

DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

LIONEL BELLENGER

AVEC UN PLAN  
D'AUTOFORMATION  
ET DES EXERCICES  
CORRIGÉS

# Des prises de parole captivantes



L'art d'emporter l'adhésion

.....SÉMINAIRES MUCCHIELLI .....

COLLECTION FORMATION PERMANENTE

**esf**  
EDITEUR



**LIONEL BELLENGER**

# **Des prises de parole captivantes**

**L'art d'emporter l'adhésion**

**esf**  
EDITEUR

Direction éditoriale : Sophie Courault

Édition : Claire Cabaret

Relecture – correction : Émeline Bénéteau-Guibert, Laurence Petit

Composition : Myriam Dutheil

© 2015, ESF éditeur  
Division de la société Intescia  
52, rue Camille-Desmoulins  
92448 Issy-les-Moulineaux Cedex

1<sup>re</sup> édition 2015

[www.esf-editeur.fr](http://www.esf-editeur.fr)

ISBN : 978-2-7101-3623-1

ISSN 0768-2026

Le Code de la propriété intellectuelle n'autorisant, aux termes de l'article L. 122-5, 2° et 3° a), d'une part, que les « copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective » et, d'autre part, que les analyses et les courtes citations dans un but d'exemple ou d'illustration, « toute représentation ou reproduction intégrale, ou partielle, faite sans le consentement de l'auteur ou ses ayants droit, ou ayants cause, est illicite » (art. L. 122-4). Cette représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit, constituerait donc une contrefaçon sanctionnée par les articles L. 335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle.

# Comment tirer le meilleur parti de cet ouvrage ?

Cet ouvrage a pour vocation de vous accompagner dans votre développement personnel et professionnel.

Pour remplir au mieux ces missions, il est constitué de trois parties :

1 – La première partie, « **Comprendre les enjeux** », vous apporte les éclairages indispensables pour :

- ✓ acquérir une vue d'ensemble de la thématique ;
- ✓ maîtriser la méthodologie ;
- ✓ et découvrir les outils appropriés.

2 – La deuxième partie, « **Mettre en pratique** », vous permet de vous entraîner et, grâce aux exercices proposés, d'approfondir et d'assimiler la thématique développée tout au long de l'ouvrage. Les corrigés, quant à eux, permettent de faire le point sur la progression engagée et d'entamer un travail de réflexion personnel.

3 – La dernière partie, « **Pour aller plus loin** », vous propose :

- ✓ une bibliographie ;
- ✓ un lexique ;
- ✓ un programme de session de formation pour les professionnels qui souhaiteraient monter un stage de formation ;
- ✓ un index.

Pour profiter au mieux des ressources de cet ouvrage, les auteurs ont conçu un **plan d'autoformation** personnalisé qui vous conduira, étape par étape, à la maîtrise du sujet traité. Ce plan d'autoformation se trouve page suivante.

Bien entendu, vous pouvez également choisir de découvrir cet ouvrage de façon habituelle, en vous appuyant sur la table des matières que vous trouverez en page 5.

**N**ous espérons que cet ouvrage vous rendra les meilleurs services dans vos activités professionnelles et personnelles. N'hésitez pas à nous écrire pour nous faire part de vos remarques, critiques et suggestions :

ESF éditeur – Service Lecteurs  
Forum 52 – 52, rue Camille-Desmoulins  
92448 Issy-les-Moulineaux Cedex

# Plan d'autoformation

*Nota : compte tenu de la nature du sujet, il est nécessaire de se préparer au moins à deux et de disposer d'un ensemble vidéo (télévision et caméscope).*

*L'entraînement seul n'est possible que pour les exercices 3, 4 et 5.*

## Comment se servir de ce manuel de formation ?

- 1** Lecture du **chapitre 1** « Les enjeux de l'excellence à l'oral ». Faire les **exercices 2 et 3**.
- 2** Lecture du **chapitre 2** « L'intimité de la parole et du corps ». Faire les **exercices 4, 5 et 6 et 1**.
- 3** Lecture de la section 1 du **chapitre 3** « Rendre la parole intelligible ». Faire l'**exercice 7**.
- 4** Lecture de la section 2 du **chapitre 4** « De la méthode pour se préparer, structurer et convaincre ». Lecture de la section 2 du **chapitre 3**. Faire l'**exercice 12**.
- 5** Lecture de la section 1 du **chapitre 4**. Faire l'**exercice 14**.
- 6** Faire l'**exercice 10**.
- 7** Faire l'**exercice 8**.
- 8** Faire l'**exercice 9**.
- 9** Faire l'**exercice 11** et relire la section 2 du **chapitre 2**.
- 10** Lire la section 1 du **chapitre 3**. Faire l'**exercice 15**.
- 11** Lecture du **chapitre 5** « L'art d'emporter l'adhésion d'un auditoire ». Faire l'**exercice 13**.
- 12** Faire un bilan personnel, relire l'introduction et la conclusion. Sélectionner des sections de chapitres à relire.

