

Collection Terraskola

Sous la direction de Camille Bedin et Éric Cobast

PASSER L'ORAL AVEC SUCCÈS

Éric COBAST



Avant-Propos

Parler n'est jamais neutre, jamais anodin. Même lorsque les mots semblent légers ou spontanés, ils engagent celui qui les prononce. On ne parle jamais pour ne rien dire : toute parole, même banale en apparence, manifeste une intention, traduit un point de vue, produit un effet. En ce sens, parler est toujours une **performance**. Dire, c'est faire. Dire, c'est parfois imposer une vision du monde, créer du lien ou au contraire dresser une barrière invisible entre soi et l'autre. La parole n'est pas seulement communication, elle est aussi **action**.

Ce pouvoir performatif du langage s'accompagne d'un autre principe fondamental : **tout fait signe**. Le langage verbal s'entrelace sans cesse avec le non-verbal. La couleur d'un vêtement, le choix d'un mot plutôt qu'un autre, un geste apparemment involontaire, tout participe à une forme de mise en scène de soi. Rien n'est insignifiant : nous parlons avec notre voix, bien sûr, mais aussi avec notre corps, nos silences, notre regard.

Pour autant, une parole n'a de portée réelle que si elle est **adressée**. Parler sans interlocuteur, c'est parler dans le vide. Une parole efficace est toujours une parole orientée, pensée pour quelqu'un, fût-ce un public anonyme. Il s'agit donc d'apprendre à lire une situation d'oral comme une configuration de sens et d'enjeux, où le « public » – qu'il s'agisse d'un jury, d'un collègue ou d'un inconnu – attend d'être **touché, convaincu, reconnu**.

C'est à partir de ces vérités simples mais puissantes que l'on peut réellement se **préparer efficacement à tout type d'oral**. Cette préparation ne se limite pas à la maîtrise d'un contenu ou à la correction d'un ton : elle suppose une prise de conscience de ce que signifie parler en présence d'un autre. Et c'est là, me semble-t-il, que réside l'originalité du présent ouvrage : il ne s'adresse pas seulement à l'élève soucieux de réussir un

examen, mais à **tout individu désireux de mieux se faire entendre et mieux entrer en relation**. Les conseils qu'il propose ne sont pas réservés au cadre scolaire : ils valent aussi dans la vie professionnelle, sociale, intime. Car ce que l'on apprend à dire avec justesse devant un jury peut nous aider, plus tard, à affirmer une idée en réunion, à apaiser un conflit, à formuler un désir, à construire une relation.

- 1) On ne parle jamais pour ne rien dire.
- 2) Parler est toujours une « performance » : dire c'est toujours faire (imposer une vision, créer du lien ou l'empêcher)
- 3) Tout fait signe et porte un sens (la couleur d'un pull, le choix d'un mot, un geste involontaire...)
- 4) Toute parole pour être efficace doit être adressée

Telles sont donc à mes yeux les 4 vérités de l'Éloquence à partir desquelles on peut construire une prise de parole réussie dans le cadre scolaire, universitaire et professionnel et qui agira également sur le plan du développement personnel.

Adossé à cette conviction, ce livre a l'ambition d'accompagner son lecteur des oraux du Bac à ceux des admissions aux Grandes Écoles, délivrant au passage quelques conseils pour mieux se comprendre et comprendre les autres. Toutes les occasions de l'Éloquence ne sont évidemment identiques, elles conduisent néanmoins à vivre des expériences de même nature, voilà pourquoi un même livre les rassemble, au bénéfice de la plus grande efficacité.

Éric Cobast

Sommaire

Chapitre 1

Une brève histoire de l'art de bien parler 7

- 1 | L'Affaire « Corax contre Tisias », aux origines paradoxales de la rhétorique des Anciens 9
- 2 | Grandes étapes et principales figures de l'Éloquence 11
- 3 | Les cinq piliers de l'enseignement de l'Éloquence des Anciens 15
- 4 | L'oral vs l'écrit ? 17
- 5 | Le retour de l'oral : pourquoi ? 19
- 6 | Non pas UN oral mais DES oraux 22

Chapitre 2

Les conditions générales de la prise de parole 33

- 1 | Prendre la parole : s'exposer avant même d'être entendu 35
- 2 | Le look et les *dress code* 37
- 3 | Le corps qui parle 45

