

## **Technique D'expression Orale Et Ecrite**

### **1. La communication, un échange**

#### **Qu'est-ce que la communication ?**

Il s'agit de l'ensemble des stratégies mises en place, par une personne ou un groupe de personnes, pour échanger des ressources et des représentations avec d'autres.

C'est l'intention d'un émetteur, traduite dans un message, interprétée par un récepteur et ayant un effet sur lui. Un message est alors émis en retour (feedback). Chacun des interlocuteurs occupe donc tour à tour la position d'émetteur et de récepteur.

Lors de la transmission d'un message entre l'émetteur et le récepteur, intervient un certain nombre de filtres à chacun de ces pôles. Ces filtres sont constitués par plusieurs éléments (l'éducation, les préjugés, les expériences personnelles, par exemple) issus du contexte. Ils ont un rôle particulier dans le système de codage / décodage de chacun et donc dans l'interprétation du message.

En effet, il faut distinguer trois niveaux différents dans la situation de communication :

- Ce que je pense (intention), ce que je veux signifier par mon message ;
- Ce qui est émis, mon message ;
- Ce que l'autre perçoit (effet), ce que l'autre comprend.

L'efficacité est donc liée à « la concordance entre l'effet produit et l'intention initiale ».

### **2. L'expression Orale**

#### **2.1. Définition**

L'expression orale, ou la production orale, est une relation émetteur-destinataire accompagnée d'une production orale dans un contexte donné de communication.

L'oral implique un travail sur les sons, sur le rythme, sur l'intonation et il s'agit pour l'apprenant de se familiariser avec ces différents moyens, de se les approprier peu à peu.

Toute expression orale commence par des idées sous forme d'informations, d'opinions diverses ou de sentiments avec des objectifs selon l'âge de l'apprenant, son rôle et son statut social. Le message oral, qui est immédiat, produit des effets sur son auditeur, agit de son droit de reprendre les idées ; tout est accompagné de la gestuelle, du regard, de la mimique, de la voix du locuteur.

L'expression orale peut donc englober le non-verbal (sous forme de gestes, de signes, de sourires, d'expressions gestuelles diverses adaptées à la situation de communication), la voix (volume, articulation des sons, débit de la voix ou de l'intonation pour que la communication soit faite de manière expressive), les pauses, les silences, les regards (pour vérifier le niveau de la compréhension du message verbal).

L'expression orale, c'est transmettre des messages à l'aide d'un langage en utilisant sa voix et son corps pour communiquer.

## **2.2. Signes verbaux, Non verbaux et Para-verbaux**

### **2.2.1. Communication verbale**

La communication verbale est une façon structurée et codifiée d'exprimer une idée, un besoin, un désir, etc. C'est une manière directe et spontanée de s'adresser à l'autre.

Plusieurs critères, s'ils sont respectés, assurent l'efficacité de la communication verbale.

Essentiellement, il s'agit de formuler un message bref avec des termes simples, clairs et précis. Il faut aussi transmettre ce message en temps et lieu opportuns, en employant un vocabulaire et un débit convenables pour le récepteur.

#### **2.2.2.1. Techniques De La Communication Verbale**

##### **A. 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 :

##### **B. La voix**

Elle est le véhicule du message oral. Selon les individus, les dimensions, la forme et la texture des :

- cordes vocales,
- os et cartilages,
- muscle,

Le timbre de voix sera très différent. On trouve généralement :

- les voix de gorge (basses),
- les voix de masque (appuyées),
- les voix de tête (élevées).

La voix se caractérise aussi par :

**B. 1/ L'intensité** : C'est la force, la puissance avec laquelle on s'exprime.

**B.2/ L'intonation** : C'est le mouvement mélodique de la voix, caractérisé par des variations de hauteur.

**B.3/ Le débit** : C'est la vitesse à laquelle on s'exprime. Souvent le trac amène une accélération excessive du débit. Pour cela :

- respirer entre les phrases,
- ménager des pauses pour reprendre le souffle,
- utiliser le silence.

