

L'enseignement explicite des stratégies de prise de parole (Référence pour l'enseignante ou l'enseignant)

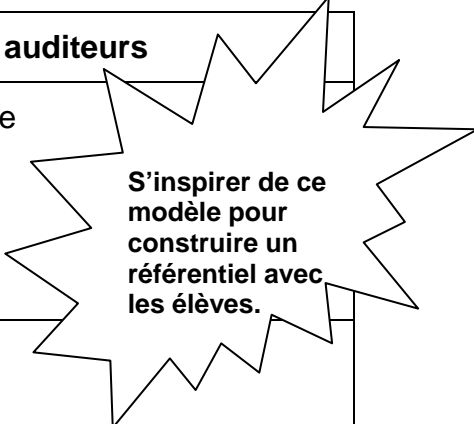
Pour la présentation de la stratégie *Cibler l'intention du message et les auditeurs*

Suggestion d'un contexte : Explication ou consigne au groupe classe

Suggestion d'un contre-exemple : Utiliser un vocabulaire très simple (enfantin) ou trop complexe.

Suggestion d'un exemple : Utiliser un vocabulaire approprié au niveau des élèves.

Stratégie de prise de parole : Cibler l'intention du message et les auditeurs	
Quoi? (Que veut dire cibler l'intention du message et les auditeurs?)	Déterminer pourquoi s'exprimer et à qui s'adresse le message.
Pourquoi? (Pourquoi cibler l'intention du message et les auditeurs?)	Cibler l'intention du message et les auditeurs me permet d'ajuster mon message pour me faire comprendre.
Comment? (Quelle démarche utilises-tu pour cibler l'intention du message et les auditeurs?)	<p>Je me demande :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Est-ce que je veux convaincre, informer, divertir, m'exprimer ou raconter? • À qui s'adresse mon message (p. ex., élèves de la classe, jeunes enfants, adultes)? <p>Je choisis le registre de langue selon le contexte (p. ex., soutenue, courante, familière).</p> <p>Je réfléchis au vocabulaire que je veux utiliser et à la complexité de mes idées pour formuler mon message.</p>
Quand? (Quand cibles-tu l'intention du message et les auditeurs?)	<i>Je cible l'intention de mon message et les auditeurs avant toute situation de communication orale.</i>



S'inspirer de ce modèle pour construire un référentiel avec les élèves.

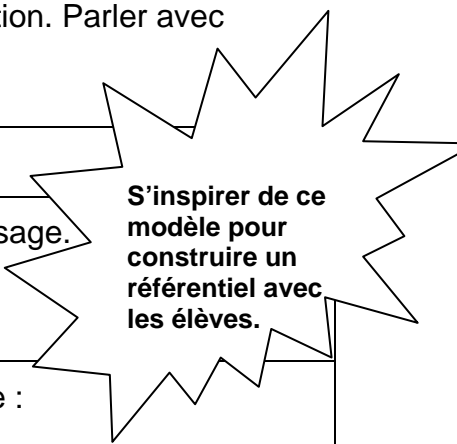
L'enseignement explicite des stratégies de prise de parole (Référence pour l'enseignante ou l'enseignant)

Pour la présentation de la stratégie *Établir et soutenir le contact*

Suggestion d'un contexte : Verbalisation d'un événement

Suggestion d'un contre-exemple : Raconter les faits en parlant sur un ton monotone, sans expression faciale et sans geste.

Suggestion d'un exemple : Raconter en commençant avec une question. Parler avec expression. Faire participer l'auditoire.



S'inspirer de ce modèle pour construire un référentiel avec les élèves.

