

ANALYSE D'UNE SITUATION DE COMMUNICATION | 2020

HOMELAND

Série télévisée *Homeland*

Saison 5, épisode 1 «Exil »

Diffusé à partir du 4 octobre 2015 sur la chaîne Showtime, aux États-Unis



Contexte

- Locaux de la CIA
- Retour d'un agent de Syrie, après une mission de deux ans



→ **Relations de nature professionnelle,
rapport de pouvoir avec la hiérarchie**

- L'espace, positionnement
- Le discours, intonations, silence
- Le langage corporel
- Le contact visuel

I. Un agent désabusé

1. malaise initial
2. prise de confiance soudaine

I. Un auditoire trop sûr de lui

1. assurance et suffisance
2. curiosité et déstabilisation



I. Un agent désabusé



1. Un Malaise

- L'espace, le positionnement



Pièce fermée

Feuilles au mur : réunion professionnelle



Seul au fond de la salle

Un auditoire de 25-30 personnes attentives





- Le langage corporel

Un long temps de mise en route

Soupirs, respirations lourde



Agitation des mains

Position en appui, défensive, refermée sur lui-même

Embarrassé, peu mobile



- Le langage visuel



Regard descendant ou dans le vide

Peu de contacts visuels

Tête souvent baissée

Acquiescement regard baissé



- Le discours : intonations, silences

Voix faible, peu affirmée, débit lent

Parle plus fort, à la demande, mais sans conviction

Hésitations, silences, discours haché

Réponses mécaniques

Distanciation : Monsieur, formules de politesse formelles,
peu chaleureuses



«Le programme
a été efficace, monsieur »



2. Une prise de confiance soudaine

- changement dans la manière de s'exprimer de l'agent

– Je viens de vous dire que oui

Agacement + de confiance

– Quelle stratégie ?

Il s'impose, affronte l'interlocuteur

Silence confondu de l'auditoire

Il capte l'attention de son auditoire

Il sait de quoi il parle, reprend un ton sûr de lui et parle sans hésitations : devient expert malgré sa timidité apparente





- un changement dans son langage visuel

Il regarde son interlocuteur dans les yeux (nuance d'angoisse, de sérieux, d'urgence)



Il regarde tout le monde dans les yeux

- et corporel

Il se tient droit, sur de lui,
Mains croisées, tranquilles



II. Un auditoire trop sûr de lui



1. Un auditoire suffisant



– Parlez un peu plus fort s’il vous plaît, la table est grande



– À faire quoi ? On peut savoir ce qui se passe exactement là-bas ?

– J’ai lu tous les rapports [...]

– Ah oui ?

- Le discours, intonations, silences

Chef intimidant, coupe la parole

Début d’agacement dans le ton de la voix , les formules infantilissantes : « Parlez plus fort, la table est grande »

Question directe, sans forme de politesse, emploi d’un « on » de majesté

Coupe la parole, parle + plus fort, arrogant, sans forme de politesse

Ton ironique, supérieur, nuance de méprisant



- le langage visuel



Le chef cligne lentement des yeux = « Oui, on le sait déjà » = votre action a été inutile



L'expert cligne aussi des yeux plusieurs fois d'un air insatisfait + position de recul défiant



- langage corporel



Visages fermés et sévères de l'auditoire

Dans le fond de leur siège, reculés, distants



Ton méprisant de l'expert, geste de la main en l'air

+ regards de soutien des autres participants

= Tous contre un



2. Un auditoire curieux et destabilisé



– Quelle stratégie ?



– Alors ?
– Écoutez-le

- le discours, intonations, silences

Silence.

L'expert auditeur est interpellé sur son propre terrain. Devient curieux. On se rend compte que l'auditoire n'est pas hostile, juste dubitatif, sûr des ses analyses

Un soutien dans l'auditoire facilite le renversement de la dynamique relationnelle : ce que dit l'agent a de l'importance

Tout le monde se met à l'écouter



- langage corporel et visuel



Le chef s'avance dans son siège : sourcils levé, front plissé par la surprise, intéressé



L'auditoire est tourné vers lui et curieux (les sourires ironiques, diapo 6, ont disparu)

Il n'est plus méprisé du regard, on est attentif à lui : l'agent apporte un élément inattendu



Conclusion

Renversement de la dynamique relationnelle

L'agent passe de la soumission à la hiérarchie à l'affirmation de son expérience, qui remet en question la pertinence de la direction donnée par sa hiérarchie.

On passe d'un auditoire inattentif et suffisant à un auditoire déstabilisé, surpris et curieux : l'expertise véritable l'emporte sur le nombre et la rhétorique vide.

