

L'art rhétorique

JULIETTE
DROSS

L'ART RHÉTORIQUE

Petit manuel pour un usage
éclairé de la parole

ARMAND COLIN

© Armand Colin, 2023

Armand Colin est une marque de
Dunod Éditeur, 11 rue Paul Bert, 92240 Malakoff

ISBN 978-2-200-63518-3

Le Code de la propriété intellectuelle n'autorisant, aux termes de l'article L. 122-5, 2° et 3° a), 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 » (art. 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.

Sommaire

Introduction	7
1. Définition, histoire et enjeux de la rhétorique	27
2. De la conception à la prononciation d'un discours : les parties de la rhétorique	57
3. L'art de persuader	69
4. Argumenter	107
5. Structurer son discours	135
6. Travailler son style et prendre la parole	171
Conclusion	207
Pour aller plus loin : pistes de lecture	217
Annexe. Références des discours, chroniques ou vidéos mentionnés	221

Introduction

LA PAROLE RETROUVE les bancs de l'école : c'est une bonne nouvelle ! L'introduction d'un grand oral dans les épreuves du baccalauréat, le succès des concours d'éloquence ou encore le développement des formations professionnelles en prise de parole témoignent d'un intérêt croissant pour une compétence majeure : l'art de convaincre et de persuader. Maîtriser cet art, c'est être capable de gagner un auditoire à sa cause par des arguments rationnels mais aussi de le transporter, de s'adapter à lui, de trouver le bon équilibre entre la raison et l'émotion – bref, d'emporter son adhésion. Or cette maîtrise s'avère déterminante dans la sphère privée aussi bien que dans la sphère civile ou professionnelle.

LA RHÉTORIQUE, UNE COMPÉTENCE TRANSVERSALE

Pourquoi ce livre ? Car, après tout, il existe déjà des manuels sur l'art de persuader ou sur la « communication », au sens large. L'originalité de la démarche suivie ici est liée à mon parcours. Universitaire, spécialiste de rhétorique et de philosophie anciennes, j'ai constaté que ce qui est passionnant dans l'étude de la rhétorique de l'Antiquité, c'est de voir comment les cadres posés par les Grecs et les Romains permettent de penser nos propres prises de parole et de comprendre le fonctionnement des discours, quels qu'ils soient. En ce sens, ce livre ne se veut pas uniquement un manuel de rhétorique ; il ne vise pas seulement à donner des conseils pratiques permettant de convaincre et de persuader, mais bien à offrir une perspective plus globale sur la rhétorique, à expliquer les notions clefs qui

la sous-tendent et à mettre en lumière le fonctionnement même de la persuasion.

En se formant à la rhétorique, on prend conscience de la force des mots et on comprend que prendre la parole est une chance, non une punition ; que c'est une opportunité qu'il faut saisir, non un *pensum* dont il faut se débarrasser. Mais pour pouvoir le faire sereinement, il faut, comme dans la plupart des domaines, maîtriser la technique, ce qui suppose d'en connaître les fondamentaux et de s'entraîner, le plus tôt et le plus souvent possible, à la mettre en pratique.

C'est là, de fait, l'une des zones d'ombre de la réforme du lycée et du baccalauréat engagée en 2019 : promouvoir la rhétorique, c'est très bien ! Mettre en place un grand oral, intégrer la question des pouvoirs de la parole dans le programme de la spécialité HLP (humanités, littérature et philosophie) au lycée, voilà une bonne idée. Mais pour expliquer aux élèves le fonctionnement de la rhétorique et de la parole persuasive, encore faut-il que leurs enseignants y soient formés. Pour avoir une portée réelle, le développement de l'oral et la promotion de la rhétorique à l'école doivent s'accompagner d'une formation à ces questions sur le temps long, d'une réflexion sur ce qui conditionne la réussite d'une prise de parole. Contrairement à une idée reçue (sur laquelle je vais revenir), bien parler ne s'improvise pas, et l'on n'est pas orateur par nature, par une sorte de don. Tout cela relève d'une technique, élaborée en Grèce il y a près de 2500 ans, dont les règles sont toujours éminemment pertinentes à l'ère 2.0. L'enjeu de ce livre est là : donner au lecteur les moyens de comprendre ce qui fait qu'un discours est réussi, de penser sa prise de parole et de devenir à la fois un bon orateur et un auditeur vigilant.

