



CM

Epreuves orales PASS et L.AS

23 mai 2022

Marie-France Mamzer

Ce contenu est déposé sous la licence :

CC / BY / NC / ND 4.0



Comment communiquer avec le jury des épreuves orales? Place de l'argumentation

Marie-France Mamzer
23/05/2022

Rappel: compétences évaluées

Les candidats à l'inscription dans le PASS et à l'accès santé d'une manière générale doivent :

- **Disposer de très bonnes connaissances et compétences scientifiques.**
 - Ces connaissances et compétences visent notamment à attester d'une **capacité à analyser, poser une problématique et à mener un raisonnement**
- **Disposer de très bonnes compétences en communication**
 - Ces compétences visent notamment à attester d'une **capacité à communiquer à l'écrit et à l'orale de manière rigoureuse et adaptée**

Extrait BO 6/1/2022

Ces compétences ne sont pas tout à fait indépendantes

Qu'est-ce que communiquer?

Définition (1)

- **Communiquer** (Le Robert en ligne)
 - **Verbe transitif**
 - **Faire connaître** (quelque chose à quelqu'un)
 - ⇒ Divulguer, livrer, publier. ex: *Communiquer quelque chose à quelqu'un*
 - ⇒ Transmettre. Ex: communiquer ses sentiments (communicatif)
 - **Faire partager**
 - (choses) Rendre commun à transmettre quelque chose
 - **Verbe intransitif**
 - **Etre, se mettre en relation**. Ex: Communiquer par lettre
 - Utiliser les techniques de communication
 - (choses) être en rapport avec, par un passage

Définitions (2)

- **Communication** (Le Robert en ligne)

- Nom féminin

I.

1. Le **fait de communiquer, d'établir une relation avec** (qqn, qqch.). *Être en communication avec un correspondant.* → [correspondance](#), [rapport](#).
 - Sciences **Relation dynamique qui intervient dans un fonctionnement ; échange de signes, de messages entre un émetteur et un récepteur.** → [information](#). *Étude des signes et de la communication.* → [sémiologie](#), [sémiotique](#).
 - Informatique Échange d'informations entre organes divers (matériels, logiciels). *Communication de données.*
2. Action de communiquer qqch. à qqn ; résultat de cette action. → [information](#). *Demander communication d'un dossier. J'ai une communication importante à vous faire.* → [message](#).
3. Moyen technique par lequel des personnes communiquent. → [transmission](#). *Communication par Internet. Communication téléphonique ou communication.*
4. Ensemble des techniques médiatiques d'information et de publicité. *Service de communication d'une entreprise* (→ relations publiques). abréviation, familier **com**. *Travailler dans la com.*

II. Ce qui permet de communiquer dans l'espace ; liaison d'un lieu à un autre. *Porte de communication. Voie de communication.*

La communication, un terme vaste (1)

objet d'étude de plusieurs disciplines dont les sciences de la communication

- **Des pratiques différentes qui permettent le transport de messages, paroles** (pensée) humaine vers un ou des autre(s) (destinataires)
 - Nombreux moyens: geste, oral, image, écriture
 - Multiples supports: livres, téléphone, ...
 - **Pratique humaine réflexive**
 - ✓ Avant son transport, la parole est mise en forme dans un genre particulier, visant un effet, des objectifs précis: genres argumentatif, expressif, informatif
- **Des techniques:**
 - Parler, écrire, utiliser les outils modernes de la communication
 - Argumenter, informer, ...

La communication, un terme vaste (2)

objet d'étude de plusieurs disciplines dont les sciences de la communication

- **Des théories:**

- **Des théories techniques**

- font la distinction entre l'émetteur, le message et le récepteur

- Théorie d'Aristote (*Rhétorique* : techniques argumentatives; *Poétique*: techniques d'expression)
 - Théorie de Shanon (techniques de transmission de l'information dans le domaine téléphonique)

- **Des théories sociales**

- replacent les pratiques de communication dans l'ensemble des activités humaines

- Théories du XXème siècle
 - Phénomènes d'influence, de propagande, rôle des médias, usage des nouvelles technologies, etc...

