

Depuis l'histoire, les femmes étaient obligées d'accepter cette pensée et maintenant c'est une norme sociale.

Saideh: par exemple, pour moi, j'aime étudier, faire le ménage, avoir les enfants, et je sais que le mariage me donne plus de responsabilité que mon mari.

Solmaz: mais ton mari doit t'aider.

Fourough: ce n'est pas une règle fixe, parce qu'il y a beaucoup de femmes qui n'aiment pas travailler, elles aiment être libre.

Solmaz: non... non...

Roxana: non... pourquoi les hommes n'aiment pas travailler dans la maison ? Parce qu'ils ...

Solmaz: parce qu'ils ne pensent pas qu'il faut travailler...

Fourough: mais aujourd'hui, beaucoup de jeunes hommes font le ménage.

Roxana: et parce que les femmes pensent qu'elle doit être une mère...

Solmaz: les hommes ne sont pas plus intelligents que les femmes...

Mansooreh: ils sont égaux... mais les femmes pensent qu'elles doivent se sacrifier...

Saideh: je pense que la nature des hommes et des femmes est différente. La nature de femme a un sentiment de s'occuper, de penser aux enfants et faire, et faire ...

Fourough: chauffer

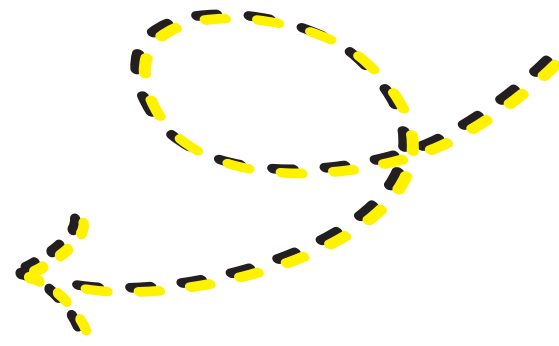
Saideh: oui, faire chauffer l'ambiance de la maison, mais les hommes pensent qu'ils doivent travailler et gagner d'argent.

Solmaz: oui, je suis d'accord que les hommes garantissent la protection financière et les femmes garantissent la protection affective mais...

Mansooreh: mais les hommes doivent aider leurs femmes à progresser...

Annexe 2: les bandeaux publicitaires





indirectement. Aussi, nous avons constaté que leurs identités culturelles se manifestent dans les échanges. Ce qui nous met en présence d'une classe animée avec les apprenantes motivées, compétentes et performantes. La négociation ouvre donc une voie vers le plaisir de s'exprimer pour convaincre l'autre ou pour se laisser persuader. Avec la négociation, la productivité des élèves augmentent étant donné qu'ils cherchent à raisonner et à se justifier par divers moyens. C'est ce que nous avons pu observer au cours de l'analyse de notre corpus.

Bibliographie

- Barthomeuf J., (1991), "Asymétrie et apprentissage dans les activités de groupe en classe".
In Russier C., Stoffel H. & Véronique D. (dir.)
Interactions en langue étrangère. Aix-en-Provence:
Publications de l'université de Provence, pp. 249-258.
- Bigot V., (1996), "Converser en classe de langue: mythe ou réalité ?". In Cicurel F. & Blondel E., (dir.) La construction interactive des discours de la classe de langue - *Les Carnets du CEDISCO 4*, Paris: Presses de la Sorbonne nouvelle, pp. 33- 46.
- Conord S., (2007), "Usages et fonctions de la photographie". *Ethnologie française: Arrêt sur images Photographie et anthropologie n° XXXVII*, 1, Janvier-Mars, pp. 11-22.
- Kerbrat-Orecchioni C., (2005), *Le discours en interaction*. Paris: Armand Colin.
- Dictionnaire le petit Robert, (2009), version électronique.
- Roulet E., (1985), «De la conversation comme négociation», *Le Français Aujourd'hui*, 71, p. 6-13.
- Traverso V., (1999), *L'analyse des conversations*. Paris: Nathan université.
- Traverso V., (2004), "Grille d'analyse des discours interactifs oraux". In Beacco, J.-C., Bouquet S. & Porquier R. (dir.), (2004), Niveau B2 pour le français (utilisateur / apprenant indépendant). *Textes et références. Strasbourg: Division des Politiques linguistiques*, Paris: Didier, pp. 119-148.
- Trognon A., (1993), "La négociation du sens dans l'interaction". In Halté, J-F. (dir.) *Interactions. L'interaction, actualités de la recherche et enjeux didactiques*. Metz: Collection Didactique des textes. *Centre d'Analyse Syntaxique de l'Université de Metz*, pp. 91- 120.