Puisque l'on en est à tordre le cou à certaines idées reçues (par exemple le caractère inné de l'art de bien parler et de persuader), en voici une autre : on pense parfois que pour persuader et emporter l'adhésion de son auditoire, il faut argumenter. C'est vrai, mais ce n'est pas suffisant. L'argumentation, au sens classique du terme, c'est-à-dire le développement d'arguments « objectifs », s'adressant à la raison de l'auditoire, n'est qu'une partie de la persuasion, laquelle constitue le véritable objet de la

rhétorique. On distingue généralement sur ce point *convaincre* et *persuader* : on convaincrerait son auditoire en jouant sur sa raison, tandis qu'on le persuaderait en jouant sur ses émotions. D'un point de vue rhétorique, le fait de convaincre est plutôt un des éléments de la persuasion, et j'emploierai dans ce livre les deux termes dans un sens très proche : on persuade (au sens large du terme) son auditoire en s'adressant à sa raison, c'est-à-dire en le convaincant, *mais pas seulement*. Un discours parfaitement argumenté n'emportera pas l'adhésion de l'auditoire si l'argumentation n'est pas secondée par les deux autres moyens de persuasion que sont d'une part l'image que l'orateur construit de lui-même *dans et par* sa prise de parole, c'est-à-dire l'image de lui-même qu'il choisit de renvoyer à l'auditoire (ce qu'Aristote appelle l'*ethos*), d'autre part sa capacité à susciter les émotions de l'auditoire (le *pathos*). C'est là un point central de la rhétorique : j'y reviendrai dans le chapitre 3. Au-delà même de la question de l'action, c'est-à-dire de la manière dont l'orateur incarne son discours (en évitant, par exemple, de l'ânonner ou de le débiter sur un ton monocorde), il faut garder à l'esprit que la persuasion ne se réduit pas à l'argumentation, au sens classique du terme. C'est bien la différence entre une dissertation et un discours : vous aurez beau mettre toute la forme nécessaire, si votre discours n'est qu'une version remasterisée et oralisée d'une dissertation, il y a peu de chances que vous souleviez l'enthousiasme des foules...

LA RHÉTORIQUE, UN INSTRUMENT DE FORMATION CITOYENNE

Maîtriser la parole et l'art de persuader est utile dans le cercle privé, où il est bon de savoir argumenter et faire valoir son point de vue, comme dans les cercles public et professionnel. Mais au-delà de cette dimension « utilitaire » de la maîtrise de la parole, l'enseignement de la rhétorique et le décryptage du fonctionnement de la persuasion sont également de précieux instruments de formation citoyenne. Apprendre à débattre, par exemple, c'est certes apprendre à argumenter et à persuader,

mais c'est aussi apprendre à s'ouvrir aux arguments d'autrui, pour éventuellement les réfuter. C'est accepter l'idée que la discussion est utile – accord initial sur lequel repose nécessairement tout échange verbal, on y reviendra. Un tel savoir paraît particulièrement crucial aujourd'hui, à l'heure où les discours de tous ordres se répandent comme des traînées de poudre sur la toile (complotisme, *fake news*, rumeurs, ou discours populistes) : apprendre la rhétorique, c'est aussi acquérir l'équipement intellectuel qui permettra de fragiliser ces discours, non pas en opposant une opinion à une autre, mais en déconstruisant une affirmation erronée ou fallacieuse et en la réfutant avec calme et raison.

UN PEU D'HISTOIRE : LA RHÉTORIQUE AU FIL DES SIÈCLES

On peut légitimement se demander pourquoi, si cette technique est tellement importante, elle y occupait jusqu'à présent une place aussi réduite dans l'enseignement. Sur ce point, il est utile de prendre un peu de hauteur et d'observer les choses sur le temps long. Historiquement, l'absence de la rhétorique dans l'enseignement français est relativement récente : jusqu'à la fin du XIX^e siècle, elle était encore enseignée dans une classe qui portait son nom, la « classe de rhétorique », équivalente de notre classe de première. Mais, jugée dépourvue de valeur éducative et élitiste, elle fut ensuite retirée des programmes, ce qui achevait d'acter un déclin bien plus ancien.