### **C. L'articulation**

C'est le détachement et l'enchaînement correct des sons et en particulier, la netteté des consonnes.

### **D. Le rythme**

Les changements de rythmes donnent à la prise de parole sa dynamique ; ils évitent la monotonie. Ils sont donnés par :

#### **D.1/ 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.

#### **D.2/ La modulation**

Le ton de la voix varie en jouant sur les inflexions en prenant appui sur certains mots, certaines syllabes.

#### **D.3/ 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.
- Il marque les changements de rythmes.
- Il permet la respiration.
- Il valorise le geste.
- Il donne le temps de regarder l'auditoire.

### **E. 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. La répétition :

- Facilite la mémorisation,
- Valorise l'argument,
- Met en évidence les points forts,
- Peut pallier un trou de mémoire,
- Permet de décrocher le regard du texte écrit.

### **2.2.2. Communication non verbale**

La communication non verbale : silences, gestes, postures, expressions faciales, ton de la voix, rythme de l'élocution, vêtements... complètent le message auditif. Elle exprime les émotions, les sentiments, les valeurs. Cette communication renforce et crédibilise le message verbal lorsqu'elle est adaptée, mais peut décrédibiliser ce même message si elle est inadaptée.

#### **A. Les postures**

A des attitudes mises en œuvre correspondent des comportements corporels types  
Chaque posture globale est caractérisée par des postures partielles :

- L'expansion : La tête, le tronc et les épaules sont en extension, les bras sont ouverts.
- La contraction : Tête fléchie, coudes au corps, épaules tombantes, dos voûté, position symétrique des bras, des jambes et des pieds...
- L'approche : Inclinaison en avant, cou tendu, bras en avant, pied en avant.
- Le rejet : Corps de profil en recul, épaules hautes, tête détournée en recul.

#### **B. Les gestes**

##### **1/ Généralités :**

Notre gestuelle améliore ou restreint notre capacité de communication.

**Les gestes négatifs** : Ils rendent difficile le passage du message.

- Gestes parasites : ils sont à côté du message. Ils marquent l'émotion, la peur, l'anxiété, la fatigue, l'agressivité...
- Gestes barrières : c'est généralement une frontière derrière laquelle l'individu s'abrite ou se met sur la réserve.
- Gestes répétitifs : ils deviennent des tics et ils perturbent le message, le ridiculisent.
- Gestes introvertis : ils vont vers soi. Ils ne cherchent pas à convaincre l'autre mais à se persuader soi-même.

**Les gestes positifs** : Ils améliorent, soulignent, renforcent le message.

- Gestes extravertis : ils vont vers les autres, sans être agressifs. Ils cherchent le contact.
- Gestes ouverts : ils s'offrent à l'échange à la discussion.
- Gestes ronds : rassurent, témoignent de la douceur.
- Gestes précis : fermeté de la pensée, sûreté. Ils affirment le message. En général le geste haut est un geste fort.

## **2/ Les catégories de gestes :**

Il existe deux catégories de gestes, ceux qui accompagnent l'expression verbale et qui ne doivent pas être décodés seuls, et ceux qui existent en dehors de la verbalisation. Les premiers peuvent être classés de la façon suivante :

### **Les gestes illustateurs :**

- Quantitatifs (ou quantifiants) : ils indiquent des dimensions, des grandeurs.
- Pointeurs : ils montrent du doigt, comptent.
- Idéographes : ils décrivent dans l'air des concepts, des symboles et des abstractions.
- Kinétophages : le corps entier est en mouvement, il vit les mots.
- Pictographes : ils dessinent les objets dans l'espace.

### **Les gestes rythmiques :**

- De ponctuation (ou de scansion) : il régule le rythme de notre propre verbalisation.
- Régulateurs : ils caractérisent l'écoute, ils accompagnent la verbalisation de l'autre.

