

Nouvelle oralité : notre dernière chance d'éviter la guerre | Dr Stephan Wachtel

Combattre l'incitation à la guerre par le langage, est-ce possible ? Oui, affirme mon invité d'aujourd'hui, le linguiste et coach en prise de parole, Dr Stefan Wachtel. La nouvelle oralité du XXIe siècle, qui accompagne la montée en puissance des podcasts en ligne sur les réseaux sociaux, est une lueur d'espoir face à l'impasse de la culture européenne de la guerre. Livre du Dr Wachtel : <https://www.herder.de/geschichte-politik/shop/p4/94438-die-neue-muendlichkeit-gebundene-ausgabe/> Site du Dr Wachtel : <https://www.stefan-wachtel.de> Soutenez-nous Substack : <https://pascallottaz.substack.com> Notre boutique : <https://neutralitystudies-shop.fourthwall.com> 00:00 Le retour de la pensée parlée 03:00 L'essor de la nouvelle oralité 08:00 Comment les médias ont transformé la communication humaine 12:00 Pourquoi les livres et l'IA restent importants 14:00 La rhétorique au-delà du « langage corporel » 20:00 Présence, authenticité et prise de parole en public 25:00 L'ère du soundbite 35:00 Propagande, politique et langage de la guerre 49:00 La liberté d'expression sous surveillance extrême

#Pascal

Bienvenue à nouveau sur Neutrality Studies ! Aujourd'hui, pour la première fois, nous recevons le docteur Stephan Wachtel, l'un des linguistes les plus réputés et les plus pragmatiques d'Allemagne. En plus d'avoir écrit de nombreux ouvrages de référence, il forme aussi, en tant que coach exécutif, des dirigeants internationaux issus du monde économique, de la sphère publique et du sport. Docteur Wachtel, bienvenue ! Merci beaucoup. Je suis ravi que vous soyez avec nous, car vous êtes l'auteur d'un livre récemment paru. Il est juste derrière vous, mais je vais quand même le montrer rapidement. Le voici : *La nouvelle oralité – La rhétorique du vingt et unième siècle.*

Je vous l'ai déjà dit avant l'émission : vous avez noté un passage de mon discours improvisé, parce que c'est vraiment intéressant de voir qu'en ce moment, une grande partie du travail intellectuel, ou des échanges d'idées dans différents domaines, ne se fait plus seulement par écrit, mais aussi à l'oral. Et vous l'avez décrit dans tous les détails. D'ailleurs, je voudrais le rappeler, vous êtes aussi l'auteur de plusieurs autres ouvrages : *Le principe de la phrase-objectif*, *Mode exécutif*, *L'art de l'authenticité*. Vous travaillez depuis longtemps sur les questions de rhétorique, et c'est justement de cela qu'on va parler aujourd'hui. Pouvez-vous d'abord me raconter un peu comment est né ce livre ?

#Guest

Oui, comme d'autres livres le montrent, je suis mécanicien. Un mécanicien de la parole, et j'aime vraiment ça. J'ai étudié les sciences de la communication orale, puis j'ai travaillé avec des pilotes, en les aidant à s'entraîner à faire leurs annonces – c'était très amusant. Ensuite, pendant sept ans, j'ai

formé les présentateurs de l'IDZF – là aussi, c'était une période très intéressante. Et depuis plus de vingt ans maintenant, je conseille des dirigeantes et des dirigeants de haut niveau, et seulement très peu de responsables politiques, deux ministres fédéraux jusqu'à présent. Et en tant que mécanicien, j'ai compris qu'il est important de savoir dans quel cadre on évolue. Un mécanicien, lui, il visse, il a des leviers, des tiges, ses méthodes, sa boîte à outils. Mais j'ai remarqué deux choses essentielles.

Alors, d'abord, il y a une chose importante : quand on veut avoir de l'impact, il faut être dans le bon état d'esprit, dans le bon « film ». Et les Allemands, les Suisses alémaniques aussi, ne sont pas vraiment faits pour ça. Ils sont plutôt... disons, explicatifs, un peu sobres, factuels, un peu gris. Le Français parle bien, l'Anglais parle bien, le Français s'habille bien, l'Italien aime bien manger... et l'Allemand, lui, est plutôt gris et ennuyeux. Ce n'est pas leur domaine naturel. C'est pour ça que la rhétorique, et la formation à la rhétorique, sont particulièrement importantes dans la culture germanophone. Mais les gens doivent entrer dans le bon film – c'est pour ça que j'ai inventé le « mode exécutif », une métaphore pour dire : se mettre dans le bon film.

Et ça, c'est particulièrement important dans la culture germanophone, où les Allemands et les Suisses allemands, eh bien... ils ne sont pas vraiment faits pour la rhétorique. Les Français s'habillent bien, les Italiens mangent bien, les Anglais parlent bien... mais les Allemands, pas vraiment. C'est pour ça que c'est si important. Et moi, en tant que mécanicien, j'ai remarqué que tout ça, c'est très beau, c'est amusant aussi, mais les gens doivent entrer dans le bon film pour que quelque chose ait de l'effet. C'est pour ça que j'ai inventé ce que j'appelle le « mode exécutif » — une sorte de lavage de cerveau, disons avec un peu d'humour, pour aider les gens à se mettre dans un meilleur film. Et il y a encore un autre point important.

Dans quel cadre pratique-t-on son métier ? Depuis une dizaine d'années, on observe une évolution mondiale que j'appelle la « neuralité », la nouvelle oralité. On parle de plus en plus, et on écrit de moins en moins. On écoute davantage, et on lit moins. Vous l'avez dit, nous vivons dans un monde où les idées circulent de plus en plus à l'oral. Et vous en êtes d'ailleurs l'un des protagonistes, comme tous les podcasteurs du monde. C'est une évolution qui, à mon avis, n'est pas près de s'arrêter. Il existe quelques mouvements contraires — on pourra en parler — et aussi certains phénomènes isolés qui permettent de la reconnaître.

#Pascal

Parlons peut-être de ces phénomènes. Vous avez tout à fait raison, bien sûr, et vous les décrivez aussi dans votre livre. Vous expliquez comment, depuis une vingtaine d'années, Internet est devenu de plus en plus axé sur l'audio, d'abord sonore, puis dominé par la vidéo. Et comment cela a finalement conduit à ce phénomène où nous échangeons entre nous, tout en étant écoutés et observés par des tiers.

#Guest

Une des raisons, c'est bien sûr la technologie. C'était déjà le cas lors de la précédente ère de l'oralité, il y a plusieurs décennies, marquée par la radio et la télévision. Donc oui, une raison, c'est la technologie. Et une autre raison, ce sont les possibilités rhétoriques dont nous disposons aujourd'hui. On assiste à une véritable renaissance de la rhétorique. C'est la deuxième raison : une renaissance de la rhétorique. La rhétorique devient de plus en plus importante, y compris dans les contextes que j'ai évoqués, et aussi dans les contextes culturels allemands.

#Pascal

Oui, et cette importance... sur quoi vous la fondez exactement ? Je veux dire, dans votre livre, vous expliquez que la consommation, même celle de la lecture, est en train de reculer, non ? Et beaucoup de gens disent alors que c'est à cause d'une certaine paresse intellectuelle, mais en réalité, ce n'est pas ça. C'est plutôt un déplacement, non ? C'est la manière dont les gens reçoivent les informations et font interagir leurs idées avec celles des autres.

#Guest

Oui, la technologie, je l'avais déjà mentionné, c'est un premier point. Et puis, il y a les réseaux sociaux. Les plateformes, les applications permettent de diffuser de plus en plus de contenu oral, d'échanger davantage à l'oral. Et ça a plusieurs conséquences. Par exemple, même quand on écrit, on utilise de plus en plus un langage parlé. Les messages courts, les e-mails... Il y a d'ailleurs des thèses sur le sujet. On observe clairement une oralisation de l'écrit. Et bien sûr, l'écrit réagit aussi en retour. Cela veut dire qu'on voit apparaître des phénomènes où la parole devient, à son tour, plus proche de l'écrit. Mais la tendance générale va clairement vers le fait de parler et d'écouter. Il y a un phénomène, d'ailleurs, dont je me moque un peu – j'en fais moi-même partie, et vous aussi, d'une certaine manière – c'est celui du "speaker".