Annexes

Annexe 1: la transcription

Solmaz: les hommes n'aiment pas que

les femmes progressent.

Mansooreh: ils pensent à leurs progrès...

Saideh: plus que les femmes.

Solmaz: ils n'ont pas la responsabilité de faire le ménage...

Fourough: ou garder les enfants.

Roxana: dans notre culture, si un homme dit que je ne peux pas rester à la maison pour garder les enfants et faire le ménage, c'est normal... mais si une femme dit le même, on lui reproche que ton travail est plus important que ton enfant ou ton mari ?

Saideh: mais il faut pas oublier que les femmes aiment les enfants plus que les hommes.

Solmaz: dans la vie, il y a plus de responsabilités pour les femmes que les hommes. Mais pourquoi ?

Mansooreh: et ça empêche des femmes d'avoir autant de réussite que les hommes.

Solmaz: et les hommes peuvent se concentrer sur leurs buts.

Fourough: on doit accepter que les enfants ont besoin plus de leurs mères que leurs pères. Les mères sont plus influentes. Alors, les femmes doivent faire le sacrifice.

Solmaz: non, si les hommes font quelques travaux dans la maison, les femmes peuvent faire quelques choses qu'elles aiment mais les hommes n'aiment pas les aider.

Fourough: non, ça dépend. Je pense quand une femme accepte se marier et avoir des enfants, elle doit accepter ses responsabilités.

Mansooreh: non, je ne suis pas d'accord.

les plus variées et augmenter leur performance.

Pour entraîner une motivation plus forte de la part des élèves, on peut employer la négociation conversationnelle comme l'un des processus de l'apprentissage. L'enseignant doit orienter les apprenants vers un désaccord et même un débat.

Tout d'abord on constate l'absence de l'alternance des tours de parole, les changements successifs de thèmes traités et les interruptions. Cela nous montre la motivation des apprenantes pour participer à l'interaction.

Il est indéniable que la négociation présente des intérêts didactiques. Dans notre corpus analysé, les apprenantes interprètent les bandeaux publicitaires et donnent leurs idées de façon interactive. On peut utiliser ces bandeaux plutôt pour les situations de communication où le cours de l'échange est ouvert.

Effectivement, on observe que les apprenantes assistent à l'interaction sans qu'elles soient forcées. Elles se trouvent dans une négociation et cela les conduit vers une authenticité. Les motivations indiquées ici sont les motivations intrinsèques. Les apprenantes se plaisent à participer et elles trouvent cette interaction intéressante. Par conséquent, on peut parler de plaisir d'apprendre et

elles font des efforts pour améliorer leurs français dans l'espoir de pouvoir parler avec plus de confiance et d'aisance. Elles donnent des exemples d'elles-mêmes pour convaincre les autres et cela témoigne de leur authenticité. Elles agitent comme les apprenantes compétentes et performantes quand elles reformulent les énoncés des autres. Cette reformulation aide les apprenantes à mieux comprendre et à améliorer leur compétence langagière.

Conclusion

Il est indéniable que la négociation présente des intérêts didactiques. Dans notre corpus analysé, les apprenantes interprètent les bandeaux publicitaires et donnent leurs idées de façon interactive. On peut utiliser ces bandeaux plutôt pour les situations de communication où le cours de l'échange est ouvert.

Comme nous constatons, cette situation de négociation favorise la prise de parole entre les apprenantes. Ici, les bandeaux publicitaires fondent un échange de points de vue entre elles. L'interaction, à partir de ces bandeaux publicitaires, et le procédé de négociation conversationnelle animent le cours et encourage les apprenantes à s'exprimer





Salut!

explicitement l'intervention de la culture dans sa propre idée. Alors, l'interprétation de l'apprenante témoigne de son identité culturelle.

L'influence des éléments linguistiques

Nous avons déjà indiqué que le désaccord comme la source d'une négociation, peut être relatif aux niveaux différents de l'interaction: l'alternance des tours de paroles, l'adresse, les thèmes traités, les reformulations, les signes manipulés, etc. Dans notre corpus, nous observons la présence de ces éléments linguistique pendant l'interaction.

