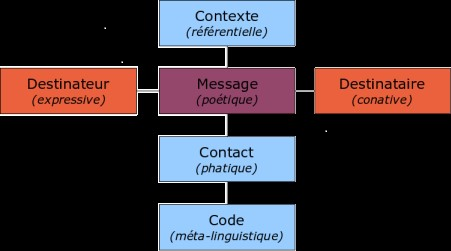
La communication verbale, para verbale et non  
verbale

Introduction

**Introduction**

**La communication** est :  
– le fait d’établir une relation ou une liaison avec autrui et de leur transférer, partager et diffuser des informations à travers la linguistique.  
– l’émission d’un message vers un récepteur.  
– le processus d’échange de messages, d’informations et de connaissances.  
– dans l’entreprise elle est le suivi des flux d’informations qui circulent entre les différents acteurs que ce soit internes ou externes.  
– peut être établie à travers des outils de télécommunication ou des technologies d’information.



-La communication n'est plus considérée uniquement comme la transmission ou la codification d'un message mais plutôt comme un cadre de rencontre entre deux ou plusieurs personnes pour créer une relation. C'est dans ce sens que communiquer stipule l'acquisition de quelques connaissances et pré requis

**Fiche de contact**

**Faculté**: Technologie

**Département**: Socle commun

**Spécialités**: L 2-ENERGIES RENOUVELABLES ET ENVIRONNEMENT

**Intitulé du cours**: Communication orale

**Crédit**: 01

**Coefficient**: O1

**Volume horaire**: 01 cours (01H.30)

**Responsable de la matière** : Dr. LADJEL Djelloul

**E-mai**l : djelloul.ladjel@univ-msila.dz

**Objectifs :**

* acquérir des techniques de communication orale
* acquérir le schéma de base de la communication orale

**Compétences visées :**

Être capable de**:**

-Maitriser les techniques de communication orale

-Organiser un raisonnement (fluidité mentale et fluidité verbale)

-S’exprimer avec clarté et précision

-Adapter la communication à son auditoire

**1er Cours :**

**Communication verbale, para-verbale et non-verbale**

**Définitions :**

Nous communiquons de 3 façons différentes pour transmettre une pensée, une idée, un point de vue :

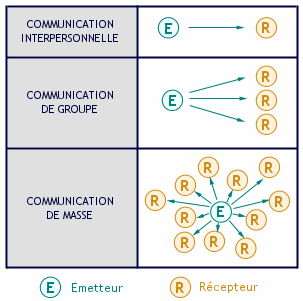
1. **Communication verbale** : le contenu, les mots  
   Le vocabulaire est primordial, bien choisir ses mots est important, trop de gens sous-estiment l'importance des mots
2. **Communication para-verbale** : le ton, le rythme  
   Bien choisir ses mots c'est bien, encore faut-il se faire écouter. Le para-verbal désigne une certaine confiance/assurance dans nos paroles, une bonne gestion des blancs, et appuyer les mots clefs est important.
3. **Communication non-verbale** : le gestuel  
   Notre non-verbal transmet beaucoup du message réel que nous communiquons, mais pas que ... bien communiquer avec ses gestuels, permet aussi de mieux ajuster son para-verbal

**Les types et les formes de la communication orale**

La communication se définit comme l’action d’échanger, de mettre en commun des informations ou des messages pour les transmettre et créer une relation entre individus.

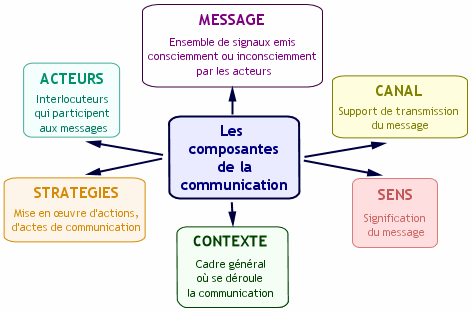
1. Les types de communication

On peut distinguer trois formes de communication :  
  
**a- la communication interpersonnelle** qui met en relation deux individus.  
**Exemple :** deux amis discutent du dernier film sorti au cinéma.  
  