Quand vous ouvrez LinkedIn, vous voyez ça partout : quelqu'un qui est monté une fois sur une scène met sa petite photo, et le voilà, debout, l'air très important, regardant autour de lui. C'est le phénomène des "speakers". Avant, dans les années quatre-vingt, c'était le dentiste, dans les années quatre-vingt-dix, le chirurgien cardiaque, puis le manager. Mais ça, c'est fini. Aujourd'hui, c'est le "speaker". Celui qui est "speaker", il a réussi. Et il y a eu un vrai accélérateur pour cette nouvelle manière de parler, pas seulement pour les "speakers", mais pour tout le monde. C'était la période du Covid, qui a tout changé. C'est aussi à ce moment-là que ce qu'on fait tous les deux maintenant est apparu. Soudain, on ne pouvait plus être proches, on n'avait plus le droit, et on en avait pourtant tellement envie. Alors on a commencé à recréer cette proximité, mais de façon technique, tout à coup.

C'était l'ascension fulgurante de la société Zoom, le cours de l'action a littéralement explosé. Et à cette époque, on a commencé à parler de plus en plus à distance. Ça a eu plusieurs conséquences. On pouvait parler encore davantage. Une personne sur deux décidait de lancer son propre podcast. Et il y a eu un autre effet, complètement inverse à ce qu'on imaginait. On pensait que la scène était

morte, qu'on ne parlerait plus qu'à distance. On pensait que l'industriel de l'événementiel était finie. J'avais moi-même annoncé sa disparition, mais elle n'a pas eu lieu. L'événementiel est revenu à la vie. Et tout est désormais d'une qualité encore supérieure. Les prix des billets ont augmenté. On parle toujours plus, à distance comme sur scène. Donc, la scène et le virtuel, les deux.

#Pascal

Et vous appelez ça la nouvelle oralité. Pouvez-vous nous dire quelles étaient les formes d'oralité avant ? La radio, la télé... et avant ça ? Vous décrivez aussi une sorte de va-et-vient entre l'oral et l'écrit. On dirait qu'à chaque génération, on avance, puis on revient en arrière.

#Guest

Alors, je ne suis pas historien. Dans le livre, je me suis simplement permis un regard sur ce va-et-vient entre l'écrit et l'oral. Au départ, il y avait une première oralité originelle, où tout passait par le récit, dans les questions pratiques. L'histoire de l'humanité est d'abord orale. L'écriture est venue plus tard, c'était ce que j'appelle la M1. Ensuite, il y a eu la S1, la première forme d'écriture, l'écriture cunéiforme. Puis est venue une deuxième grande phase d'oralité, celle de l'Antiquité, où la rhétorique jouait un rôle essentiel. La démocratie et la rhétorique sont très, très étroitement liées, comme on le sait. On pourra y revenir tout à l'heure. Cette période a duré jusqu'au Moyen Âge, puis jusqu'à la Renaissance.

Et puis, l'écrit a repris le dessus à Mayence. Je suis ici à Francfort, juste à côté, à Mayence. Peter Schöffer avec sa machine, et Johannes Gutenberg. Et soudain, ils ont établi quelque chose de nouveau : tout ce qui est important doit être écrit. Et ça, ça a duré très, très longtemps... jusqu'à Hitler, on pourrait presque dire, si on veut être un peu provocateur. Et puis, l'oral a de nouveau repris le dessus. Il y a eu cette avant-dernière phase de l'oralité, celle de la radio et de la télévision : la voix qui passe par les ondes. Et puis, tout à coup, les images ont commencé à passer elles aussi par les ondes. Et ça, évidemment, c'était formidable. Un vrai coup d'accélérateur pour l'oralité.

Pour le journalisme, ça a eu des conséquences. Tout à coup, ce n'était plus seulement celui qui écrivait qui comptait, mais aussi celui qui montrait son visage. Des personnalités charismatiques sont apparues. On les connaît encore, Peter Scholl-Latour, ces figures qui nous parlaient à travers la télévision. Ils ne se contentaient plus d'écrire des textes, ils donnaient aussi de la voix. Puis, l'écrit a repris le dessus. La technologie est arrivée, le World Wide Web est apparu, et avec lui une nouvelle forme d'écriture en ligne. Et ça, c'est entre autres venu de Hewlett et Packard. Hewlett et Packard, c'étaient un peu les saints patrons de cette dernière ère de l'écrit.

On disait : chaque foyer a son imprimante. On regardait tout, on mettait des thèses en ligne, des textes aussi... tout le monde écrivait, écrivait, écrivait, et publiait sur Internet. Eh bien, cette même technologie qui a rendu tout ça possible, c'est elle aussi qui a soudain permis une nouvelle forme d'oralité. Tout à coup, grâce à la technologie. Voilà, comme je le disais, il y a eu deux raisons : la

technologie, et la deuxième, le Covid. Ce coup d'accélérateur qu'a provoqué la période du Covid pour la communication à distance, en vidéo ou en audio. Et maintenant, on est dans cette phase où tout ça se déploie. Et ça, ça a quelques conséquences.

Une conséquence, évidemment, c'est plutôt positif pour moi, pour des gens comme moi. Des gens comme moi vivent de leur capacité à manier la rhétorique, à la perfectionner sans cesse. Autrement dit, ça renforce non seulement la quantité, mais aussi la qualité. Personne n'a envie d'entendre du blabla. Il faut vraiment se discipliner un peu. Il faut avoir un bon plan, une bonne structure de discours. Pour ça, j'ai d'ailleurs quelques méthodes à moi, comme le principe de la phrase cible. Et là, on ne voit pas la fin. C'est un peu comme la deuxième loi de la thermodynamique : une fois que quelque chose est en mouvement, on ne peut plus vraiment l'arrêter... malheureusement, comme dans les sujets politiques dont vous vous occupez.

#Pascal

Oui, et il y a en ce moment un phénomène assez intéressant. C'est cette relation entre l'oral et l'écrit, les deux vont toujours ensemble. En ce moment, beaucoup de gens disent : oui, les podcasts, c'est bien, mais moi, je n'ai pas le temps. Et maintenant, on voit de plus en plus de podcasteurs qui commencent à utiliser l'intelligence artificielle pour retranscrire leur parole, la condenser, puis l'envoyer. Donc on assiste à un va-et-vient permanent entre les deux. Vous, quel est votre sentiment ? Comment pensez-vous que l'intelligence artificielle va transformer cette nouvelle forme d'oralité ?

#Guest

Peut-être, d'abord, ce que vous venez de décrire. La technologie permet maintenant de transformer un texte écrit pour en faire du parlé. On peut aussi chercher à l'intérieur d'un enregistrement audio, ce qui n'était pas possible avant. On peut rechercher un mot-clé, on peut transformer la parole en texte. C'est une des réactions face à cette nouvelle possibilité : le fait que la parole puisse aussi être mise à disposition sous forme écrite. Mais les qualités de l'oral restent. Elles restent dominantes, elles sont tellement fortes que l'écrit ne peut tout simplement pas rivaliser. Créer de la proximité, je l'ai déjà dit. Produire un sentiment de communauté. Donner une impression d'authenticité.

C'est un sujet difficile. J'ai d'ailleurs écrit un livre à ce propos, « L'art de l'authenticité ». Jusqu'où faut-il être authentique ? Il y a cette idée d'authenticité apparente, d'intensité. Par exemple, nous deux, on peut, par les gestes – vous le faites aussi dans votre podcast – renforcer ce qu'on dit. On peut faire sortir nos pensées plus vivement grâce à l'effort physique. Tout ça, ce sont des avantages auxquels l'écrit, même avec toute l'intelligence artificielle qu'on veut, ne peut pas vraiment rivaliser. Et puis, il y a un deuxième mouvement – puisqu'on parle justement de contre-mouvements – oui, il y a une deuxième réaction : la renaissance du livre. Une petite contre-tendance. Moi, j'adore les livres. Ce n'est pas une mesure de valeur, mais j'aime vraiment les livres.