### **Les gestes adaptateurs :**

- Self-adaptateurs (gestes d'auto-contact),
- adaptateurs objets (manipulation),
- hétéro-adaptateurs (toucher l'autre).

## **3/ L'amplitude du geste :**

- La dimension : un geste large sera mieux perçu,
- Le contraste : des gestes identiques, de même intensité, de même dimension finiront par lasser, en donnant une impression de monotonie.
- La hauteur : d'une manière générale, les gestes qui montent génèrent une connotation positive.
- L'extériorisation : les gestes ne doivent pas être retenus ; ils traduisent mieux la sincérité, la volonté de communiquer s'ils sont francs et non bloqués ; ils doivent

aller vers l'autre sans toutefois paraître agressifs. D'une manière générale, il faut aller au bout du geste.

#### **4/ Le contrôle des gestes :**

- Les gestes autonomes, ils ne sont pas maîtrisables (ex. : rougeurs, tremblements, ...)
- Les mouvements de pieds et de jambes, ils sont très difficilement contrôlables, notamment en position assise;
- Les mouvements du buste, ils traduisent les comportements instinctifs d'approche et d'évitement, difficiles à contenir (ex. : avancées, reculs, "haut-le-corps", ...);
- Les gestes non codés, ils sont perçus comme plus involontaires ;
- Les mouvements des mains et des bras, ils sont facilement maîtrisables après entraînement ;
- Les expressions du visage, elles se contrôlent aisément tant que les émotions ressenties n'atteignent pas une trop forte intensité.

### **C. Le visage et les mimiques**

Les mimiques peuvent être considérées comme les gestes du visage, elles accompagnent ou non la verbalisation. Les six émotions principales du visage sont : la joie, la surprise, le dégoût, la tristesse, la peur, la colère.

### **D. Le regard**

#### **1/ L'importance du regard dans la communication :**

Par le regard, toutes les expressions, toutes les volontés, tous les sentiments peuvent être transmis. Le regard peut être synonyme de :

- **partage**, il traduit la complicité ;
- **agression**, il peut être violent ;
- **domination**, il affirme l'autorité et requiert la soumission.

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.

## **2/ L'utilisation du regard :**

Le contact visuel est fondamental. Il permet :

- de maintenir en éveil l'attention de l'auditoire,
- d'être présent aux autres,
- de percevoir les réactions du public.

## **2.3. Le trac**

### **2.3.1. Description du phénomène**

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 principales manifestations physiques :**

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

#### **2/ Les conséquences 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 tousotements, les raclements de gorges, les bégaiements se multiplient, - les gestes parasites s'amplifient (autocontact...).

#### **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, ...).

### **2.3.2. Comment maîtriser son trac**

#### **Les constats :**

On ne peut pas supprimer le trac, mais on peut l'atténuer, le maîtriser, rendre ses manifestations plus facilement supportables. Quatre principes facilitent la gestion du trac :

**1/ Bien se préparer :**

- faire un plan,
- rédiger les points forts,
- préparer quelques phrases introductives et les apprendre par cœur,
- s'entraîner (magnétophone, glace), le travail de répétition est un facteur déterminant,
- repérer les lieux,
- ne rien changer à ses habitudes (le trac se nourrit d'imprévu).

**2/ Améliorer sa respiration :** Il s'agit de respirer :

- PROFONDEMENT pour ventiler le corps et oxygéner muscles et cerveau.
- REGULIEREMENT pour éviter que la machine ne s'emballe.

**3/ Se relaxer physiquement :**

**Avant l'intervention :**

- Prendre conscience des muscles inutilement contractés (épaules, cou, nuque, omoplates, reins, abdomen),
- Les décontracter progressivement.
- Détendre le visage (muscles entourant la bouche, sourcils, joues).

**En cours d'intervention :**

- Changer de posture si c'est possible (assis-debout).
- Respirer lentement et à fond.

**4/ Se relaxer mentalement :**

Le principe consiste à projeter sur son écran mental des images.