

LA DYNAMIQUE NÉGOCIATIONNELLE EN CLASSE DE LANGUE ; ENTRE PRATIQUE COMMUNICATIVE ET APPORTS PÉDAGOGIQUES

Medjahed Nadir

Résumé

La réflexion exposée dans cet article se fonde sur la problématique de l'acquisition du FLE à travers les négociations de sens dans les interactions verbales en classe de langue. Sur la base d'un corpus oral, nous allons tenter de démontrer et d'illustrer le rôle joué par le mécanisme négociationnel dans les interactions verbales en classe de langue, d'un point de vue didactique et acquisitionnel (à travers les stratégies discursives et les ressources langagières mises en œuvre par des apprenants du FLE). Les négociations de sens qui se déroulent entre les différents acteurs dans le processus d'enseignement/apprentissage en classe de FLE, contribuent à construire des connaissances qui résultent d'une collaboration et d'une coopération entre les différents acteurs qui animent cette situation didactique.

Mots clés

Interaction didactique, négociation du sens, co-construction du savoir.

Abstract

This Paper discusses the issue of the acquisition of French as a foreign language through verbal interactions in the language class. This corpus-based study of spoken register aims at illustrating the role played by the negotiation mechanism from a didactic and an acquisition point of view (discursive strategies and language resources used by learners of FFL) in verbal interactions in the language class. The collaborative sense making that takes place between the different actors in the teaching/learning process in a French as a foreign language class contributes to building knowledge resulting from a collaboration and cooperation between the various actors who participate in this didactical situation.

Keywords

Didactic interaction, negotiation of meaning and co-construction of knowledge.

I. INTRODUCTION

Depuis les années 90, bon nombre de recherches en didactique de l'oral s'intéressent aux interactions orales, et les qualifient même comme mode d'apprentissage et d'acquisition, où l'oral est appréhendé comme une activité de base qui assure l'intercompréhension et incite à développer la co-construction des connaissances¹ en classe.

Les recherches dans le domaine de l'interactionnisme privilégient l'interaction comme mode d'acquisition de connaissances dans une situation d'enseignement/apprentissage, et portent ces dernières années une réflexion spécifique sur la dynamique interactionnelle par le biais des négociations du sens. En effet, les négociations de sens constituent un processus communicatif et une forme de discours propice à l'acquisition d'une langue seconde. Des travaux tels que les études portant sur les tâches depuis le début des années 1980 (e.g. Anton, 1999 ; Doughty & Pica, 1996 ; Duff, 1985 ; Gass & Varonis, 1985 ; Gass, Mackey & Ross-Feldman, 2005) constituent un renouveau dans la manière d'appréhender la construction et la perception du sens (les tâches et les pratiques pédagogiques qui facilitent et favorisent la négociation du sens).

Dans ce présent travail, nous tenterons une analyse sur le contenu des échanges verbaux au cours des débats en classe de langue chez des étudiants de français LMD₁ (Université de Mostaganem). Nous examinerons plusieurs situations d'interlocution pour montrer comment, grâce à des interactions didactiques, le savoir se construit par l'intermédiaire des négociations de sens, d'une manière conjointe et collaborative.

Nous nous appuyerons dans la présente analyse sur des références en science du langage et en psychologie sociale pour enrichir notre démarche didactique, en partant de l'idée selon laquelle le savoir en classe de langue se construit et s'inscrit dans un processus négociatif et collectif.

Dans le cadre de notre recherche, l'étude va s'effectuer sur la base d'un corpus oral, qui consiste en des enregistrements audio réalisés durant des séances de TD chez des étudiants de LMD₁ français à l'université de Mostaganem.

Nos investigations vont porter sur les questions suivantes :

- Comment se construit le discours didactique en classe de langue ?
- Quel est le rôle joué par les négociations de sens dans la co-construction du discours didactique ?

En choisissant de travailler sur un corpus oral entre enseignant/apprenants et entre apprenant/apprenant, nous considérons le discours universitaire comme une activité marquée par une dynamique interactionnelle là où le discours se négocie et se construit de manière dialogale et conjointe.

¹ Il s'agit de savoirs et savoir-faire langagiers construits entre enseignant et apprenant et entre pairs,

II. CORPUS

Cette étude est basée sur un corpus oral qui consiste en des enregistrements audio réalisés pendant des séances de travaux dirigés, en milieu universitaire, auprès des étudiants de première année, préparant une licence de Français (LMD).

Il présente environ 4 séances, cependant, les séances ne sont pas transcrites dans leurs intégralités, nous nous sommes intéressés qu'aux éléments de nature verbale et uniquement aux passages dans lesquels des moments de négociations se manifestent. Comme outil de travail, notre moyen d'investigation était le magnétophone.