# Table des matières

<b>Comment tirer le meilleur parti de cet ouvrage ?</b> .....	3
<b>Plan d'autoformation</b> .....	4
<b>1<sup>re</sup> partie – Comprendre les enjeux</b>	
<b>Introduction</b> .....	9
Chapitre 1. <b>Les enjeux de l'excellence à l'oral</b> .....	13
1. On est jugé à travers notre compétence à l'oral .....	14
2. Nous nous jugeons à travers nos différents blocages .....	25
3. La parole : pouvoir et puissance de l'orateur .....	33
4. L'excellence à l'oral : fruit d'une prise de conscience et d'un entraînement .....	47
Chapitre 2. <b>L'intimité de la parole et du corps</b> .....	57
1. La voix nous révèle .....	60
2. La diction donne du sens .....	74
3. Les intonations font vivre le discours .....	89
4. L'exploitation des ressources kinésiques .....	92
5. Trouver les bonnes distances .....	105
Chapitre 3. <b>Rendre la parole intelligible</b> .....	109
1. Singularité, richesse et maîtrise du langage oral .....	110
2. Raisonner à l'oral .....	138
Chapitre 4. <b>De la méthode pour se préparer, structurer et convaincre</b> .....	161
1. Les clefs pour réussir une intervention en public .....	161
2. Utiliser les effets persuasifs .....	173
Chapitre 5. <b>L'art d'emporter l'adhésion d'un auditoire</b> .....	189
1. À chacun son éloquence .....	189
2. La parole charismatique.....	196
<b>Conclusion</b> .....	211

## 2<sup>e</sup> partie – Mettre en pratique

Exercice 1.	<b>En finir avec le trac</b> .....	217
Exercice 2.	<b>Se préparer psychologiquement à parler</b> .....	218
Exercice 3.	<b>Savoir respirer</b> .....	219
Exercice 4.	<b>Le « parcours du combattant » de l'apprenti orateur</b> .....	220
Exercice 5.	<b>La tirade des nez</b> .....	225
Exercice 6.	<b>Le visage parle</b> .....	228
Exercice 7.	<b>Dites-moi où ça se trouve sur la carte ?</b> .....	230
Exercice 8.	<b>Le témoignage</b> .....	233
Exercice 9.	<b>Faire parler les autres</b> .....	235
Exercice 10.	<b>Histoires drôles et parole improvisée</b> .....	240
Exercice 11.	<b>« Je vous écoute... »</b> .....	243
Exercice 12.	<b>Être persuasif au téléphone</b> .....	245
Exercice 13.	<b>Dire un discours écrit</b> .....	247
Exercice 14.	<b>Structurer un exposé</b> .....	249
Exercice 15.	<b>Épurer son style oral</b> .....	250
	<b>Corrigé des exercices</b> .....	251

## 3<sup>e</sup> partie – Pour aller plus loin

<b>Programme d'un stage de formation</b> .....	275
<b>Lexique</b> .....	279
<b>Bibliographie</b> .....	283

Première partie

**COMPRENDRE LES ENJEUX**



# Introduction

« Il ne suffit pas de parler,  
il faut parler juste. »  
William Shakespeare

Combien de fois avons-nous subi et supporté une présentation orale, trop longue, trop éloignée de ce que l'on attendait, trop experte ou trop banale... C'est installé au cœur de l'auditoire que l'on ressent très fort qu'il y a quelque chose qui ne va pas. C'est monotone, c'est vague, c'est lourd, sans émotion, loin de toute sincérité. Parfois trop brutal, véhément, arrogant. Dans d'autres cas, c'est un défilé de slides, un abus caractérisé du logiciel PowerPoint mal utilisé au point de donner une tournure impersonnelle à la présentation.