Chapitre 3

Le discours (situation 1) 51

- 1 | Prendre la parole : un art, une stratégie, une signature 53
- 2 | L'oral structuré : entre maîtrise et incarnation 58
- 3 | Un exercice particulier : le pitch 60

4 Dire avec clarté, nuancer avec finesse	61
5 L'oral de connaissance : un exemple	62
6 Un exemple de pitch : Se présenter, c'est raconter un chemin – pas réciter un CV	66

Chapitre 4

Le dialogue et l'entretien (situation 2)

71

1 Écouter, dialoguer, répondre : l'art subtil de la parole et du silence	73
2 L'entretien : un art de la parole, de l'écoute des autres comme de l'écoute de soi	75
3 Ce qui fait la réussite ou bien l'échec	82

Chapitre 5

L'éloquence à distance (situation 3) : les effets (pervers) des oraux par visioconférence ...

89

1 Une distance protectrice... et piègeuse	91
2 Une interaction bridée : le lien difficile avec le jury	92
3 Soigner « le visuel » : la scène numérique	92
4 Le vocal : porter sa voix jusqu'à l'autre	93
5 Le verbal : la précision du sens dans l'économie des gestes	94
6 Rappel des principales exigences de la « visio »	97

Bibliographie

99

Chapitre 1

Une brève histoire de l'art de bien parler

1 | L'Affaire « Corax contre Tisias », aux origines paradoxales de la rhétorique des Anciens

L'émergence de la rhétorique dans la Grèce antique constitue l'un des tournants majeurs de l'histoire intellectuelle occidentale. Cet art de persuader par le discours, étroitement lié à l'essor des institutions démocratiques et judiciaires, s'est progressivement constitué en discipline autonome, entre technique persuasive et réflexion philosophique. Parmi les récits fondateurs de cette tradition, l'anecdote de Corax et Tisias – deux figures pionnières de la rhétorique sicilienne – occupe une place singulière. Souvent reléguée au rang de plaisanterie dialectique, cette affaire illustre pourtant, sous son apparente légèreté, des tensions profondes entre raison, justice et vérité.

Nous sommes en Sicile, au V^e siècle avant J.-C., à une époque de profondes mutations politiques. La chute du tyran Thrasybule à Syracuse inaugure une période de réorganisation civique, où les citoyens, jadis spoliés, sont invités à recouvrer leurs terres par la voie des tribunaux. C'est dans ce contexte que naît un besoin nouveau : celui d'orateurs capables de défendre efficacement une cause en public.

De cette situation émerge la rhétorique, entendue d'abord comme un savoir-faire pragmatique, destiné à produire la persuasion dans les assemblées ou devant les juges. Corax, souvent considéré comme le premier théoricien de cet art, en propose une formalisation embryonnaire. Il élabore une structure du discours judiciaire – exorde¹, narration, démonstration, péroraison² – qui deviendra canonique dans la tradition gréco-romaine.

Son élève (ou rival), Tisias, se distingue quant à lui par une approche plus souple, plus stratégique, que certains auteurs rapprocheront

1. C'est l'introduction du discours.

2. Il s'agit de la conclusion du discours.

ultérieurement du courant sophistique. Tous deux participent à l'institutionnalisation d'un art nouveau, à la croisée du pouvoir, du langage et de la citoyenneté.

La tradition nous rapporte une anecdote devenue emblématique. Tisias, désireux d'apprendre l'éloquence auprès de Corax, propose un contrat original : il ne paiera ses leçons que s'il gagne son premier procès. Corax accepte, estimant que la qualité de son enseignement assurera à son élève un succès rapide.

Mais Tisias, une fois formé, se garde bien d'intenter un quelconque procès, frustrant ainsi l'application du contrat. Corax finit par l'assigner en justice, afin de recouvrer la somme due. Le procès qui s'ensuit tourne au duel dialectique, chacun s'appuyant sur une logique rigoureuse pour défendre une position opposée :

Corax argumente que, s'il gagne, il doit être payé par décision de justice ; et que s'il perd, Tisias aura gagné son premier procès, déclenchant de fait la clause contractuelle de paiement.

Tisias, à l'inverse, soutient que, s'il perd, il ne doit rien selon le contrat ; et que s'il gagne, le jugement l'exonère de dette. Dans les deux cas, il ne paie pas.

Pris dans cette contradiction apparemment insoluble, le juge – selon la légende – se serait contenté de déclarer : « *Mauvais corbeau, mauvais œuf !* » (*kakòs kòraks, kakòn òon*), renvoyant les deux rhéteurs³ dos à dos, sans trancher.