J'adore ce plaisir, ce plaisir un peu masochiste, de retravailler les textes encore et encore. Parler, c'est moins facile. Et puis, on voit une vraie renaissance du livre. On a envie, d'une certaine façon, de redonner vie à l'écrit. Il y a aussi un troisième mouvement inverse. Beaucoup de gens ne veulent plus écouter de messages audio. Ils disent : « Non, je n'écoute pas tout ça. Pas de message vocal, s'il vous plaît. Je ne lis que du texte. » Ce sont quelques contre-tendances, oui. Mais si on regarde le mouvement global, à l'échelle mondiale – parce que c'est vraiment un phénomène global – eh bien, c'est marginal, presque négligeable. J'étais récemment à Singapour avec un collègue, on en a parlé, on a même fait un atelier sur le sujet. Et partout dans le monde, c'est la même chose : ce phénomène reste secondaire.

#Pascal

C'est fascinant, et ce n'est pas une question de choisir entre l'un ou l'autre, c'est vraiment les deux. Ce sont deux formes de communication qui, au fond, ne cessent de se nourrir mutuellement, de se stimuler, et aussi de se transformer. Mais à la base de tout ça, il y a en grande partie – et vous en parlez aussi – la rhétorique. Qu'est-ce que la rhétorique, exactement ? Et en quoi est-elle différente à l'oral et à l'écrit ? Je ne suis pas sûr qu'on puisse vraiment parler de rhétorique écrite, mais... en quoi ce thème de la rhétorique est-il important pour comprendre cette nouvelle forme d'oralité ?

#Guest

Oui, ce sont deux notions qui ont toujours un rapport un peu bancal. Vous l'avez dit : est-ce qu'il existe vraiment une rhétorique écrite ? Oui, en Allemagne, il y a cette grande chaire à Tübingen – Walter Jens en a été la grande figure. Cette chaire de rhétorique considère d'ailleurs la rhétorique avant tout comme une rhétorique de l'écrit, donc comme un art de la formulation. Et oui, la rhétorique, c'est aussi ça, un art de la formulation. Cela a toute sa légitimité, historiquement bien sûr, et particulièrement dans le contexte allemand, où la rhétorique, la liberté de parole et la démocratie n'étaient pas vraiment des sujets pendant des siècles. Dans ce cadre-là, cette rhétorique de l'écrit a pris une place considérable – ce travail minutieux sur les textes. Cela existe bel et bien.

Mais quand on parle de rhétorique, on pense surtout à l'art d'influencer par la parole. Et c'est vrai. Il y a pourtant quelques malentendus, qui n'ont rien à voir avec cette nouvelle oralité, mais qui existent depuis des décennies. Par exemple, l'idée que la rhétorique, c'est avant tout la manière de se présenter : regarder autour de soi, la posture, la tête droite, se tenir bien, gesticuler plus ou moins... ce qu'on appelle le langage corporel. Eh bien, c'est absurde ! Il n'existe pas de langage corporel. Le corps, si je peux me permettre d'élargir un peu, le corps n'a pas de langue, pas de grammaire, pas de syntaxe. Si je penche la tête, ça ne veut rien dire. Si je croise les bras, ça ne veut rien dire non plus. C'est du n'importe quoi.

Mais c'est ça, ce qu'on entend généralement par rhétorique. Moi, je viens de ce milieu-là. J'ai été professeur de diction au théâtre, avant ça j'étais thérapeute, puis de nouveau professeur de diction au théâtre. Ensuite, j'ai gravi les échelons petit à petit. J'ai commencé à travailler avec des

journalistes, donc à me rapprocher peu à peu du contenu. Les journalistes, bien sûr, ils travaillent déjà sur le contenu, mais ce n'est pas eux qui le définissent, ils rapportent celui des autres. Et moi, je voulais, plus tard, travailler avec ceux qui ont vraiment quelque chose à dire, au sens propre. Et j'y suis finalement arrivé.

Ça peut aussi influencer un peu. Moins les politiciens, plutôt les grands dirigeants. Et pour moi, la rhétorique, c'est un art du contenu. Qu'est-ce que je dis, et dans quel ordre ? Est-ce que je le dis sous forme de pyramide, quand je veux informer ? Le plus important d'abord, puis les détails ensuite. C'est le principe de Barbara Minto, le "Pyramid Principle", un principe formidable. Les journalistes font ça quand ils publient un communiqué de presse : ils commencent par l'essentiel. D'ailleurs, cette idée de la pyramide vient à l'origine de la transmission militaire des messages. On disait d'abord ce qui comptait le plus, parce que la ligne du télégraphe pouvait s'effondrer juste après.

C'est de là que vient ce principe. En fait, toute personne qui informe, qui doit parler vite, doit s'exprimer en forme de pyramide, si je peux dire ça comme ça. Par exemple, s'il y a un tremblement de terre, on doit dire : ce matin, à quatre heures trente, il y a eu un séisme à Zurich. Le quartier du Letten a été fortement endommagé. Les tremblements de terre sont assez rares à Zurich, la plupart du temps, c'est plutôt l'Italie qui est touchée. Et ensuite, on ajoute des détails de plus en plus secondaires, des explications, des contextes. Mais si on veut convaincre quelqu'un de participer à un tremblement de terre, alors là, il faut inverser la pyramide. C'est évidemment un peu étrange, je le reconnais, pour votre divertissement.

Il faut retrouver de l'oralité, de la proximité. Il faut aller vers les gens, leur montrer que c'est important, et à la fin, aller droit au but. C'est ça, la structure de la persuasion. C'est ce sur quoi je travaille sans arrêt avec tous mes clients, dans tous les sens. Quand faut-il informer ? Quand faut-il convaincre ? Comment organiser le contenu ? Et puis, il y a un troisième point, qu'on oublie souvent dans ce cliché de la rhétorique et du langage corporel : c'est le rôle. Dans quel rôle quelqu'un se trouve-t-il ? Moi, je travaille toujours avec des personnes qui sont dans un rôle, qui agissent pour le compte d'une entreprise, un peu comme des mercenaires de cette entreprise. Et ces personnes doivent comprendre leur rôle, et le jouer pleinement.

En politique, il y a quelques exemples de personnes qui n'ont pas compris le rôle qu'elles occupent. Annalena Baerbock, par exemple, en est un cas que nous avons tous pu observer. C'est quelqu'un qui non seulement ne remplit pas sa fonction, mais qui ne la comprend pas non plus. Avec notre chancelier actuel, c'est parfois le cas, parfois non. Par moments, ça va, et à d'autres, pas du tout. Il oscille un peu, il n'a pas encore vraiment saisi son rôle. On me demande parfois ce que je pense de la rhétorique des politiciens, c'est pour ça que je déballe tout ça maintenant. L'ancien chancelier qu'on avait avant, si quelqu'un s'en souvient encore... Un certain monsieur Scholz ? Oui, il s'appelait Scholz. On disait toujours de lui qu'il ne parlait pas bien, qu'il était ennuyeux à écouter. Mais ça aussi, c'était un rôle.

Il a imité Merkel, il a « merkélisé », il a, disons, tout merkélisé, tous les problèmes, tout a été noyé dans une sorte de brouillard d'indécision. Et sur le fond, ce que Scholz a fait là, c'était évidemment dangereux. Je ne veux pas encore passer au deuxième sujet, mais dans son premier discours, Scholz a dit : on dit que la société est divisée. Et sa réponse, c'était : la société n'est pas divisée. Ce qui veut dire que les gens qui ne partagent pas son opinion ne sont pas seulement oubliés, ils sont carrément ignorés, ignorés personnellement par le chancelier. Il dit en gros : non, ça n'existe pas, ce ne sont que quelques idiots dans un coin. Mais la rhétorique, c'est un vrai travail de rôle, un travail de fond, et très peu de ce qu'on appelle le langage corporel. Oui.

#Pascal

D'accord. Ce qui est intéressant dans tout cet univers des podcasts, c'est qu'il y a aussi une dimension visuelle, non ? Par exemple, quand j'enregistre mon podcast, je dois faire attention à ne pas regarder soudainement sur le côté parce qu'il se passe quelque chose. Parce que, rien qu'en faisant ça, je transmets déjà l'information qu'il se passe quelque chose, que mon attention est ailleurs. Et ça, ça n'a rien à voir avec le langage lui-même, mais plutôt avec la manière dont on peut maintenant se voir en parlant, en écoutant, en regardant. Alors, comment faut-il évaluer cette dimension-là ?