III. LE CARACTÈRE CO-CONSTRUCTIF DANS L'APPRENTISSAGE

La dialogicité, élément développé par M. BAKHTINE (1978) dans ses travaux, était considéré comme unedonnée purement linguistique qui n'avait aucune application dans le domaine de l'apprentissage, cependant, deux paradigmes liés à cette conception du langage, se focalisent sur le processus d'apprentissage envisagé comme un phénomène sociocognitif, à travers la théorie socioculturelle de l'apprentissage dans la tradition Vygotskienne, et les travaux sur l'acquisition inspirés de l'analyse conversationnelle.

S'intéresser au processus de co-construction du sens dans un contexte acquisitionnel² permet de découvrir que la langue est imbriquée par des activités accomplies par des participants de manière collective et contingente et non pas isolée, et que ces activités sont indissociables de cette dernière ainsi qu'au contexte dans lequel elles se réalisent.

La notion de co-construction dans les interactions en classe de FLE peut être définie comme un processus langagier à caractère collectif de tout apprentissage, qui ne peut être réductible à une performance individuelle, qui se réalisera dans la tête d'un individu, mais plutôt à une performance inter qu'intra-individuelle inscrite dans un processus à caractère sociocognitif.

Dans l'analyse de notre corpus, nous allons essayer de découvrir comment les étudiants co-construisent leur discours de manière conjointe, collaborative et dialogale et de montrer à quel point l'effort conjoint par l'enseignant et ces derniers, implique à la fois des connaissances et stratégies de nature linguistique, interactive et cognitive. La participation collective des différents participants à l'interaction témoigne une orientation collective et commune, dans un espace interactif partagé, qui déclenche un processus négociationnel et une zone de développement proximale au sens vygotkien.

² Dans la tradition interactionnelle

Les moyens discursifs³ employés par les étudiants dans l'extrait suivant nous exposent les efforts déployés par ces derniers, à des degrés différents, pour surmonter des obstacles dus à leurs compétences linguistiques, et qui visent à maintenir l'interaction et mener à bien la tâche à assurer :

1. **P** : donc c'est la partie où on utilise : eh : des expressions telles que
2. **A2** : suite à votre annonce<
3. **P** : voilà< en réponse à votre annonce< que vous avez publié dans tel ou tel journal<
4. **A3** : et la date de l'annonce< ?
5. **P** : ah oui ; il faut absolument respecter et indiquer la date de l'annonce<x la date seulement ?
6. **A4** : le lieu madame
7. **P** : effectivement < le lieu dans lequel est apparu l'annonce< télévision> journal> site internet< x tous
8. **A3** : donc en plus de la date< on doit mentionner le lieu< 9.
9. **A2** : effectivement< pour convaincre le destinataire <
10. **P** : c'est ça oui : (x3) donC< quoi d'autre ?
11. **A1** : contact<
12. **P** : expliquez>
13. **A1** : on écrit le nom du destinataire<
14. **A4** : non>
15. **P** : est-ce qu'on écrit le nom du destinataire directement ?
16. **A3** : non> à monsieur le eh :
17. **A2** : directeur<
18. **P** : voilà< donc à monsieur le directeur</ a monsieur le responsable</ avec la majuscule donc on s'adresse à qui au juste ?
19. **A1** : le personne<
20. **A4** : le statut de la personne< c'est-à-dire : eh : sa fonction<
21. **A3** : oui c'est ça<

Cet extrait illustre le déroulement d'une co-construction interactive du discours chez les étudiants de français LMD₁, qui revient de manière récurrente dans leurs

³ Il s'agit d'un travail d'ordre interactif et cognitif sur des éléments linguistiques (PEKAREK, 1999; PY, 1995).

échanges verbaux. Ce processus s'étend tout au long de l'interaction pour définir une tâche commune qui est la forme de la lettre administrative.

Du début jusqu'à la fin de cette séquence, l'interaction est de type complémentaire ; il y a des initiatives proposés par les étudiants (tours de parole 2-4-6-11) et qui sont soit évaluées ou bien modifiées par l'intervention de l'enseignante « P » (tours de parole 3-5-15).

Grâce aux différentes contributions proposées par les étudiants, le groupe arrive à définir les différents éléments qui constituent une lettre administrative (tours de parole 2-9-13).

La répétition confirmative consiste un procédé récurrent dans ce type d'interaction (tours de parole 8-3). Il s'agit d'une pratique dont se servent les étudiants pour organiser leurs échanges et assurer la construction collective de leur discours voire leur savoir.

Il convient de noter alors, que les efforts déployés par ces étudiants avec la médiation de l'enseignante pour la construction d'une tâche commune⁴, témoignent l'importance et l'enjeu majeur de cette pratique communicative⁵, dans un contexte d'apprentissage.