**b- La communication de groupe** qui met en relation plusieurs individus.  
**Exemple :** le professeur annonce à ses élèves la date du prochain devoir.  
  
**c- La communication de masse** qui est un ensemble de techniques qui permettent à un acteur de s’adresser à un public nombreux.  
**Exemple :** les diverses publicités des entreprises.  
(Les principaux moyens de communication de masse sont la télévision, la radio, la presse, l’affichage, le cinéma, Internet).



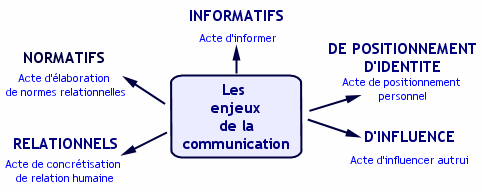
2-Les composantes de la communication

Toute communication induit des composantes de la communication.  
Les principales composantes sont :  
  
• **les acteurs :** **l’émetteur** (celui qui transmet un message) et **le récepteur** (celui qui reçoit le message) ; ces interlocuteurs échangent, partagent des informations.  
• **Le message :** c’est **l’information** transmise au cours d’une communication.  
• **Le canal :** c’est le **moyen** utilisé par l’émetteur pour **transmettre l’information** (face à face, téléphone, courrier…).  
• **Le sens** du message dont la **signification** est donnée par les acteurs de la communication.  
• **Le contexte :** **cadre** dans lequel se déroule la communication. On distingue contexte spatial (lieu où se déroule la communication) et contexte temporel (moment où se déroule la communication).  
• **Les stratégies :** **conscientes ou inconscientes**, ce sont les **attitudes** et **comportements** adoptés par les acteurs en fonction d’un but à atteindre.



1. Les enjeux de la communication

Communiquer ne consiste pas seulement à transmettre un message dans le seul but d’informer mais, aussi, à mettre en commun des significations quel que soit le type de communication.  
  
**Alex Mucchielli,** professeur de sciences de l’information et de la communication, a publié de nombreux ouvrages. Il définit notamment cinq types d’enjeux de la communication :  
  
**- les enjeux informatifs :** la communication est un **acte d’information**;  
**- Les enjeux de positionnement d’identité :** communiquer, c’est **se positionner** par rapport à l’autre ;  
**- Les enjeux d’influence :** communiquer, c’est faire preuve d’ **« influence »** sur autrui ;  
**- Les enjeux relationnels :** communiquer, est un acte de concrétisation de la **relation humaine**;  
**- Les enjeux normatifs :** communiquer, c’est **proposer un ensemble de normes**, de règles qui vont soutenir les échanges.



**L’essentiel**  
La communication est un **acte d’information**. Elle peut revêtir **différentes formes** selon le nombre d’individus prenant part à la communication (communication interpersonnelle, de groupe ou de masse). Un acte de communication nécessite de regrouper **différentes composantes** (des acteurs, un message, un canal, un sens, un contexte, des stratégies). Enfin, **toute communication présente un enjeu** connu principalement de l’émetteur qui est à l’origine de cette communication.

[*https://www.youtube.com/watch?v=E6JHPmqm3UA*](https://www.youtube.com/watch?v=E6JHPmqm3UA)

*https://www.youtube.com/watch?v=bCDtog2uiVs*

⎫ La prise de parole en public

**2eme Cours :**

La prise de parole en public

C'est quoi la prise de parole ?

**C'est** transmettre des messages à l'aide d'un langage en utilisant la voix et le corps pour communiquer. Cette activité ne peut se comprendre qu'en fonction d'un certain nombre de rapports avec : - le langage, - soi-même, - les autres, - l'ensemble du monde extérieur.

Pourquoi la prise de parole en public ?

Conclusion. Aujourd'hui, plus qu'avant encore, la prise de **parole en public** revient sur les devants de la scène. Apprendre à bien s'exprimer en **public**, c'est s'assurer de brillantes interventions oratoires, que ce soit devant votre famille, vos amis, vos collègues, ou encore votre supérieur.

Comment commencer une prise de parole en public ?

Regarder au sol : Vous devez regarder le **public**. Prendre la **parole en public**, c'est s'adresser personnellement à chacune des personnes qui composent le **public**. Vous permettrez vraiment l'échange en faisant cela. Bidouiller avec ses mains : Soufflez, tenez-vous droit, posez votre voix et ne stressez pas.

