

La communication en classe de langue¹

1. La communication verbale

En classe de langue, nous rencontrons différents types de communication verbale. Les types les plus fréquents sont la communication didactique et la communication simulée. La communication réelle est souvent difficile à être atteinte car il faut que l'un des participants ne parle pas la langue maternelle des élèves. Une telle situation peut se produire lorsque l'enseignant est un locuteur natif.

1.1 La communication didactique – la langue de classe et le métalangage

La communication didactique se réalise pendant la gestion de la classe dans la langue cible. L'enseignant l'utilise en commençant la leçon, en organisant le travail des élèves, en présentant une nouvelle structure, en corrigeant les élèves, en évaluant, dans les consignes, etc. C'est aussi la langue des élèves dont le contenu et la fréquence dépendent des suggestions de l'enseignant.

Le métalangage est le langage utilisé pour décrire le fonctionnement d'une autre langue. En classe, nous le rencontrons en diverses formes, dont la plupart sont des reformulations et des questions : *on dit, vous comprenez, ce n'est pas le mot, attention à la construction, mets le verbe au passé composé*, etc.

Exemple de consignes fréquentes en classe de langue :

<i>Assieds-toi. Asseyez-vous.</i>	<i>Commence à lire.</i>	<i>Complétez par ...</i>
<i>Lève-toi. Levez-vous.</i>	<i>Continue/Continuez.</i>	<i>Vous comprenez ?</i>
<i>Reste assis/e. Restez assis/es.</i>	<i>Cela suffit. Ne souffle pas.</i>	<i>Racontez.</i>
<i>Ouvrez vos livres, page ...</i>	<i>Parle français.</i>	<i>Remplacez par ...</i>
<i>Fermez vos livres (cahiers).</i>	<i>Ne parle pas tchèque.</i>	<i>Répétez encore une fois.</i>
<i>Faites des groupes par 5</i>	<i>Parle plus haut, plus vite.</i>	<i>Répondez (affirmativement, négativement, en employant...)</i>
<i>Va/Viens au tableau.</i>	<i>Répète/Répétez.</i>	<i>Qu'est-ce qu'il y a sur l'image ?</i>
<i>Viens/Venez ici.</i>	<i>Prononce/Prononcez mieux.</i>	<i>Imaginez les dialogues.</i>
<i>Apporte ton cahier.</i>	<i>Pour la prochaine fois...</i>	<i>Lisez vite.</i>
<i>Lis ton devoir.</i>	<i>Faites l'exercice numéro...</i>	<i>Mettez (au singulier, au pluriel).</i>
<i>Corrige/Corrigez la faute.</i>	<i>Lisez à voix basse le texte...</i>	<i>Mettez en (bon) ordre.</i>
<i>Ecris au tableau.</i>	<i>Apprenez (par coeur) ...</i>	<i>Mettez le verbe au passé.</i>
<i>Ramassez les cahiers.</i>	<i>Dites/Ecrivez autrement ...</i>	<i>Par quels mots peut-on compléter la phrase suivante ?</i>
<i>Distribue les cahiers.</i>	<i>Attention à la construction.</i>	<i>Qui ne fera pas de faute ?</i>
<i>Qui est absent ? Qui manque ?</i>	<i>Ce n'est pas le mot.</i>	
<i>Faites attention.</i>	<i>Changez (les mots en italique).</i>	

1.2 La communication imitée

Y appartiennent toutes sortes d'exercices qui à l'aide de reproduction renforcent la manipulation de la langue. Les exercices linguistiques sont conçus pour systématiser les structures lexicales, grammaticales, phonétiques et orthographiques. L'objectif des exercices langagiers est de les développer, consolider et automatiser sous forme orale ou écrite. L'attention est centrée sur le contenu du message, tandis que le choix des compétences linguistiques est automatique.

1.3 La communication réelle

L'enseignant qui met une horloge devant la classe, les aiguilles indiquant 4h30 et qui pose la question *Quelle heure est-il ?* ne cherche pas à savoir l'heure. Il sait déjà qu'il est quatre heures et demie. Il veut seulement savoir si la classe maîtrise les éléments nécessaires de la langue française pour exprimer l'heure. Il ne cherche pas une information, il cherche la preuve de l'efficacité de son enseignement. Il ne s'agit pas de la communication réelle.