Juste au moment où les apprenantes ont lu les bandeaux, Solmaz et Mansooreh qui ont eu une idée négative des responsabilités des hommes, commencent l'interaction ensemble. La conversation progresse par l'intervention de Saideh, Fourough et Roxana. Mais l'alternance des tours de parole n'est plus prédictible. Il n'y pas une règle précise entre les participantes, et la durée de la parole de chacune est différente. Les

apprenantes maintiennent et gardent la parole selon leurs intérêts et leur persistance. Même, elles se coupent la parole. Et parfois elles parlent en même temps.

Par rapport au domaine linguistique, nous avons observé aussi la reformulation et la reprise de paroles entre les apprenantes afin de s'exprimer mieux. Et aussi, nous avons constaté que les apprenantes s'entraidaient pour se permettre de compléter la parole ou de trouver un mot quand il y a «panne lexicale» (1999:79). Dans l'extrait suivant, nous pouvons remarquer cela:

Saideh: je pense que la nature des hommes et des femmes est différents. La nature de femme a un sentiment de s'occuper, de penser aux enfants et faire, et faire ...

Fourough: chauffer

Saideh: faire chauffer, ok oui, faire chauffer l'ambiance de la maison, mais les hommes pensent qu'ils doivent travailler et gagner d'argent.

Barthomeuf croit que dans ce cas «l'un des interlocuteurs se met en position d'apprenant et l'autre assume le rôle de l'expert.» (1991: 253).

Une interaction motivée et authentique

Ce qui est important pour un enseignant d'une langue étrangère, c'est d'avoir une classe motivée pour obtenir un bon résultat et élever les capacités et les compétences des apprenantes. Afin d'avoir des apprenants compétents et performants, il faut les conduire vers une interaction authentique. Il faut motiver les apprenantes pour proposer les activités

interprétations d'un cliché révèle la diversité des points de vue produits par la variété des trajectoires sociales et personnelles relatives à chaque individu» (2007:19).

Les apprenantes construisent l'interprétation en mettant en relation le sujet avec leurs univers culturels de référence. Des traces d'une identité culturelle apparaissent dans les références des interlocutrices à des productions culturelles. Il s'agit d'un dispositif interprétatif renvoyant à un ensemble de connaissances qu'elles ont déjà eu, à leurs expériences et à leurs relations personnelles. On observe des manifestations de l'identité des apprenants dans cet extrait:

Mansooreh: non, je ne suis pas d'accord. Depuis l'histoire, les femmes étaient obligées d'accepter cette pensée et

maintenant c'est une norme sociale.

Saideh: par exemple, pour moi, j'aime étudier, faire le ménage, avoir les enfants, et je sais que le mariage me donne plus de responsabilité que mon mari.

En premier lieu, par l'emploi de la proposition «Depuis l'histoire, les femmes» Mansooreh évoque une référence culturelle qui repose sur l'histoire de cette pensée. Elle met en relation le sujet avec ses connaissances. Et en deuxième lieu, Saideh négocie avec les autres pour donner l'exemple de sa propre idée, de sa propre vie. Elle manifeste des traces de son identité culturelles.

Dans un autre exemple, Roxana donne son interprétation en utilisant la proposition «dans notre culture». Elle met en évidence



Chacune garde son idée et accepte aussi l'idée de l'autre.

Dans ce support l'enseignante ne cherche pas à enseigner une signification ou une information selon les bandeaux publicitaires

Si on peut résoudre ce désaccord?

Pour résoudre le désaccord, on va s'orienter vers l'ajustement ou la négociation. L'ajustement peut être considéré comme une micro-négociation qui est très fréquent dans la conversation quotidienne. Et si la négociation aboutit, ceci montre que l'on a tenté de se mettre en accord avec les différents procédés.

Dans l'exemple précédent, nous remarquons l'énoncé de Solmaz «oui, je suis d'accord». Elle n'insiste plus sur sa position, mais seulement sur une partie de son idée parce qu'elle continue par le terme «mais...». Donc, dans le même exemple nous avons l'ajustement et aussi la négociation sur l'idée principale.

Dans notre corpus, la négociation se déroule presque tout au long de l'interaction. Et cela construit plutôt les macro-négociations.