LA NOTION DE NÉGOCIATION CONVERSATIONNELLE

183

Parler des négociations conversationnelles, c'est par apport à certain nombre de procédures qui visent la résolution d'un désaccord ou gérer des points de vue divergents.

M. GROSJEAN et L. MONDADA nous présentent cette notion comme suit :

*“ Il est question de litige de conflit ou de tension, de vue divergentes et de traitement du désaccord, de confrontation de mondes non spontanément convergents. ”*⁶

Dans le dictionnaire « Le petit robert », cette notion est définie comme étant une série de démarches qu'on entreprend pour parvenir à un accord ou conclure une affaire.

Autrement dit, la notion de négociation de sens peut être définie comme étant une série de démarches à mener pendant une conversation par les différents acteurs qui la constituent , avec un but bien précis, celui de construire un discours commun qui répond aux différentes interprétations et attentes de ces acteurs, lorsqu'un

⁴ La structure d'une lettre administrative.

⁵ Il s'agit d'une communication qui vise une élaboration et un engagement collectifs.

⁶ GROSJEAN.M et MONDADA.L, La négociation au travail, Lyon, Presses Universitaires de Lyon, 2004.

désaccord surgit, suite à des conflits ou tension dans la construction de ce discours⁷.

Toute négociation présuppose :

- Un groupe : au moins deux négociateurs ; dans notre cas, il s'agit d'un groupe d'étudiants orienté par leur enseignante qui assure le rôle d'une médiatrice.
- Un objet à négocier : qui est le discours didactique et la construction des connaissances.
- Un état initial : un désaccord ou une divergence entre les interactants.
- Un état final : qui consiste à résorber le désaccord surgi, par une série de démarches, afin de parvenir à une interprétation commune, et qui répond aux attentes des négociateurs (étudiants et enseignante).

En se basant sur le principe de complétude interactionnelle⁸ développé par l'école de Genève, analyser les conversations dans les différents types d'interactions verbales repose impérativement sur un processus de négociation.

C'est ce que KERBRAT-ORECCHIONI nous confirme dans le passage suivant :

“L'analyse des conversations, et plus généralement, des divers types attestés d'interactions verbales, peut être définie comme une forme d'analyse du discours dont la spécificité consiste en ce qu'elle s'intéresse exclusivement aux discours dialogués, envisagés comme des constructions collectives”⁹

Selon ORECCHIONI, chaque interaction est composée de participants qui cherchent à construire collectivement une conversation, qui elle-même repose sur le respect de l'ensemble des règles du jeu conversationnel.

Or, il arrive qu'un désaccord surgisse entre les interactants sur tel ou tel aspect, un désaccord du à une incompréhension entre ces mêmes interactants, et le recours à un processus de négociation se voit obligatoire pour l'ajustement du déroulement de l'interaction ; ça veut dire négocier le désaccord dans le but de le résorber à l'aide de

7 GROSJEAN.M et MONDADA.L, La négociation au travail, Lyon, Presses Universitaires de Lyon, 2004.

8 La COMPLÉTUDE INTERACTIONNELLE se produit lorsqu'il y a un double accord entre interlocuteurs concernant la clôture d'une négociation, suivant un processus en trois temps :

- A. une INITIATIVE du locuteur
- B. une RÉACTION de l'interlocuteur
- C. un ACCORD du locuteur.

9 L'analyse des interactions verbales : La notion de « négociation conversationnelle » : Défense et illustrations»Éditeur Presses de l'École normale supérieure. Source **Lalies A.** 2000, n° 20, pp. 63-1. Consultée le 13 octobre 2010.

mécanismes négociatifs, pour une construction collective du discours.

IV. NÉGOCIATION ET CO-CONSTRUCTION

Les négociations conversationnelles dans les interactions didactiques sont considérées comme une activité quivise à construire un discours autour d'un élément précis, qui est dans notre cas, la construction d'un savoir, à l'aide de mécanisme négociatif déclenché entre enseignante et étudiants et entre étudiants aussi.

Les travaux réalisés sur l'analyse des interactions verbales en classe de langue prouvent l'efficacité de ce genre d'activité ; une activité basée sur des mécanismes négociatifs qui donne lieu à une construction voire une co-construction de savoir et de contexte¹⁰ entre et par les participants qui animent cette situation didactique, dont le but est la co-construction d'un discours commun.

En effet, la construction d'une connaissance en classe de langue se fait d'une façon collective, et passe par la négociation des différentes représentations des apprenants. Cette construction s'appuie sur une compétence actionnelle et une autre basée sur le langage ; l'action favorise et déclenche une construction collective des savoirs et savoir-faire, et le langage permet la formalisation de ces savoirs.

