

Sommaire

I- Support

II- Compréhension

III- Mémorisation

IV- Entraînement

V- Évaluation

I- Support



II- Compréhension

« Votre classe de français prévoit l'élaboration d'un journal scolaire. Vous en négociez la forme, la vocation et les contenus. »

1. Je lis le sujet.
2. Je dégage la tâche à effectuer.

Objets de la négociation	Propositions
La forme ?	Format du papier ; nombre de pages ; version numérique ou papier...
La vocation ?	Généraliste ; thématique...
Les contenus ?	Rubriques ; articles ; images...

3. Je sélectionne les ressources à mobiliser pour effectuer la tâche demandée.

III- Mémorisation

Pour négocier un projet, je dois mobiliser les ressources suivantes :

Savoirs	Savoir faire	Savoir être
- La structure de la Une - Les composantes de la Une - Le lexique relatif à la Une	- utiliser des expressions appropriées pour exprimer un choix. - justifier mon choix. - intervenir d'une manière pertinente. - intervenir quand on me permet de prendre la parole. - écouter attentivement mes camarades.	- avoir une attitude objective vis-à-vis des propositions de mes camarades. - être poli...

IV- Entraînement

1. Je réfléchis.
2. J'ordonne mes idées.
3. Je fais attention aux ressources à mobiliser.
4. Je négocie la conception du projet avec mes camarades.
5. Je fais des propositions et je les justifie.
6. J'élabore un cahier des charges de notre journal scolaire en me servant des propositions retenues.

V- Évaluation

Je suis capable de :

Capacités	Oui	Non
négocier la forme.		
négocier la vocation.		
négocier les contenus.		
sélectionner les ressources appropriées.		
faire des propositions adéquates.		