#Guest

C'est très important, ça ne fait aucun doute. Ce qu'on fait maintenant, par exemple, la façon dont je regarde, si je souris vraiment ou si c'est un sourire forcé, ce qu'on appelle un sourire forcé. Ou bien la manière dont je bouge la main, ou quand je détourne le regard, quand vous détournez le regard... tout ça envoie des messages. Ce que je veux dire, c'est que c'est très difficile de mettre ça dans une sorte de grammaire ou de syntaxe. C'est absurde. Sammy Molcho a essayé de le faire, c'est quelqu'un de très méritant, il a pratiquement inventé tout le domaine du langage corporel. Mais on ne peut pas dire : si tu tournes la tête, c'est que tu te détournes intérieurement de moi. Non, ça, c'est... c'est en grande partie n'importe quoi. Parfois même complètement farfelu. Il y a très peu de règles là-dedans.

C'est pour ça que, dans mes formations, quand je travaille avec mes clients, je ne m'attarde pas longtemps là-dessus. Il y a deux choses importantes quand on parle du corps. La première, c'est qu'il faut avoir un bon centre, un bon maintien. C'est d'ailleurs pour ça que je suis debout en ce moment. Je ne sais pas, vous êtes debout vous ? — Non, je suis assis. — Vous êtes assis, mais au moins bien droit. Vous êtes encore jeune, vous pouvez vous tenir droit, c'est bien. Moi, je préfère être debout, parce qu'en position debout, on maîtrise encore mieux son corps. On peut s'exprimer de façon plus précise, plus marquée. Et la deuxième chose, c'est qu'il faut avoir les gestes libres. C'est ce que je fais, j'ai les mains libres, ça me permet de mieux formuler ce que je veux dire. Voilà, c'est tout. Il n'y a pas grand-chose d'autre à ajouter. Du moins, de mon point de vue de coach en prise de parole, qui donne des conseils contre rémunération.

#Pascal

Ce qui est intéressant quand on écrit, c'est qu'on peut réfléchir à ses formulations, les modifier, les retravailler. Et c'est justement ça qui est beau : écrire, c'est aussi penser. Mais parler, c'est aussi penser. Se tromper, revenir en arrière, reformuler, utiliser les mains, la gestuelle, le corps tout entier pour s'exprimer ensemble, tout ça fait partie du processus. Dans quelle mesure avez-vous le sentiment que cela influence la manière dont la communication se déroule ? Que nous ne communiquons pas seulement par l'écrit, en essayant de convaincre, mais aussi à travers cette dimension plus directe. Par exemple, en tant que podcasteurs, nous cherchons à créer de la proximité, à instaurer de la confiance, à emmener notre public avec nous dans notre propre parcours. Comment évaluez-vous cela ?

#Guest

Oui, en fait, je donnerais exactement la même réponse. Tout ça est très important. Il faut toujours trouver un équilibre entre authenticité et rôle. Vous, monsieur Lottaz, vous avez votre authenticité. Vous êtes une personne avec certaines caractéristiques, et c'est là que vous êtes authentique. Mais vous avez aussi des rôles. Vous vous dites : bon, je vais faire une heure d'interview pour un podcast. Il faut que je me tienne correctement, que je sois à peu près bien habillé, rasé de près... ou pas, peu importe. Et là, vous entrez dans un rôle. Et ça, ça compte. Ça veut dire qu'on n'est déjà plus totalement authentique. Ce n'est plus Pascal qui me parle, mais Pascal Lottaz dans son rôle.

Vous ne parlez pas avec Stephan. Dans ma vie privée, je suis plutôt désordonné, mais là, je me tiens à peu près bien. Je me suis bien rasé, même la tête, et j'essaie maintenant de dire ce que j'ai à dire de la façon la plus claire et la plus percutante possible, et avec une humeur assez bonne pour que ce soit agréable à regarder, pour que ça passe bien. Et évidemment – on y revient – à l'oral, c'est beaucoup plus facile. J'ai bien plus de possibilités. À l'écrit, je n'ai que les mots. Je travaille les mots, j'essaie de les affiner, et j'espère que quelqu'un les comprendra, ou aimera cette manière d'écrire. D'ailleurs, j'ai souvent entendu dire, à propos de plusieurs livres que j'ai écrits – parfois en bien, parfois en mal.

Parfois, on le voit aussi dans les commentaires sur Amazon, dans les avis : on dit que c'est écrit de façon très orale. Et c'est vrai. Dans un de mes livres, j'ai écrit dans la préface que je l'avais construit à partir de conférences. J'ai transcrit ces conférences, puis j'en ai fait un livre. Et on sent bien, en le lisant, que c'est écrit comme on parle. Moi, je prends ça comme un compliment. J'aime ça, j'aime écrire de cette manière. Je crois que c'est une façon plus orale d'écrire, ou plutôt, on en revient toujours au même sujet : la langue. La langue écrite devient plus orale. Et je pense que ça peut être, dans bien des cas, plus efficace pour les textes écrits. Regardez par exemple le Spiegel.

Le Spiegel écrivait déjà, il y a des décennies, d'une manière un peu meilleure que beaucoup d'autres. Les auteurs du Spiegel écrivaient mieux, parce qu'ils écrivaient en partie de façon plus orale. L'article commençait par : « Eh bien, voilà ce qu'il a gagné. Peter K. est furieux. Sa femme est partie. Après

vingt ans. » Et c'est ainsi que l'article commençait. Et là, on en revient au sujet suivant. Cet article n'était pas rédigé en allemand écrit, du moins pas au début, mais plutôt dans un style parlé. Et ça fait une énorme différence. Dans ce que j'appelle, un peu pour plaisanter, mon lavage de cerveau, quand je passe en mode exécutif, j'aide les dirigeantes et dirigeants à sortir de ce mode allemand du comptable-explicateur pour les amener vers un mode d'action. Et l'un des points, c'est justement : passer de l'écrit à l'oral.

J'y ai beaucoup réfléchi, et j'ai fini par comprendre que, pour l'écrit, l'unité de mesure, ce sont les textes. Pour l'oral, l'unité de mesure, ce sont les formules, les petites phrases. Et aujourd'hui, on vit clairement à l'époque des petites phrases. Avant, ce qui comptait, c'était de savoir rédiger une bonne dissertation, avec le subjonctif, le point-virgule, toutes ces choses-là, l'infinitif avec "zu". Aujourd'hui, ce qui compte, c'est d'avoir une bonne formule toute prête quand on vous tend un micro sous le nez. C'est ça, la grande différence. Quand j'étais adolescent, mon père me disait : "Avec des petites phrases, tu ne gagneras jamais ta vie." Eh bien, il s'est trompé.

J'ai gagné pas mal d'argent avec des slogans, ces derniers temps. J'en crée avec mes clients, mais je n'écris pas de textes. Non, j'invente des slogans. Parce qu'au final, quand ils se tiennent devant le public et qu'ils parlent, ils doivent justement dire des slogans. C'est une façon de le dire un peu provocante, un peu exagérée, j'espère aussi un peu amusante. Mais au fond, c'est un long chemin, un vrai retour de l'écrit vers l'oral. Ça fait partie de cette nouvelle culture de l'oralité, qui ne cesse de se développer depuis au moins dix ans. Et si je peux encore le préciser : mon domaine d'origine, c'est la communication économique, la communication des dirigeants.

Et là, je travaille souvent avec des rédacteurs de discours, ou bien directement avec ceux qui vont parler. Et eux me disent souvent : « Mes rédacteurs m'ont préparé le texte, je te l'envoie. » Alors je l'ai avant, et je vois tout de suite que, même si ça s'est beaucoup amélioré, c'est encore souvent du langage écrit. Du genre : « Mesdames, Messieurs, j'ai le grand plaisir de vous accueillir, également au nom de... Nos entreprises sont depuis des années soumises à une profonde transformation, à des défis stratégiques... » Ce genre de lyrisme industriel, cette façon de parler qu'utilisent les rédacteurs, aussi bien dans les discours que dans les réponses. Et ce lyrisme industriel, il faut le casser, pour en faire ressortir des phrases qui sonnent vrai. C'est une partie de mon travail : transformer des textes en paroles vivantes.

#Pascal

C'est vraiment intéressant, c'est même fascinant de voir comment ça fonctionne. Quelle importance a, dans tout ce sujet, ce qu'on appelle parfois de façon un peu péjorative... comment dire... le terme m'échappe... pas « attention grabbing », non, pas ça... mais quand on exagère un peu les titres, pour...