La négociation du sens peut être considérée alors comme une activité pédagogique qui cherche à développer les compétences langagières et linguistiques de l'apprenant, et qui vise à renforcerleurshabilités en matière de débats, de confrontations de points de vue et de connaissance, pour parvenir à la co-construction de leur discours/savoir. Ces négociations de nature diverse¹¹ contribuent à l'élaboration d'une situation didactique qui constitue un lieu d'échange, de coopération et de construction collective du savoir.

185

V. PROFIL DES NÉGOCIATIONS EN CLASSE DE LANGUE

Les négociations de sens dans les travaux en classe de langue sont de nature imprévisible et soudaine, car elles peuvent se manifester à n'importe quel moment de la séance en provoquant des activités secondaires. L'apport des négociations de sens en classe de langue est très important ; l'interaction devient un espace de collaboration et de coopération pour résoudre un désaccord momentané, du à une incompréhension entre les interactants, dont le but est l'acquisition de la langue.

Souvent ces désaccords s'établissent d'unemanière spontanée, et pour les résorber, les participants font recours à des mécanismes d'ajustement dont le but est de maintenir l'harmonie et le bon déroulement de l'interaction¹².

10 Il s'agit de l'opération de mise en contexte en classe de langue, développée par Francine Cicurel. (2002).

11 On évoque ici les différents types de négociation qu'on va traiter à partir de la page 15.

12 C'est ce que KERBRAT-ORECCHIONI appelle « négociation conversationnelle ».

L'action planifiée du professeur se trouve alors face à des événements pouvant se manifester à tout moment durant l'interaction, et susceptibles de la modifier. Dans une perspective semblable à l'approche ethno-méthodologique (voir la présentation faite par L. MONDADA, 2000), le regard de l'analyste se porte donc sur les méthodes mises en place par les interactants ; aussi bien le participant-expert (dont la place exige qu'il fasse appel à diverses stratégies pour se faire comprendre et favoriser l'apprentissage), et pour attirer l'attention des participants-apprenants sur les problèmes langagiers, que ces derniers peuvent rencontrer voir produire¹³.

VI. UNE SITUATION PROPICE À LA NÉGOCIATION

La forme d'interaction déclenchée entre les étudiants en classe de langue est favorable à la négociation, dans la mesure où ces derniers interagissent en deux modes de communication ; le premier avec leur enseignant à travers un mécanisme négociationnel et communicatif différent de celui qu'ils utilisent quand ils sont en situation d'interaction entre eux, et qui fait partie du deuxième mode de communication, proche de celui de la conversation.

Dans notre cas d'étude, l'interaction présente une originalité, dans la mesure où elle favorise une communication de type direct entre les étudiants, qui eux multiplient leurs interventions dans les échanges observés. L'analyse de la distribution de la parole dans notre corpus indique la présence récurrente de prises de parole de type auto-sélectionnées.

Le passage suivant illustre une co-construction collective entre étudiants sans l'intervention du professeur :

1. **A2** : l'homophonie< (exclamation)
2. **A5** : ce n'est pas l'homophonie non /
3. **A2** : non non (se met réfléchir) l'homone l'homonymie ou je ne sais pas/
4. **A1** : homonymie /
5. **A4** : homonyme/
6. **A2** : voilà< qui sont les mêmes eh:/
7. **A6** : se prononcent de la même façon mais qui ont deux sens différents< même même ils s'écrivent de deux façons différentes/
8. **A2** : <xxx>/ là: c'est la variation du verbe être < la deuxième c'est variation du mot /

13 CICUREL, F, « La classe de langue un lieu ordinaire, une interaction complexe », Acquisition et interaction en langue étrangère [En ligne], 16 | 2002, mis en ligne le 14 décembre 2005, consulté le 21 septembre 2010. URL : <http://aile.revues.org/801>.

9. A1 : (x2) ça veut dire poétiquement / apparent et sémantiquement eh:
10. **A5** : différents
11. A4: séman sémantiquement et graphiquement non<
12. A2: (x2) graphiquement < c'est les mêmes </
13. A7: c'est les mêmes ! /
14. A3: ah> oué oué

Ces échanges représentent une communication entre étudiants avec une progression dans les échanges. Cette scène est constituée de plusieurs propositions avancées et refusées par les étudiants (tours de parole 1-7), avant que la bonne solution soit trouvée (tours de parole 9-12).

