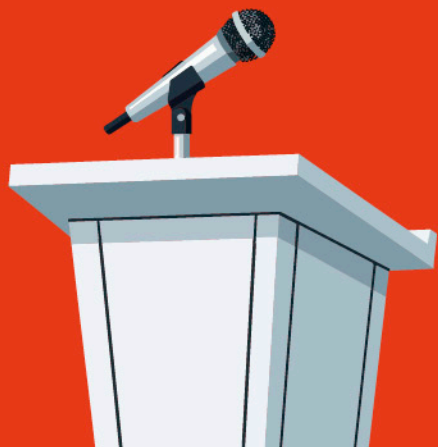


Je découvre les **mécanismes** du **discours**



avec
Dylan Slama
avocat



Je découvre les **mécanismes** du **discours**



avec
Dylan Slama
avocat



Conception graphique couverture : Éric VIGIER

Conception graphique intérieur et mise en page : Céline TRAN

ISBN 9782340-118768

Dépôt légal : septembre 2026

**© Ellipses Édition Marketing S.A.
8/10 rue la Quintinie 75015 Paris**



Le Code de la propriété intellectuelle et artistique n'autorisant, aux termes des alinéas 2 et 3 de l'article L. 122-5, 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 et d'illustration, « toute représentation ou reproduction intégrale, ou partielle, faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause, est illicite » (alinéa 1^{er} de l'article 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.

www.editions-ellipses.fr

Pour ceux qui ne se croient pas capables.

Introduction

Le National Speech Anxiety Institute a réalisé une enquête sur la peur de parler en public, appelée la glossophobie. Près de 95 % des personnes interrogées ont affirmé ressentir de la peur quand elles doivent prononcer un discours. Pour 90 % d'entre elles, prendre la parole en public engendre un niveau de stress très élevé.

Il faut d'abord préciser que cette peur est tout à fait compréhensible. En effet, la prise de parole est souvent sacralisée. Plus encore, elle est souvent ramenée à une question de *performance*. Le terme « éloquence » est en cela emblématique. Il s'agit d'être « éloquent », voire d'être « le plus éloquent possible ». C'est d'ailleurs tout l'enjeu du « concours d'éloquence » qui va venir établir un classement.

Comment ne pas avoir peur de prendre la parole si l'on sent que l'on sera immédiatement jugé ? Car même en dehors du concours d'éloquence, on pense souvent que la parole fait l'objet d'une évaluation.

Cette idée doit pourtant être battue en brèche. Lorsque vous entendez une personne parler ou faire un discours, vous ne vous transformez pas immédiatement en juré, un calepin à la main, prêt à attribuer des notes aux orateurs. Non, en vérité, quand on écoute une personne prendre la parole, nous sommes souvent très bienveillants. Notre empathie naturelle nous incite même à souhaiter que l'orateur ne rate pas sa prise de parole.

Par ailleurs, la prise de parole, en tant que telle, n'est jamais véritablement enseignée. On aurait alors tendance à croire qu'il existe des personnes éloquentes et d'autres qui ne le sont pas. Finalement, tout serait joué d'avance par une répartition des talents aléatoires selon que la fée de l'éloquence se soit penchée sur notre berceau ou pas.

Dire ou penser que l'éloquence est naturelle ou ne l'est pas est aussi erroné que de penser qu'il existe des personnes qui savent naturellement nager et d'autres non. Prendre la parole s'apprend. Bien sûr, comme pour la natation, certains apprendront plus rapidement que d'autres. De même, à apprentissage égal, certains auront un meilleur niveau. Mais comme pour la natation, les gens qui travailleront et

s'entraîneront plus que les autres auront un meilleur niveau que ceux qui n'ont jamais mis les pieds dans une piscine. Ce constat est valable même si celui qui n'a jamais mis les pieds dans une piscine est une personne musclée et ayant une grande confiance en soi. Dès lors, la fée de l'éloquence n'a que très peu d'influence sur l'orateur que vous serez.

Alors, comment progresser ? Le mieux, comme souvent, c'est l'entraînement. Toutefois, une base théorique est toujours nécessaire. Les deux se nourrissent respectivement.

Le présent ouvrage vise à vous apporter une aide qui se veut à la fois théorique et pratique. En effet, dans la première partie de cet ouvrage, j'ai abordé l'ensemble des thèmes qui sont en lien avec la prise de parole, directement ou indirectement. Pour chacun de ces thèmes, vous aurez un propos général, des exemples, des erreurs à éviter mais aussi des exercices pratiques avec des propositions de corrections.