Stratégie de prise de parole : Établir et soutenir le contact	
Quoi? (Que veut dire établir et soutenir le contact?)	Attirer l'attention des auditeurs sur le message.
Pourquoi? (Pourquoi établir et soutenir le contact?)	Établir et soutenir le contact me permet de : <ul style="list-style-type: none"> • susciter l'intérêt; • retenir l'attention; • faire comprendre mon message.
Comment? (Quelle démarche utilises-tu pour établir et soutenir le contact?)	<p>J'établis un contact visuel avec l'auditeur ou l'auditrice</p> <p>Je choisis une façon de capter l'intérêt de mes auditeurs, par exemple :</p> <ul style="list-style-type: none"> • je rapporte un fait intéressant; • je lance une question; • je raconte une blague ou une histoire humoristique. <p>Je choisis différents moyens pour soutenir le contact avec mes auditeurs, par exemple :</p> <ul style="list-style-type: none"> • j'exploite ma voix (p.ex., articulation, volume, débit, intonation); • j'utilise le langage non verbal (p.ex., expressions faciales, gestuelles, regard et position); • j'encourage la participation; • je pose une question au moment opportun.
Quand? (Quand établis-tu et soutiens-tu le contact?)	<i>J'établis et je soutiens le contact</i> avec mes auditeurs pendant toute situation de communication orale.

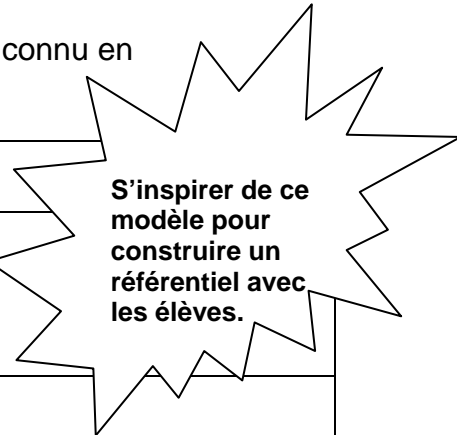
L'enseignement explicite des stratégies en de prise de parole (Référence pour l'enseignante ou l'enseignant)

Pour la présentation de la stratégie *Appuyer son message*

Suggestion d'un contexte : Présentation sur un animal

Suggestion d'un contre-exemple : Parler d'un animal très peu connu ou pas connu sans appui visuel.

Suggestion d'un exemple : Parler d'un animal très peu connu ou pas connu en présentant une photo ou un extrait vidéo.



S'inspirer de ce modèle pour construire un référentiel avec les élèves.

Stratégie de prise de parole : Appuyer son message	
Quoi? (Que veut dire appuyer son message?)	Accompagner son message de supports visuels ou sonores et utiliser des moyens technologiques ou médiatiques.
Pourquoi? (Pourquoi appuyer ton message?)	Appuyer mon message me permet : <ul style="list-style-type: none"> • d'en préciser le sens; • de capter et de maintenir l'intérêt de mes auditeurs.
Comment? (Quelle démarche utilises-tu pour appuyer ton message?)	<p>Je me demande :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Est-ce que mon message est assez clair? • Est-ce que mon message est intéressant pour les auditeurs? <p>Je sélectionne les parties qui ont besoin d'être illustrées ou appuyées par des exemples.</p> <p>Je choisis, pour chaque partie, un support parmi les suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> • visuel (p. ex., objet, illustration, maquette); • sonore (p. ex., chanson, bruit, instrument de musique); • technologique (p. ex., diaporama, transparent, site Internet); • médiatique (p. ex., extrait télévisuel, extrait radiophonique, journal, affiche publicitaire).
Quand? (Quand appuies-tu ton message?)	<i>J'appuie mon message</i> à chaque fois que je veux faire ressortir une partie intéressante ou essentielle à la compréhension.

L'enseignement explicite des stratégies de prise de parole

(Référence pour l'enseignante ou l'enseignant)

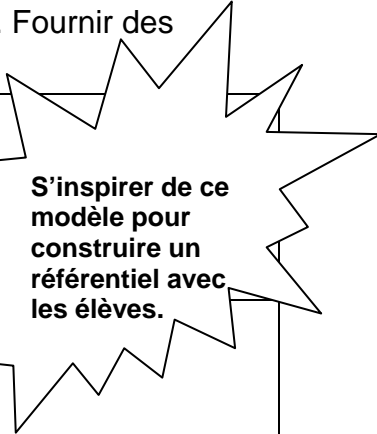
Pour la présentation de la stratégie *Clarifier son message*

Suggestion d'un contexte : Explication incomplète d'une directive

Suggestion d'un contre-exemple : Demander que la directive soit exécutée en ignorant les questions des élèves.