« Un auditoire est une source d'énergie qu'il faut savoir capter », disait Paul Morand<sup>1</sup>, académicien, diplomate et célèbre auteur de *L'homme pressé*. Avec son sens de la formule et sa légendaire vivacité d'esprit, il avait compris les clés éternelles de l'excellence à l'oral : parler juste et faire court.

« La parole n'a pas été donnée à l'homme, il l'a prise », affirmait de son côté, le poète engagé Louis Aragon. Mais pour en faire quoi ? Nos compétences à l'oral sont au cœur des problématiques de réussite personnelle ou d'échec. L'expression orale nous permet de mettre plus ou moins bien en valeur nos réalisations, notre expertise, nos projets, nos ambitions. Cet ouvrage pose la question de l'excellence à l'oral : en quoi consiste-t-elle ? Quelles sont les conditions à remplir pour être à l'aise et atteindre ses objectifs ? Car la parole n'est pas une fin en soi, c'est un moyen complexe et multidimensionnel pour servir notre volonté

---

1. Mort en 1976.

de convaincre, d'informer, d'emporter l'adhésion, de rassurer, de mobiliser, de trouver un accord, de séduire, de réduire un différend, de faire des rencontres.

Les développements qui suivent s'adressent paradoxalement autant aux « beaux parleurs » qu'aux timides qui se disent inhibés devant un public, angoissés par un micro ou simplement maladroits au cours d'un entretien. À chaque fois, il s'agit de comprendre ce qui se passe : pourquoi le beau parleur peut agacer et perdre sa crédibilité ? Comment le timide en arrive à se dévaloriser et passe à côté de ses ambitions ? On a trop mis en avant l'éloquence comme une qualité fatale. « Prends l'éloquence et tords-lui le cou », maugréait Verlaine. Aujourd'hui, on évoque le charisme comme une clé décisive pour bien « passer » à l'oral. Tout n'est pas si simple et ces points de vue paraissent bien réducteurs.

Ce qui reste sensible à travers les époques, ce sont les forts enjeux attachés à la parole. Ça commence à l'école avec les fameux oraux et ça se prolonge dans l'entreprise avec les prises de parole en réunion ou lors d'assemblée. Tout a pris une dimension encore plus spectaculaire avec l'avènement de la société médiatique : l'occasion de parler à la radio ou sur le net, à la télévision est à prendre en compte dorénavant dans la vie sociale et politique mais aussi dans l'entreprise : les dirigeants, les salariés, les responsables syndicaux sont interviewés et ont de plus en plus le souci de réussir leur prestation.

Le succès des cours massifs et en ligne (MOOC)<sup>2</sup>, la renommée des conférences TED<sup>3</sup>, la nouvelle prolifération des web séminaires confirment le retour en force d'une nouvelle catégorie d'orateurs confrontés aux problèmes de la transmission et du partage à l'ère du numérique.

La réputation de Steve Jobs s'est construite avec le succès de ses fameuses *keynotes*. Préparateur et maniaque, il n'a cessé de perfectionner ses prises de parole percutantes, objets d'une mise en scène parfaitement réglée. Ses ressorts : raconter une histoire et partager une vision enthousiasmante à l'aide de slogans toujours conçus à partir des attentes présumées de l'auditoire.

**Bon nombre de dirigeants d'entreprise ou de responsables politiques ont fait de ces présentations passionnantes une référence et un modèle.**

En 2008, lors des élections présidentielles américaines, l'aisance visible, le goût pour l'éloquence, le talent d'orateur de Barack Obama ont sans conteste pesé sur le résultat face à son challenger républicain John McCain. Pour un candidat encore quasi inconnu du grand public trois ans auparavant, on peut dire que son impact à l'oral a largement favorisé

2. MOOC : formation ouverte et à distance en télé-enseignement (*Massive Open Online Course*). Les MOOC sont fondés sur la théorie de la connectivité et sur une pédagogie ouverte.

3. TED : *Technology Entertainment and Design*.

son ascension au cours de la campagne. Peu avant sa réélection en 2012, une première médiocre prestation télévisuelle face à son concurrent républicain Mitt Romney a d'ailleurs inquiété son propre camp démocrate, déjà perplexe du fait d'un bilan jugé décevant. Pas facile d'être percutant quand les résultats ne sont pas là !