- **Des acteurs: l'émetteur et le récepteur**

- **Des enjeux**

Une définition issue du monde de l'entreprise et du marketing

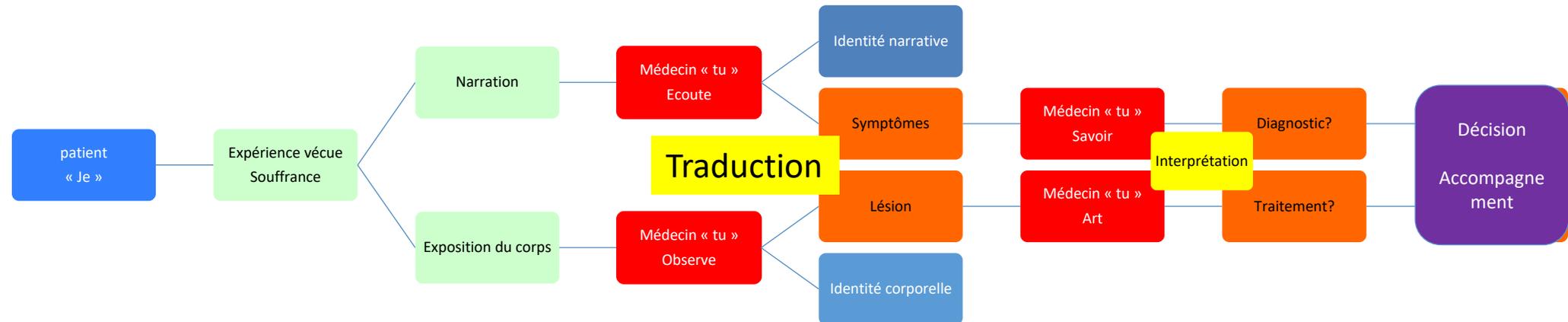
JOLY Bruno, *La communication*. De Boeck Supérieur, « Le point sur... Marketing », 2009, ISBN : 9782804159740. URL : <https://www-cairn-info.ezproxy.u-paris.fr/la-communication--9782804159740.htm>

- Communication: action de communiquer, de transmettre, d'informer
- **Fonction qui désigne l'étude générale du langage sous trois aspects:**
 - L'expression (celui qui utilise ce type de communication cherche à communiquer une intention, une émotion, un état de conscience)
 - La représentation (donne des information sur les évènements, retransmet un savoir)
 - L'action sur autrui (cherche à convaincre, séduire, influencer, ...)
- **La communication déborde l'expression verbale**
- Elle permet l'échange d'information entre des personnes ou à travers la société

Communication verbale et non verbale

- **La communication est un échange dynamique dans lequel des informations, pensées, attitudes, signes sont échangées**
- La communication non verbale permet le partage de significations sans emploi de la parole
- Communication non verbale : « ensemble de processus ayant des propriétés communicatives » qui ne passent pas par l'énonciation et la compréhension d'idées verbalisées
 - Aspect extérieur
 - Comportement de relation spatiale avec les autres (proxémie)
 - Postures, attitudes
 - Microgestualité: Expressions faciales, regards et contacts visuels
 - Intonations vocales (paralangage)

La communication médecin patient



Quels types de communication ?

Qu'est-ce qu'une argumentation?