Précisons-le d'emblée : ces propositions de corrections ne sont évidemment que des propositions. Elles ne sont pas parfaites et, surtout, mille autres « solutions » sont bien évidemment possibles. Il s'agit surtout d'une piste qui peut vous permettre d'envisager ce qu'il était possible de faire.

Par ailleurs, je précise une chose qui vaut pour l'ensemble de cet ouvrage : **le génie pardonne tout**. Il n'est aucune règle, y compris grammaticale, qui ne puisse souffrir d'entorse, pour peu que cela soit fait avec un immense talent. Hélas, le talent n'est pas si fréquent. Toutefois, si vous pensez avoir une idée de génie qui suppose de prendre des libertés avec des règles élémentaires de la prise de parole voire avec certaines consignes explicites qui vous sont données (tenue, durée etc.), rien ne vous interdit de les prendre. Le pari est très risqué et j'ai tendance à le déconseiller, car il vous faut alors vraiment réussir votre coup. J'ai cependant vu plusieurs fois (très peu, en vérité) des prises de parole très originales réussir ce pari. J'ai également vu (beaucoup plus de fois) des prises de parole tourner à la catastrophe car ces libertés ont été prises sans le génie ni le talent qui auraient pu autoriser certaines excentricités.

Dans la deuxième partie de ce livre, je reprends les différents types de prises de parole possibles. Chacune a ses spécificités. Il est ainsi très différent de prendre la parole pour plaider ou de la prendre pour un concours d'éloquence. Ce ne sont pas les mêmes codes, ni les mêmes attentes.

J'espère que cet ouvrage permettra à ceux qui n'ont encore jamais pris la parole de mieux appréhender l'exercice et à ceux qui l'ont déjà prise ou la prennent régulièrement d'y trouver des clés pour avancer et progresser.

Qu'est-ce que la prise de parole ?

La parole, c'est trois choses.

La parole, c'est le pouvoir.

Il existe un certain nombre d'avantages dont peuvent disposer les femmes et les hommes : la beauté, la richesse, l'intelligence, la force physique... Hélas (ou heureusement), nous ne sommes pas tous égaux. Dès lors, pour ceux qui ne disposent d'aucun de ces avantages, il faut trouver autre chose pour se mettre en avant. La parole peut être cet outil. Elle vous permettra, en toute circonstance, de prendre le dessus sur des individus mieux dotés en apparence que vous. En vous exprimant, en prenant la parole, vous vous dotez d'une qualité que les autres n'ont pas forcément. Ce faisant, vous prenez le pouvoir.

La parole, c'est du travail.

Il faut définitivement tordre le cou à cette idée reçue selon laquelle la parole serait le fait d'un talent que l'on a ou que l'on n'a pas. La parole, comme tout le reste, se travaille. C'est pourquoi, quel que soit votre niveau, vous avez bien fait de vous procurer cet ouvrage qui va vous permettre de travailler, et donc de progresser.

La parole, c'est du plaisir.

On subit parfois le fait de devoir prendre la parole. Parce que l'on n'est pas en forme, parce que l'on a peur, parce que l'on se croit timide. Pourtant, pour peu que l'on ait travaillé sa prise de parole, le plaisir est souvent au rendez-vous. Il ne faut donc jamais négliger cette dimension de la prise de parole qui vous permettra de joindre l'utile à l'agréable. Pour prendre du plaisir, il vous faut donc oublier les notions d'« éloquence » ou de « performance » et simplement vous laisser aller à parler comme vous vous laissez aller, parfois, à chanter. Avec joie et légèreté.

Qui suis-je ?

Si j'ai écrit cet ouvrage, c'est parce que je suis nourri d'un double rapport à la prise de parole.

Je l'ai beaucoup prise d'une part, je l'ai beaucoup entendue d'autre part. Je m'explique.

En effet, avant de prendre la parole, comme tout le monde, je ne l'avais jamais prise. Et puis, j'ai créé en 2012 une association de concours d'éloquence à la faculté de Sceaux et je me souviens encore de mon « dépuçelage », c'est-à-dire du tout premier discours de ma vie, le soir de l'ouverture du concours. Des heures et des heures de préparation pour une dizaine de minutes où tout n'a pas été parfait, loin de là, mais où j'ai pris un plaisir immense et à l'issue desquelles je me suis dit « quand est-ce que je recommence ?! ».

J'ai ensuite écumé les différents concours d'éloquence puis ai passé le Barreau. Pénaliste, je me suis retrouvé à plaider plusieurs fois par semaine. Je me souviens de prises de parole chaotiques alors même que l'enjeu d'une plaidoirie est toujours autrement plus important que pour un concours étudiant. Il s'agit en effet souvent de la liberté ou à tout le moins de l'honneur de la personne que l'on défend.