Pour toutes ces raisons, une évidence connaît un regain d'intérêt : la nécessité et le désir de se former, de se préparer à être bon, excellent, même. La parole redevient hors des murs de l'école matière à perfectionnement, donc objet d'entraînement. Les formations à l'expression orale, à la prise de parole en public, aux techniques d'exposé et de présentation connaissent un réel succès. Les stagiaires y découvrent ce que l'école a trop souvent laissé de côté. D'emblée, par exemple, l'intimité de la parole et du corps s'impose lors des exercices : la voix nous révèle, on découvre l'importance de la diction qui donne du sens. On repense à tous ces gens qui endorment ou irritent un auditoire avec leur ton monocorde. L'exploitation des ressources kinésiques (les gestes, les mouvements, les mimiques...) devient un jeu et en même temps un apprentissage au cœur des aptitudes de l'excellence à l'oral.

La vieille opposition entre le fond et la forme est vite dépassée. Il s'agit d'apprendre à faire vivre le discours en produisant les intonations en rapport avec ce que l'on ressent et ce que l'on veut communiquer. Mais la parole reconquiert vite ses fonctions sociales : elle se veut intelligible, persuasive et connivente. Nous avons le plus urgent besoin de nous faire comprendre, de raisonner, de démontrer. L'exercice de la persuasion, la recherche d'authenticité voisinent avec les tentations de la séduction. Il y a des clés pour réussir une intervention en public et l'aisance pour les manier vient avec l'entraînement et l'épreuve de la sincérité.

L'excellence à l'oral n'a pas vraiment de secret. La réussite (convaincre son public, lui apprendre quelque chose, renforcer des liens, faciliter les échanges, donner envie d'aller plus loin ensemble, mobiliser autour d'un projet...) dépend d'un certain nombre de ressorts que l'on peut dissocier mais qui jouent tous ensemble et interagissent : le ton donne du poids à la démonstration qu'un manque d'animation gestuelle pénaliserait. Au final, l'orateur s'en sortira plus ou moins bien. Il progressera sur le chemin de l'excellence à l'oral s'il garde en tête que, parler, c'est avant tout prendre en compte celles et ceux auxquels on s'adresse. La tragique solitude de l'orateur est un leurre : fondamentalement, c'est par la prise de conscience de sa « présence aux autres » que passe la première condition de réussite.



# Les enjeux de l'excellence à l'oral

*« Celui qui sait parler sait aussi  
quand il faut parler. »*  
Plutarque

La vie nous a maintes fois montré combien notre manière de nous exprimer pouvait influencer ou même fonder le jugement que nos partenaires portent sur notre personnalité et notre compétence. Cela est flagrant dans des situations comme l'entretien d'embauche, la prise de parole en réunion, l'interrogation orale à l'école ; cela l'est aussi et plus fortement encore pour les politiciens qui ont à convaincre en public ou à la télévision, les enseignants qui ont à « faire vivre » leurs cours, les avocats qui ont à plaider...

Si les autres nous jugent à travers notre compétence de communication, nous-mêmes nous procédons en silence à l'évaluation de notre capacité à dire ou oser dire les choses. Cette opinion de nous-mêmes a des conséquences sur nos attitudes et nos comportements.

Finalement se sentir jugé ou se juger soi-même, c'est-à-dire apparaître « beau parleur » ou se prétendre « mauvais orateur », c'est implicitement reconnaître que la parole est un pouvoir.

En effet, nous pouvons dire que l'expression orale est un aiguillon capital de plusieurs enjeux de la vie :

- la qualité de nos relations humaines,
- la mise en valeur de notre compétence professionnelle,
- notre propre développement personnel comme notre équilibre psychique,
- notre ascendant et notre aptitude à persuader.

Nous nous interrogerons sur ce qui fait de la parole un pouvoir et sur les limites et les dangers de ce pouvoir.

Dans ces conditions, l'excellence à l'oral vaut bien l'attention du pédagogue : peut-elle être un objet d'étude, d'entraînement, de perfectionnement ? Nous répondons : oui et de toute urgence. Ce n'est pas le seul exercice de la récitation apprise par cœur ou de la lecture d'un texte qui peut prétendre doter l'individu d'une quelconque compétence de communication.

## 1. On est jugé à travers notre compétence à l'oral

La manière de s'exprimer de l'autre s'impose à nous comme une évidence, et d'emblée. Bavard ou silencieux, avare de paroles ou bonimenteur, voilà notre premier bagage pour l'aventure des relations humaines.

