***Université A. Mira – Bejaia --- Pôle Universitaire d’Aboudaou.***

***Faculté des Sciences Humaines et sociales --- Département des sciences sociales .***

***Module : français .Enseignant : M.Aissaoui.A***

***Groupe : 01 & 02. 3ème. Année / L.M.D sociologie.***

***Date :*** *……………………****Examen:*** *E.M.D. 2****Durée :*** *Une heure .*

***Nom :*** *…………………………………****Prénom :*** *………………………………****Groupe :****…… …….****Signature :*** *…………………****Note:……………..***

***Texte :La communication***

*La communication est la base de notre vie. Et pas seulement de nos jours où nous sommes tous connectés à travers de multiples réseaux sociaux comme facebook ou twitter. La communication a toujours été la clef du développement de l’être humain, par exemple avec l’apparition de l’écriture il y  a  plus de 5000 ans.*

*La vraie communication, celle qui a le plus d’impact, celle qui est directe, d’homme à homme, est bien plus ancienne et elle n’a pas changé. Lorsque vous arrivez le matin face à votre collègue de bureau et que vous lui dites : « Bonjour, ça va ? », vous pratiquez la forme de communication la plus ancienne qui existe, celle de deux êtres qui échangent des sons codés. Souvent, nous faisons des erreurs dans notre façon de communiquer avec ceux qui nous entourent. A force, cela peut provoquer des conséquences graves, que ce soit dans le domaine privé ou professionnel. Alors, comment communiquer vrai ?*

*Il n’y a pas de formule magique. Il n’y a qu’une seule solution. Ce secret, vous le connaissez bien : la vraie communication est fondée sur la sincérité. Depuis des millénaires, cela n’a pas changé. La seule forme de communication efficace entre deux êtres humains est basée sur ce principe. C’est si simple, mais si difficile à appliquer.*

*Revenons à notre collègue de travail. Quand vous lui demandez : « Comment ça va ? », bien-sûr vous ne pensez pas réellement ce que vous dites. Vous n’êtes pas inquiet pour sa santé. C’est juste un code que nous utilisons pour nous dire bonjour. Il serait épuisant d’être sincère à chaque fois que vous dites : « ça va bien ? ». D’ailleurs, la réponse «  oui merci et toi ? » fait aussi partie de ces règles sociales que nous apprenons dès l’enfance. Ces codes ont tendance à nous faire oublier qu’une phrase prononcée  a un impact réel  sur la personne avec qui l’on parle.*

*Quand vous êtes face à face avec quelqu’un, chaque phrase que vous allez prononcer est comme un message subtil qui va toucher votre interlocuteur ou interlocutrice au plus profond. Même s’il n’en a pas conscience. Même s’il ne le montre pas. Vous avez  toujours, à ce moment là, une décision à prendre.*

*Est-ce que vous allez être sincère dans vos paroles ou est-ce que vous allez les envelopper dans un voile d’hypocrisie ?*

***Jean-Philippe, Site Révolution personnelle,***

***In« Solutions simples »***

***24 août, 2009***

|  |
| --- |
|  |

* **Faites le compte-rendu objectif etle resumé de ce texte.**

**Envoyez le travail sous forme de page word à l’adresse Email suivante :**

[**ahmedaissaoui06@gmail.com**](mailto:ahmedaissaoui06@gmail.com)

**N’oubliez pas de mentionner votre nom prénom et le groupe.**

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

……………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

……………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

***Université A. Mira – Bejaia --- Pôle Universitaire d’Aboudaou.***

***Faculté des Sciences Humaines et sociales --- Département des sciences sociales .***

***Module : français .Enseignant : M.Aissaoui.A***

***Groupe: 03& 04.3ème. Année / L.M.D sociologie.***

***Date :*** *……………………****Examen:*** *E.M.D. 2* ***Durée :*** *Une heure .*

***Nom :*** *…………………………………****Prénom :*** *………………… …..……****Groupe :****…… …….****Signature :*** *…………………****Note:…………***

***TEXTE****:* ***la société de consommation***

Nous faisons une consommation abusive de médicaments ; mais qu’est-ce qui nous pousse à ingurgiter, avec un tel entrain, cachets, comprimés, pilules et ampoules ? Si la médecine garde encore son prestige, si le médicament n’a rien perdu de sa réputation d’efficacité, bien au contraire, il a, en revanche, perdu son caractère inquiétant.

Information, vulgarisation, tels sont les mots d’ordre de notre société. Ils agissent bénéfiquement dans la mesure où ils permettent aux malades de se familiariser avec l’idée que se soigner est une bonne chose, ils sont moins heureux dans la mesure où ils donnent à chacun l’illusion de « savoir » et l’incitent à devenir son propre médecin, voire, celui de l’entourage à l’occasion.

Cette incitation à la consommation vient aussi involontairement, de ceux-là même qui la déconseillent et la trouvent dangereuse : les pharmaciens et les laboratoires pharmaceutiques.

Regardez les vitrines. Que voyez – vous ? Du verre, du chrome, des lumières, des couleurs, des flacons qui scintillent, des photos de joyeux bambins ou de jolies jeunes femmes, des produits d’hygiène et de beauté.

Tout cela respire le bonheur, la vie, la santé. Les médicaments dans leur emballage coloré mettent une note de gaieté sur les rayonnages. Qui penserait à la souffrance, à la mort ? Personne. On est là en confiance. On entre sans crainte, ni hésitation, avec ou sans ordonnance, et ce qu’on vient acheter dans ces petites boites au nom compliqué, c’est de l’espoir autant que des médicaments.

Ce goût des médicaments, cette familiarité nouvelle que donnent quelques connaissances médicales, influent sur le comportement du malade et ses rapports avec le médecin. Huit fois sur dix, le malade n’aura pas le sentiment d’avoir été pris au sérieux si son médecin ne lui donne pas une ordonnance comportant une longue liste de médicaments dont l’aspect lui inspire confiance et le réconforte.

Le médicament considéré comme un bien de consommation courante, au même titre que les macaronis ou l’essence. Il y en a, on en achète trop et on en gaspille.

***C. VAN DEN BULCKE***

***« La société de consommation »***

* **Faites le compte-rendu objectif etle resumé de ce texte.**

**Envoyez le travail sous forme de page word à l’adresse Email suivante :**

[**ahmedaissaoui06@gmail.com**](mailto:ahmedaissaoui06@gmail.com)

**N’oubliez pas de mentionner votre nom prénom et le groupe.**

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

……………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………