¹ <http://www.communicationorale.com/>.

Cependant, lorsque l'enseignant voit qu'il manque un élève, il pose la question *Qui est absent ?* Il cherche une information. Lorsque un élève tchèque écrit à son correspondant français *Notre équipe de l'école a gagné hier un match et je veux t'en écrire*, il donne une information. Dans les deux cas, il y a interlocuteurs, trous d'informations, buts à atteindre, engagement personnel, et messages à transmettre. C'est de la communication réelle.

1.4 La communication simulée

Quand la communication réelle manque dans la classe de langue, la communication simulée peut la remplacer. On l'atteint en donnant certaines informations à l'un des interlocuteurs, et d'autres informations à l'autre, et en posant aux deux une tâche à résoudre en commun. Cela exige l'échange mutuel de ces informations. Par exemple, on donne à un élève des informations sur le voyage en car de Brno à Paris (durée du voyage, prix, heure de départ et d'arrivée, etc.), et à l'autre des renseignements sur le voyage en avion. On leur donne alors la tâche de choisir ensemble le meilleur moyen de transport, étant donné qu'ils devraient voyager ensemble. Il y a interlocuteurs, trous d'information, buts à atteindre et messages à transmettre. Ce qui manque c'est le vrai engagement personnel. Il n'y a qu'un engagement intellectuel, car la tâche est simulée et non pas réelle.

Sous la forme la plus connue en classe, la communication simulée peut être réduite à une simple transaction entre le client et commerçant, par exemple acheter à manger, se renseigner sur les heures de train, réserver une chambre d'hôtel et ainsi de suite. Là encore, il y a interlocuteurs, trous d'information, buts à atteindre, et messages à transmettre, mais, il n'y a pas de vrai engagement personnel.

2. La communication non verbale²

La communication non verbale est un langage somatique (corporel). On envoie et reçoit des messages sans passer par la parole au moyen des expressions du visage, des postures, des gestes, de bruits divers. Aussi, le choix vestimentaire, la coiffure, la position du corps, le maquillage, les mimiques sont tous des éléments de communication non verbale.

La communication non verbale est une communication sans paroles, mais qui exige l'art de déchiffrer correctement les signaux. Elle a des spécificités nationales, et, ainsi que la langue, elle reflète la culture du pays ciblé.

Au lieu de dire *Oui, je suis d'accord*, il suffit de faire un signe de tête. Au lieu de dire *Bonjour* à un bon ami, on lui fait un signe de main ou de tête. On menace par l'index, le silence sera obtenu par la tape des mains, etc. Nous n'avons rien dit, mais la communication a eu lieu à travers des gestes.

2.1 La mimique

Dans la communication, le visage se manifeste le plus en reflétant la psyché de l'homme. Le visage non seulement complète le discours verbal, mais en plus, il l'amplifie positivement ou négativement. L'expression du visage est modulée par la mobilité des traits, le rythme des changements d'expression et la modification de la couleur de la peau, de sa brillance et de sa texture. La mimique emploie toutes les parties du visage : le front, le nez, les yeux, la bouche, les joues et le menton. Par exemple, le mode de froncement de sourcils, de pincement de lèvres, de battement des paupières etc., exprime les six émotions universelles : la joie, la surprise, la peur, la colère, la tristesse et le dégoût.

Le regard est le plus évocateur. Il constitue souvent le premier sens utilisé pour entrer en contact. Au travers des yeux, on peut lire diverses pensées : les yeux sont le miroir de l'âme. On attire plus l'attention en regardant dans les yeux qu'en regardant ailleurs. Le contact visuel est un bon indice de compréhension. Le langage des yeux est ambiguë : durée et fréquence de l'observation, angle d'ouverture des paupières, clins d'oeils.

² <http://www.communicationorale.com/posture.htm>. http://www.cterrier.com/cours/communication/60_non_verbal.pdf.