Cette répartition spécifique de la parole a été mise en évidence par différents auteurs. A ce propos V. BIGOT note : «*Les tours de parole sont auto-sélectionnés et non pas attribués par le professeur, comme c'est souvent le cas dans un cours de langue*»¹⁴

De son côté, F. CARRAUD caractérise le débat en classe comme : «*Un autre mode de circulation de la parole : les élèves n'ont pas à répondre au maître, ils s'adressent à leurs pairs et peuvent avoir des interventions initiatives*»¹⁵

187

L'analyse de notre corpus nous a permis d'illustrer ces deux remarques, mais d'une manière plus ou moins restreinte et limitée, vue que, dans la majorité des échanges négociatifs enregistrés, l'intervention de l'enseignante était quasiment indispensable pour assurer la bonne organisation et la gestion des tours de paroles, comme le témoigne le passage suivant :

1. **P** : il ya des parties</ et chaque partie maintenant enveloppe des éléments</ quels sont les éléments qui doivent être dans la lettre alors< ? X benali et lahouel< dit qu'il ya trois parties</ une première partie< où il ya : l'objet : et :
2. **A1** : la question<
3. **A3** : la destination<
4. **A4** : pas la destination< c'est de : eh :
5. **P** : donc pour nous ; l'objet> fait partie de la première partie<qu'on appelle ?

14 BIGOT, V, *Converser en classe de langue : mythe ou réalité ?* Carnet du Cediscor 4. 1996. p 33-47.

15 CARRAUD, F, « Des débats philosophiques en classe : parler ou ne pas parler ». *Le Français dans le Monde. Recherche et Applications. Les interactions en classe de langue.* Paris : Clé International. 2005.

6. A3 : la première partie<
7. A2 : les renseignements<
8. A4 : non> l'entête<
9. P : voilà>il ya deux parties dans la lettre<il ya la première partie qu'on appelle l'en tête de la lettre< et ya la deuxième partie qu'on appelle le corps de la lettre< (x2) l'en-tête< c'est un terme féminin ou masculin< ?
10. A1 : masculin>
11. P : un entête ou bien une entête < ?
12. A2 : un entête<
13. A3 : une une>
14. A4 : une entête> non> c'est une entête<
15. P : donc> c'est> une entête< ya beaucoup de gens qui font l'erreur</

Au cours de cet échange, plusieurs propositions ont été apportées par les étudiants pour définir les éléments qui constituent une lettre administrative (tours de parole 3-7-8), mais pour bien saisir toutes leurs réponses proposées, le rôle de l'enseignante comme étant l'animatrice de la séance fût fort indispensable, aussi bien pour provoquer ces derniers à participer (tour de parole 11) que pour organiser leurs tours de paroles (tour de parole 5).

VII. LE MODÈLE D'ANALYSE DES NÉGOCIATIONS DE SENS DE VARONIS ET GASS

En 1985, VARONIS et GASS conçoivent un modèle d'analyse des séquences de négociations de sens, le modèle repose sur quatre éléments de base qui forment une négociation :

Le déclencheur → **le signal** → **la réponse** → **la réaction à la réponse**¹⁶
(optionnelle)

Ce modèle peut être décrit de la manière suivante :

- Le déclencheur : peut être conçu comme étant un énoncé ou une partie d'un énoncé qui provoque un problème de compréhension. Il peut être de nature :
 - Lexicale
 - Morphosyntaxique

¹⁶ Les Cahiers de l'Acedle, volume 7, numéro 2, Recherches en didactique des langues Les langues tout au long de la vie. 2010.

- Phonétique
- Discursive
- Le signal : constitue l'énoncé employé pour manifester le noncompréhension du premier énoncé déclencheur. Selon Varonis et Gass, plusieurs procédés voire signaux peuvent être employés :
 - Signal explicite (ex : «Je ne comprends pas», «Qu'est-ce que c'est ?»).
 - Répétitions du mot ou de l'énoncé précédent qui peut être interpréter comme un indice d'une incompréhension.
 - Reformulation.
 - Correction.
 - Réponse inappropriée.
 - Signal non-verbal tel que les silences, les mimiques et les gestes.
- *La réponse* : qui forme la phase de réparation du problème. Elle prendra plusieurs formes :
 - Réponse minimale tel que (' oui ' ou bien 'd'accord')
 - La répétition du déclencheur
 - Reformulation
 - Expansion
- *La réaction* à la réponse : qui exprime une réponse à la réparation. Elle peut être :
 - Une exclamation («oh !» ; «ah !»)
 - Une réaction minimale («oui» ; «je vois» ; «d'accord»)
 - Une répétition
 - Une réponse appropriée (une réponse appropriée dans le contexte de la tâche qui montre implicitement la compréhension).

Dans notre corpus, plusieurs séquences enregistrées reposent sur ce modèle qui décrit et explique la manière et le déroulement du processus négociatif.

Observons le passage suivant :

- P : bien< alors avant de< commencer> / qui veut faire une demande< comment doit être la forme de la lettre< ?/ comment elle doit être <?
- A1 : (X3) la forme eh> ?
- P : la forme <

- A2 : la forme de la lettre<
- P : la forme toujours<
- A3 : X l'organisation<
- A4 : la structure<
- P : la structure :re</
- A 2 : (X2) objet de la demande<<XXX>
- P : l'objet de la demande<
- A5 : il doit être eh : écrite </ par la main<
- P : une demande manuscrite< elle doit être manuscrite<
- A4 :<XXX>
- P :<XXX> d'accord< / elle doit être< vraiment ::<manuscrite>

L'exemple ci-dessus présente une modalité de codage d'une séquence de négociation déclenchée par un problème de compréhension (la forme d'une lettre administrative).