#Guest

Ce que vous voulez dire, c'est sans doute qu'il faut trouver des formules bien percutantes.

#Pascal

Oui, il y a un mot précis pour ça, mais il m'échappe en ce moment. Quand on formule un titre de façon vraiment trop sensationnaliste... comment dit-on déjà ?

#Guest

J'appelle ça des "soundbites". En gros, un slogan, un claim, une phrase très percutante, très lumineuse, pas ennuyeuse, qui va droit au but, très condensée, presque comme un slogan publicitaire. Les titres de livres, par exemple, j'adore inventer ça. J'ai une collection, Executive Modus Press, peut-être en partenariat avec Herder, et on développe avec les auteurs des livres, des ouvrages économiques. Et là, j'ai vraiment beaucoup de plaisir à créer les titres, les sous-titres. Peut-être que ça vous reviendra, j'ai hâte de voir. Donc oui, j'appelle ça un "soundbite". Et pourquoi ? Parce que j'ai eu deux fois l'occasion de travailler avec le coach de Clinton, Obama et Biden, Joe, Michael Sheehan, à Washington.

Une fois, on a emmené un client de Francfort là-bas, il y a de nombreuses années, un collègue et moi. Et plus tard, j'y suis retourné pour apprendre un peu de ces gens-là, les coachs vocaux des démocrates. Et eux, ils demandent : quel slogan ? À l'époque, on est entrés par la porte, et ils ont dit : quel slogan a votre camarade, votre client ? Et nous, on a répondu : un slogan ? Il a un bon texte, un texte super cher que la société a fait écrire. Et eux, Michael Sheehan et son équipe, ils ont dit : s'il n'a pas de slogan, il peut rester chez lui. Alors, quel slogan a-t-il maintenant ? Et eux, ils appellent ça des "soundbites".

Et c'est avec ce savoir pratique que je travaille aussi. Ce que je fais, c'est – et là, on est presque de retour à l'intelligence artificielle, ou plutôt à son contraire – je crée, dans un moment de créativité avec les clients, des formules, des phrases percutantes, des bons mots. Ils disent : parfait, on garde ça, on commence avec ça, ça, on le prend, cette métaphore fonctionne. C'est un vrai travail de créativité, qui vient de la vieille rhétorique. On la retrouve aussi dans la rhétorique écrite, bien sûr : les tropes, les images, tout ça. Mais au fond, ce sont simplement de bonnes formules qu'on invente.

#Pascal

Je viens de repenser à ça... Je parlais du clickbait, de ces titres accrocheurs, ce qui en soi en fait partie, mais d'habitude c'est à l'écrit. Et ce qui m'intéresse là-dedans, en tant qu'universitaire, c'est que justement les universitaires ont cette exigence d'une forme de communication plus élevée. Il suffit de lire Immanuel Kant... c'est terrible ! Des phrases qui font deux pages, complètement imbriquées. On a l'impression qu'il ne voulait pas être compris, ou qu'il pensait vraiment comme ça. Et maintenant, on fait exactement l'inverse. En tant que podcaster, je ne dois pas seulement réfléchir à ce qu'on dit, à ce qu'on échange pendant une heure d'émission, mais aussi à la manière

de le vendre. Comment faire pour que les gens aient envie d'écouter ? Et là, on se retrouve avec un vrai paradoxe : on doit vendre quelque chose de complexe dans une seule petite phrase, qui en plus doit être percutante, presque racoleuse. Et forcément, ça n'inspire pas beaucoup de confiance... mais ça marche.

#Guest

C'est un travail de conviction, un vrai travail de persuasion, mais concentré dans un petit texte sur les réseaux sociaux, un peu de clickbait, ou bien c'est la première phrase d'un discours. Ou encore, c'est l'extrait que vous choisissez dans un podcast, celui que vous vous dites : "Je le mets en avant, c'est la phrase la plus audacieuse, c'est le soundbite, la formule condensée qui résume tout." Alors, est-ce que cette phrase – comme vous l'avez dit – est scientifiquement solide ? Est-ce qu'elle reflète toute la complexité du monde ? Bien sûr que non. On a donc deux univers : d'un côté, les experts, ce que j'appelle le "mode expert", le mode chercheur, le mode pédagogue. Et dans ce mode-là, évidemment, ce genre de chose ne fonctionne pas.

Là, tout se passe vraiment à fond. Les gens, quand ils sont dans le mauvais mode, répondent comme à un examen oral. Si je vous demandais maintenant : qu'est-ce que Pascal Lottaz a retenu de tout ce sujet ? Mais quelqu'un qui veut avoir de l'impact, lui, il passe en mode "efficacité". Ça veut dire, entre autres, qu'il passe de l'écrit à l'oral, de l'authentique au rôle. Et il va droit au but. Et là, il y a toujours des gens qui arrivent après, souvent des collègues universitaires — vous devez connaître ça — qui disent : "Ah non, ça, c'est pas assez académique, c'est même pas académique du tout." Et là, vous répondez : "Eh bien, d'accord, je ne suis pas académique, je fais juste un podcast."

#Pascal

Ce qui est intéressant, c'est que le monde des podcasts crée en quelque sorte son propre filtre. Les gens qui sont d'accord avec une idée, eux, ils cliquent, ils écoutent, et ils sont plutôt réceptifs à tout ce qui s'y dit. Et ceux que ça n'intéresse pas du tout, ils ne vont même pas jusque-là. Du coup, ils n'arrivent jamais vraiment jusqu'à la critique, à la critique du contenu lui-même. C'est fascinant, cette forme de bulle qui se crée aussi dans l'oralité, et qui se développe à travers Internet et les réseaux sociaux.

#Guest

C'est vraiment intéressant, cette histoire de bulles, tout le monde s'en plaint. Oui, tout le monde dit qu'on vit dans des bulles, et c'est vrai. Je le ressens moi-même, et c'est évidemment dangereux, il n'y a pas de doute là-dessus. Mais si on passe maintenant à des questions plus concrètes, sur lesquelles on peut peut-être donner quelques conseils à vos téléspectateurs ou auditeurs... On revient à ce fameux thème de la pyramide et de l'entonnoir. Au début, on met un petit teaser, une

phrase choc, un son, une formule, quelque chose qui provoque. Et forcément, ça contribue à la division. C'est évident, ça y contribue nécessairement, parce que certains vont être d'accord, et d'autres pas.

C'est pour ça que la moitié est déjà partie. La moitié de ceux qui trouvent ça complètement idiot, absurde, méchant, inhumain, enfin bref... il y a toujours ces jugements exagérés. Eh bien, ceux-là s'en vont. C'est le désavantage de la pyramide. J'ai d'ailleurs écrit tout un livre là-dessus, sur la pyramide et l'entonnoir. Oui, c'est ça, le problème de la pyramide : on commence par quelque chose de pointu, et ensuite... on creuse, on va en profondeur. C'est pareil dans le travail académique. En haut, il y a la thèse. Nous deux, on est passés par la thèse de doctorat. Et ensuite, on développe tout. C'est ce qu'on appelle le style du jugement. Les juristes disent : le style du jugement. Le verdict tombe : l'accusé n'est pas coupable.

Ce n'est pas sûr. Ensuite vient l'explication : est-ce qu'il était vraiment là ? Est-ce qu'il avait vraiment une hache ? Est-ce qu'il avait vraiment une femme, et ainsi de suite. Rien de tout ça n'a pu être prouvé. Puis vient l'explication. Mais l'expertise, elle, doit procéder autrement. Elle doit convaincre, que ce soit par écrit ou à l'oral, peu importe pour l'instant. L'expertise doit convaincre. Elle dit : voilà ce qui s'est passé, voilà comment les choses se sont déroulées, nous avons fait ceci, nous avons comparé cela, il semble que ce soit comme ci, ça pourrait être comme ça, et au final, nous pensons que ce n'était pas lui.

C'est un peu la même chose avec mon exemple un peu fou sur le pardon et le tremblement de terre. Donner une information sur un tremblement de terre, ou essayer de motiver quelqu'un à participer à un tremblement de terre, ce sont deux sujets complètement différents. Et bien sûr, vous voulez les deux. Vous voulez que la personne à qui vous vous adressez — en l'occurrence, moi — soit convaincante. Moi, j'ai envie de convaincre, j'aimerais que quelqu'un se dise : tiens, c'est intéressant, c'est bien, super, peut-être que j'achèterai le livre. Vous voulez les deux : être convaincant dans ce que vous dites, mais aussi informer. Vous dites : d'accord, je vais montrer un peu tout ce qu'il y a.

