le silencieux : Il y en a quatre sortes :

1-2-1-Le silencieux complice :

Est celui qui intervient rarement, tout juste pour approuver ou pour préciser. Son comportement est non-verbal : il hoche la tête, il fait des mouvements avec son corps, ses mimiques rendent compte de ce qu'il ressent. Il parle avec son regard. Son but est de comprendre ou de faire partager son accord.

1-2-2-Le silencieux absent :

Celui-là est timide, tourné vers lui-même, son comportement non-verbal est sans rapport avec ce qui se dit ou se passe autour de lui. Son silence est interprété comme un manque d'intérêt, d'assurance et de personnalité.

1-2-3-Le silencieux tacticien :

Il intervient pour s'opposer à celui qui parle. Il regarde fixement, il traque. Il est toujours sur le qui-vive.

1-2-4-Le silencieux méprisant :

Celui-là rejette l'autre, s'il parle parfois, c'est pour altérer ce qui a été dit. Son silence est une esquivé et une colère intérieure. Ce silence de défense renvoie à la difficulté d'oser s'exprimer.

2-L'apprentissage de l'expression orale en français langue étrangère :

En didactique des langues, la notion de communication n'est pas neuve, les enseignants cherchent à enseigner, dès le début, la langue comme un moyen d'expression et de communication. Enseigner une langue, c'est surtout enseigner à communiquer. Apprendre à parler en situation est l'un des soubassements du renouvellement méthodologique de l'enseignement/ apprentissage. Parler une langue, c'est réaliser des actes de langage. L'objectif de l'apprentissage d'une langue étrangère est celui d'apprendre à communiquer ; il nécessite d'engager des moyens pour sa réussite. Il vise à rendre l'apprenant actif, c'est-à-dire être capable de vivre une situation de communication orale afin d'acquérir l'autonomie en production orale. Cet objectif d'autonomie se situe dans la perspective cognitive de l'apprentissage. Il est nécessaire pour l'apprenant de comprendre, de mémoriser, de traiter , ou d'élaborer l'information pour avoir à sa disposition immédiate des bribes de discours qui lui permettent d'exprimer ses intentions de communication en situation de production orale. Lorsque l'apprenant porte attention au message, c'est-à-dire au sens, au contenu des sujets, et au moment où l'enseignant lui donne l'occasion d'exprimer une intention de communication personnelle, il se trouve dans la situation la plus apte à la motivation et la plus favorable à l'apprentissage.

Dans l'apprentissage du français langue étrangère, il faut avoir une conception de la langue qui est considérée comme un objet d'apprentissage, et celle de la façon de l'apprendre pour forger cet outil. Chaque aspect de l'apprentissage peut se faire en interaction entre les apprenants et l'enseignant ainsi qu'entre les apprenants eux-mêmes. Il est efficace, car l'apprenant apprend mieux à parler en communiquant. L'enseignant doit faire apprendre la structure en communiquant et non apprendre la structure avant de communiquer. Il doit savoir utiliser de manière active et critique les différents moyens pédagogiques qui existent afin de mieux réaliser le parcours en l'adaptant aux contextes particuliers des classes.

Pour apprendre, l'apprenant met en jeu un certain nombre de fonctions telles que perception, mémoire, activités mentales de capacités à inférer, à évaluer, cela nécessite un certain niveau de motivation en impliquant l'activité du sujet et c'est en se confrontant à des tâches, en s'appuyant sur des connaissances et compétences déjà en place, en faisant des hypothèses et les vérifier ensuite, que l'apprentissage se construit. Donc, apprendre une langue, c'est avant tout la

parler, ensuite apprendre à la parler c'est-à-dire à l'articuler, enfin apprendre à apprendre à la parler c'est-à-dire comment l'articuler.

3-Difficultés à prendre la parole :

Certains apprenants ne prennent pas la parole parce qu'ils ont le trac, ils manquent d'habitude, soit qu'ils n'ont pas bien préparé leurs interventions, ou qu'ils ont peur. Ces causes-là nous confirment que parler c'est d'abord paraître en scène, maîtriser ou non un espace occupé. La peur de paraître est traduite par l'insécurité de l'orateur, tel est le cas pour celui qui intervient pour la première fois, tous ses gestes sont des gestes de découverte et d'adaptation. Ou pour l'orateur qui parle dans une situation inhabituelle de forte tension, il est figé, prisonnier de ce qui l'entoure, hésitant et maladroit. Donc, le lieu d'où parle l'orateur l'influence quelque peu.