Définitions du dictionnaire Le Robert en linge

- **Argumenter:**

- Verbe transitif: Présenter des arguments; prouver des arguments
- Verbe intransitif: Présenter, soutenir avec des arguments

- **Argumentation:**

- Action d'argumenter
- Ensemble d'arguments tendant à une même conclusion
- **Synonymes:** démonstration, argumentaire, raisonnement, thèse

Définition opérationnelle

- **Une argumentation est un raisonnement** destiné à prouver un fait ou à défendre une opinion
 - Un argument trouve sa place dans un raisonnement
 - C'est une raison convaincante en faveur de la thèse
 - **Un argument est habituellement composé de prémisses, d'un moyen terme et d'une conclusion**
- **Une argumentation peut-être directe ou indirecte**
 - **Argumentation directe (ou explicite): l'auteur (ou le locuteur) expose directement ses idées**
 - Argumentation indirecte: l'auteur (ou le locuteur) utilise une fiction pour faire passer son message (le lecteur ou l'interlocuteur doit déduire de la fiction la thèse défendue)
- **Selon le contexte et l'intention du locuteur (ou de l'auteur), l'argumentation peut servir à démontrer, convaincre ou persuader**

Différents modes de raisonnement

- **La déduction** (syllogisme)
 - le moyen terme est constitué par une cause ou une loi
- **L'induction**
 - le moyen terme est une accumulation de faits ou d'expériences particulières
 - Une multitude de cas semblables permet d'aboutir à une généralisation
- **L'enthymème**
 - le moyen terme est soit un lieu commun, soit un signe
 - Ex: « *que voulez-vous! L'empereur est un homme* »
- **L'analogie**

Quelques types d'arguments (1)

- **L'argument logique**

- Issu du raisonnement de l'auteur

- **L'argument d'expérience**

- Consiste à **prouver que l'on s'appuie sur des faits bien assurés**

- ❖ Parmi les arguments les plus forts

- ❖ Il y a deux manières deux types d'exposé des faits: dans l'espace (description) et dans le temps (narration)

- ❖ La principale forme de réfutation consiste à remettre en cause les faits sur lesquelles l'argument est fondé

- **L'argument de valeur**

- Se réfère à un système de valeurs bien installées

Quelques types d'arguments (2)

- **L'argument d'autorité**

- Fait référence à la parole d'une personne connue pour sa compétence ou son honorabilité
- On peut s'en libérer que par la vérification des faits

- **L'argument ad hominem:**

- choisi en fonction de l'interlocuteur

- **La concession**

- Acceptation de l'existence de faits ou d'arguments qui ne vont pas dans le sens de de la thèse que l'on soutient sans que ceux-ci soient suffisants pour changer d'opinion
 - Introduits par malgré, bien que, etc...

Les raisonnements faux

- Raisonnements qui ne respectent pas les règles de la logique
 - ❖ Les paralogismes (ressemblent à des raisonnements justes)
 - ❖ Les sophismes (paralogismes utilisés délibérément dans le but de tromper l'autre)
- ✓ **Prémises fausses**
- ✓ **Arguments non concluants**
 - ✓ N'ont pas démontré ce qu'on voulait démontrer
- ✓ **Arguments non pertinents**
 - ✓ Problèmes relatifs à la distinction entre les types de savoir et leurs modes de preuves scientifiques (exemples: vérité astronomique et arguments théologiques ou vérité mathématique et arguments juridiques)

L'analyse de la stratégie argumentative (1)

- **Une stratégie argumentative est nécessaire dès lors que l'objectif ne peut être atteint par un seul argument**
- Il en existe 4 formes
 - ❖ **[Démontrer:** établir la vérité d'une proposition au moyen d'un argument probant
 - La démonstration est centrée sur l'objet de la réflexion
 - Objectivité, rigueur, précision, clarté]
 - ❖ **Délibérer:** peser le pour et le contre
 - ❖ **Convaincre:** obtenir l'adhésion de quelqu'un en touchant son intelligence par un raisonnement
 - L'acte de conviction est centré sur le destinataire
 - ❖ **Persuader:** obtenir l'assentiment de quelqu'un en touchant sa sensibilité par des arguments propres à l'émouvoir
 - L'acte de persuasion est centré sur le destinataire

L'analyse de la stratégie argumentative (2)