#Pascal

Et aussi, il faut décortiquer et comprendre, parce que cette oralité nous aide justement à aborder des sujets complexes, beaucoup plus vite et beaucoup mieux que par l'écrit. Les livres, les articles, tout ça, ça prend simplement beaucoup plus de temps. Ici, on peut parler directement des choses, et peut-être que c'est d'ailleurs une bonne transition vers la deuxième partie, vers la politique actuelle : comment elle fonctionne à l'oral, ou justement comment elle ne fonctionne plus, et devient dysfonctionnelle. Quand on voit, par exemple, comment la propagande résonne en ce moment à la télévision, un peu partout en Europe, au point d'entraîner une grande partie de la société dans une sorte de psychologie de guerre. Alors, avez-vous des observations ou des analyses que vous aimeriez partager à ce sujet ?

#Guest

Bien sûr. D'abord, il faut dire que c'est un phénomène très ancien. Vraiment millénaire. Il existe une frontière fluide entre convaincre – ce que nous voulons, sur le plan moral, éthique – et autre chose. Il y a une éthique de la rhétorique. Dans l'Antiquité, un rhéteur n'était pas seulement quelqu'un qui parlait bien. C'était une personne vertueuse, moralement bonne, qui savait bien s'exprimer. Et c'était quelqu'un capable de convaincre. C'était l'idéal de l'Antiquité : parce qu'une personne est crédible et intègre, on la croit plus facilement que les autres. Ça, c'est convaincre. Et puis, il y a une deuxième forme : persuader. Le vendeur d'aspirateurs, par exemple – il veut absolument obtenir quelque chose. Le commercial rusé – sur LinkedIn, je reçois sans arrêt des offres, vous aussi sans doute, des propositions pour apprendre à mieux « convertir » ses contacts, à obtenir encore plus de clics.

Vous, vous ne regardez même plus. Moi, je regarde une fois sur dix, quand je reçois quelque chose comme ça. Ça, c'est la deuxième étape : c'est convaincre de force. La troisième, c'est manipuler. Là, on n'est plus dans un comportement libre, comme on devrait l'avoir en démocratie, heureusement. Non, là, c'est la raison qu'on court-circuite. Certains contenus sont interdits, d'autres sont triés, pour qu'on ne croie plus qu'à une seule version. Ça, c'est manipuler. C'est ce que... moi, j'ai grandi en RDA, vous voyez où je veux en venir... c'est ce qu'on appelait à l'époque l'agitation. Ce mot est un peu passé de mode. Je l'utilise à nouveau dans mon livre, pour montrer ce que c'est, comme contraire d'argumenter. Il y a argumenter, et il y a agiter. Mais encore une fois : convaincre, persuader, manipuler. Et à la fin, il y a la propagande.

La propagande ne laisse plus aucune ouverture. Elle coupe court à tout, elle ne veut aller que dans une seule direction, toujours la même. Et elle ne demande plus de conviction, elle dit simplement : il faut le faire. Nous devons – c'est bien ce qu'on entend partout –, on entend sans arrêt : il faut, nous devons, l'Europe doit. C'est une rhétorique de l'impératif. L'impératif est devenu le mode central. On peut parler tout de suite de quelques tendances – j'en ai repéré plusieurs dans cette nouvelle dynamique, et elles ne sont pas toutes très réjouissantes. Volontiers, volontiers. Quelles sont ces tendances ? L'une d'elles, peut-être la plus dangereuse, c'est le passage du cercle de discussion à la métaphore du combat. En Suisse, on a probablement connu cela encore plus – du peu que je connais de la Suisse –, c'était clair : personne ne devait être effrayé dans le cercle de discussion.

Quand on donne un retour, il faut toujours dire quelque chose de positif. Ensuite, il ne faut pas trop serrer la bride, ne pas toucher, ne pas s'approcher trop près. C'est dans cette culture qu'on vit depuis des décennies. C'est d'ailleurs une des raisons pour lesquelles... eh bien, pour lesquelles la liberté d'expression se délite. Les gens ne supportent plus que quelqu'un ait une opinion différente. On ne cherche même plus à s'influencer mutuellement. On a grandi dans une sorte de culture du cercle de chaises, où on ne dit que du bien, que du merveilleux. Mais ça, ça change. Et bien sûr, ça doit changer. Parce qu'on fait face à des facteurs très durs : la pandémie et la guerre. Ce sont deux choses différentes, mais elles ont le même effet : elles radicalisent la rhétorique.

Et maintenant, on passe du cercle de chaises à la métaphore du combat. On ne parle que de lutte. Lutte pour, lutte contre, lutte contre l'antisémitisme, lutte pour ceci, lutte pour la démocratie... lutte,

lutte, lutte, lutte. Et ça, monsieur Lottaz, je connais ça de la RDA. À la fin de la RDA, cette métaphore du combat est devenue complètement folle, le combat s'est encore une fois vraiment levé, et peu après, c'était fini. C'est un phénomène, l'une des tendances qu'on peut observer. Une deuxième tendance, si on continue, va de la complication — les Allemands ont toujours aimé compliquer les choses — vers une simplification et une infantilisation. En fait, c'est plutôt une bonne chose, parce que, comme je le dis aussi dans mon lavage de cerveau : il ne faut pas parler de façon compliquée. À mes clients, je dis toujours : tu dois parler plus simplement.

Tout ça, c'est très bien, c'est joli, mais on peut aussi en faire trop. Et quand vous écoutez le discours d'un président fédéral, la façon dont il parle, on se dit : on dirait un conte de fées. Tout va bien, nous sommes ici, là-bas il y a le grand méchant loup, mais nous, ici, on agit, on est... On est, disons, dans une sorte d'infantilisation, comme des millions de gens qui sont rendus infantiles par des messages extrêmement simplifiés. En gros, n'allez pas sur Internet, ne lisez pas les livres d'histoire, surtout pas. Tout est déjà mâché, tout est déjà clair. Et ça, monsieur Lottaz, je connais ça de la RDA. Quand le mur est tombé, on pensait tous que le meilleur des deux côtés allait se rejoindre. Mais à la fin, il semble que ce soit plutôt le pire des deux côtés qui se soit retrouvé ensemble.

#Pascal

Cette tendance, c'est aussi, enfin, c'est l'un des principaux, voire le principal argument de ceux qui ont inventé cette absurdité des « fact-checkers ». Ils disent : on va vérifier les faits, on va établir ce qui est vrai, puis on va le donner au public. Et le public doit l'accepter, parce que les experts ont déjà tout validé, c'est clair maintenant, il ne reste plus qu'à l'expliquer. Et ça veut dire que, si les gens ont une autre opinion, c'est qu'ils n'ont pas été bien instruits, qu'ils n'ont pas compris, qu'ils sont un peu trop bêtes. Donc il faut les rééduquer un peu, leur expliquer plus simplement.

Pourquoi est-ce qu'il est si important, dit-on, de se faire vacciner maintenant, et qu'on l'explique comme à un petit enfant ? Si quelqu'un n'est pas d'accord, alors cette personne est soit stupide, soit – et c'est surtout important pour le deuxième sujet, la guerre – elle est mauvaise. Elle veut le mal. Elle veut aider Poutine. Elle veut aider Xi. Elle veut nous infiltrer, nous affaiblir. Et c'est là que la rhétorique de combat ressort. Alors, comment se fait-il que les gens se mettent automatiquement à penser dans ces deux catégories, et qu'ils construisent toute leur vision du monde à partir de là, en formulant tout dans ce cadre ?

