

Expression Orale

Auteur : PELISSIER Nicolas

Date : 2002

La prise de parole en public revêt de nombreuses formes. De la conférence à la plaidoirie en passant par le briefing ou l'exposé didactique, toutes requièrent la connaissance d'un certain nombre d'éléments, dont l'intervention de Monsieur PELISSIER vise à améliorer la maîtrise.

I- La construction du discours

11- Argumenter pour convaincre :

- La rhétorique classique, œuvre des Grecs et concomitante à l'invention de la démocratie, prônaient la substitution de la violence par la parole.

- Au 20ème siècle, le déclin progressif de l'art de convaincre fait place à la " parole manipulée ".

Principales formes de la " parole manipulée" :

- cadrage menteur : désinformation

- recadrage abusif : prendre un mot et lui donner un sens différent ;

- cadrage contraignant : présenter une situation très favorable pour convaincre une autre personne (phénomène très courant) ;

- amalgame : associer un message avec un autre message auquel pas de rapport (très souvent employé dans la publicité) ;

- recours à la peur : joue sur l'affectif.

- l'amplification des médias et réseaux informationnels implique la nécessité pour l'institution militaire de trouver un équilibre entre éthique et stratégie en préservant son identité et ses spécificités.

12- Principes de l'argumentation

L'organisation du discours se fait par la succession d'arguments selon un plan qui s'oriente par l'un des principes suivants :

- accumulation, par juxtaposition d'arguments (esthétiques, financiers, culturels, politiques,...) pour troubler l'interlocuteur (principe utilisé dans la publicité) ;

- association, en regroupant les arguments autour d'un même thème ;

- opposition, ou dialectique, en proportionnant les développements selon la force des arguments comme par exemple :

1ère partie : thèse de l'adversaire

2ème partie : argumentation personnelle

ou

1ère partie : critique point par point de la thèse de l'adversaire

2ème partie : solution évidente personnelle

ou

1ère partie : critiques

2ème partie : concessions

3 ème partie : critiques des concessions....

13- Techniques de l'argumentation :

Chaque argument (a) doit être réfuté par un contre argument (b).

(a) (b)

- absurde - réalisme, contre fiction
- analogie - autre analogie, fausse analogie, ...
- autorité - déni d'autorité, autre autorité
- causalité - autre causalité, non-causalité
- déduction - non-inclusion
- efficacité - éthique
- évaluation - autre forme d'évaluation
- induction - non-extension
- interpellation - autre interpellation
- symbolisation - déni de symbole

II- La mise en valeur du discours

21- Mise en scène verbale (enseignement de la stylistique).

- ton général du discours ;
- effets de style : rupture, citations, interpellations, métaphores,... ;
- gestion de la voix : intensité, modulation, articulation ;
- gestion du débit : rapidité, fluidité, respiration ;
- recours à l'humour ;
- gestion du temps de parole.

22- Mise en scène visuelle

- mobilité, expression et direction du regard ;
- balayage séquentiel et individualisé ;
- équilibre de la gestuelle ;
- gestes persuasifs ;
- limites culturels et psychologiques.

23- Mise en scène spatiale (enseignement de la proxémique)

- éviter la fixité ;
- gérer et espacer ses déplacements ;
- définir son lien de prise de parole ;
- maîtriser ses mots ;
- gérer ses supports matériels ;
- créer des interactions avec le groupe.