Le sourire est sans doute un des composants essentiels de la vie sociale et des relations humaines. C'est l'expression faciale qui est perçue la plus loin. Le sourire est un signe d'ouverture et de disponibilité envers nos interlocuteurs. Il est un bon moyen de gagner la bienveillance du public.

2.2 La proxémie

Il s'agit de la distance entre les locuteurs (du latin *proximus* qui signifie *proche*). Elle varie selon les cultures. Par exemple, dans les pays latins, elle est relativement courte et, en Afrique, elle est souvent réduite au contact physique. Au contraire, dans les pays nordiques ou au Japon, les contacts physiques sont rares et les distances plus importantes.

La proxémie varie également selon les lieux où l'interaction se déroule ce qui doit être pris en compte par exemple en emménageant les lieux publics, comme les ascenseurs ou les transports communs.

Outre les différences culturelles, il y a des différences personnelles qui entrent en jeu dans la proxémie, par exemple : extraverti-introverti, homme-femme, etc.

2.3 L'haptique (le toucher)

L'haptique se réalise par le toucher ce qui est la forme la plus fondamentale de la communication entre les gens : caresser, embrasser, serrer la main, traiter le visage, les cheveux, les vêtements, etc. Le contact par le toucher dépend du contexte, de la situation, mais aussi de la convention, de l'usuel, de la tradition et des coutumes.

2.4 La posture

C'est le transfert des informations par la position et le maintien du corps desquels on peut lire l'état momentané des interlocuteurs : la fatigue, l'humeur, le tempérament, l'attente, le désaccord, l'effort de mettre fin à la conversation, etc. Par exemple, les bras croisés signifient *ne me touchez pas* ou la tension, la méfiance, la peur ; les épaules tombantes signifient le froid.

2.5 La kinésie

Le mouvement du corps est une expression de communication commune. Les mouvements du corps ne sont cependant pas universels : l'approbation est chez nous illustrée par le hochement de la tête d'avant en arrière, chez les Bulgares ou Grecs, c'est le mouvement de gauche à droite. La nature et la force des mouvements sont liées au tempérament de l'homme. Taper les doigts sur la table indique la nervosité et la colère. L'homme timide met les doigts sous le col de sa chemise. L'homme ajuste sa cravate s'il veut se plaire à une femme, la femme dans ce cas ajuste les cheveux. La personne timide est assise avec les jambes croisées, les mains jointes entre ses jambes, la poitrine voûtée, tandis que son partenaire assuré tend la poitrine, a des gestes supérieurs, les jambes écartées et contrôle plus grand territoire que le précédent.

2.6. Le gestuel

C'est un mouvement spontané de toute partie du corps pendant le discours. Le discours sans un geste visible ne semble pas naturel. C'est un genre spécifique de kinésie exprimé par le mouvement des mains et des doigts. Généralement, les gestes devraient être produits au-dessus du coude, ici, ils sont positifs. Les gestes en dessous du coude, expriment des relations négatives ou un manque d'assurance. Le gestuel est en partie inné. Dans la majorité des cas, nous utilisons les gestes inconsciemment et ils dépendent aussi de la culture et de la nature du peuple. Les Anglais gesticulent décemment, les Italiens appliquent les gestes du bras tout entier. Il y a des preuves que l'on utilise des gestes différents quand on parle en langue maternelle et en langue étrangère.

Types de gestes :

- inconscients et répétitifs : se gratter, ajuster les cheveux, régler les lunettes, mettre les mains

dans les poches, sous la table, frotter une main sur l'autre, faire roter des objets (clé, crayon, craie),

- symboliques : V (victoire), frotter contre le pouce les autres doigts (argent), etc. ; ils sont liés à la culture et sont donc soumis à certaines incompréhensions dans des environnements multiculturels (certaines cultures ont des gestes qui peuvent sembler impolis dans d'autres cultures),
- descriptifs : compter sur les doigts, lever la main pour indiquer la croissance, dessiner des formes dans l'espace – tous, ils soutiennent l'attention et permettent au locuteur de décharger un peu son énergie.

