

Négociation du sens
Pratique langagière et enjeu pédagogique

Abstract

This article discusses the role played by the negotiation mechanism in verbal interaction 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 lead this learning situation.

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

ملخص

نحلل في هذه الدراسة الدور الذي تلعبه آليات التفاوض في التفاعل اللفظي في درس اللغة الفرنسية لغير الناطقين بها. تتبوأ الدلالة الناتجة عن التخاطب الحاصل بين الفاعلين في العملية التعليمية مكانة خاصة في إجراءات التعليم و التعلم إذ تساهم بصفة فعالة في إنتاج المطلوبة في هذا النوع من الدروس.

الكلمات المفتاحية: التفاعل التعليمي، التفاوض الدلالي و البناء المشترك للمعرفة.



I. Introduction :

Depuis les années 90, les différentes réflexions en didactique de l'oral s'intéressent à la place du langage et privilégient les interactions orales comme mode d'apprentissage où l'oral est appréhendé comme une activité de base qui incite et développe l'intercompréhension et la co-construction des connaissances¹ en classe.

Les négociations de sens qui se déclenchent entre les différents acteurs dans le processus d'enseignement/apprentissage en classe de FLE, contribuent elles aussi à construire ce savoir ; un savoir qui résulte de la résolution d'un désaccord momentané dû à une incompréhension entre ces interactants. Ces négociations de sens qui ont un caractère imprévisible peuvent se manifester à tout moment de l'interaction en classe et créent des activités didactiques secondaires².

Nous examinons dans ce présent article plusieurs situations d'interlocution au cours des débats scientifiques en classe de langue chez des étudiants de français LMD1 (Université de Mostaganem), pour montrer comment, grâce et à l'aide des négociations de sens, le savoir peut se construire voire se co-construire, de manière conjointe et collaborative.

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

2 - CHERRAD, N, *Synergies, Algérie n° 5, Université Mentouri, Constantine.2009.p 175-189.*

II. Négociation et co-construction

Les négociations conversationnelles dans les interactions didactiques sont considérées comme une activité qui consiste à construire un discours autour d'un élément précis, qui est dans notre cas, un discours de transmission d'un savoir sur cette dernière à l'aide d'un processus négociatif déclenché entre enseignant et étudiants et entre pairs

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 de négociation qui donnent lieu à une construction voire une co-construction de savoir et de contexte³ 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 à caractère collectif qui vise le développement des compétences langagières et linguistiques de l'apprenant. C'est au moyen des débats et des confrontations de points de vue et de connaissances, que les apprenants co-construisent leur savoir. Ces négociations de nature diverse⁴ contribuent à l'élaboration d'une situation didactique qui constitue un lieu d'échange, de coopération et de construction collective du savoir, impliquant à la fois des connaissances et stratégies de nature linguistique, interactive et cognitive.

Les moyens discursifs⁵ employés par les étudiants dans l'extrait suivant nous montrent les efforts déployés par ces derniers, à des

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

4 - On parle ici de la négociation au niveau du contenu. Au niveau des identités et des relations, et au niveau de la discursivité.

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

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:** voila< en réponse à votre annonce< que vous avez publiez 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. **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:** voila< donc à monsieur le directeur< / à 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 processus de co-construction interactive du discours chez les étudiants de français LMD1, que nous avons constaté de façon récurrente dans leurs échanges verbaux. Ce processus de co-construction 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, où les étudiants proposent des contributions (tours de parole 2-4-6-11) qui sont soit évaluées ou bien modifiées par l'intervention de l'enseignante « P » (tours de parole 3-5-15).

Grâce aux contributions proposées par les étudiants, le groupe arrive enfin à la formulation des différents éléments qui forment une lettre administrative (tours de parole 2-9-13).

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

III. Une situation propice à la négociation

La nature des interactions déclenchées en classe de langue favorise la négociation, dans la mesure où les étudiants interagissent face à leur enseignant à travers un mécanisme négociationnel et communicatif différent de celui qu'ils utilisent quand ils sont en situation d'interaction entre eux.

L'interaction présente dans notre cas une originalité, elle favorise la communication de type direct entre les étudiants, qui eux multiplient leurs interventions dans les échanges observés. L'analyse de la distribution de la parole prouve la présence des prises de paroles auto-sélectionnées.

Le passage suivant montre une co-construction collective des 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:** voila< 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 /
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

Les échanges déclenchés dans l'extrait si dessus sont marqués par une progression communicative entre étudiants où plusieurs propositions sont avancées (tours de parole 1-7) ou refusées 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* »⁶.

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* »⁷.

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

7 - 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.

L'analyse de notre corpus reflète bien ces deux remarques, mais d'une façon un peu restreinte vue que, dans la majorité des échanges négociatifs enregistrés, l'intervention de l'enseignant était quasiment indispensable pour organiser la gestion des tours de paroles. Le passage suivant le montre clairement :

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 lahuel< 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 :lle ?
6. **A3**: la première partie<
7. **A2**: les renseignements<
8. **A4**: non> l'entête<

9. **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< ?
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 annoncées par les étudiants pour définir les éléments qui constituent une lettre administrative (tours de parole 3-7-8), mais pour bien cerner et saisir toutes les réponses proposées par ces étudiants, le rôle d'animation de l'enseignant se révèle indispensable, aussi bien pour provoquer ces derniers à participer (tour de parole 11) que pour organiser leurs tours de paroles (tour de parole 5).