Puisque parler, c'est être observé et jugé ; et pour se mouvoir à l'aise, il faut inventer soi-même son propre espace de communication. La plupart des gens refusent de parler parce qu'ils croient qu'ils parlent mal. Dès qu'on leur donne la parole, ils paniquent. Cette panique se traduit par des palissements, des tremblements, voire des pleurs et des blocages.

Parmi les causes des difficultés d'expression, c'est le système scolaire qui ne favorise pas la prise de parole, il ne permet pas à l'apprenant de parler même s'il le désire, il doit se taire pour écouter, et ne parle que s'il est interrogé. Alors, le dialogue et la communication s'installent mal. Et pour que les gens parlent, il faut qu'ils osent parler. Certains enseignants trouvent des difficultés de différencier entre l'enseignement de la langue et de sa maîtrise.

Sur le plan de la prise de parole, les apprenants font montre de certaines carences d'expression orale, c'est à dire le défaut de prononciation et l'absence de phrases cohérentes et correctes. Cela découle sans doute du dualisme (bilinguisme) entre la langue arabe (maternelle) et la langue française (cible). Les apprenants étant plus fréquemment absorbés par l'usage de la langue maternelle. À cela, on pourrait ajouter les insuffisances ou l'inefficacité de certaines méthodes d'enseignement de la langue française. Pour y remédier, il serait bénéfique de revoir ces méthodes d'enseignement, voire reconsidérer la formation des formateurs; ces derniers peuvent se former continuellement en constituant petit à petit leur propre méthode par la recherche. Pour la constituer, ils doivent analyser les besoins de leurs apprenants, leurs caractéristiques socioculturelles et les moyens utilisés pour qu'ils puissent passer de leur langue maternelle à la langue cible, c'est-à-dire ce qui constitue les variables de la situation d'enseignement. Cette dernière exige une adaptation de la méthode. Parmi les variables qui rendent nécessaire l'adaptation : la nature des apprenants, leurs caractéristiques, les objectifs de l'apprentissage et la relation entre la langue maternelle et la langue cible, c'est-à-dire le caractère voisin ou éloigné de ces deux langues. En tout état de cause, il s'agit de favoriser des occasions et

opportunités au profil des apprenants dans le sens de l'usage courant et continu de l'expression orale.

Selon (L, Belenger, 1987 :84), l'objectif de ces effets n'est pas de dire par leur présence dans le discours, qu'ils persuadent, mais de faire bouger les partenaires et l'auditoire en général, auxquels ils sont destinés. Il existe 16 effets :

Les effets persuasifs :

L'effet démonstratif :

Il s'agit de la logique dans le système de pensée. Elle passe par l'usage des syllogismes

L'effet de compétence :

Il obtient par l'énoncé ferme et bien intelligible de faits, d'exemples, de chiffres, expériences et de références.

L'effet solutionneur :

Il concerne le partenaire, est présenté comme réponse à, une vraie solution à. C'est le pouvoir suggestif de la solution inattendue. L'effet solutionneur est le fait du pragmatique, de l'efficace de l'esprit de décision qui passe en force.

L'effet de méthode :

L'intention de clarifier, mettre de l'ordre, classer, ordonner, énoncer des typologies donnent poids, crédibilité par le biais du confort qui s'impose à l'auditoire ; par la promptitude à réorganiser et parfois dénaturer, disqualifier, le fatras argumentatif de l'adversaire.

L'effet d'évidence :

Il s'obtient par l'emploi des expressions qui assurent la certitude et la conviction, exemple : il est nécessaire, il faut, il n'a jamais été, il est évident, on doit. C'est le bon sens et l'attachement à des valeurs. Les gestes, le regard fixe, l'articulation, accompagnent et appuient l'effet d'évidence.

L'effet de bonne foi :

C'est celui qui dit la vérité, qui parle en connaissance de cause, c'est celui qui ne peut pas faire autrement.