Comment prendre la parole au cours d'une réunion ?

**5 conseils pour prendre la parole en réunion**

1. Dédramatiser. Présenter un projet à ses proches est en général un moment d'échange agréable. ...
2. Maîtriser son sujet. Pour réussir sa prise de **parole en réunion**, il ne suffit pas d'être bon. ...
3. S'entraîner. La clé de la réussite ! ...
4. Penser à son langage corporel... Le psychologue A. ...
5. 5. ... et à sa voix.

Comment faire une bonne prise de parole ?

**6 conseils pour réussir sa prise de parole en public**

1. Travaillez la forme au même titre que le fond. ...
2. Faites passer le message directement. ...
3. Captez l'attention et conservez-la. ...
4. Illustrez vos propos. ...
5. Interagissez avec votre auditoire. ...
6. Visitez le lieu du discours à l'avance.

Comment surmonter le stress pendant la prise de parole en public ?

**Prendre la parole en public sans stress**

1. Lancez-vous dans une situation peu anxiogène.
2. Respirez pour faire baisser le trac.
3. Pensez à votre **public**.
4. Maîtrisez le débit de votre voix.
5. Restez naturel.
6. Avouez vos faiblesses.

Comment gérer son stress parole en public ?

Prendre le temps de respirer…  
  
Penser à faire des pauses lors de votre élocution est essentiel. Elles vous laisseront le temps de respirer et donneront plus de poids à votre argumentaire. En bref, se donner le temps de respirer rendra votre **prise de parole** plus fluide, plus intelligible

Pourquoi prendre la parole ?

L'action elle se situe dans le champ pratique, elle est une prise de conscience directe du monde dans sa réalité. Elle est mise en mouvement : déplacement, changement, modification perceptible du monde. **Prendre la parole** est donc la mise en mouvement de cette action et de cette capacité.

Comment se tenir lors d'une présentation ?

A commencer par le regard : en regardant votre auditoire, vous l'impliquez de fait dans votre discours. Vous pouvez d'ailleurs vous appuyer sur les regards de vos interlocuteurs pour vous rassurer et gagner en confiance. Par ailleurs, regarder son public, c'est également lui témoigner une marque de respect.

Comment vaincre le trac de parler en public ?

**Les dix commandements anti-trac**

1. Déculpabilisez. ...
2. Évitez de surestimer les enjeux de la situation. ...
3. Préparez correctement vos interventions. ...
4. Apprenez à utiliser votre respiration comme un calmant naturel. ...
5. Visualisez la scène mentalement avant qu'elle ne commence. ...
6. « Forcez le passage » avec des images positive

Harmoniser les 3 niveaux

Je vous rappelle ici les trois niveaux que nous mobilisons en situation de parole :

Intellectuel ------ le choix des mots

Affectif ------ la façon de dire (tonalité)

Physique ------l’image que je propose

<https://www.youtube.com/watch?v=sUgPh9MH9kU>

https://www.youtube.com/watch?v=ZQNBfE85n2s

⎫ Les types et stratégies d’argumentation Développer une écoute active  
en situation groupale Initiation à la négociation

Quels sont les 4 types d'arguments ?

**On distingue différents types d'argument :**

* l'**argument** logique (qui fait appel à la raison de l'interlocuteur) ;
* l'**argument** d'expérience (« l'expérience montre que… ») ;
* l'**argument** d'autorité qui s'appuie sur une personne célèbre ou reconnue (ex. : « Aristote dit que… », « le journal Le Monde écrit que… », etc.) ;
* Thème, thèse, argument, exemple

Quelles sont les différentes stratégies argumentatives ?

Le texte argumentatif passe par des stratégies différentes pour être efficace : la conviction, la persuasion et la délibération. Il sollicite également des registres divers et cherche à créer plusieurs émotions chez le lecteur pour mieux remporter son adhésion.

Quels sont les types d'arguments d'un texte argumentatif ?