190

Le premier tour de parole présente la première chaîne qui constitue cette négociation de sens ; *le déclencheur*, là où l'enseignante, provoque un problème de compréhension de type lexical qui porte sur le contenu (- comment doit être la forme d'une lettre administrative ?).

Le deuxième moment de la négociation ; *le signal*, commence juste après le premier tour de parole (du deuxième jusqu'au cinquième tour de parole), l'étudiant A1 manifeste son incompréhension à travers un énoncé explicite de type interrogatif dans lequel il répète l'énoncé déclencheur (tour de parole 2), suivi par l'intervention de l'enseignante qui maintient sa demande en répétant le même énoncé une deuxième fois.

Le troisième moment de la négociation ; *la réponse*, débute à partir du tour de parole numéro 6, là où nous assistons à plusieurs réponses avancées par les étudiants, notamment celle de l'étudiant A3 (tour de parole 6), suivit de celle de l'étudiant A4 (tour de parole 7). Durant ce troisième moment, plusieurs interventions présentées sous forme de réponses et de reformulations (tour de parole 12), constituent une phase de réparation du problème posé au départ.

Le tour de parole numéro 14, constitue la phase finale de cet échange négociatif, et représente le moment de *la réaction aux réponses* proposées par les étudiants, dans lequel l'enseignante s'est exprimée explicitement, sous forme d'une réaction minimale en employant le "d'accord", pour marquer la phase finale, qui représente le moment de consensus au problème négocié durant la séquence.

VIII. TYPES DE NÉGOCIATION CONVERSATIONNELLE DANS LE CORPUS

La négociation conversationnelle en classe de langue joue le rôle d'un processus interactionnel qui se déclenche lorsqu'un différend concernant la construction du discours ou du savoir se manifeste entre les participants.

Durant l'observation des séances d'apprentissage chez les étudiants de LMD1 français, nous avons remarqué que ces derniers visent la production commune et la construction collective d'un discours didactique, avec la médiation de l'enseignante bien évidemment, et cela en faisant appel à plusieurs formes négociationnelles.

Les formes négociationnelles observées dans notre corpus peuvent être regroupées en trois catégories :

- Les négociations au niveau du contenu.
- Les négociations des identités et des relations.
- Les négociations de la discursivité.

1. LES NÉGOCIATIONS AU NIVEAU DU CONTENU

Ce premier type de négociation mène les étudiants à objecter leurs points de vue sur l'interprétation d'un point qui résulte d'un savoir à construire. Selon V. TRAVERSO, la négociation peut porter sur les contenus et en particulier sur les opinions exprimées par les interlocuteurs.

Les négociations de ce type peuvent porter sur les signes et leurs référents. Dans la séquence suivante, nous assistons à une négociation d'ordre métalinguistique dont l'objectif est d'établir le genre du mot « entête » :

1. P : voila >il ya deux parties dans la lettre< il ya la première partie qu'on appelle l'en tête de la lettre< et ya la deuxième partie qu'on appelle le corps de la lettre< (x2) l'en tête< c'est un terme féminin ou masculin< ?
2. A1 masculin>
3. P : un entête ou bien une entête < ?
4. A2 : un entête<
5. A3 : une une>
6. A4 : une entête> non> c'est une entête<
7. P : donc> c'est> une entête< ya beaucoup de gens qui font l'erreur</

Durant cet échange, se confrontent plusieurs interprétations sur la qualification du genre du mot « entête ». Il s'agit d'un désaccord déclenché par l'enseignante (tour de parole 1), et qui vise à faire réagir les étudiants par la suite (tours de parole

1-4-5). Durant cet échange, plusieurs suggestions ont été proposées par l'ensemble des étudiants ; Vers le tour de parole numéro 6, on peut remarquer l'objection de l'étudiant A4 avec l'emploi du marqueur de négation : « non », aux réponses de ses camarades A1 et A2 (tours de parole 2-4), tout en soutenant la proposition de son camarade A3 (tour de parole 5). Le désaccord est résolu finalement par l'intervention de l'enseignante qui met fin à cette opposition communicative (tour de parole 7).

2. LES NÉGOCIATIONS DES IDENTITÉS ET DES RELATIONS

Les étudiants lors des séances enregistrées, négocient leurs relations et leurs identités à l'aide d'un processus de type coopératif explicite, par le moyen duquel ces derniers dépassent le cadre négociationnel qui porte sur le contenu, en focalisant leurs intentions sur la construction d'une relation mutuelle dans leurs échanges réciproquement produits.