Le XVI^e siècle marque une étape importante de ce déclin : centrale dans l'enseignement gréco-romain, encore présente au cœur de l'enseignement médiéval, la rhétorique voit à cette époque son champ réduit par Pierre de la Ramée (ou Ramus), qui, dans un livre intitulé *La dialectique*, attire dans le giron de la dialectique ce qui, dans la rhétorique, touchait au fond du discours (la recherche des arguments et l'organisation du discours notamment). Alors même que la rhétorique, cet ancien art de persuader, se caractérisait dans l'Antiquité par une alliance du fond et de la forme, elle se voit ainsi réduite au style et

dans une moindre mesure à l'action, c'est-à-dire à un art de la forme. Que reste-t-il alors de la rhétorique comme art de persuader ? Quelques reliquats qui n'ont guère de sens en dehors du contexte persuasif, comme les figures de style. Les figures de style, dont nous apprenons la liste au lycée, relèvent certes de la rhétorique, mais elles ont du sens à partir du moment où elles sont intégrées à une réflexion sur ce qui rendra le discours persuasif. Au sens rhétorique, une comparaison ou une anaphore ne sont pas là pour faire joli, mais pour rendre le discours plus efficace, plus percutant.

Parallèlement à ce mouvement qui tend à la restreindre à un art formel de bien dire, la rhétorique fait, à l'époque moderne, l'objet de critiques philosophiques et surtout politiques qui conduisent progressivement à la retirer des programmes scolaires. D'un point de vue philosophique, la critique majeure, héritée de Platon et que l'on trouve par exemple chez Descartes, repose sur le lien entre rhétorique et vraisemblable : par définition, on y reviendra, la rhétorique n'a pas pour objet le *vrai*, mais le *vraisemblable*. Or Descartes, et beaucoup de philosophes avec lui, assimilent le vraisemblable au faux. Inutile donc d'apprendre – et plus encore d'enseigner – un art du mensonge. Quant à la critique politique, elle émerge à la Révolution : la rhétorique, dont l'enseignement est réputé élitiste et inégalitaire, est perçue comme le symbole de l'Ancien Régime. Elle apparaît comme un instrument conservateur, pouvant mettre en péril l'idéal républicain d'égalité et, de surcroît, déconnecté de la réalité et inadapté à l'enseignement *moderne*. Sacrifiée sur le triple autel de la philosophie, de la République et de la modernité, la rhétorique est finalement éliminée des programmes scolaires à la fin du XIX^e siècle ; la « classe de rhétorique » est définitivement supprimée en 1902.

Affaiblie par cette séparation du fond et de la forme et par les différentes accusations dont elle fait l'objet (tromperie, élitisme, déconnexion du réel), la rhétorique aurait pu rester dans sa tombe s'il n'y avait eu, au XX^e siècle, des penseurs pour la faire renaître de ses cendres. Le tournant eut lieu dans les années 1950 et l'engouement actuel pour la rhétorique est l'aboutissement de ce processus. À cette époque, sous l'égide de Chaïm

Perelman, philosophe et juriste belge, on redécouvre la rhétorique au sens fort, ancien du terme, c'est-à-dire comme l'art de persuader. La démarche de Perelman est la suivante : s'intéressant aux jugements de valeur et à leur logique (pourquoi par exemple considère-t-on que le bien est préférable au mal, le juste à l'injuste, le beau au laid, etc.), le philosophe se demande s'il existe une démonstration rationnellement correcte permettant d'établir, par exemple, que le juste est préférable à l'injuste, ou le bien au mal. C'est en cherchant une logique des jugements de valeur que Perelman et sa collègue Lucie Olbrechts-Tyteca redécouvrent la rhétorique, discipline alors oubliée depuis longtemps et méprisée des philosophes : concluant à une impossibilité, dans le domaine des jugements de valeur, d'établir des démonstrations rationnellement et logiquement correctes, mais refusant aussi de considérer que nos valeurs sont uniquement le fruit de la tradition, ils remettent en lumière l'importance dans ce domaine non pas de la *démonstration* mais de l'*argumentation*. Si l'on ne peut *démontrer*, au sens logique du terme, c'est-à-dire « par a + b », qu'il vaut mieux être juste qu'injuste, on peut en revanche *argumenter* en faveur du juste et convaincre autrui de cela¹. Les deux chercheurs consacrent à cette question un livre décisif, en 1958 : *Traité de l'argumentation : la nouvelle rhétorique*, dans lequel ils relient la rhétorique et l'argumentation. Cela peut sembler une évidence aujourd'hui : ça ne l'était nullement à l'époque, où la rhétorique, au sens plein du terme, avait depuis longtemps disparu de l'horizon intellectuel.