Suggestion d'un exemple : Poser la question : « Est-ce que c'est clair? ». Fournir des explications additionnelles. Demander de reformuler. Donner un exemple.

Stratégie de prise de parole : Clarifier son message	
Quoi? (Que veut dire clarifier son message?)	Utiliser des moyens pour vérifier que le message est bien compris et le rendre plus clair au besoin.
Pourquoi? (Pourquoi clarifier ton message?)	Clarifier mon message me permet d'être mieux compris de mes auditeurs.
Comment? (Quelle démarche utilises-tu pour clarifier ton message?)	<p>Je communique une partie de mon message.</p> <p>Je m'arrête et je me demande :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Est-ce que mes auditeurs semblent comprendre? • Est-ce que mes auditeurs ont compris mon message? <p>Je vérifie auprès de mes auditeurs si mon message est bien compris en utilisant un ou des moyens suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> • j'observe leurs expressions faciales et leurs gestes; • je pose une question; • je leur demande de redire le message dans leurs propres mots; • j'écoute leurs questions et leurs commentaires. <p>Si mon message est bien compris, je poursuis.</p> <p>Si mon message n'est pas bien compris, je clarifie en utilisant un ou les moyens suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> • je répète une partie du message; • j'explique un mot ou un concept; • je donne un exemple concret; • je fais une comparaison; • je simplifie le message; • j'utilise des supports visuels ou sonores.
Quand? (Quand clarifies-tu ton message?)	<i>Je clarifie mon message</i> à chaque fois que le message ne semble pas être bien compris.



S'inspirer de ce modèle pour construire un référentiel avec les élèves.

L'enseignement explicite des stratégies de prise de parole


(Référence pour l'enseignante ou l'enseignant)

Pour la présentation de la stratégie *Répéter sa présentation*

Suggestion d'un contexte : Présentation sur un animal

Suggestion d'un contre-exemple : Présenter à haute voix sur un ton monotone, en cherchant ses mots, en se déplaçant trop rapidement et sans visuel.

Suggestion d'un exemple : Présenter à l'aide de fiches aide-mémoire, d'une affiche et en exploitant la voix et le langage non verbal.



S'inspirer de ce modèle pour construire un référentiel avec les élèves.

Stratégie de prise de parole : Répéter sa présentation	
Quoi? (Que veut dire répéter sa présentation?)	S'exercer à livrer sa présentation.
Pourquoi? (Pourquoi répéter ta présentation?)	Répéter ma présentation me permet de : <ul style="list-style-type: none"> • parler avec fluidité et confiance; • communiquer mon message avec clarté et de façon logique; • gérer mon matériel.
Comment? (Quelle démarche utilises-tu pour répéter ta présentation?)	<p>Je lis mon texte ou mes fiches aide-mémoire plusieurs fois.</p> <p>Je récite mon discours à haute voix en respectant les éléments suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> • j'utilise un vocabulaire juste et précis; • j'enchaîne les idées à l'aide des mots de relation; • j'utilise de bonnes structures de phrases; • je fais les liaisons; • je varie les types de phrases. <p>Je m'entraîne à :</p> <ul style="list-style-type: none"> • exploiter ma voix (p. ex., articulation, volume, débit, intonation); • utiliser le langage non verbal (p. ex., expressions faciales, gestuelles, regard et position); • gérer mon matériel (p. ex., utiliser les fiches aide-mémoire, présenter les supports visuels au moment opportun).
Quand? (Quand répètes-tu ta présentation?)	<i>Je répète ma présentation</i> avant toute performance devant un auditoire.