Dans l'extrait suivant, la négociation porte sur l'identité de l'étudiant comme étant une personne qui est en train d'apprendre, tout en participant à son propre apprentissage, et celle de l'enseignante comme étant la personne qui assure et facilite la transmission du savoir pour ses étudiants :

1. P : évidemment</ on a donc à présent trois éléments qui constituent la lettre< (explication sous de schéma dans le tableau) x bon la formule de politesse
2. A2 : j'ai l'honneur de :
3. P : par exemple<
4. A3 : j'ai l'honneur de<
5. P : d'accord< j'ai l'honneur de/
6. A2 : j'ai l'honneur de solliciter votre bienveillance<
7. A4 : avec tout le respect que je te dois<
8. A2 ; Non> que je vous dois<
9. P : effectivement<
10. A1 : j'ai l'honneur de venir très respectueusement
11. P : très bien< j'ai l'honneur de venir très respectueusement vous solliciter de : eh :
12. A6 : j'ai l'honneur de vous demander>
13. P : possible oui<
14. A2 : je vous pris :> madame/
15. P : oui:/ je vous pris monsieur de, x alors<

Cet extrait illustre le déroulement et la progression du processus coopératif qui sous-tend les échanges interactifs et négociatifs des étudiants, par le biais duquel ces derniers négocient leurs places. L'extrait ci-dessus repose sur une négociation qui porte sur le contenu « une construction collective sur des modèles de formules de politesse », or au niveau du tour de parole numéro 2, l'étudiant A2 dépasse son statut passif, celui d'une personne qui reçoit des informations/savoirs selon un schéma de transmission de type vertical, pour aller construire son propre discours en s'auto-sélectionnant et en proposant un modèle de formule de politesse « j'ai l'honneur de », sans que l'enseignante ne lui demande. La suite de cet extrait confirme la réciprocité des échanges enregistrés, avec les multiples propositions suggérées par les étudiants pour expliciter leurs interventions (tours de parole 4-6-7-10-12-14), et la prise en charge de ces suggestions par l'enseignante qui se positionne toujours afin de gérer tous les interventions de ses étudiants (tours de parole 3-5-11-13).

De manière globale et en se basant sur les remarques enregistrées lors des séances observées/analysées, nous pouvons déduire que les interactants (étudiants et enseignante) optent pour un ensemble de mécanismes de réajustement, qui dépassent le cadre des contenus, et qui contribuent à maintenir ou modifier leurs places et prise de position réciproques.

3. LES NÉGOCIATIONS DE LA DISCURSIVITÉ

193

R. VION qualifie la négociation de la discursivité¹⁷ comme étant un travail d'entraide, d'échange réciproque et de facilitation, permettant à chacun des interactants de s'inscrire dans l'ordre de la parole de manière à construire ensemble leurs activités discursives. Il s'agit donc d'une gestion coopérative et collective qui permet aux étudiants dans notre cas, de négocier leurs interventions et de planifier leurs tours de parole afin de construire voire co-construire un discours commun qui portera sur un savoir à apprendre, avec la médiation de leur enseignante.

Examinons l'extrait suivant :

1. P : puis on va voir maintenant ce qu'on doit mettre au début du corps de la lettre<
2. A4 : de toute façon> on met eh : au début au début x monsieur < virgule/ j'ai l'honneur de eh /
3. P : comment on appelle ça>?
4. A4 : pour attirer l'attention du : eh : des gens qu'on parle<
5. A2 : oui<
6. P : c'est quoi au juste ça ?

¹⁷ VION, R., *La communication verbale, analyse des interactions*, hachette. Paris. 2000.

7. A3 : c'est-à-dire< eh : une expression
8. A4 : voila> une expression>
9. A2 : formule<
10. P : formule ch> ? formule de :?
11. A1 : formule de politesse<
12. P : exactement< on appelle ça formule de politesse<
13. A1 : générale<
14. P : donc< formule de politesse contient le coté ?
15. A4 : polie<
16. P : c'est ça< donc elle vas>
17. A3 :coté respec>
18. A1 : bien sure< pour respecter le contact<

Durant cet échange, tout un travail d'entraide et de coopération se déclenche entre les étudiants et leur enseignante (tours de parole 1&2-6&7-10&11), et entre eux-mêmes (tours de parole 4&5-7&8&9), pour définir ce que c'est une formule de politesse. En effet durant cette échange, les étudiants sont impliqués dans un travail discursif de nature collaborative et coopérative, dans la mesure où chacun d'entre eux prenait la parole en s'auto-sélectionnant et en apportant des éléments de plus par apport à ce qui a été déjà dit (tour de parole 2-9-15) ou bien en reprenant une idée déjà proposée (tours de parole 5-8-18).

