

Cours de Méthodologie de la présentation (S2), 1^{ère} année ST

PROGRAMME DU COURS

- 1- CHAPITRE1 : L'EXPOSÉ ORAL.**
- 2- CHAPITRE2 : LA PRÉSENTATION D'UN EXPOSÉ ORAL : EXEMPLE LA SOUTENANCE DE MÉMOIRE DE FIN D'ÉTUDES.**
- 3- CHAPITRE3 : LE PLAGIAT ET LA PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE.**
- 4- CHAPITRE4 : LES TECHNIQUES DE PRISE DE NOTES.**

CHAPITRE 01 : L'EXPOSÉ ORAL

1. Définition et objectifs

Faire un exposé oral, c'est présenter le résultat d'un travail de recherche, sur un sujet donné, devant un auditoire. Les objectifs étant donc de convaincre, de séduire et d'instruire son auditoire. C'est pourquoi l'exposé oral est nécessairement visuel et expressif, voire théâtral.

2. La préparation

Pour présenter un sujet de façon claire, précise, et illustrée, il faut avant tout trouver la problématique, et ensuite y répondre de façon argumentée. Pour argumenter et illustrer votre travail, vous disposez de différentes sources :

des ouvrages généraux pour bien cerner le sujet. Vous pouvez aussi chercher dans les bibliothèques universitaires. Internet (attention à en faire un usage pertinent : les copié-collé sont à bannir! Quoiqu'il en soit triez vos sources et n'utilisez que les documents qui correspondent à votre sujet, pour les analyser.

Rassemblez votre analyse dans un plan structuré en deux ou trois parties. Étant donné que vous allez présenter votre travail oralement, il est important de suivre une logique argumentative simple et claire, pour que le reste de la classe puisse suivre votre développement. De même, pour une meilleure compréhension, n'écrivez que les mots-clefs, l'introduction et la conclusion, qui seront des supports à votre parole.

3. La communication

3.1 Pourquoi communique-t-on ?

Nous communiquons souvent pour diverses raisons et différents objectifs : Pour transmettre, pour échanger, pour partager, pour convaincre, pour prouver qu'on existe.

3.2 Comment se transforme un message ?

Chaque élément des messages que nous communiquons à un interlocuteur subit, entre nous et notre interlocuteur, une distorsion croissante illustrée par l'échelle

de déformation suivante :
(100%)-Ce que j'ai à dire,
(90%)-Ce que je pense à dire,
(80%)-Ce que je sais dire,
(70%)-Ce que je dis effectivement,
(60%)-Ce qu'il entend,

(50%)-Ce qu'il écoute,
(40%)-Ce qu'il comprend effectivement,
(30%)-Ce qu'il admet,
(20%)-Ce qu'il retient,
(10%)-Ce qu'il dira ou répétera.
Entre chaque étape, environ 10 % de perte de message.

3.3 Rappel du schéma de la communication et de ses six principaux facteurs

- ⌘ **Emetteur**: personne(ou groupe) diffusant une information (message) en exprimant une idée, une formule, une hypothèse. Il est à l'origine de la communication, c'est lui qui l'amorce.
- ⌘ **Récepteur**: personne(ou groupe) recevant le message émis. Il peut réagir au message et devient à son tour émetteur.
- ⌘ **Message** : contenu échangé par l'émetteur et le récepteur. Il est défini par un contenu ou séquence d'information et un contenant ou un canal choisi dans le but d'exprimer au mieux l'idée de l'émetteur.
- ⌘ **Référent**: ce dont on parle.
- ⌘ **Canal**: recouvre tous les moyens de transmission de l'information : la parole, mais aussi l'écrit et le geste. Il agit sur le codage de l'information.
- ⌘ **Code**: le message est composé de signe appartenant à un code donné. Il correspond à la transcription en signe d'information.