### 1.1 Du bavard au silencieux

Le jugement le plus immédiat en matière de compétence de communication orale porte en effet sur la distinction entre « bavards » et « silencieux ».

« Trop parler, nuit », dit le proverbe mais « le silence est la vertu des sots » selon Francis Bacon. Nous nous situons quelque part entre ces deux pôles. Notre comportement verbal est perçu à travers un filtre. Ce filtre fonctionne en sourdine chez nos partenaires ou dans notre auditoire : « Il en dit trop ; il va s'arrêter quand ? ... Il n'a encore rien dit ; ... il parle à peine ; ... il intervient peu mais avec à-propos... »

Nous devons donc nous interroger d'abord sur notre manière d'occuper le terrain des relations humaines. Quelques points de repères peuvent être dégagés à partir d'une longue pratique de situations enregistrées en vidéo (réunions, débats ou entretiens).

#### ► *Le bavard (sujet atteint de logorrhée)*

À l'évidence, il parle beaucoup et généralement sur tout. Il y a les bavards qui disent peu de choses mais se répètent et donc parlent longtemps. D'autres partent d'une idée et font des digressions. Certains bavards fonctionnent sur le principe de l'association d'idées : leur pensée ricoche sur les mots en toute indiscipline, sans fil directeur. Trop peu de bavards sont des conteurs de talent, des narrateurs à en perdre haleine. Dans *Les quatre jours d'Elciis*, Victor Hugo en décrit un en deux vers :

« Il parla quatre jours, toute la cour songea,  
Et quand il eut fini l'Empereur dit : déjà ! »

Le vrai bavard prend la parole trop tôt, son idée n'est pas prête, alors il improvise en espérant arriver quelque part. C'est ce que Jean de La Bruyère voulait dire quand il faisait observer qu'« il y a des gens qui parlent un moment avant d'avoir pensé ». Souvent extraverti ou narcissique, le bavard est encombrant dans un groupe. Il n'a pas conscience du temps qui passe, du temps qu'il prend aux autres.

Dans l'ensemble, le bavard qui pourrait croire être en train de fonder sa compétence sur un sujet peut perdre la face en irritant ou en lassant. En ce sens, le bavard se disqualifie. De plus, un effet de confusion découle souvent d'une parole envahissante.

L'effort de mémoire dans l'auditoire est mis à mal par le trop-plein. Cela dit, le bavard peut impressionner quand son discours reste intelligible et connivent.

Une des chances du bavard pourrait être... l'humour, car l'humour annule l'idée du temps qui passe. Si le bavard est drôle, il évite un poison pour son auditoire : l'ennui.

Enfin, le bavard prend des risques, en particulier celui d'en dire trop. En voici quelques cas :

- le vendeur qui s'enlise dans un couplet argumentatif contre les concurrents...
- le témoin qui s'embourbe dans la narration des faits...
- l'homme politique qui s'attarde sur les affaires du passé...
- le cousin qui ressort à table une vieille et délicate histoire de famille.

« Tu causes, tu causes, c'est tout ce que tu sais faire », répète inlassablement le perroquet dans *Zazie dans le métro* de Raymond Queneau. Il faudrait que chacun de nous défile un jour devant la muraille du château de Loches où l'on trouve gravée une sentence de Philippe de Commines : « Je me suis souvent repenti d'avoir parlé, mais jamais de m'être tu. »

En termes de relations humaines, il faut dénoncer chez le bavard une faute lourde de conséquences : il écoute peu. Non seulement, le bavard n'écoute pas, mais il s'en prend au libre arbitre des autres : il parle pour eux, réduit l'auditoire au silence ; ou à la limite à quelques approbations ou quelques brefs désaveux. Le bavard cherche à paraître, il donne à voir.

Le bavardage incessant des « moulins à paroles » est aussi une façon de museler l'autre et de se protéger de lui. Parler sans temps mort, comme une « mitrailleuse », désigne la volonté de capter l'attention de l'autre, de le retenir, de le convaincre de ne pas nous abandonner. Signe d'un manque de confiance en soi, ou d'un sentiment de culpabilité écrasante que la peur du vide pourrait encore accentuer. Le verbiage névrotique serait ainsi une parade à la terreur du silence : il fonctionne comme une cuirasse en produisant des discours creux, ayant pour but de nous étourdir en masquant d'éventuelles angoisses existentielles.