IV. Types de négociation conversationnelle dans le corpus

La négociation conversationnelle en classe de langue peut être considérée alors comme un processus interactionnel qui surgit dans l'interaction didactique lorsqu'un différent concernant la construction d'un savoir dans le discours se manifeste entre les participants.

Durant l'observation des séances d'apprentissage chez ces étudiants de LMD1 français, ces derniers optent, pour la production d'un discours didactique commun, en faisant appel à plusieurs formes négociationnelles, avec un objectif final à atteindre à savoir la construction commune de leur savoir avec la médiation de l'enseignant bien évidemment.

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

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

1. Négociation au niveau du contenu

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

Les négociations peuvent porter sur les signes et leurs référents. Dans la séquence suivante, nous assistons à une négociation d'ordre métalinguistique pour 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'enseignant (tour de parole 1), et qui provoque des suggestions différentes de la part des étudiants par la suite (tours de parole 1-4-5). Ce débat, dans lequel plusieurs suggestions ont été proposées par l'ensemble des étudiants qui ont participé, est marqué par la réfutation de l'étudiant A4 avec l'emploi de la négation : « non », de la réponse de ses camarades A1 et A2 et en soutenant celle de A5. Le désaccord est résolu finalement par l'intervention de l'enseignant qui met fin au conflit (tour de parole 7).

2. *La négociation des identités et des relations*

Les étudiants lors des séances enregistrées, négocient leurs relations et leurs identités à l'aide d'un processus de coopération explicite qui mène ces derniers à dépasser le cadre négociationnel du contenu, en focalisant leurs intentions sur la construction d'une relation réciproque dans les échanges produits

Dans l'extrait suivant, la négociation porte sur l'identité de l'étudiant comme étant une personne qui est entrain d'apprendre et qui participe à son apprentissage et celle de l'enseignant comme étant la personne qui détient le savoir en quelque sorte et qui joue le rôle de facilitateur à sa transmission 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 met en évidence un processus coopératif qui conduit les étudiants dans des échanges de type réciproque et explicite pour négocier leurs places. C'est en se basant sur une négociation du contenu « une construction collective sur des modèles de formules de politesse » que le processus repose dans cet extrait. En effet, durant cette séquence, l'étudiant A2 (tour de parole 2), dépasse son statut passif, celui d'une personne qui reçoit des informations/savoirs selon un schéma de transmission 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'enseignant 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'enseignant qui se positionne toujours afin de gérer les interventions de ses étudiants (tours de parole 3-5-11-13).

De manière globale, les interactants (étudiants et enseignant) optent pour un ensemble de mécanismes de réajustement qui dépassent les contenus et contribuent à modifier leurs positionnements réciproques.

3. *Négociation de la discursivité*

R. VION qualifie la négociation de la discursivité⁸ comme étant le 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.

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 ?
7. **A3:** c'est-à-dire< eh : une expression
8. **A4:** voilà> une expression>
9. **A2:** formule<
10. **P:** formule eh> ? 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 respect>
18. **A1:** bien sure< pour respecter le contact<

8 - VION, R, *La communication verbale, analyse des interactions*, Hachette. Paris. 2000.

Durant cet échange, tout un travail d'entraide et de coopération se déclenche entre les étudiants et leurs enseignants (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 étaient 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 dite (tours de parole 5-8-18).

VI. 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, débattre et argumenter leurs points de vue dans une langue qui est étrangère pour eux.

Cette activité de négociation du sens déclenchée dans les interactions verbales observées et analysées, favorise un apprentissage collectif⁹ et entre pairs¹⁰, et peut 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.

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 le

9 - Un apprentissage qui implique la participation de tous les étudiants et leur enseignant.

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

contenu, sur les relations et sur les places discursives assurés par les interactants, et que les tâches de type d'échange "d'information" ou "d'opinion" seraient les plus propices à l'apparition de ces moments de négociation de sens, dans la mesure où elles requièrent une activité interactionnelle de type collaboratif et coopératif

Un autre résultat reste important à soulever est que même si cette activité favorise les conditions d'acquisition des 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 co-construire le discours et qui met en relief toutes les caractéristiques de l'oral en tant que 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.

Bibliographie

BIGOT, V. (1996), « Converser en classe de langue : mythe ou réalité ? » *Carnets 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, Clé International, Paris.

• GUMPERZ. J. (2005), *Engager la conversation, Introduction à la sociolinguistique interactionnelle.* Les Éditions de Minuit, Paris.

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

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

• 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>.

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

• TRAVERSO. V. (2007), *L'analyse des conversations*. Armand Colin, Paris.

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

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.
- <u>Souligné</u>	- 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.
- <i>En italique</i>	- mots ou expressions en langue arabe.