4. L'expression orale

C'est la transmission des messages à l'aide d'un langage en utilisant sa voix et son corps pour communiquer. Cette activité ne peut se comprendre qu'en fonction d'un certain nombre de rapports que l'on entretient avec :

4.1-Le rapport avec le langage

Toute langue a une structure particulière qui réagit sur la pensée elle-même. Le langage est en relation avec l'image que l'on se fait de l'autorité et même de la structure sociale tout entière.

4.2-Le rapport avec soi-même

On s'utilise aussi soi-même comme instrument : l'expression orale peut être considérée comme une technique instrumentale.

- Le corps
- La voix (fort, moins fort)
- Les gestes
- Les postures

4.3-Le rapport avec les autres

Ainsi on ne parle pas de la même façon à :
-un frère, -une mère, -un ami, -un collègue,
-un supérieur hiérarchique.

Si nous avons l'impression que les autres nous sont supérieurs, qu'ils nous jugent, notre façon de nous exprimer en sera affectée.

4.4-Le rapport avec le monde extérieur

Nous sommes insérés dans des structures économiques, politiques et sociales qui nous influencent et avec lesquelles nous entretenons certaines relations de type :

Accord, Acceptation, Compromis, Négociation, Refus, Révolte.
Ce type de relation influe fortement sur notre mode de communication.

5. Techniques d'expression orale

5.1 La respiration

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

On constate trois types de respirations :

- THORACIQUE,
- VENTRALE,
- COSTALE.

5.2-La voix

Elle est le véhicule du message oral. La voix se caractérise aussi par :

a-L'intensité : C'est la force, la puissance avec laquelle on s'exprime.

b-L'intonation : 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 »

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

c- Le débit : C'est la vitesse à laquelle on s'exprime. Souvent le trac amène une accélération excessive du débit.

Il faut donner du mouvement à l'expression en variant les rythmes, en évitant l'uniformité, en usant du contraste.

Pour cela :

- Respirer entre les phrases,
- Ménager des pauses pour reprendre le souffle,
- Utiliser le silence.

d-L'articulation : C'est le détachement et l'enchaînement correct des sons et en particulier, la

netteté des consommées. Elle peut être déficiente (faible) sur :
-les syllabes d'attaque,
-les syllabes internes,
-les finales.

Pour corriger ces tendances nuisibles à la bonne compréhension d'un propos, il faut s'entraîner à lire à haute voix en améliorant les mouvements :

-des lèvres,
-de la langue,
-des mâchoires.

e-Le rythme : Les changements de rythmes donnent à la prise de parole sa dynamique ; ils évitent la monotonie.

Ils sont donnés par La ponctuation. :

-La ponctuation parlée n'a rien à voir avec la ponctuation écrite.
-Lorsqu'on parle on peut s'arrêter à tout moment.
-Elle apporte du confort à l'écoute.
-Elle donne du poids aux mots, aux gestes.

La modulation : Le ton de la voix varie en jouant sur les inflexions en prenant appui sur certains

mots, certaines syllabes. On peut prendre appui :

-sur le mot sujet ou complément,
-sur le verbe qui définit l'action,
-sur les mots outils (article, conjonction, pronom, ...).

Exemple : « IL ouvre la porte »

- il OUVRE la porte (C'est la SCANSION), il ouvre LA porte, il ouvre la PORTE.

L'utilisation des silences : Le silence paraît toujours plus long pour celui qui le fait que pour ceux qui l'écoutent. IL permet la fluidité verbale, marque les changements de rythmes. Il permet la respiration, il valorise le geste et il donne aussi le temps de regarder l'auditoire.

f- 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. 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, et peut pallier un trou de mémoire, en outre, la répétition permet de décrocher le regard du texte écrit.

Cependant, l'abus peut engendrer du comique ou de la lassitude.

g-Le trac : Le trac c'est la peur, l'angoisse que l'on ressent avant d'affronter un public, de

subir une épreuve. Il se dissipe progressivement dans l'action.