### Conseils aux bavards

Pour améliorer sa prise de parole en public, il est nécessaire pour le bavard d'apprendre à se taire :

- ne pas couper son interlocuteur ;
- questionner plutôt que surenchérir avant de répondre, abonder ou s'opposer ;
- prendre du recul pour réfléchir avant de répondre ;
- revenir au sens de ce qui se dit ici et maintenant ;
- penser de soi à soi, c'est-à-dire se penser soi-même ; penser à son propre vécu et ses expériences au lieu de verser dans le commentaire de la vie des autres ;
- oser lâcher prise pour se retrouver avec soi-même.

À coup sûr, c'est dès l'école que la qualité de l'écoute, l'attention, la concentration méritent d'être une préoccupation sensible pour les enseignants.

Le roman de Susie Morgenstern *La classe pipelette*, destiné aux enfants de 8 à 11 ans, montre comment une institutrice peut craquer au milieu d'une classe de bavards pathologiques abonnés à la « tchache » et plutôt incontrôlables. Parcourir le livre a pu laisser un malaise au point que des libraires rechignent à le conseiller. La réalité, c'est que nous adultes bavards rechignons à constater ce travers et, en conséquence, ne mobilisons pas notre action éducative pour débarrasser les enfants de ce fatras pour plus d'aisance à l'oral tout au long de leur vie. Si Susie Morgenstern, une des auteures les plus lues de L'École des loisirs, assume de ne pas être toujours « politiquement correcte », elle s'en tient à déclarer que son « intention n'est pas de provoquer mais de raconter la réalité<sup>1</sup> ».

1. Interview, Gros Marie-Joëlle, « Bavardages en classe, les mots de trop », *Libération*, 8 février 2014, et Morgenstern Susie, *La classe pipelette*, Paris, L'École des loisirs, coll. « Mouche », 2014.

► **Le silencieux**

Traitant de l'expression orale, ce n'est pas le moindre paradoxe que d'évoquer le silencieux, et pourtant nous nous trouvons en présence d'une **authentique communication**.

Alors que nous dit le silence ?

◆ **Le silencieux complice.** Celui-là en fait communiquer plus (à sa manière) que certains bavards... Il intervient rarement, tout juste pour approuver, faire préciser. Il arrive qu'il interroge en miroir (voir le chapitre 5 sur la connivence). Son comportement non verbal ponctue la conversation ou le discours : il hoche la tête ; son regard « parle », les mouvements de son corps et ses mimiques rendent compte de ce qu'il ressent (étonnement, satisfaction, désaccord, impatience...). Ce silencieux cherche avant tout à faire partager son accord ou à comprendre. Avant de le juger il sera bon de l'interroger, afin de vérifier ce qu'il y a derrière cette attitude de retrait.

◆ **Le silencieux « absent ».** Il intervient rarement. Il est « ailleurs » ; on le dira timide, tourné vers lui-même ; il ne semble pas écouter et souvent n'écoute pas. Ses quelques interventions rompent le suivi de la conversation ou du débat. Son comportement non verbal est singulier, sans rapport avec ce qui se dit ou se passe autour de lui.

Cette attitude de retrait est traditionnellement interprétée comme un manque d'intérêt, d'assurance, voire de personnalité.

◆ **Le silencieux tacticien.** C'est celui dont on se méfie. On le croit toujours à l'affût, en train d'épier : il n'intervient que pour contrer ou « gagner ». On sait qu'il écoute, qu'il « pense » sur ce que l'on dit. Il regarde fixement, il traque. Il est toujours sur le qui-vive.

◆ **Le silencieux méprisant.** Celui-là ironise. Son silence est un dédain. Son outil, ce sont plus des mimiques que les paroles. Quand il en profère quelques-unes, c'est toujours pour altérer ce qui a été dit. Plus qu'un accord, il veut signifier un rejet de l'autre. Cherche-t-il à échapper au poids d'une lourde soumission à une autorité, se protège-t-il, son silence est-il une esquivé, une colère rentrée ? C'est en tout cas sur quelques-unes de ces pistes que s'engage son entourage pour le « cataloguer ».

L'ancien conseiller à l'Élysée, Camille Pascal<sup>2</sup>, notait en 2013 que les « silences venimeux de François Mitterrand ont été regardés avec indulgence », alors que les « colères et emportements de Nicolas Sarkozy ont été condamnés ». Ce qui fait dire à Camille Pascal que le silence serait la « quintessence de l'habileté politique ».