L'effet de principe :

Cet effet dit vouloir imposer un mode de raisonnement, de discussion, de règles, de convenances ou d'usages. Il vend une manière d'être et une seule en disqualifiant les autres et sans les démontrer. C'est la bonne voie nécessaire.

L'effet de porte parole :

Cet effet prend la forme d'énoncés globalisants, de jugements de valeur, de tournures métonymiques. C'est parler au nom des gens, d'une personne, des choses, de la vie, de la logique, et de la vérité.

L'effet de doute :

Cet effet s'obtient par le jeu d'un questionnement approprié visant à déstabiliser les arguments ou projets du partenaire. Questions de controverse, questions pièges. Cet effet fait bouger ceux qui énoncent des affirmations

gratuites ; il est un bon moyen pour secouer le rapport de force. L'effet de doute se prépare à l'avance et s'applique à des moments critiques (début, fin, conflit, passage en force).

L'effet d'intimidation :

Il peut jouer dans les cas de rapport de force déséquilibré. La dramatisation est une des voies les plus usuelles de l'effet d'intimidation. Elle est perçue dans le sens commun comme un moyen de chantage.

L'effet d'implication :

Il s'agit de venir dans la logique et le propre système du partenaire, mettre en cause le partenaire. C'est oser mettre le partenaire en situation. Exemple : Vous avez constaté vous-même, vous avez déjà vous-mêmes obtenu, vous allez pouvoir commencer, etc.

L'effet d'exemplaire :

Cet effet consiste à faire valoir son comportement ou ses idées comme des gages de réussite, des preuves de ce qu'il faut ou faudrait faire. L'exemplarité est persuasive à partir d'un minimum d'identification envers le sujet cité en exemple : recherche de conformité au modèle. Cet effet est utilisé dans les cas où l'on veut détourner quelqu'un d'un acte ou d'un comportement. C'est le cas de la punition exemplaire (La peine de mort est parfois discutée sous cet aspect).

L'effet de complicité :

Il laisse apparaître des intentions conciliantes, de tolérance. Il instaure un climat de compromis plutôt que d'épreuve de force. Il peut déclencher la méfiance du partenaire. Il exige écoute et maîtrise de soi. Cet effet du : « entre nous ».

L'effet d'insistance :

Il est utilisé par les publicitaires, il sert à renforcer le caractère de certitude et d'évidence. Le partenaire dira d'abord non, mais il dira oui à la dixième ou centième affirmation.

L'effet de bonne volonté :

Cet effet exige une justification, un bien fondé et une grande fermeté puisque c'est ouvrir, admettre, pour mieux imposer plus tard et ne plus rien concéder. Il consiste à avancer des concessions présentées comme normales, mais suffisantes.

L'effet émotionnel :

Cet effet relève de l'affectif et du sentiment. Celui qui veut persuader vise la sensibilité, le nerf. Son discours est un discours de chair de poule, de coup de sang, le discours du battement de cœur. La parole et le corps sont ici un paroxysme d'intimité. Les figures hyperboliques, les métaphores, les anaphores, la générosité de la voix et du geste font partie du registre de l'effet émotionnel.

4-Les manières d'aider à la prise de parole :

Certains apprenants veulent se faire prier. Dès qu'on les prie à parler, on leur fait dépasser leur propre refus de s'exprimer. Une fois lancé, ils parleront

bien. Il suffisait d'aller les chercher. D'autres apprenants ont besoin d'être rassurés, ils obtiennent la participation lorsqu'ils se sentent entre groupe (entre eux, tout le monde est embarqué dans la même galère). Il s'agit de souligner la tolérance du groupe.

Il y a aussi ceux qui doivent renforcer leur capacité d'écoute. Les timides se prétendent peu aptes à parler, écoutent mal, repliés sur eux-mêmes. Pour les déconcentrer, il faut leur donner à reformuler les opinions des parleurs successifs.

Et il y a ceux qui confondent improviser et parler. Certaines personnes sont capables de parler sur tout, de tout et en tout moment comme si parler revenait toujours à improviser. Ces personnes n'ont confiance ni dans les faits dont ils disposent pour s'exprimer, ni dans les ressources du raisonnement. Parler n'est pas improvisé.

Il faut montrer à l'apprenant qu'il doit préparer sa prise de parole en s'appuyant sur quelques notes et en faisant un effort qui consiste à se demander : « Qu'est ce que je veux ou je peux dire sur ce sujet ? ».