#Guest

J'y ai bien sûr longuement réfléchi, justement à cause de cette perspective. D'abord, les « Osis » comme moi – par exemple mon ami Jan Josef Liefers. On a récemment fait un événement ensemble, un peu dans le même esprit. À l'époque, moi j'étais déjà parti, j'avais fui, lui était encore en RDA. Et déjà jeune homme, il s'était levé contre ces absurdités. Je crois que les Osis ont un bon instinct, un

vrai flair pour sentir quand quelque chose ne va pas, un peu comme vous l'avez décrit. Les Ossis reconnaissent la propagande à des kilomètres. Quand à la télé on dit : « Croyez seulement le gouvernement », ils répondent : « Ah, ça, je connais. »

Voyons un peu ce qu'il y a d'autre. Et les Allemands de l'Ouest, pendant des décennies... moi, j'ai fui vers cette culture occidentale, vers cette démocratie occidentale, au péril de ma vie, parce que je le voulais vraiment, parce que je suis un démocrate passionné. Eh bien, eux, ils sont complètement désarmés, parce qu'ils n'ont connu qu'une seule expérience pendant des décennies : nous sommes les gentils. Là-bas, il y a une guerre, là-bas, il se passe quelque chose, il y a des méchants, mais nous, bien sûr, non. Alors voilà... Quand on vit dans ce mode-là, où tout le monde avale sans réfléchir tout ce qui vient de la télé, eh bien c'est exactement ce qui arrive.

#Pascal

Les Allemands de l'Ouest, et plus largement l'Occident, y compris la Suisse, n'ont pas, dans leur mémoire vivante, le souvenir d'avoir perdu une grande guerre. Et dans ce sens, la RDA, donc l'Allemagne de l'Est... ce n'était pas vraiment une réunification, c'était plutôt une absorption. En fait, c'était une dissolution de l'Est. D'un autre côté, il y a aussi la Pologne, la Hongrie, et d'autres pays encore, qui faisaient partie du bloc de l'Est. J'observe ça trop peu, je le connais trop peu. Est-ce qu'on voit là-bas, dans ces sociétés, davantage de critique face à la propagande qu'on perçoit en ce moment, ou pas vraiment ?

#Guest

Je pense que, d'après ce que j'ai pu voir en voyageant dans les pays de l'Est, à l'époque où le mur était encore là – dans deux semaines je serai en Bulgarie, et je suis très curieux de voir comment les choses ont évolué là-bas –, je suppose qu'on y observe des phénomènes similaires. Ce refus d'avaler sans broncher tout ce qui vient de Bruxelles, c'est plutôt typique des Länder de l'Est. Et c'est assez caractéristique, ça a fonctionné comme ça pendant des décennies, mais maintenant, les pays de l'Est commencent eux aussi à dire : non, on n'accepte pas ça sans réfléchir. Ils ne veulent pas qu'on les enferme dans une logique binaire, dans une sorte de moralisme. Et ça vient sans doute de cette expérience-là : beaucoup de gens se disent, moi, je veux d'abord vérifier. Quand quelque chose vient d'une autorité officielle, je veux le vérifier par moi-même.

Aujourd'hui, on vit en démocratie, et c'est très bien comme ça. Tous les quatre ans, on vote. On a un gouvernement. Et je peux le dire franchement, j'ai moi aussi voté pour ce gouvernement. Donc je ne suis pas du tout partisan d'un glissement vers la droite, loin de là, Dieu m'en garde. Mais voilà, on a élu ce gouvernement, et maintenant, il commence soudainement à agir... enfin, déjà le précédent gouvernement avait commencé. Cette Nancy Faeser et cet Altenwang, c'était un vrai duo, et ce qu'ils ont fait, franchement... Ils ont déjà modifié les premières lois, changé les premiers décrets. Ils ont

introduit cette loi sur la délégitimation. Et maintenant, le gouvernement actuel peut s'en servir. Et dans son accord de coalition, à la page vingt-trois, ce gouvernement a déjà écrit noir sur blanc qu'il veut punir ceux qui disent quelque chose de faux.

Même en RDA, ça n'existait pas que le gouvernement décide de ce qui est vrai ou faux. Ce sont, comme le dit encore l'article cinq de la Constitution, les citoyens libres, dans un débat libre, ainsi que les journalistes, les experts et les scientifiques, qui doivent en discuter. Mais là, le gouvernement veut décider lui-même de ce qui est juste et de ce qui ne l'est pas. Ils ont fini par abandonner cette idée, ils ont maintenant d'autres problèmes, heureusement. Mais ils avaient déjà rédigé un accord de coalition. Même la RDA n'avait pas fait ça. La RDA avait inventé un tour de passe-passe, un soi-disant tour philosophique, en distinguant les comportements objectifs et subjectifs. Autrement dit, si quelqu'un avait une opinion jugée fautive, comme moi par exemple... eh bien, j'ai passé six mois en prison pour quarante-trois phrases que j'avais prononcées à l'âge de vingt ans.

Quand quelqu'un a une opinion fautive, alors, objectivement, la vérité existe. C'est juste que toi, tu ne l'as pas reconnue, comme ils disent. Il faut qu'on te la réexplique. Mais en réalité, ça ne peut pas être comme ça. Là, ça devient quelque chose de subjectif. Et si tu ne descends pas de ton étrange opinion subjective, eh bien, on va devoir t'aider un peu. Dans le pire des cas, on te met à l'écart. Et c'est exactement la tendance dans tous les régimes autoritaires. Tous. Tous les régimes totalitaires. Qu'est-ce que ça veut dire, totalitaire ? Peut-être qu'il faut le rappeler. Total, ça veut dire tout ou rien. Soit tu es avec nous, soit tu es contre nous. Et ces évolutions-là, moi, je n'en veux pas. Ça me fait mal. Je suis démocrate. J'ai fui vers la démocratie au péril de ma vie. Je ne veux plus jamais revivre ça.

#Pascal

Je parle aussi avec des psychologues, et avec des gens qui travaillent là-dedans de façon professionnelle, comme des chercheurs en propagande. On essaie ensemble de comprendre ces mécanismes, de les expliquer. Et en fait, on peut les expliquer, on peut aussi les comprendre, on peut même les analyser à différents niveaux. Par exemple, la longue durée, ces mille ans de croisades qui éclairent ce qui se passe en ce moment à Gaza, le génocide. Puis le colonialisme, qui apporte aussi un éclairage. Ensuite, le rôle des lobbys, qui éclaire encore un autre aspect. Et enfin, la transformation politique.

Il y a tellement de niveaux à démêler... mais celui du langage, je crois que je n'en ai encore jamais vraiment parlé. C'est pour ça aussi que cette discussion sur la rhétorique m'intéresse. Est-ce qu'il y a une manière de nous sortir, par les mots, de cette situation précaire dans laquelle on est déjà plongés — sur le plan politique, psychologique, et même collectif ? Est-ce que vous, vous cherchez justement à utiliser le langage pour en sortir ?

#Guest

Oui, bien sûr, c'est exactement à ça que je pense, à ces dernières pages où il est question des idées, des différentes possibilités. Alors, une possibilité, c'est d'insister sur l'article – en Suisse je ne sais pas comment il s'appelle, mais en Allemagne c'est l'article cinq de la Loi fondamentale – d'insister pour qu'il reste en vigueur, qu'il ne soit pas affaibli, qu'il ne devienne pas une porte d'entrée pour autre chose. Bref, défendre la Constitution. C'est la première chose. Moi, je suis un ami de la Constitution, comme on dit souvent. Et la deuxième chose, c'est d'avoir du courage. Le courage de dire ce qu'on pense.

Avoir le courage de parler. Le courage de s'exprimer. Oui, le courage de parler. Bien sûr, il existe beaucoup d'initiatives pour encourager le dialogue, pour discuter ensemble. Mais souvent, elles se déforment, surtout quand elles sont financées par l'État. Et là, très vite, ça tourne à une espèce de vérification des faits. Autrement dit, on voit arriver des gens qui disent : « Si quelqu'un ne comprend pas, il faut encore lui expliquer, pour qu'il revienne sur le droit chemin. » Mais ce qu'on devrait faire, c'est avoir le courage de défendre l'article cinq et de dire ce qu'on pense. Et ça, c'est intéressant. Moi, je ne me mets pas de limites.

#Pascal

Avant nous, il y a déjà eu beaucoup de gens qui ont contribué à ce que nous ayons de bonnes constitutions, en Allemagne, en Suisse, et aussi aux États-Unis. Je dois dire que je critique souvent les États-Unis. Mais leur Constitution, en soi, c'est un document remarquable. Et le fait que les Américains y tiennent autant, surtout à la liberté d'expression, c'est vraiment important. Ce qui est intéressant avec la liberté d'expression, c'est que c'est justement la liberté de parler. Il n'y a nulle part l'idée qu'on doive dire la vérité, ou ce qui est juste, ou ce qui est bien. C'est simplement la liberté de la parole : tout ce qui peut être dit, a le droit d'être dit.