Le désaccord se montre par l'emploi les termes comme «mais, non, je ne suis pas d'accord, ça dépend, par exemple pour moi, ...». Ainsi, les variations dans les opinions contribuent au débat entre les apprenantes. Ces dernières cherchent de se mettre en accord par les différents procédés. Elles tentent de convaincre les unes et les autres. Elles posent les questions comme «Dans la vie, il y a plus

de responsabilités pour les femmes que les hommes. Mais pourquoi ?». Elles insistent sur leurs idées et répètent la même idée par de différents énoncés comme «Mais il faut pas oublier que les femmes aiment les enfants plus que les hommes.», «On doit accepter que les enfants ont besoin plus de leurs mères que leurs pères. Les mères sont plus influentes. Alors, les femmes doivent faire le sacrifice». Et en fait, elles se trouvent en désaccord sur le contenu des idées: «dans la vie, il y a plus de responsabilités pour les femmes que les hommes.», «les hommes peuvent se concentrer sur leurs buts.».

Mais il semble qu'il n'y a aucune orientation vers un accord ou une solution à la conciliation. Personne ne rejoint la position de l'autre. Même parfois il y a des disputes entre les apprenantes selon le ton, les tours de paroles et les interruptions. A la fin de l'interaction Solmaz répond: «Oui, je suis d'accord que ... mais...». Ainsi, chacune garde sa position et les apprenantes terminent seulement par « une coexistence pacifique».

L'influence des éléments culturels

Comme nous savons l'analyse des interactions nécessite l'articulation de différents champs disciplinaires. L'un de ces champs disciplinaire est l'identité culturelle de chaque personnage. Généralement la discussion sur l'interprétation d'un sujet suscite des réactions culturelles.

En anthropologie, S. Conord souligne que:

«L'expression des différentes

femmes peuvent faire quelque chose qu'elles aiment mais les hommes n'aiment pas les aider.

Fourough: non, ça dépend. Je pense quand une femme accepte de se marier et d'avoir des enfants, elle doit accepter ses responsabilités.

Dans cet extrait, nous constatons la cristallisation de désaccord. Chaque participante maintient sa position. Fourough suggère son opinion. Elle confronte le désaccord de Solmaz. Mais cette idée est aussi contestée. Fourough insiste pour la deuxième fois avec une autre proposition sur son opinion. La confrontation des différents points de vue amène ainsi les apprenantes à justifier leurs opinions par des arguments.

Les désaccords implicites et explicites

Dans les exemples précédents nous avons remarqué les désaccords tout à fait explicites. Les participantes commencent à se communiquer par l'emploi du terme « non ». Par exemple dans l'exemple suivant:

Fourough: non, ça dépend. Je pense quand une femme accepte se marier et avoir des enfants, elle doit accepter ses responsabilités.

Et les macro-désaccords concernent plutôt les opinions et les rôles interactionnels. Il est à noter que la cristallisation de désaccord porte le plus souvent sur les macro-désaccords

Mansooreh: non, je ne suis pas d'accord. Depuis l'histoire, les femmes étaient obligées d'accepter cette pensée et maintenant c'est une norme sociale.

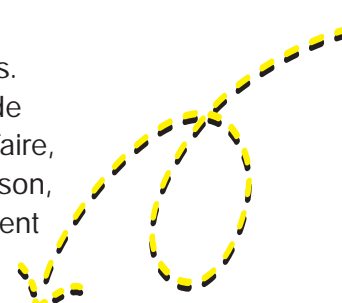
Comme nous voyons, Fourough révèle ses désaccords explicitement. Elle emploie le terme exact pour manifester ses oppositions par « non ». Dans la dernière proposition, Mansooreh montre son opposition plus forte que les autres. Alors, nous constatons que le désaccord est manifesté explicitement par chacune des participantes et en progressant sur l'interaction, on observe qu'il n'y a pas de signes d'orientation vers un accord. Au contraire, la négociation s'oriente plutôt vers un débat.

Saideh: je pense que la nature des hommes et des femmes est différents. La nature de femme a un sentiment de s'occuper, de penser aux enfants et faire, et faire chauffer l'ambiance de la maison, mais les hommes pensent qu'ils doivent travailler et gagner d'argent.

Solmaz: oui, je suis d'accord que les hommes garantissent la protection financière et les femmes garantissent la protection affective mais...

Mansooreh: mais les hommes doivent aider leurs femmes à progresser...

Il y a un désaccord implicite par la phrase « je pense que la nature des hommes et des femmes est différente... ». Saideh n'est pas en accord avec Solmaz et Mansooreh qui croient que « les femmes pensent qu'elles doivent se sacrifier ». Pourtant elle s'exprime de manière plutôt implicite, d'une manière un peu réservée. Enfin, les participantes ne sont pas idéalement en accord, mais elles arrivent à une coexistence pacifique.