Les **types d'arguments**. Un **argument est** une preuve avancée par l'auteur pour montrer la validité de sa thèse. Les plus courants **sont** l'**argument** logique, l'**argument** d'expérience, l'**argument** de valeur, l'**argument** d'autorité et l'**argument** ad hominem.

Quelles sont les différents types de stratégies ?

**Les stratégies de coopération.**

* La stratégie de domination par les coûts. ...
* La stratégie d'innovation et de technologie. ...
* La stratégie de différenciation. ...
* Les **stratégies** de coopération.

**Quelles sont les différentes stratégies ?**

Résultat de recherche d'images

Quelles sont les différentes stratégies d'entreprise ?

La spécialisation (faire une seule activité)

La diversification (faire plusieurs activités liées ou non liées)

L'intégration (faire tout, seul)

L'externalisation (faire-faire)

**Quels sont les 3 types de raisonnement ?**

- Le **raisonnement** inductif : il part d'observations particulières pour aboutir à une conclusion de portée générale. - Le **raisonnement** déductif : il part d'une idée générale pour en déduire des propositions particulières. - Le **raisonnement** par analogie : il procède à une comparaison avant d'aboutir à une conclusion.

**Quels sont les outils de l'argumentation ?**

1) Les **outils de l'argumentation** : Les arguments **sont** reliés par des connecteurs logiques (cause, conséquence, but, opposition, cause, condition, comparaison), voir fiche annexe. Il s'agit bien, en définitive, dans l'abolition, d'un choix fondamental, d'une certaine conception de l'homme et de la justice

Quelles sont les différentes étapes de l'argumentation ?

– des exemples qui illustrent les arguments et leur donnent plus de poids ; – des connecteurs logiques qui structurent l'**argumentation** ; Par ailleurs, **Quelles sont les différentes étapes de l'argumentation** ? **Argumenter**, Convaincre, Persuader et Délibérer

**Quelle est la différence entre convaincre et persuader ?**

**Convaincre et persuader sont** deux démarches différentes qui entrent dans le cadre de l'argumentation. Tous deux visent à faire adhérer le destinataire dans deux directions. **Convaincre** fait appel à des arguments sollicitant la raison, tandis que **persuader** sollicite les sentiments.

**Les différents éléments d’un texte argumentatif**

❯ Le **thème** est le **sujet** de l’argumentation.  
  
❯ Une **thèse** est une **opinion** donnée sur un thème. On pourrait ici la reformuler de la manière suivante :  
*Les femmes doivent avoir la même place que les hommes dans la société.*  
  
❯ Les **arguments** sont les **raisons** que l’on donne pour démontrer la justesse et la pertinence de la thèse.  
  
❯ Les **exemples** **illustrent** et **valident** un argument en donnant des faits précis, concrets.  
  
**Remarque :** Le thème et les thèses ne sont pas toujours formulées de manière explicite.  
  
**Remarque :** Une argumentation peut s’inscrire dans un contexte de débat : deux points de vue s’affrontent. On distingue alors la **thèse défendue** (celle de l’auteur) et la **thèse réfutée** (celle de l’adversaire).

Au XXIe siècle, l’égalité entre les femmes et les hommes n’est toujours pas une réalité. Pourquoi est-il si difficile d’accorder aux femmes la même place qu’aux hommes ? Il n’y a aucune raison pour qu’une femme soit moins payée qu’un homme pour un travail égal. Or c’est bien le cas. De nos jours, en France, à même temps de travail, même secteur, même taille d’entreprise, même catégorie professionnelle… l’écart de salaire frôle les 10 % ! De la même manière, il n’est pas normal que la plupart des postes à responsabilité soient occupés par des hommes. Selon les données fournies par la Commission européenne, en France en 2017, seuls 33 % des cadres supérieurs sont des femmes. C’est plus qu’aux Pays‑Bas et en Grèce (25 %), beaucoup plus qu’au Luxembourg (18 %) mais moins qu’en Pologne et en Slovénie (41 %), qu’en Hongrie et en Suède (39 %). En tout cas, aucun pays de l’UE n’arrive à la parité dans ce domaine.