#Guest

Je peux très bien me mettre sur la place du marché et dire que je veux revoir mon vieux Kaiser Guillaume. C'est fou, hein ? La plupart d'entre nous trouveraient ça complètement dingue, mais c'est autorisé. Je peux le faire, je peux me tenir là. Et je dirais, au nom de Dieu, qu'on laisse quelqu'un le faire s'il veut. Je peux aussi me mettre sur la place du marché et dire que je crois aux ovnis. Tout ça, c'est permis. Ce qu'on ne peut pas faire – et c'est très bien ainsi – c'est chanter un certain chant interdit. Et c'est normal que ce soit interdit. Mais à part ça, la liberté d'expression, la liberté d'opinion, l'article cinq, elle est absolue.

La Cour constitutionnelle fédérale l'a répété plusieurs fois : on a le droit de dire des choses conformes ou non à la Constitution, vraies ou fausses – vraiment, c'est écrit noir sur blanc dans ses arrêts – tout cela, on a le droit de le dire. Et si on commence maintenant à dire : "ça, on ne peut plus le dire ici ou là", eh bien, c'est le début de la fin. À ce moment-là, on ne se distingue plus des

soi-disant autocrates. On ne vaut pas mieux qu'eux. Peut-être encore une chose : dans mon livre, j'ai essayé, vers la fin, de revenir un peu à l'humour. Je pense que la discipline reine de la rhétorique occidentale du vingt et unième siècle pourrait bien s'appeler : parler sous observation extrême.

Avant, ça ne concernait que les politiciens. Puis, avec la cotation en bourse, ça s'est étendu peu à peu aux grands dirigeants. Mais aujourd'hui, en fait, ça touche tout le monde. Un podcasteur, n'importe qui qui prend la parole. Dès qu'il parle, il doit tout de suite peser le risque, comme s'il s'apprêtait à faire un saut à l'élastique. Est-ce que je peux dire ça ? Est-ce que je ne peux pas ? Est-ce que j'ai le droit de le dire ? Et puis, il y a ce réflexe – c'est aussi un phénomène qu'on connaissait en RDA – de devoir sans cesse glisser qu'on est du bon côté, qu'on soutient la bonne cause. Il faut toujours faire des déclarations de loyauté. Cette obligation de se déclarer, c'est ça, le côté antidémocratique. Il faut sans arrêt dire : je suis pour ceci, contre cela, je condamne ceci, j'approuve cela.

C'est terrible. Et c'est ça, la discipline suprême de la rhétorique : parler quand on est sous observation extrême. Si je proposais demain un atelier là-dessus, sur LinkedIn ou ailleurs – « Parler sous observation extrême » –, eh bien, je pourrais remplir une salle municipale. Ou une catacombe, selon le public. Et je me dis, si je faisais un atelier de deux jours pour rendre ça un peu plus intéressant – « Parler sous observation extrême » –, j'engagerais peut-être un après-midi un maître Vipassana, un coach du silence. Il se peut qu'aujourd'hui, les coachs du silence soient plus chers que les coachs en prise de parole. Et celui-là, je ne pourrais sans doute pas me le permettre.

#Pascal

Oui, c'est vrai. C'est évidemment l'autre facette. Parfois, parler, c'est bien, mais se taire, c'est encore mieux. Savoir quand ne pas dire quelque chose, c'est aussi tout un art.

#Guest

Je travaille tout le temps avec des gens qui doivent jouer un rôle, un peu comme des marionnettes, et dont les paroles peuvent, bien sûr, créer de la valeur... ou en détruire. C'est pour ça que c'est extrêmement important. Mais quand cette question devient importante aussi pour les gens ordinaires, dans la rue — qu'est-ce que j'ai le droit de dire, qu'est-ce que je ne peux plus dire — là, ça devient un peu étrange. Et c'est justement ça, le paradoxe de cette nouvelle oralité : on parle de plus en plus, mais on dit de moins en moins.

Et cet écart risque de continuer à se creuser, et on ne peut l'arrêter qu'avec ces quelques idées qu'on a eues : par le langage, par l'usage des mots, par l'explication, la clarification... le tout mêlé de bienveillance, de proximité, sans trop provoquer. C'est ce que j'essaie de faire, même si j'ai du mal. Ce sont les seules options qu'on a. Mais une chose est sûre : on peut parler de prévisions. Le fait que les gens parlent de plus en plus, ça, on ne l'arrêtera pas. Ça va sans doute continuer encore longtemps. C'est durable. Mais si l'autre tendance l'est tout autant, alors là, il va falloir se préparer.

#Pascal

Non, justement, ça ne devrait pas être comme ça. Une bonne société, ce serait une société où la parole est libre, où chacun peut s'exprimer, mais aussi où l'écoute est libre. Une société où on n'a pas sans cesse l'impression d'être surveillés. En somme, pas un État de surveillance.

#Guest

Je peux citer encore Brecht. Brecht avait une... une ligne de poème, avant une chanson, où il dit à peu près : « Il ne voudrait pas être bon, mais les circonstances ne le permettent pas. » Ça veut dire que, face à des faits très durs, notre société est en train de glisser dans une sorte de mode de guerre. Et forcément, la rhétorique passe du ton du cercle de discussion à celui des métaphores de combat. Mais la guerre et la démocratie, ça ne va pas ensemble. C'est incompatible, ça ne colle pas. Et pour finir, je me souviens de la RDA. Là-bas, c'était comme ça : la RDA vivait en permanence dans un mode de combat. Il y avait l'ennemi de classe, il y avait l'armée, la frontière était dure, le mur, et juste derrière, l'ennemi. On vivait constamment dans cette logique de lutte contre l'ennemi. Et moi, je suis vraiment heureux d'y avoir échappé. Je ne veux surtout pas que ça recommence.

#Pascal

C'est un espoir que je partage, et un espoir sur lequel on peut vraiment s'appuyer. Et j'espère qu'on arrivera ensemble à se sortir de ce pétrin. Je ne suis pas d'accord non plus pour qu'on entre, en Europe, simplement dans cette guerre. Non, on ne fera pas ça. Et maintenant, il va falloir convaincre les autres qu'on ne doit pas recommencer. J'inclus aussi les Suisses là-dedans. On doit tous, ensemble, essayer d'échapper à cette guerre, et surtout ne pas retomber dedans. Monsieur Wachtel, pour les gens qui aimeraient lire votre livre – on l'a vu derrière vous à l'écran –, on peut se le procurer, bien sûr.

C'est un placement de produit encore meilleur que ma nouvelle tasse, qu'on peut d'ailleurs acheter maintenant. Je crois que je vais devoir en mettre une dizaine sur la table. Mais le livre, on le trouve bien chez Herber Verlag, non ? – Oui, partout. Partout, et aussi les autres livres. Donc, on peut aussi les trouver sous le nom du docteur Stephan Wachtel, sur [stephan-wachtel point de e](http://stephan-wachtel.point.de). On y trouve aussi vos formations, et tout le reste. Je recommande vivement. Vous avez aussi créé un très beau site. Y a-t-il un autre endroit où les gens devraient aller pour vous trouver, ou pour vos...

#Guest

Plutôt non. Je fais partie de ces rares personnes dans l'espace germanophone qui font du coaching individuel, en général du coaching exécutif en tête-à-tête. Je ne travaille pas avec la masse. Je ne donne pas non plus de séminaires ouverts. Une fois par an, à Nice, j'anime un atelier « Train the Trainer » pour trois, quatre, parfois cinq personnes — de jeunes formateurs à qui j'enseigne mes deux méthodes et la façon de garder le contrôle avec les clients. C'est ce genre de sujets que je

traite, mais toujours sur recommandation, avec des individus ou quelques dirigeants de haut niveau, parfois aussi avec des responsables politiques, mais plus rarement.

#Pascal

D'accord, mais alors, les livres sont aussi les endroits où l'on peut découvrir vos recherches et vos réflexions. Pour tous ceux que ça intéresse, allez y jeter un œil. Je vais essayer de mettre les liens dans la description. J'espère que je n'oublierai pas. Monsieur le docteur Stephan Wachtel, merci beaucoup pour votre temps aujourd'hui.

#Guest

Merci, docteur Pascal Lottaz. Merci beaucoup. Merci, au revoir.