à échanger leurs points de vue sur les 3 bandeaux. Etape par étape, les désaccords se manifestent. Cela conduit à la mise en place d'un débat qui commence par la proposition de Saideh «mais il faut pas oublier que les femmes aiment les enfants plus que les hommes.» et continue par des autres:

Fourough: on doit accepter que les enfants ont besoin plus de leurs mères que leurs pères. Les mères sont plus influentes. Alors, les femmes doivent faire le sacrifice.

Solmaz: non, si les hommes font quelques travaux dans la maison, les femmes peuvent faire quelques

choses qu'elles aiment mais les hommes n'aiment pas les aider

....

Cet extrait met en évidence le désaccord entre les apprenantes. Chaque énoncé commence par l'emploi du terme «non». Chacune réfute

l'autre et le désaccord se renforce tout au long de l'interaction.

On constate ainsi que l'interprétation de chaque apprenante concernant le sujet des bandeaux est différente. Ces désaccords donnent lieu à une négociation conversationnelle. Cette dernière cherche des processus qui visent à résoudre ce différend. Cette négociation peut mener à une solution négociée avec ajustements (Traverso, 2004: 146), ou bien un locuteur peut adhérer à la position d'un autre. Dans d'autres cas, les positions sont maintenues et la négociation n'aboutit pas.

Dans notre exemple, les désaccords sont de natures différentes. Nous les

analyserons sous les deux catégories: micro-désaccord et macro-désaccord, désaccords implicites et explicites.

Micro-désaccord et macro-désaccord

Des micro-désaccords portent plutôt sur les référents, les signifiants, le ton et les tours de parole. Cet exemple nous montre un micro-désaccord sur les tours de parole et les interruptions:

Fourough: ce n'est pas une règle fixe, parce qu'il y a beaucoup de femmes qui n'aiment pas travailler, elles aiment être libre.

Solmaz: non... non...

Roxana: non... pourquoi les hommes n'aiment pas travailler à la maison ? Parce qu'ils ...

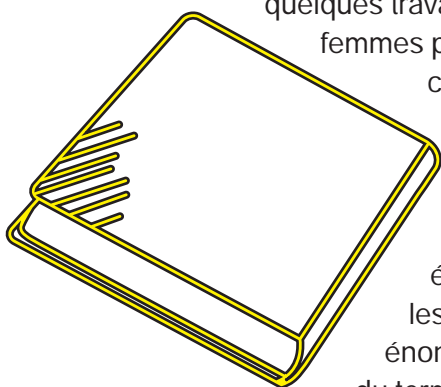
Solmaz: parce qu'ils ne pensent pas qu'il faut travailler...

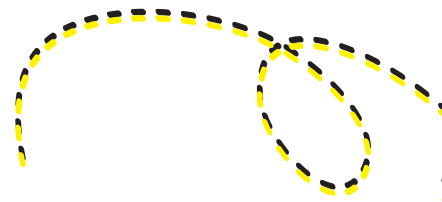
Nous observons les interruptions et les tours de paroles entre les apprenantes. Quand Roxana pose sa question, Solmaz l'interrompt par sa raison. Chacune veut défendre ses idées. Elles parlent simultanément et s'interrompent. Il n'y a pas une règle précise pour les tours de paroles.

Et les macro-désaccords concernent plutôt les opinions et les rôles interactionnels. Il est à noter que la cristallisation de désaccord porte le plus souvent sur les macro-désaccords.

Fourough: on doit accepter que les enfants ont besoin plus de leurs mères que leurs pères. Les mères sont plus influentes. Alors, les femmes doivent faire le sacrifice.

Solmaz: non, si les hommes font quelques travaux dans la maison, les





Contre-Prop, la négociation est en quelque sorte étouffée dans l'œuf: ainsi que l'on a parlé d'obtenir un simple ajustement. Si A rejette cette Contre-Prop et maintient sa proposition initiale, il y a « cristallisation du désaccord » selon Traverso (1999: 76) et c'est l'amorce d'une négociation.

Alors, «schématiquement, toute négociation a sa source dans un problème, qui donne lieu à une initiative d'un locuteur ; cette initiative appelle une réaction favorable de l'interlocuteur ; le locuteur peut alors clore la négociation en manifestant son accord...» (Roulet, 1985: 8). Donc, pour que l'on puisse parler de négociation, il faut l'existence d'un désaccord et la recherche d'un accord.