- Les trois genres d'éloquence (Aristote)
 - **Le genre délibératif**
 - Consiste à conseiller ou déconseiller
 - Vise à faire prendre une décision concrète effective
 - Stratégie d'induction
 - **Le genre judiciaire**
 - Consiste à accuser ou à défendre
 - Vise à faire appliquer une loi
 - Stratégie de déduction
 - **Le genre épideictique**
 - Eloge ou blâme
 - Vise à conforter les auditeurs dans une opinion qu'ils partagent

Les supports des textes argumentatifs

- Le sermon
- Le discours politique
- Le genre épistolaire
- Les genres journalistiques
- La publicité
- (les épreuves orales)

Les différentes étapes de la préparation

Il y a du travail, donc ne perdez pas de temps à choisir entre les deux sujets

La lecture et le brouillon

Première étape : lecture attentive

- Lecture crayon en main (souligner, surligner, ...)
- Première lecture, premières impressions
 - Ressenties: Émotions, agacement, ...
 - Pressenties: non dit, ironie, exagération, ...
 - Éléments compris: thème, thèse, arguments, exemples
 - Éléments non compris: ambiguïtés, décalages, anomalies, etc...
- Deuxième lecture: Hypothèses de sens:
 - interrogation du texte pour vérifier les premières impressions (attention aux contresens)
 - Identification des questions posées par le texte
 - Axes de lecture (ou de discussion)

Deuxième étape: analyse

- Utilisation d'outils de lecture adapté au texte et aux hypothèses de lecture
 - Stylistique
 - Narratologie
 - Argumentation
 - Culture
- Bilan de lecture
 - **Que dit le document?**

Identifier la thèse

- Identifier le thème: ce dont il est question
- Dégager la thèse: la position qui est prise (peut prendre la forme de deux thèses opposées)
 - Thèse explicite
 - Thèse implicite
 - Présupposé: affirmation non présentée à l'interlocuteur car considérée comme évidente, admise
 - Sous-entendu
 - Thèse défendue/thèse réfutée

Repérer les arguments et les exemples éventuellement donnés

- Repérer les arguments et les exemples: moyens de justifier le bien fondé de la thèse (ou des thèses en concurrence)
 - Un argument trouve sa place dans un **raisonnement**
- *Analyser la stratégie argumentative*
- *Les modes de raisonnement*

Concevoir votre projet argumentatif le brouillon

- 5 objectifs
 - Cerner une problématique
 - Question faisant clairement apparaître l'opposition des termes à l'origine de la question
 - Rechercher les présupposés
 - Identifier des arguments pour les différentes positions possibles
 - Constituer un argumentaire
 - Construire un plan: le parcours argumentatif
 - Formalisation de votre discours à l'oral

Constituer un argumentaire (1)

- Définir les termes du débat
- Faire un exposé clair du problème en question
- Référence aux quatre causes recensées par Aristote non indispensable
 - La cause matérielle : en quoi, à partir de quels éléments?
 - La cause formelle: selon quelle structure, en suivant quelle loi?
 - La cause efficiente: par qui, au moyen de quelle force?
 - La cause finale: dans quel but, dans quelles intentions?

Constituer un argumentaire (2)

- Regrouper les arguments dans une perspective dialectique

Arguments favorables à la thèse	Arguments défavorables à la thèse
Argument 1	Argument 2
Contre-argument = 0	Contre-argument= oui
Argument 3	

- Si possible, ajouter des éléments de documentation supplémentaires (connaissances personnelles)

Les connecteurs logiques (1)

- Mots ou expression qui permettent de mettre en relation logique différents éléments d'une argumentation

Addition	Et, par ailleurs, ...
Enumération	D'abord, ensuite, d'une part et d'autre part, ...
Comparaison	De même que, comme, ...
Concession	Bien que, malgré que, en dépit de, ...
Opposition plus ou moins forte	Mais, néanmoins, au contraire, ...
Cause	Car, en effet, étant donné, parce que, ...
Conséquence	Donc, c'est pourquoi, etc...
But	En vue de, afin de, ...
Exemple	Par exemple, ainsi...