Avec ces catégories de silencieux, nous n'épuisons pas le silence en tant qu'autre forme de communication. L'abbé Dinouart, dans un délicieux petit traité intitulé *L'art de se taire*, paru la première fois en 1771<sup>3</sup>, recommandait : « On ne doit cesser de se taire que lorsqu'on a quelque chose à dire qui vaut mieux que le silence. » L'art de se taire apparaît ainsi comme une sorte de gouvernement de soi et des autres, une réelle discipline de vie. L'abbé Dinouart jetait les bases d'une archéologie de la prudence toute faite de retenue, voire de réticence : « Le silence politique est celui d'un homme prudent, qui se ménage, se conduit avec circonspection, qui ne s'ouvre point toujours, qui ne dit pas tout ce qu'il pense, qui n'explique pas toujours sa conduite et ses desseins ; qui, sans trahir les droits de la vérité, ne répond pas toujours clairement, pour ne point se laisser découvrir. »

Suivent alors des conseils qui relativiseront l'idée que la seule éloquence constituerait la composante clé de l'excellence à l'oral :

### Le silence, une des clés de l'excellence à l'oral !

- Le silence tient quelquefois lieu de sagesse à un homme borné et de capacité à un ignorant.
- Il y a un temps pour se taire, comme il y a un temps pour parler.
- Le temps de se taire doit être le premier dans l'ordre ; et l'on ne sait jamais bien parler, qu'on n'ait appris auparavant à se taire.
- On risque moins à se taire qu'à parler.
- Le silence d'approbation suppose un jugement sûr et un grand discernement, pour n'approuver que ce qui mérite de l'être.
- Jamais l'homme ne se possède plus que dans le silence.
- Le caractère propre d'un homme courageux est de parler peu et de faire de grandes actions.

2. Pascal Camille, *Scènes de la vie quotidienne à l'Élysée*, Paris, Plon, 2013.

3. Abbé Dinouart, *L'art de se taire*, Grenoble, Jérôme Millon, coll. « Petite Collection Atopia », réédité en 1987 et 1996.

- FURET Y., *Savoir parler en toutes circonstances*, Paris, Éditions Retz-CEPL, coll. « Savoir communiquer », 1975.
- GAVOTY B., *Parler... Parler*, Paris, Julliard, coll. « Idée fixe », 1972.
- GELY C., *Savoir improviser*, Paris, Vocatis, 2010.
- GIL F., *La conviction*, Paris, Flammarion, 2000.
- GINSBOURGER M., *Voix de l'inouï*, Barret-le-Bas, Le Souffle d'or, 1996.
- GODIVEAU R., *1 000 difficultés courantes du français parlé*, Duculot, 1978.
- GONTIER J., *La respiration*, Paris, PUF, 1971.
- GUARDE E., *La Voix*, Paris, PUF, coll. « Que sais-je ? » (épuisé).
- GUIRAUD P., *Le langage du corps*, Paris, PUF, coll. « Que sais-je ? », 1980, n° 1850.
- HAAG C., *Vox confidential*, Paris, Michel Lafon, 2013.
- HALLER B., RAMBAUD P., *Le visage parle*, Paris, Balland, 1988.
- HARLAUT Y., CHANOIR Y., *Convaincre comme Jaurès, comment devenir un orateur d'exception*, Paris, Eyrolles, 2014.
- HERIL A., MEGRIER D., *Techniques théâtrales pour la formation des adultes*, Paris, Retz, 1999.
- JAKOBSON R., *Essais de linguistique générale*, Paris, Les Éditions de Minuit, 1963 (repris dans coll. « Points », Le Seuil).
- JOSIEN M., DEHERRIPON J.-L., *Assurer à l'oral*, Paris, Ellipses, coll. « Optimum », 2004.
- LE BRETON D., *Éclats de voix*, Paris, Métailié, 2011.
- LECOQ T., LISARELLI D., *L'Encyclopédie de la webculture*, Paris, Robert Laffont, 2011.
- LHOTE M.-J., *Figures du héros et séduction*, Paris, L'Harmattan, 2001.
- LYR G., *Oser s'exprimer, savoir parler en public*, Paris, Eyrolles, 2003.
- MAILLET J., *Langue française, arrêtez le massacre*, Paris, Éditions de l'Opportun, 2014.
- MAINGRAUD S., DE CILLIA C., PINEAULT R., *Mieux communiquer en entreprise grâce à l'impro théâtrale*, Paris, ESF éditeur, 2006.
- MARTIN J.-C., *Comment avoir le dernier mot. Développez votre sens de la repartie pour toujours répondre du tac au tac*, Paris, Leduc.s Éditions, 2011.
- MAS R., *Du bon usage de la voix pour la parole en public*, Paris, Hatier, coll. « Méthodologies », 1971.
- MESSINGER J., *Le décodeur gestuel*, Paris, First, 2006.
- MESSINGER J., *Les gestes politiques*, Paris, Flammarion, 2006.
- MONGAILLARD V., *Le petit livre de la tchatte*, Paris, First, 2013.
- MOSCATO M. et WITTWER J., *La psychologie du langage*, Paris, PUF, coll. « Que sais-je ? », 1978.
- NÖLLKE M., *L'art de la repartie*, Bruxelles, Ixelles, 2011.