1-Les manifestations physiques du trac

- langue desséchée – crispations - transpiration, moiteur – ballonnements - tremblements – picotements - sentiment d'oppression - jambes molles - respiration accélérée – crampes - gorge serrée – nausées - palpitations - envie d'uriner - secouement dans la gorge - froid dans le dos - nœud à l'estomac – paralysie.

2-Les conséquences du trac sur la prise de parole

- les mots ne viennent plus, les phrases s'assemblent mal, les répétitions sont fréquentes,
 - le débit se ralentit ou s'accélère confusément ;
 - apparaissent les tics verbaux,
- les mots parasites : n'est-ce-pas... euh !... je veux dire... si vous voulez...
- les bafouillages, les toussotements, les raclements de gorges...
- les gestes parasites s'amplifient (auto contact...).

3-Les raisons du trac

- La crainte d'être jugé par le public ou l'interlocuteur.
- La peur du décalage entre l'image que je pense donner de moi et l'autre, idéale à laquelle j'aimerais me conformer.
- L'enjeu lié à la situation(entretien d'embauche, ...).

4-Comment maîtriser son trac ?

- On ne peut pas supprimer le trac, mais on peut l'atténuer, le maîtriser, rendre ses manifestations plus facilement supportables.
- On ne peut pas supprimer le trac, mais on peut l'atténuer, le maîtriser, rendre ses manifestations plus facilement supportables.
- Toute expérience nouvelle de prise de parole, toute situation inédite peut faire réapparaître le trac.
- La situation peut être nouvelle par l'auditoire (personnalité, taille, composition), le lieu, le sujet dont il est question, l'enjeu de la prise de parole, etc.

5- Comment faciliter la gestion du trac ?

- bien se préparer.
- améliorer sa respiration.
- se relaxer physiquement & mentalement.
- s'entraîner régulièrement en variant les mises en situation.

h-Le regard : Par le regard, toutes les expressions, toutes les volontés, tous les sentiments peuvent être transmis.

Le regard peut être synonyme de :

- Partage,
 - Une preuve de l'attention que l'on porte à quelqu'un,
 - Agression, il peut être violent ("fusiller du regard") ou investigateur, voire violeur, en proximité rapprochée notamment,
 - Domination, il affirme l'autorité et requiert la soumission ("regarder de haut") ; le statut s'exprime souvent par le regard.
- Dans l'interaction, le regard peut être fuyant ("regarder ailleurs") ; les explications sont multiples :
- La réflexion, est favorisée par le déplacement du regard hors du champ de la relation directe
 - La recherche de mots, d'idées est facilitée en regardant, par exemple, le plafond ou ses pieds ;

- Le besoin de prendre des distances, par rapport aux idées développées sera satisfait par un regard vers un autre lieu.
- La nécessité de s'isoler, pour reprendre des forces psychiques par exemple, conduira à fixer son regard sur un point virtuel.

i- Les distances individuelles en communication

Nos gestes, nos postures, nos comportements, nos mouvements délimitent la place de notre corps dans l'espace.

Nous véhiculons notre espace vital que nous délimitons aux yeux des autres.

Dans notre culture on peut définir plusieurs zones distinctes :

-La zone intime : C'est la distance de l'avant-bras. Le contact physique y est possible. L'intrusion dans cet espace déclenche un sentiment d'insécurité et de gêne (ex. dans l'ascenseur, bus).

-La zone personnelle :

C'est la distance d'un bras tendu quand deux personnes se rencontrent dans la rue, elles s'arrêtent ordinairement à cette distance pour bavarder.

-La zone sociale :

[1,20 m à 2,40] ou deux zones personnelles. Elle permet une communication verbale sans contact physique (ex. : guichets).

-La zone publique rapprochée : [jusqu'à environ 8 m] permet une information publique destinée à être entendue par un ensemble limité de personnes.

-La zone publique lointaine : [+ de 8 m]. C'est la distance pour un discours dans une réunion publique, celle du comédien sur la scène de théâtre. Ici l'interlocuteur est spectateur, récepteur passif.