Les connecteurs logiques (2)

- Mots ou expression qui permettent de mettre en relation logique différents éléments d'une argumentation

Développement d'une idée	
Expliquer	C'est-à-dire, en d'autres termes
Prouver	En effet
Ajouter un nouvel élément	D'ailleurs
surenchérir	Voire, même
atténuer	Du moins, tout au moins

D'après **Florence et Bernard de Castera**. L'argumentation au lycée. Collection les thématiques. Editions Ellipse. Lonray 2001. p56

Tous ces connecteurs logiques ont un sens, et mieux vaut ne pas les utiliser que les utiliser à mauvais escient ...

« du coup... »

Construire un plan: le parcours argumentatif

- **Discours organisé et structuré en fonction**
 - **d'un point de départ** : problématique claire qui pose une question simple
 - **d'un objectif: le type de thèse que l'on projette de soutenir**
 - La réponse à la problématique
 - La mise en évidence des éléments qui la composent
 - La transformation de cette problématique
 - **Des étapes progressives par lesquelles il faut passer**
 - Selon le type de parcours argumentatif choisi

L'oral proprement dit

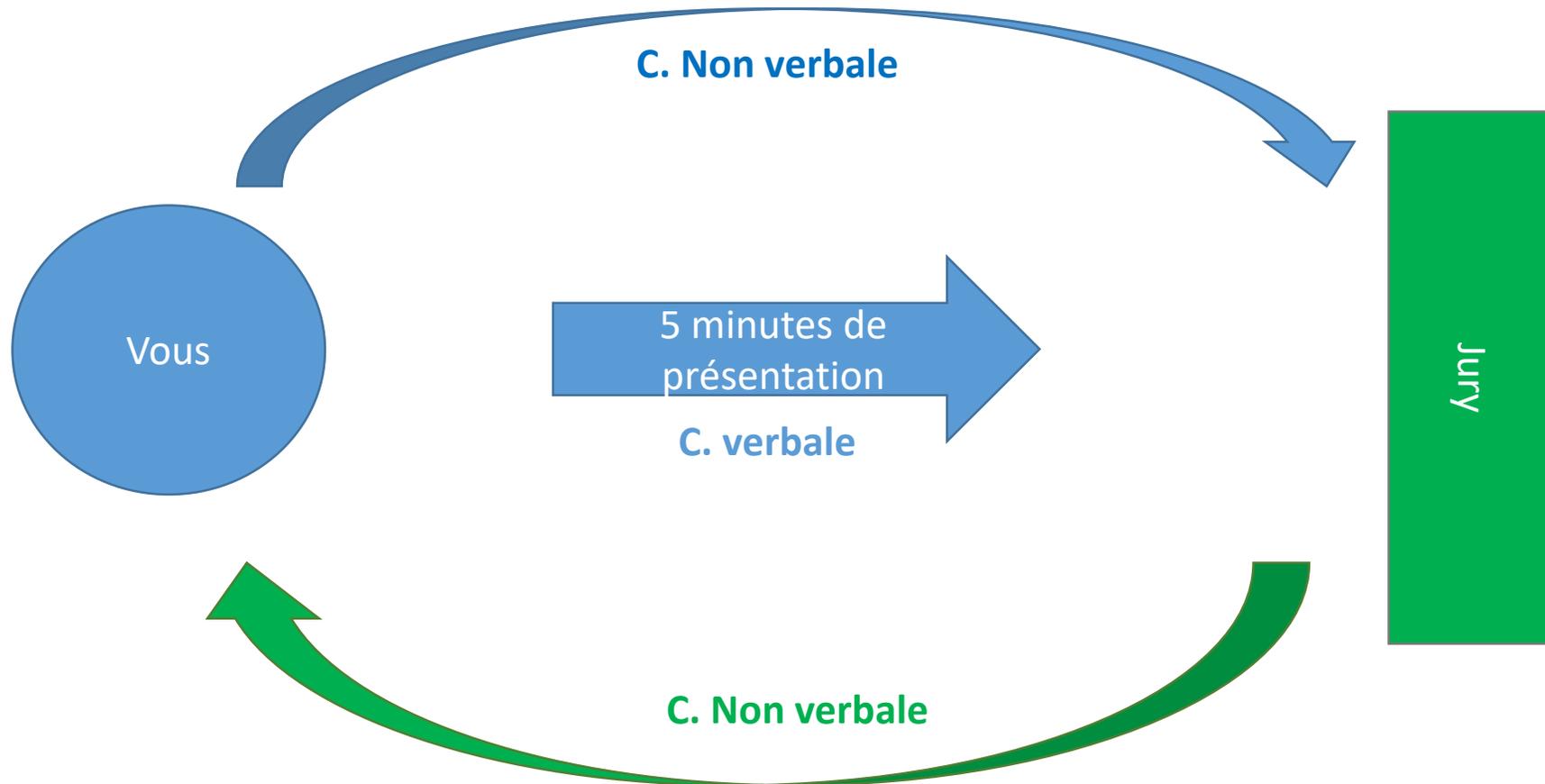
Les interactions avec le jury

- Acte de communication complet verbale et non verbale
- Objectifs:
 - Montrer que vous avez compris les consignes
 - Montrer que vous avez compris l'énoncé de l'exercice (vignette / Figure)
 - Montrer que vous avez dégagé une problématique et que vous pouvez l'argumenter (proposer un raisonnement)
 - Montrer que vous êtes à l'écoute et ouvert au débat

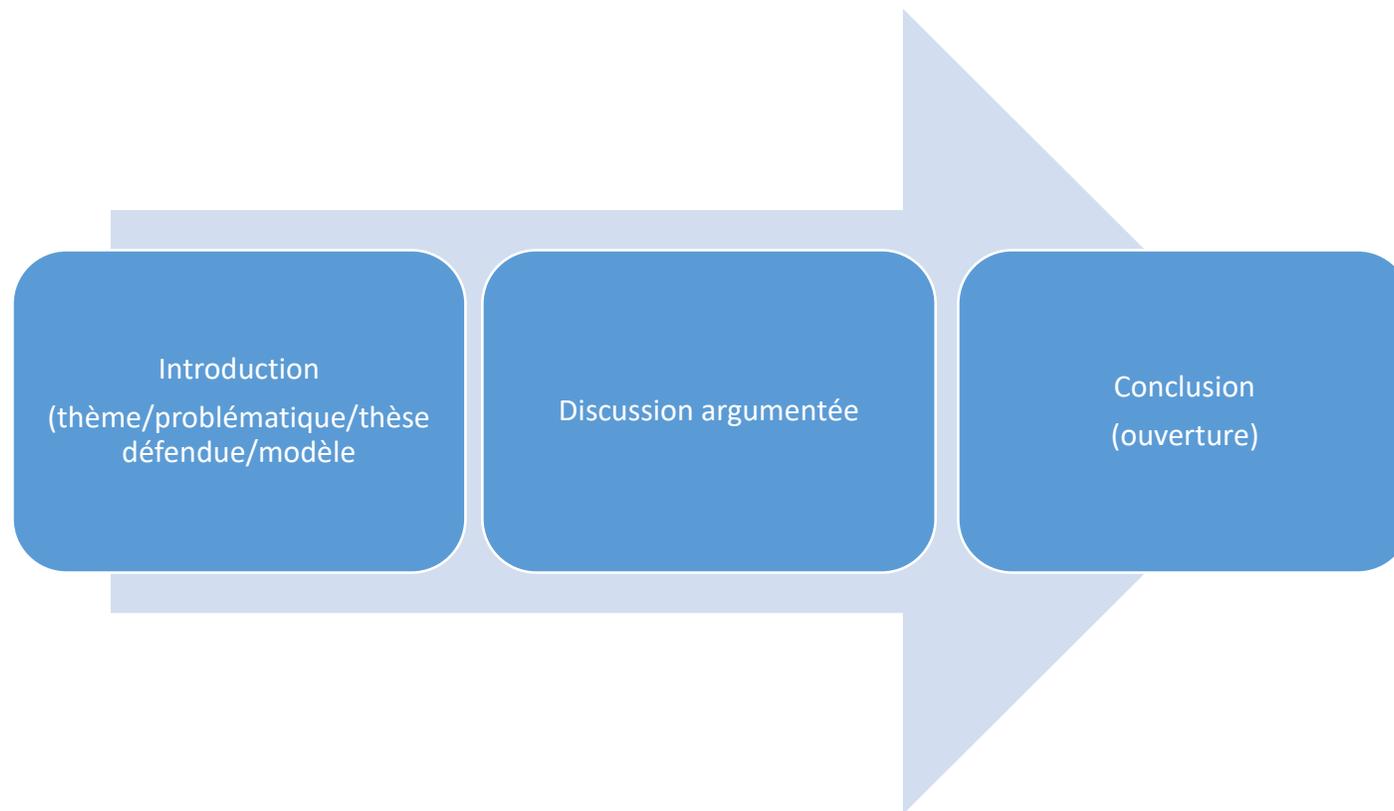
Epreuves orales: quel exercice de communication?