- OLERON P., *L'enfant et l'acquisition du langage*, Paris, PUF, 1970.
- ÖTTL C. et HÄRTER G., *Ayez le sens de la repartie*, Paris, Vigot, 2008.
- PATA H., *Le grand livre de la technique vocale*, Paris, Eyrolles, 2014.
- PEASE A., *Le langage du corps*, Paris, Nathan, 1988.
- PIAGET J. et CHAMSKY N., *Théories du langage, Théories de l'apprentissage*, Paris, Le Seuil, 1980.
- PLENEL E., « Un bon prof », in *Le Monde de l'éducation*, janvier 1980.
- POMMIER F., *Mots en toc et formules en tic. Petites maladies du parler d'aujourd'hui*, Paris, Seuil, 2013.
- POROT D., *Les troubles du langage*, Paris, PUF, coll. « Que sais-je ? », 1978, n° 1712.
- RABAULT R., *Diction et expression*, Paris, Librairie Théâtrale, 1975.
- RIDEL A., *Le pouvoir de la voix* (Tomes 1 et 2), La Celle-St-Cloud, BAMI, 1988.
- RIVIÈRE L. J., « La vague de l'air », in *Traverses/20*, revue trimestrielle du Centre de création industrielle G. Pompidou, numéro consacré à la voix et l'écoute, Paris, Les Éditions de Minuit, 1980.
- ROGERS C., *Le développement de la personne*, Paris, Dunod, 1967.
- ROGERS N. H., *À vous de parler*, Paris, Éd. d'Organisation, 1987.
- RONDELEUX L.-J., *Trouver sa voix*, Paris, Seuil, 2004.
- ROSSI M., PETER-DEFARE E., *Les lapsus*, Paris, PUF, 1998.
- SCHIFRES A., *My tailor is rich but my français is poor*, Paris, First, 2014.
- SELLAMI-VINAS A.-M., *Commedia dell'Arte. L'acteur. Du masque au corps, les chemins de l'improvisation*, Tunis, CERES éditions, 2005.
- STANISLAVSKI C., *La formation de l'acteur*, Paris, Payot, 1975.
- SUHAMY H., *Les figures de style*, Paris, PUF, coll. Que sais-je ?, 2013.
- SULGER F., *Les gestes vérité*, Paris, Sand, 1986.
- TALON O. et VERVISCH G., *Le dico des mots qui n'existent pas (et qu'on utilise quand même)*, Paris, L'Express, 2013.
- TOMATIS A.-A., *L'oreille et le langage*, Paris, Le Seuil, 1978.
- TOMATIS A.-A., *Vers l'écoute humaine*, Issy-les-Moulineaux, ESF éditeur, tome 1, coll. « Science de l'éducation », 4<sup>e</sup> éd., 1991 ; tome 2, 3<sup>e</sup> éd., 1989.
- TURCHET P., *La synergologie*, Montréal, Les Éditions de l'Homme, 2000.
- VERRET J.-P., *Je parle, donc je suis*, Toulouse, Mélibée, 2014.
- VON DER LIETH, « Le geste et la mimique dans la communication totale », in *Bull. Psychol.*, n° 26, 1972.
- WATZLAWICK P., HERLMICK J. et JACKSON D. D., *Une logique de la communication*, Paris, Le Seuil, 1979.
- ZELDIN T., *De la conversation*, Paris, Fayard, 1998.