En 2019, je remporte la Conférence du Barreau de Paris, prestigieux concours d'éloquence qui ouvre la voie à d'innombrables prises de paroles (Berryer, concours d'éloquence à l'étranger, plaidoiries etc.). Plus encore, ayant fait partie du jury du Concours de la Conférence, j'ai écouté des centaines de discours. Certes, c'est en prenant la parole que l'on progresse dans la prise de parole, mais c'est aussi en écoutant les autres parler.

En effet, en écoutant des centaines de confrères plaider, autant de procureurs requérir, des centaines d'impétrants pour un concours d'éloquence et, bien sûr, comme tout un chacun, des centaines de discours politiques, d'enterrements, de mariages, de remerciements aux César etc., j'ai pu tirer quelques enseignements sur ce qui fonctionne et ce qui fonctionne moins. Cette écoute constructive était bien évidemment à mettre en perspective avec ma pratique répétée de la prise de parole.

En effet, depuis la fin de la Conférence, j'ai moi-même multiplié les prises de paroles aussi diverses que variées puisque j'interviens parfois en entreprises pour des formations à la prise de parole, je plaide encore très régulièrement et il m'est même arrivé récemment de prendre la parole au sein d'une partie de Loups-Garous géante pour la télévision.

La parole est plurielle mais certaines règles sont communes. Les voici.

Pour commencer...

S'il n'existe pas de recette pour la prise de parole, il existe toutefois des constantes qui sont enseignées depuis plusieurs millénaires. Ainsi, tous les théoriciens de l'art oratoire ont pratiqué le triptyque défini par Aristote. Et si je ne veux pas que cet ouvrage soit de la pure théorie mais au contraire qu'il soit tourné vers la pratique, je souhaite tout de même vous faire part de ces trois notions qui me paraissent importantes à connaître.

De manière un peu plus personnelle, je vous livrerai en fin d'ouvrage, « pour finir », un triptyque beaucoup plus subjectif sur ce qui permet une bonne prise de parole.

Un bon discours, selon Aristote, serait donc composé de trois notions : l'éthos, le pathos et le logos.

L'Éthos

L'éthos est tout ce qui concerne directement l'orateur. C'est ce qui pourrait passer pour le charisme car c'est tout ce qui est lié à l'image renvoyée par la personne qui parle. Cela peut être la beauté, non du propos, mais de l'orateur. Cela peut être la force, non de l'argument, mais de la voix.

Le Pathos

Le Pathos concerne plus directement le discours. Non pas le fond du propos, mais les émotions qui en émaneront. Si vous donnez des exemples, si vous parlez de vous, si vous cherchez à émouvoir votre auditoire, alors vous ferez du pathos. Ce terme est parfois utilisé de manière péjorative. Pourtant, le pathos c'est l'émotion et il n'y a rien de plus beau que de transmettre des émotions.

Le Logos

Le logos est tout simplement le fond de votre propos, c'est ce que vous avez à dire. Il s'agit des arguments bruts dépourvus de tout l'apparat que va lui donner l'orateur. Le logos, c'est ce que vous

voulez transmettre comme information, c'est la substantifique moelle de votre propos une fois que l'on en a enlevé toutes les indispensables décorations.

S'il manque un seul de ces éléments, alors il sera difficile d'avoir une prise de parole tout à fait réussie. Transmettez une émotion (pathos) et un message (logos) sans l'ethos, et on aura peut-être du mal à avoir envie de vous écouter. Transmettez ce même message (logos) avec de belles formules (ethos), il manquera le pathos qui vous permettra de toucher la sensibilité de votre public. Enfin, parlez à la sensibilité (pathos) de vos interlocuteurs de manière plaisante (ethos) sans aucun message, et votre propos vide sera sans doute rapidement oublié.

Partie 1

Thèmes



L'accroche

” *On a qu’une seule chance de faire une bonne première impression.*

David Swanson

L'accroche, parfois appelée l'exorde, est ce qui va vous permettre de capter l'attention de l'auditoire. Il faut qu'il s'agisse d'un propos particulièrement attrayant qui suscite la curiosité.

Les accroches permettent d'entrer en douceur dans le sujet. Les accroches optimales sont celles au sein desquelles les deux conditions suivantes sont réunies :

1. Le lien entre le début de l'accroche et le sujet paraît de prime abord inexistant.
2. La chute de l'accroche permet néanmoins de confirmer parfaitement la thèse du discours.

La phase d'accroche doit constituer 15 % environ du discours, et pas plus. En effet, l'accroche est ce qui doit permettre d'entrer dans le discours. Il est donc normal qu'on ne soit pas complètement dans le sujet.