- Un exercice contraint par la forme et le temps
- Le récepteur initial: le jury
 - Attentes légitimes
 - Place du non verbal
- L'émetteur: vous
 - Objectif de facilitation de la compréhension de votre raisonnement par le jury
 - Par une entrée en contact
 - par une présentation claire
 - Structure: intro – développement – conclusion
 - L'introduction est une étape importante.
 - Elle expose le thème, la problématique, la thèse défendue et présente le plan
 - Le développement est composé de sous-parties avec des transitions (connecteurs logiques adaptés)
 - La conclusion, qui doit rester ouverte au débat
 - Objectif d'ouverture et de renversement des rôles émetteur-récepteur
 - Par une attention au jury et une écoute des questions
 - Reformulation possible (si doute)
 - Par une réponse argumentée

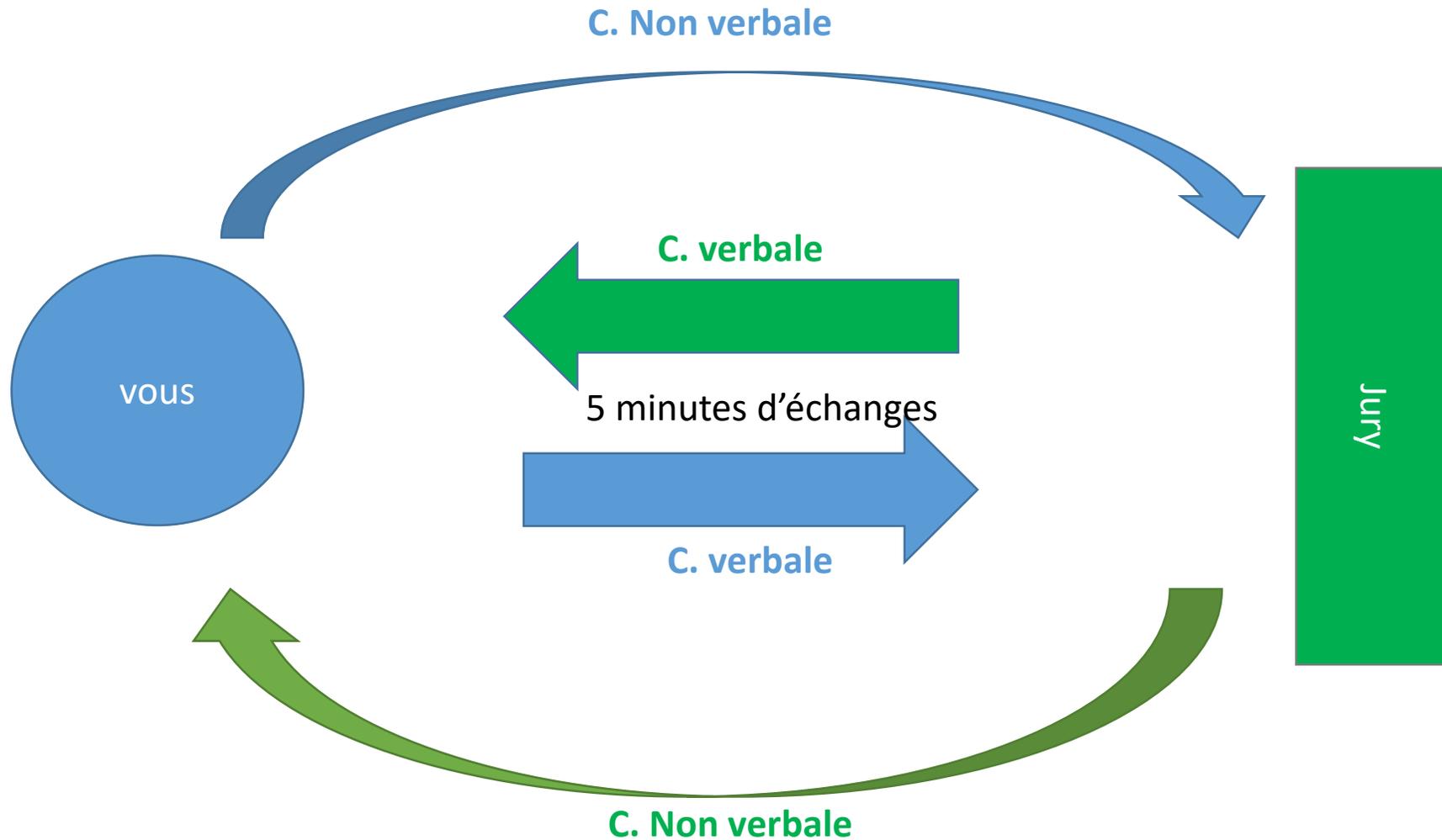
Premier temps de la communication: L'exposé argumenté



Votre présentation



Deuxième Temps de la communication



Etablir un débat avec le jury

- Discussion suivie entre vous et le jury
- Eventuel enrichissement des arguments des différentes positions
- Demande de précision
- Objectif:
 - meilleure connaissance des arguments