Il existe des gestes conventionnels assez compréhensibles n'exigeant pas le langage verbal : *ici, viens ici, va-t-en, asseyez-vous, offrez-vous, merci*, etc. La plupart d'entre eux sont internationaux. Cependant, il y a des spécificités nationales. Par exemple, les Japonais applaudissent par les doigts, nous applaudissons par les paumes, les Allemands battent les doigts sur la table. Nous exprimons le fort consentement par un applaudissement rythmé, tandis qu'en Angleterre, il y s'agit d'un désaccord. Pour représenter la stupidité, il y a bien des variantes culturelles : on pourra frapper sa tempe avec le doigt, faire pivoter le doigt sur la tempe, faire décrire un cercle par le doigt autour de la tempe, etc.

2.7 La voix

Concernant les moyens vocaux, il s'agit notamment de la puissance et la couleur, la hauteur, la mélodie de la voix, aussi de la spontanéité, des pauses, du tempo, de la fluidité. Les moyens vocaux dépendent de la condition physique et mentale de l'interlocuteur.

2.8 L'olfaction

Il s'agit de la conjonction de l'odeur et de la communication. Avec chaque aspiration, l'air pénètre dans le nez apportant des odeurs et des parfums qui peuvent influencer la communication humaine et la stimuler positivement ou négativement. L'odeur est parfois plus éloquente que les paroles, les gestes ou les regards.

2.9 Les couleurs

Les couleurs et leurs combinaisons affectent également l'homme et elles peuvent l'influencer inconsciemment. Chacun perçoit la couleur différemment, la même couleur peut apaiser l'un et exciter l'autre. En outre, la symbolique des couleurs dans différentes cultures n'est pas la même : chez nous, la couleur de deuil est le noir ; dans la religion bouddhiste et hindoue, c'est le blanc ; au Brésil, le violet ; au Mexique, le jaune, etc. Dans notre culture, le jaune symbolise l'optimisme, la jeunesse (classiquement la jalousie), et il est aimé par les gens communicatifs et vitaux. Le rose est un signe de tendresse et d'amour (pour les personnes vives). Le pourpre indique le mystère, la magie, le désir et la douleur (pour les personnes sensibles et déterminés), le bleu exprime la foi, la chasteté, la solidité, la prudence (pour les romantiques et mélancoliques), il soulage la douleur et évoque une sensation de froid. Le vert symbolise l'espoir, le calme et il est populaire auprès des gens francs, ouverts et modestes.

2.10 Le silence

Un proverbe dit que la parole est d'argent mais le silence est d'or. En outre, dans la communication la chose la plus importante c'est quand on entend ce qui n'est pas dit. Le silence est inséparable de la parole.

2.11 L'image, c'est-à-dire [‘ImId3]

Une partie importante de la communication non verbale et l'image (impression, sensation). C'est la représentation de l'homme qui nous donne une idée de lui. Il s'agit de la personnalité complexe, le

comportement, la conduite, l'apparence, le visage, les mains, les ongles, les vêtements, les ornements, la couleur de la peau, la coiffure, le maquillage, l'odeur, les accessoires, etc. Déjà, le degré de l'attrait physique indique comment il sera possible de prendre contact. À la première vue, les plus sympathiques sont les gens maigres et grands. L'attitude réservée est causée par les cheveux énormément longs ou trop courts. L'uniforme ou un vêtement spécifique évoque l'appartenance à une secte ou un groupe particulier. L'image de l'homme est une source primordiale d'informations sur lui et influence inconsciemment l'acceptabilité de la situation de communication.

3. La langue maternelle dans la classe de langue

La place et la fonction de la langue maternelle dans l'enseignement des langues étrangères ont varié d'après la méthodologie utilisée. Alors que dans les méthodes traditionnelles sa position était dominante, la méthode directe l'a totalement annulée et remplacée par le matériel authentique, la mimique ou la paraphrase. Actuellement, l'utilisation de la langue maternelle dans l'enseignement des langues étrangères n'est pas un tabou et elle est recommandée en fonction du niveau des élèves et la nécessité de bien expliquer un phénomène. La langue maternelle ne peut pas être exclue de l'enseignement des langues étrangères, parce que chacun, sauf les bilingues, est plus ou moins son prisonnier.