Au sein de l'accroche, il faut particulièrement soigner la première phrase. C'est la seule de votre discours dont vous êtes à peu près sûr qu'elle sera écoutée par tous. Plus encore, elle est attendue par le plus grand nombre puisque, tant que vous n'avez pas pris la parole, on éprouve de l'intérêt pour vous.

Le but de l'accroche est de jouer avec cette curiosité afin de la maintenir le plus longtemps possible. Ce n'est donc pas grave si le lien avec le sujet met un peu de temps à arriver. Un peu comme dans une phase de séduction, il ne faut pas tout dévoiler tout de suite afin de ménager quelques surprises pour son partenaire.

Un autre moyen d'accrocher l'auditoire est de prendre une première phrase célèbre mais de la détourner un peu (voir *formules*).

Exemples

- La provocation : « On me dit que des Juifs se sont glissés dans la salle » (Desproges).
- La petite histoire : « Martin avait 12 ans lorsqu'il cessa de croire en Dieu ».
- La grande Histoire : « Quand Jules César pénètre dans le Sénat pour une séance qu'il pense ordinaire, il est déjà trop tard ».
- La formule détournée : « Je suis venu, j'ai vu, j'ai perdu ».

Pour chacune de ces accroches, on se demande quelle est la suite et on ne souhaite pas en rester là.

Les erreurs à ne pas commettre

- Rappeler l'objet du discours « Nous allons donc voir pourquoi la liberté est préférable à l'égalité ».
- Énoncer une vérité générale « De tout temps, les hommes pratiquent la guerre ».
- Une phase d'accroche qui durerait 30 % du discours.

Exercices

Trouvez des accroches aux sujets suivants :

1. Les cris de haine sont-ils les derniers cris d'amour ?
2. Pot de départ à la retraite de Madame Michu.

Propositions de solutions

1. Les cris de haine sont-ils les derniers cris d'amour ?

« Quand tu aimes, il faut partir. »

Citer Blaise Cendrars pour quitter Hélène, un soir d'été devant le Panthéon, n'était sans doute pas la meilleure idée que j'avais eue.

J'ai alors essayé d'être plus sincère et pédagogique.

Je lui ai expliqué que j'avais désormais le même rapport avec elle qu'avec la religion : pratiquant, mais non croyant.

Comprenant qu'elle ne comprenait toujours pas, j'ai alors été aussi direct que je le pouvais : Hélène, je te quitte.

Une fois la sentence tombée, Hélène a d'abord gardé le silence.

Un silence grave et retentissant qui ressemblait sans doute à celui que gardait Jean Moulin devant ses bourreaux.

Après quelques longues secondes, Hélène m'a alors donné une tonitruante gifle sur la joue droite.

Puis, elle déversa quelques généralités sur les hommes dont j'étais, à ses yeux, un superbe prototype : lâche, minable, prétentieux et mesquin.

Enfin, elle me cracha dessus et me laissa là, seul, sur la place des grands hommes.

Le discours commence ici par une rupture racontée avec humour. La personne quittée réagit non pas avec tristesse mais, comme c'est souvent le cas, avec rage et colère. Par l'exemple, on comprend donc pleinement à la fin de cette introduction pourquoi la haine est la réaction qui succède souvent à l'amour.

2. Pot de départ à la retraite de Madame Michu

En 2019, j'ai failli me faire virer. J'avais rendez-vous avec le P.-D.G. et je devais absolument lui remettre mon rapport. La date était fixée depuis longtemps et c'était un moment crucial dans ma carrière.

Seulement voilà, le jour J, impossible de mettre la main dessus, il avait complètement disparu. Et bien sûr, il fallait que ce jour-là, l'imprimante tombe en panne. Heureusement, me voyant dans le désarroi, une charmante femme à qui je n'avais encore jamais parlé me demanda quel était mon problème. Je lui expliquai.

Ni une ni deux, elle me demanda de lui envoyer mon rapport par mail et elle fonça chez un libraire pour l'imprimer. Pendant ce temps-là, je pus aller au rendez-vous et expliquer le sens de mon rapport au boss. Et à l'instant même où il me dit « bon, et ce rapport alors, il est où ? », on toque à la porte. « Entrez ! » cria le patron. Et, là, dans l'embrasement de la porte, avec mon rapport fraîchement imprimé, se tenait Madame Michu. Ce jour-là, elle m'a sauvé.

➤ *L'accroche peut être une anecdote personnelle amusante dont on ne voit pas tout de suite le rapport avec le sujet. L'anecdote peut séduire le public car elle parle d'un référentiel commun (le cadre professionnel, l'imprimante qui ne fonctionne pas, le patron...) et surtout, elle se termine par une révélation : l'héroïne de l'anecdote est la personne à qui l'orateur va rendre hommage dans son discours.*