 - Meilleure compréhension des points d'accord possibles
 - Meilleure compréhension des points d'opposition irréductibles
 - ≠ réponse à la question
- Conditions requises: écoute mutuelle +++

Bonne préparation...

Bibliographie

- **Philippe Breton et Serge Proulx.** L'explosion de la communication. Introduction aux théories et aux pratiques de la communication. Manuels grands repères. Editions la découverte. Lisieux 2014
- **Florence et Bernard de Castera.** L'argumentation au lycée. Collection les thématiques. Editions Ellipse. Lonray 2001
- **Laurence Bouquiaux et Bruno Leclercq.** Logique formelle et argumentation 3^{ème} édition. Collection l'atelier philosophique. Deboeck supérieur. Louvain La Neuve. 2017
- **J. Cosnier.** Communication non verbale et langage. Psychologie médicale 1977: 9: 11. [http://www.icar.cnrs.fr/pageperso/jcosnier/articles/11-1 Com Non Verbale.pdf](http://www.icar.cnrs.fr/pageperso/jcosnier/articles/11-1_Com_Non_Verbale.pdf)
- **JOLY Bruno,** *La communication.* De Boeck Supérieur, « Le point sur... Marketing », 2009, ISBN : 9782804159740. URL : <https://www-cairn-info.ezproxy.u-paris.fr/la-communication--9782804159740.htm>