IX. CONCLUSION

L'objectif de cette étude était de montrer de quelle manière les étudiants de français LMD1 (université de Mostaganem) co-construisent leurs savoirs et connaissances, et d'essayer de prouver le rôle intéressant joué par le processus négociationnel au niveau des interactions verbales pour le développement des compétences communicatives et langagières de ces derniers.

Les résultats de cette recherche nous montrent que la co-construction du savoir à travers les négociations de sens dans les interactions didactiques analysées, présente un intérêt majeur pour la didactique. En effet, les étudiants construisent leurs savoirs et connaissances d'une manière collective et interactive, qui va leur permettre d'apprendre à interagir, à débattre et à argumenter leurs points de vue dans une langue qui est en quête d'acquisitions pour eux.

Cette activité de négociation du sens déclenchée durant les interactions verbales observées et analysées, favorise un apprentissage collectif¹⁸ et entre pairs¹⁹, et peut

18 Un apprentissage qui implique la participation de tous les étudiants et leur enseignante.

19 Un apprentissage impliquant un travail coopératif entre les étudiants eux-mêmes.

être considérée comme un espace d'entraînement pour développer les compétences orales et langagières de ces étudiants, pour mieux gérer les différentes situations de communications auxquelles ils peuvent être affrontés.

En effet, les résultats de cette étude, nous ont permis de constater que les interactions verbales en classe de langue sont susceptibles de déclencher des négociations de sens qui portent à la fois sur les contenus, sur les relations et sur les places discursives assurées par les interactants, et que les tâches de type échange "d'informations" ou "d'opinions" seraient les plus propices à l'apparition de ces moments de négociation, dans la mesure où elles requièrent une activité interactionnelle de type collaboratif et coopératif.

Un autre résultat reste important à soulever, c'est que même si cette activité assure les conditions favorables d'apprentissage pour les étudiants, il faut toutefois remarquer que ces derniers ne s'appliquent pas tous dans cette activité de manière égale. En effet, ce sont les étudiants les plus actifs qui participent davantage à cette dynamique interactionnelle, et du coup, l'enjeu à l'heure actuelle est de savoir développer chez les étudiants la compétence discursive à l'oral qui englobe, la capacité à construire et co-construire le discours, et qui met en relief toutes les caractéristiques de l'oral comme canal de communication.

La démarche que nous avons suivie nous a permis d'explorer la richesse et la complexité des pratiques langagières mises en œuvre dans le processus négociationnel pour la co-construction du savoir dans les interactions didactiques, des pratiques qui ne peuvent pas être cernées dans leur intégralité dans une seule étude.

X. BIBLIOGRAPHIE

Ouvrages consultés

GUMPERZ. J. 2005. *Engager la conversation, Introduction à la sociolinguistique interactionnelle*. Les éditions de minuit.

HYMES. D. 1984. *Vers la compétence de communication*, Paris, Didier.

KERBRAT-ORECCHIONI. C. 2005. *Le discours en interaction*. Paris, Armand Colin.

ROBERT. V. 2000. *La communication verbale, analyse des interactions*, Hachette. Paris.

TRAVERSO. V. 2007. *L'analyse des conversations*. Armand Colin.

VYGOTSKY. S.L. 1997. *Pensée et langage*. Paris, La Dispute.

Articles consultés

BIGOT, V. 1996. « Converser en classe de langue : mythe ou réalité ? » *Carnet du Cediscor* 4. p 33-47.

CARRAUD, F.2005. « Des débats philosophiques en classe : parler ou ne pas parler ». *Le Français dans le Monde. Recherche et Applications. Les interactions en classe de langue*.

CHERRAD, N.2009. « Interactions, négociations de sens et décontextualisations en classe de français ». *Synergies Algérie*, n° 5 - pp. 175-189. Paris : Clé International.2005.

PEKAREK DOEHLER, S.2000. « Approches interactionnistes de l'acquisition des langues étrangères : concepts, recherches, perspectives, *Acquisition et interaction en langue étrangère* »[*En ligne*], 12 | 2000, mis en ligne le 13 avril 2011, consulté le 03 mai 2011. URL : <http://aile.revues.org/934>

XI. CONVENTION DE TRANSCRIPTION

Les interactants sont indiqués par :

P : professeur

A : étudiant

::	Allongements vocaliques
/	Micro pause ou rupture dans l'énoncé
X	Pause d'une seconde
>	Intonation montante
<	Intonation descendante
<xxx>	Segment intranscriptible
<>	Élément de transcription incertain
Souligné	Chevauchement du tour de parole
(X)	Pause de durée variable
()	Description de l'aspect voco-verbal
EN MAJUSCULE	Accentuation d'un mot d'une syllabe
En italique	Mots ou expressions en langue arabe