Les participants qui fuient la parole en s'excusant de ne pas être de bons orateurs cherchent à esquiver la montée d'une tension émotionnelle qui est normale. Cette tension qui est le trac, est déclenchée par la présence de l'autre qui détermine une peur du jugement, alors cette tension peut devenir paralysante.

(Bellenger 1987, p.17), considère la parole comme le sport, qu'elle doit passer par un bon échauffement et un entraînement systématique. Selon lui, il faut éviter de se sentir mal à l'aise et de glisser vers un mauvais jugement sur soi. Il faut oser parler. Celui qui parle bien est un chef, car le pouvoir et la réussite vont à celui qui sait parler. Il y a une relation entre la réussite et le talent d'orateur par exemple : acquérir une réputation, ou du pouvoir.

(Chalvin 1981), nous affirme que la parole est fille du pouvoir, du prestige, d'une certaine affirmation de soi sur le mode agressif ou manipulateur. D'après lui, pour apprendre à bien vivre, il faut apprendre à bien parler.

5-Le langage du corps :

L'expression orale est inséparable du langage du corps : nous parlons avec autre chose que des mots ; parler met en jeu le corps et le corps façonne la parole.

(Chalvin 1981), nous informe aussi que « L'expression orale apparaît comme la combinaison complexe de signes corporels dont l'expression s'accommode à sa manière de la chaîne sonore articulée que nous produisons et qui ne détient qu'en partie le sens. Ainsi, nous interprétons de façon empirique et arbitraire et depuis toujours les intonations, les gestes, les mimiques, les effets de diction : on regarde celui qui parle et on l'écoute au-delà des mots ».

Notre corps parle aussi à travers nos émotions qui se traduisent par des mouvements : trembler de peur, rougir de honte. Des réactions physiques dans lesquelles s'exprime ce que nous ressentons et qui traduisent la façon dont nous

concevons et représentons les situations. Pour créer un effet de décharge de tension, il faut faire un échauffement : l'orateur doit se relaxer, bouger, être actif, aller au devant de son groupe, respirer à fond, se mouiller les lèvres, boire de l'eau, se trouver une occupation matérielle quelconque, regarder autour de lui, bouger les yeux, parler seul ou avec d'autres personnes. Alors, parler est une activité. Le parleur doit être vigilant pendant la présentation de ses phrases. De préférence, il doit veiller à penser en phrases simples, courtes. Ainsi, il s'entraînera à produire des assertions simples bâties sur le sujet et le verbe d'action approprié.

6-Les qualités de la parole :

(Bellenger 1987, p. 63), nous informe que la parole vaut la peine d'être abordée à travers trois qualités combinées recherchées par les locuteurs. Ces trois qualités sont appelées : intelligibilité, persuasion et connivence.

6-1-L'intelligibilité :

L'intelligibilité de la parole se joue pour chacun de nous dans le but constant d'être compris, entendu par rapport à un contenu (ce que nous avons à dire, notre pensée). L'intelligibilité tient aussi à la manière de diriger le raisonnement. Pour se faire comprendre, il faut être vigilant, mettre en œuvre un savoir-faire et avoir une attention constante envers ceux auxquels s'adresse le message. Alors, la parole n'est rien d'autre qu'une intelligence en acte.

6-2-Persuasion :

La parole se veut aussi persuasive. La valeur persuasive de la parole renvoie à la rhétorique parce qu'elle est comme elle, le champ du probable et de l'opinion, elle est le lieu de l'équivocité, donc de la tromperie. Mais la parole ne recherche pas que l'intelligibilité et la persuasion. Elle est au cœur même d'une interaction pendant laquelle elle doit satisfaire la quête d'une connivence.

6-3-La connivence :

Le concept de connivence signifie ici l'entente, l'intelligence avec autrui et le rapprochement. Parler, c'est avant tout parler avec. Les locuteurs sont interlocuteurs. Leur échange se traduit par une satisfaction visible ou énoncée et elle produit quelque chose.