Ce désaccord, comme la source d'une négociation, peut être relatif aux différents niveaux de l'interaction: «les signes employés», «sa structuration locale (les tours de parole)», «sa structuration globale, particulièrement sa clôture», «ses thèmes», «les opinions avancées» par des discussions et des débats, «les rôles interactionnels» (Véronique Traverso, 1999:75). On peut les distinguer en diverses parties: le macro-désaccord et le micro-désaccord, le désaccord explicite ou implicite.

En effet, l'analyse de notre corpus sera caractérisée à l'aide des outils présentés. On s'appuiera également sur les analyses propres aux interactions en classe de langue.

Une activité semi-guidée

Dans ce support l'enseignante ne cherche pas à enseigner une signification ou une information selon les bandeaux publicitaires. L'interaction favorise la communication directe entre apprenantes qui ont des interventions initiales.

L'analyse de la distribution de la parole met en évidence la présence de prises de parole auto-sélectionnées. L'exemple suivant témoigne d'une construction collective sans l'intervention de l'enseignante:

Solmaz: les hommes n'aiment pas que les femmes progressent.

Mansooreh: ils pensent à leurs progrès...

Saideh: plus que les femmes.

Ces échanges sont marqués par une communication entre apprenantes. On observe une progression dans l'échange. Ce scénario est construit par plusieurs apprenantes. Comme V. Bigot note, dans le corpus qu'elle analyse, la présence de longs passages sans l'intervention de l'enseignante:

«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» (1996: 35).

Dans notre corpus, les interactions révèlent aussi une construction collective sur le contenu du sujet. Saideh et Fourough ont beaucoup de points communs. Nous avons Solmaz et Mansooreh qui sont contre Saideh et Fourough. Alors les unes complètent les énoncés des autres. Elles répètent aussi des termes et des idées employés par leurs pairs:

Solmaz: dans la vie, il y a plus de responsabilités pour les femmes que les hommes. Mais pourquoi?

Mansooreh: et ça empêche des femmes d'avoir autant de réussite que les hommes.

Solmaz: et les hommes peuvent se concentrer sur leurs buts.

La présence de désaccords et l'élaboration d'une négociation

En ce lieu, l'activité incite les apprenantes

On va avant tout caractériser les ingrédients de la négociation conversationnelle telle qu'ils sont définis par Kerbrat-Orecchioni: «1- Un groupe d'au moins deux négociateurs, 2- un objet à négocier, 3- un état initial, 4- la mise en œuvre de procédures pour tenter de résorber le désaccord, 5- un état final.

»(2005: 94-95)

Toute négociation se ramène à un schéma général. Nous présentons ici le schéma de négociation conversationnelle selon Kerbrat-Orecchioni (2005: 98):
1- A fait à B une proposition (Prop). 2- B conteste cette proposition (Contre-Prop)
3- Si A accepte immédiatement cette



pédagogique » (Trognon, 1993:118). Il est aussi à noter que pour rendre notre corpus vraisemblable, nous avons rapportés les propos des participantes sans correction.

La négociation conversationnelle et la démarche méthodologique pour analyser le corpus

« Série d'entretiens, d'échanges de vues, de démarches qu'on entreprend pour parvenir à un accord, pour conclure une affaire. » (Le Petit Robert, 1991)

Dans l'expression « négociation

conversationnelles », le terme de « négociation » prend un sens particulier. C'est une autre conception de la « négociation » dans la vie de tous les jours. En d'autre terme, on peut dire que quand il y a un désaccord dans la vie quotidienne, les procédés négociables pour parvenir aux accords nous donnent une négociation conversationnelle. Véronique Traverso, Kerbrat-Orecchioni sont des linguistes les plus importantes qui s'intéressent à la négociation conversationnelle.



Résumé

Le présent article propose une étude sur la négociation conversationnelle dans les classes de FLE. Ce qu'on entend de la négociation conversationnelle, c'est la présence de désaccord dans la vie quotidienne et les procédés négociables pour parvenir aux accords.

Dans cette recherche, le débat entre les apprenantes porte surtout sur leurs points de vue. D'abord des désaccords comme la source de négociation ont été étudiés. Ensuite les natures différentes de désaccords (micro-désaccord et macro-désaccord, désaccords implicites et explicites) et ses aspects diverses (des identités culturelles, des éléments linguistique) ont été analysés. Aussi les procédés négociables ont été vérifiés dans cet exemple.