L'originalité de cet épisode tient à son statut de **paradoxe performatif** : chaque discours fonctionne en circuit fermé, s'autovalide tout en annulant l'autre. Cette situation révèle la puissance du raisonnement purement formel – mais aussi ses limites. On assiste ici à une **victoire du logos sur l'alètheia**, de la logique sur la vérité.

3. Spécialiste de la rhétorique, c'est-à-dire l'art de bien parler, de produire un discours efficace et convaincant.

La parole, dans ce contexte, n'est pas orientée vers la vérité mais vers l'efficacité. Ce glissement vers une rhétorique instrumentale annonce la dérive dénoncée par Socrate, puis par Platon : l'art de persuader peut être séparé de la science du vrai. Le sophiste, disait Platon dans le *Gorgias*, est celui qui vend le pouvoir de convaincre sans souci du contenu moral ou véridique de son discours.

Le raisonnement de Corax et Tisias montre que l'argumentation peut devenir un outil d'évitement du réel : chacun produit une vérité juridique, mais aucune ne permet d'aboutir à une décision juste.

L'affaire Corax-Tisias ne se réduit pas à une anecdote cocasse des débuts de la rhétorique. Elle en constitue plutôt un **mythe d'origine inversé**, où le langage triomphe sans vérité, où la raison échoue à trancher. Elle nous rappelle que la parole humaine, pour puissante qu'elle soit, n'est pas neutre : elle peut éclairer ou obscurcir, servir la justice ou la subvertir.

2 | Grandes étapes et principales figures de l'Éloquence

L'éloquence, entendue comme l'art de persuader, d'émouvoir et de captiver par la parole, est bien plus qu'une simple technique rhétorique : elle reflète l'évolution des sociétés, des formes de pouvoir et des modes de communication. Tour à tour arme politique, outil de prédication, instrument de justice ou vecteur d'émancipation, elle traverse l'histoire en se transformant au gré des contextes culturels. Voici un parcours chronologique des grandes étapes de cet art qui ne cesse de se réinventer.

C'est à Athènes, berceau de la démocratie directe, que naît véritablement l'art oratoire. Les citoyens y sont appelés à prendre la parole sur l'agora ou devant les tribunaux populaires. La parole devient un outil de pouvoir et de participation politique.

- **Les sophistes** comme Gorgias enseignent l'art de convaincre, sans toujours se soucier de la vérité, développant une rhétorique fondée sur la force du discours.
- **Socrate**, quant à lui, privilégie le dialogue et la maïeutique⁴, adoptant une posture éthique face à la parole.
- **Platon** critique la rhétorique sophistique, qu'il accuse de manipulation, mais il en reconnaît la puissance, notamment dans *Phèdre* et *Gorgias*.
- **Aristote**, dans *L'Art rhétorique*, formalise les ressorts fondamentaux de la persuasion : l'**ethos** (crédibilité), le **logos** (logique) et le **pathos** (émotion).

À Rome, la parole devient centrale dans la vie politique et judiciaire, en particulier sous la République. L'art oratoire est considéré comme une vertu civique essentielle.

- **Cicéron**, orateur, avocat et homme d'État, incarne l'idéal romain de l'orateur : lettré, vertueux et éloquent. Ses discours (*Catilinaires*) et ses traités (*De Oratore*) font école.
- **Quintilien**, dans *L'Institution oratoire*, propose une pédagogie complète de la formation de l'orateur, qu'il définit comme un homme de bien s'exprimant bien (*vir bonus dicendi peritus*).

Au Moyen Âge, l'éloquence change de registre : elle devient religieuse, scolaire et essentiellement latine. Elle se transmet dans les monastères, les églises et les premières universités.

- **Saint Augustin**, influencé par Cicéron, adapte la rhétorique aux exigences de la foi chrétienne. Dans *De Doctrina Christiana*, il montre comment la parole peut servir Dieu.
- Les **prédicateurs** tels que Bernard de Clairvaux ou Vincent Ferrier incarnent une éloquence sacrée, destinée à édifier et convertir.

4. La **maïeutique** (du grec ancien *maieutikê*, « art d'accoucher ») est une **méthode de questionnement** visant à **faire émerger la connaissance** ou la vérité que l'interlocuteur porte déjà en lui, **sans lui transmettre directement un savoir**.