Le concept d'effet est un phénomène singulier tenant à la manière de s'exprimer du locuteur portant la marque d'une intention persuasive, mais dont l'identification n'est pas obligatoirement consciente. Un effet persuasif se dit d'une personne influencée qui fait référence à quelque chose qui a été produite par l'orateur. Lorsqu'une personne rejette une parole qui se voulait persuasive, c'est que la production contenait en fait une sorte de « contre-effet persuasif », c'est-à-dire un effet dissuasif qui disqualifie le projet.

Pour que la parole vive, elle doit être connivente, et doit produire quelque chose. Se parler c'est se rapprocher, c'est prendre en compte et prendre en charge l'interaction provoquée d'un dialogue ou d'un discours.

C'est d'abord la connivence qui fait la valeur et l'authenticité de notre parole. Pour que la parole soit connivente, elle doit passer par la compréhension des préoccupations dominantes de nos interlocuteurs. La notion de connivence va supposer que comme les musiciens d'un orchestre, chacun joue en s'accordant sur l'autre. La parole en recherche de connivence va chercher à s'adapter aux préoccupations dominantes des interlocuteurs.

Conclusion

La parole est l'acte par lequel la personne s'affirme et s'engage. Les gens ont besoin de parler. Ne pas parler c'est abolir la relation à l'autre, parler signifie présence et désir de communiquer. L'expression orale peut nous aider à fonder notre compétence communicative. Et c'est par la parole que nous cherchons à être intelligibles, persuasifs et connivents.

Le travail de classe est important afin de créer un climat qui libère l'expression, et sans expression personnelle, il ne peut y avoir apprentissage de la parole. L'apprenant ne peut pas avoir envie de parler correctement avant d'avoir déjà acquis une certaine capacité à parler. L'enseignant doit réussir à créer chez l'apprenant le besoin de communiquer, de se faire comprendre, ensuite de communiquer correctement. Si nous plaçons la correction avant la communication, cette dernière ne s'acquerra que tardivement parfois jamais, car elle joue le rôle d'un frein à la fluidité.

L'enseignant doit donner aux apprenants l'apport individualisé important pour participer à des activités qui sollicitent des compétences et des savoir-faire et pour que chacun développe sa propre compétence de communication. Il doit aussi multiplier les moments de contact avec la langue et optimiser le temps de classe en réduisant le temps de parole de l'enseignant, et en favorisant le travail en groupes. L'enseignant doit trouver le moyen d'intégrer la maîtrise de la structure et celle de la communication dans son enseignement, c'est-à-dire, enseigner la pratique de la structure à travers la pratique de la communication. Alors, l'acquisition de la parole ne peut avoir lieu dans de meilleures conditions qu'à travers la pratique spontanée de la langue.

L'expression orale doit être un objet d'étude, d'entraînement, de perfectionnement, elle est un aiguillon capital de plusieurs enjeux de la vie, alors, il est temps d'introduire dans les établissements scolaires une vraie pédagogie de l'expression orale.

En résumé, l'enseignant devrait multiplier les séances et les exercices de mise en pratique de toutes les connaissances prodiguées de sorte que les apprenants soient pratiquement bien exercés en ce qui concerne la prise de parole et distinguent clairement le sens et la portée des connaissances reçues.

Références bibliographique :

1-BELLENGER, L (1987) L'expression orale, une approche nouvelle de la parole expressive, 3^{ème} édition, Paris : ESF.

- 2-CHALVIN, D (1981) L'affirmation de soi, séminaire, coll. Formation permanente en sciences humaines, Paris : ESF, 2^{ème} édition.
- 3-COURTILLON, J (2003) Élaborer un cours de FLE, Paris : Hachette.
- 4-CUQ, J, P (2003) Dictionnaire de didactique du français langue étrangère et seconde, Paris : ASDIFLE, Clé international.
- 5-DEKETELE, J-M. ROGIERS, A (1993) Méthodologie du recueil d'information, Bruxelles : De Boeck.
- 6-DOYON, C. JUNEAU, R (1996) Faire participer l'élève de ses apprentissages, Canada : Beauchemin Itée, 2^{ème} édition.
- 7-LABERE, N (2008) Rédiger avec style, France : Studyrama.
- 8-LIOUETE, V. MAURY, Y (2007) Le travail autonome : Comment aider les élèves à l'acquisition de l'autonomie, Paris : Armand Colin.
- 9-LUSSIER, D (1992) Evaluer les apprentissages dans une approche communicative, France : Hachette.