Et enfin, l'article nous présente l'influence de ce procédé dans l'apprentissage des apprenantes. Comme on voit, cette situation favorise une interaction entre les apprenantes qui cherchent à défendre sur idées par une verbalisation. Ce qui trace une voie vers des compétences et des performances langagières.

Mots-clés: négociation conversationnelle, didactique du FLE, les apprenants compétents et performants, le débat, l'interaction

Introduction

Dans le cadre d'une observation participante, des publicités ont été utilisées comme support didactique afin de déclencher la parole en classe de français langue étrangère. En effet, des supports visuels sont utilisés en cours de langue pour activer la réception écrite et orale, ainsi que la production écrite et orale. Cet article porte sur l'utilisation des bandeaux publicitaires, un support visuel avec une écriture pour chacun des bandeaux, en classe de langue pour susciter la parole et l'interaction entre les apprenants par la négociation afin d'augmenter la motivation, l'authenticité, la compétence et la performance des apprenants dans l'apprentissage d'une langue étrangère.

Pour cela, une observation participante a été menée dans des classes de français langue étrangère à Téhéran, afin de recueillir un corpus de séquences de classe dans lequel les apprenantes commentent des bandeaux publicitaires. Nous avons sélectionné 3 bandeaux

publicitaires au contenu informatif (le droit des femmes) conçu pour le lancement du site Terriennes. Elle a été élaborée en classe de français niveaux A2.

Ce qui est important dans cette recherche, c'est le traitement de l'interaction orale: est-ce qu'on peut faire parler les apprenants par les orienter vers la négociation ? Quelle sont les influences et les rôles de la négociation pour déclencher la parole et susciter les interactions en classe? Ou si elle peut exciter la provocation des interactions ? Comment?

Du point de vue de la démarche méthodologique, on exploite une activité semi-guidée. Ces activités sont construites de manière à orienter les apprenants vers la négociation pour évoquer la parole. Etape par étape, l'enseignant essaie de déclencher une verbalisation par les processus de négociation. Enfin, on peut dire que « Le processus de négociation des assertions constitue certainement une propriété importante de l'activité

La négociation conversationnelle et l'interaction dans le cours de FLE

Hamid Reza Shairi, Université Tarbiat Modares

Email: shairi@modares.ac.ir

Mohadessé Ghassémi, étudiante en master de français à l'Université Tarbiat Modares

Email: ghassemimohadese@yahoo.com

چکیده

در پژوهش حاضر به بررسی نقش مذاکره - گفت‌وگو در کلاس‌های آموزش زبان پرداخته می‌شود. منظور از مذاکره - گفت‌وگو، مجموعه‌ای از بحث‌ها و اختلاف‌نظرهاست که در گفت‌وگوهای روزمره ایجاد می‌شوند و به‌طور معمول، مخاطبان از طرق مختلف سعی در حل آن‌ها دارند.

در این مثال، بحث میان زبان‌آموزان عمدتاً بر پایه دیدگاه‌های آن‌هاست. در این آنالیز، در ابتدا، اختلاف‌نظرها به‌عنوان منبع مذاکره تحلیل می‌شوند. پس از آن، انواع مختلف اختلاف‌نظرها (خرد و کلان، صریح و ضمنی)، از جنبه‌های متفاوت (شناخت فرهنگی زبان‌آموزان، زبان‌شناسی) بررسی می‌گردند. همچنین روش‌های حل این اختلاف‌نظرها نیز در این مقاله بررسی شده است.

نکته مهمی که باید به آن اشاره کرد تأثیر این فرایند بر یادگیری زبان‌آموزان است. همان‌طور که مشاهده می‌شود، این فرایند سرعت یادگیری را بالا می‌برد، چرا که زبان‌آموزان را مجبور به صحبت کردن و دفاع از ایده‌های خود می‌کند و زبان‌آموزانی با توانایی و عملکرد بالا پرورش می‌دهد. بدین ترتیب و در نهایت، کلاسی پرتحرک و زبان‌آموزانی با انگیزه خواهیم داشت که از حضور خود در کلاس درس لذت می‌برند.

کلیدواژه‌ها: مذاکره، گفت‌وگو، آموزش زبان، زبان‌آموزان توانا و ماهر