

VIRGILE DESLANDRE

ART ORATOIRE

Apprendre à dire,
interagir avec son public

Préface de Stéphane ANDRÉ

ellipses

Table des matières

Préface.....	5
Avant-propos.....	11
Sommaire.....	15

Première partie

Le public

Chapitre 1. Définition du public	19
I. Définitions courantes.....	19
II. Définition du public par l'attention.....	20
III. Quand la conversation se confond avec la prise de parole en public.....	21
IV. Conclusion.....	22
Chapitre 2. Donner naissance au public	25
I. Le public n'existe pas <i>a priori</i>	25
II. L'orateur constitue son public.....	26
III. Le public forme un tout unifié.....	27
Chapitre 3. Nature du public	29
I. Le public est un allié.....	29
II. Exigence du public.....	31
III. Passivité du public.....	32

Chapitre 4. Comment constituer son public?	33
I. « Constituer » un public, ce n'est pas le contraindre	33
II. Le silence et le regard	34
III. La précipitation	35
IV. La patience.....	36
V. La pression sociale : le tuteur de l'attention.....	37
VI. S'habituer au silence.....	39
Chapitre 5. L'attention	41
I. Le public est une hydre	41
II. Dislocation du public.....	41
III. Murmurations et murmures.....	42
IV. L'inattention est un incendie.....	43
V. Prévenir l'incendie.....	44
VI. Éteindre l'incendie.....	45
VII. Le plaisir de l'attention.....	46

Deuxième partie

La prise de parole en public

Chapitre 1. La communication non-verbale	51
I. La communication non-verbale : définition, importance et limites.....	51
II. Le naturel de l'orateur.....	55
III. « Le rire » de Bergson.....	56
IV. « Soyez naturel » : une injonction paradoxale.....	57
V. L'attitude corporelle est, par nature, instinctive.....	58
VI. Lecture des signes émanant du public par l'orateur.....	59
VII. Le corps malhabile de l'orateur novice.....	60

Chapitre 2. L'excuse	63
I. Signification de l'excuse	63
II. L'excuse dénonce le contrat oratoire	64
III. L'excuse explicite	65
IV. L'excuse implicite.....	66
V. Le métadiscours.....	67
VI. L'excuse et la prise de parole en public : conclusion	69
 Chapitre 3. L'intention	 71
I. La peur est parfois bonne conseillère	71
II. Une attitude d'orateur.....	72
III. La bonne intention.....	73
IV. Parler, c'est toujours avoir l'intention de convaincre.....	74
V. Deux exceptions	75
VI. Convaincre, c'est avant tout informer	75
VII. Intériorité et extériorité	76
VIII. L'art oratoire est une activité collective, c'est-à-dire sociale et politique.....	77
 Chapitre 4. Le regard	 79
I. Le regard et l'intention	79
II. Regard tourné vers l'extérieur, regard tourné vers l'intérieur	82
III. Le regard fuyant et l'excuse	82
IV. Les vertus d'un regard « extérieur ».....	83
V. Le point aveugle.....	84
VI. Faire la différence entre un regard tourné vers l'extérieur, et un regard tourné vers l'intérieur.....	85
 Chapitre 5. (Se) former à la prise de parole en public	 87
I. Première étape : que dire, comment dire.....	88
II. Types de textes à proscrire.....	89
III. Élimination du « que dire » et travail du regard.....	91
IV. L'importance du groupe.....	92
V. Acquérir des compétences de formateur pour continuer à progresser soi-même.....	93
VI. Recourir au sous-texte	93
VII. Poursuivre et achever l'exercice : le silence de l'attention	95
VIII. Résumé méthodologique.....	96

Chapitre 6.	Éléments de prise de parole en public	99
	I. La voix et l'audition.....	100
	II. La diction et l'élocution.....	102
	III. Le charisme.....	104
	IV. La timidité.....	105
	V. Charisme et timidité.....	106
	VI. Posture et mouvements.....	107
	VII. Les présentations visuelles.....	109

Troisième partie

Discours, rhétorique et éloquence

Chapitre 1.	Le silence	115
	I. Le silence de l'attention.....	115
	II. L'allié de l'orateur.....	116
	III. Propriétés vertueuses du silence de l'attention.....	116
	IV. Silences involontaires et trous de mémoire.....	123
Chapitre 2.	Discussion de quelques stratagèmes rhétoriques	127
	I. L'humour.....	128
	II. Le storytelling.....	131
	III. L'interpellation.....	133
	IV. La citation.....	134
	V. Quelques stratagèmes : conclusion.....	134
Chapitre 3.	Improvisation et construction orale du discours	135
	I. La pensée brute.....	135
	II. Greffes de pensées.....	138
	III. Phrases et propositions.....	140
	IV. Phrases et intonation.....	144
Chapitre 4.	Le discours improvisé	147
	I. Puissance du discours oral.....	149
	II. Travail de l'improvisation et recours à l'écrit.....	150

Chapitre 5. Contenu et structure d'un discours	155
I. Les règles antiques.....	155
II. Une excellente connaissance de son sujet.....	156
III. Le décentrement.....	158
IV. Les définitions.....	160
V. Convaincre et contredire : du discours au débat.....	162
VI. À l'origine de nos affirmations.....	164
VII. De la prise de parole en public à la rhétorique et retour.....	169
Conclusion	171