**Les types d’arguments**

On peut identifier différents types d’arguments. En voici quelques-uns.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Types d’arguments | Caractéristiques | Exemples |
| L’argument logique (ou pragmatique) | Il repose sur une logique cause / conséquence. | *→ Ce travail est moins rémunéré car il demande moins de qualifications.* |
| L’argument du nombre | Telle idée est valable car beaucoup de gens la croient valable. | *→ 85 % des gens pensent que les femmes ne sont pas assez payées.* |
| L’argument de valeur | Telle idée est valable car elle est conforme à des valeurs partagées ou à l’éthique. | *→ Les femmes doivent être payées comme les hommes : nous sommes tous égaux !* |
| L’argument d’autorité | Telle idée est valable car elle vient d’une personne compétente, respectée. Il peut s’agir du locuteur lui-même. | *→ Comme l’écrit Aristote, … → J’ai 25 ans d’expérience dans ce domaine, et je vous assure que …* |
| L’argument *ad hominem* | C’est l’inverse de l’argument d’autorité : telle idée n’a pas de valeur car la personne qui la soutient n’est pas compétente. | *→ M. X prétend que l’erreur est informatique. Mais M. X sait à peine envoyer un email !* |

**a. Quel est le thème de cette campagne de sensibilisation ?**

b. Quelle est la thèse défendue ?

c. Quel est l’argument suggéré ?

« 15 km2 de forêt tropicale disparaissent chaque minute » WWF, 2007.

Relevez la thèse, l’argument et les exemples.

La guerre ne doit jamais être considérée comme une solution dans un conflit entre deux États, mais comme un échec parce qu’elle détruit tout sur son passage. Les conséquences touchent de multiples domaines : non seulement elle tue civils et militaires, mais encore elle altère la situation économique, politique et sanitaire d’un pays pour des décennies.

a. Identifiez le thème du texte suivant.

b. Relevez la thèse de l’auteur et les arguments qui l’étayent.

c. Trouvez au moins un exemple pour chacun des arguments.

 Multiples sont, de vrai, les motifs que nous avons de protéger la nature.

  Et d’abord, en défendant la nature, l’homme défend l’homme : il satisfait à l’instinct de conservation de l’espèce. Les innombrables agressions dont il se rend coupable envers le milieu naturel – envers « l’environnement », comme on prend coutume de dire – ne vont pas sans avoir des conséquences funestes pour sa santé et pour l’intégrité de son patrimoine héréditaire. [...] Mais il y a, en outre, le point de vue, plus intellectuel mais fort estimable, des biologistes, qui, soucieux de la nature pour elle-même, n’admettent pas que tant d’espèces vivantes – irremplaçable objet d’étude – s’effacent de la faune et de la flore terrestres, et qu’ainsi, peu à peu, s’appauvrisse, par la faute de l’homme, le somptueux et fascinant Musée que la planète offrait à nos curiosités.

Enfin, il y a ceux-là – et ce sont les artistes, les poètes, et donc un peu tout le monde – qui simples amoureux de la nature, entendent la conserver parce qu’ils y voient un décor vivant et vivifiant, un lien maintenu avec la plénitude originelle, un refuge de paix et de vérité [...] parce que, dans un monde envahi par la pierraille et la ferraille, ils prennent le parti de l’arbre contre le béton, et ne se résignent pas à voir les printemps devenir silencieux…

* L’argument logique (ou pragmatique) Il repose sur une logique cause / conséquence. → Ce travail est moins rémunéré car il demande moins de qualifications.
* L’argument du nombre Telle idée est valable car beaucoup de gens la croient valable. → 85 % des gens pensent que les femmes ne sont pas assez payées.
* L’argument de valeur Telle idée est valable car elle est conforme à des valeurs partagées ou à l’éthique. → Les femmes doivent être payées comme les hommes : nous sommes tous égaux !
* L’argument d’autorité Telle idée est valable car elle vient d’une personne compétente, respectée. Il peut s’agir du locuteur lui-même. → Comme l’écrit Aristote, …
* → J’ai 25 ans d’expérience dans ce domaine, et je vous assure que …
* L’argument ad hominem C’est l’inverse de l’argument d’autorité : telle idée n’a pas de valeur car la personne qui la soutient n’est pas compétente. → M. X prétend que l’erreur est informatique. Mais M. X sait à peine envoyer un email !

.