Chaïm Perelman et Lucie Olbrechts-Tyteca sont donc, au milieu du xx^e siècle, les pionniers d'une renaissance de la rhétorique, connue sous le nom de « nouvelle rhétorique », qui ne cesse de se développer depuis, et dont les récentes réformes

1. Voir Ch. Perelman & L. Olbrechts-Tyteca, (2008), *Traité de l'argumentation : la nouvelle rhétorique*, (6^e édition), Éditions de l'Université de Bruxelles (1^{re} édition 1958), et Ch. Perelman, (2000), *L'Empire rhétorique. Rhétorique et argumentation*, J. Vrin, (1^{re} édition 1977), qui reprend les principaux articles du penseur sur la question.

du lycée et du baccalauréat français sont les fruits tardifs – et bienvenus.

BIENVENUS, VRAIMENT ? QUELQUES IDÉES REÇUES SUR LA RHÉTORIQUE

Le lecteur s'offusquera peut-être en lisant ces mots : le salut de la société passerait donc par la connaissance et la maîtrise de la rhétorique ? Quelle idée ! Faire de tous les (futurs) citoyens des beaux-parleurs capables de persuader leur auditoire de tout et de son contraire ? Car n'est-ce pas cela, la rhétorique ? l'art de la manipulation et de la tromperie ? Socrate, en son temps, avait bien raison de se méfier des sophistes. Et puis, quelle idée de ressortir au XXI^e siècle un art vieux de 2500 ans, élitiste de surcroît : vivons avec notre époque, ne remuons pas la poussière et n'allons pas réinjecter dans l'école de la République une discipline qui accentue les inégalités au lieu de les réduire ! Enfin, admettons que l'on soit ouvert d'esprit et que l'on passe outre ces écueils, on sait bien que de toute façon, tout cela, c'est inné et/ou fortement culturel : certains sont à l'aise pour parler, d'autres non ; certains ont pris l'habitude d'argumenter et de débattre depuis qu'ils savent parler, d'autres non. La technique n'y peut rien. N'est pas Obama qui veut.

Donc rangez votre programme et passez votre chemin.

Ces différentes critiques, dont j'ai volontairement grossi le trait, reviennent souvent. Pour résumer, la rhétorique serait :

- 1) une discipline poussiéreuse et dépourvue d'intérêt, qui se réduirait à l'art de dire joliment les choses et de fleurir son discours par des figures aux noms plus extravagants les uns que les autres. Quel pourrait être l'intérêt d'apprendre tout cela ? Débarrassons les manuels de français de cette vieilleries inutile et cuistres, aux relents de naphthaline, au lieu de vouloir les en emplir ;
- 2) un talent inné, lié à ce que l'on pourrait appeler, pour faire simple, le charisme : certains en ont, d'autres non. C'est comme ça, il faut l'accepter ;

- 3) une discipline élitiste, favorisant ceux qui ont la culture et l'aisance nécessaires à une prise de parole réussie. Le débat qui a émergé au moment de l'introduction d'un grand oral au baccalauréat et l'empressement des médias à s'engouffrer dans la brèche de l'« élitisme » font ressortir ces accusations. Mettre l'oral et la rhétorique dans les évaluations, ce serait privilégier l'élite, accentuer les inégalités au lieu de les réduire et aller ainsi à l'encontre du principe d'égalité sur lequel repose le système scolaire français. Bref, une telle discipline n'aurait pas sa place dans l'école de la République ;
- 4) l'art de tromper et de manipuler l'auditoire pour le persuader de n'importe quoi : il y aurait une opposition entre d'un côté la simplicité lumineuse du vrai et de l'autre la fausseté manipulatrice du vraisemblable, entre d'un côté l'aspiration à la vérité et de l'autre des discours ne cherchant qu'à embrouiller l'auditeur pour mieux le tromper et le gagner à une cause – injuste, mauvaise, simpliste, etc.

Revenons sur ces idées reçues – pas forcément fausses d'ailleurs –, mais qui méritent d'être réexaminées.

– Poussiéreuse, la rhétorique ?

Cette connotation s'explique par l'histoire de la rhétorique et par le tournant du xvi^e siècle, évoqué plus haut, qui dépouille la rhétorique de ce qui en fait la richesse – à savoir sa dimension complète, fond et forme mêlés, et son lien essentiel avec la persuasion. L'enseignement de la rhétorique au xix^e siècle n'arrange pas les choses : consistant pour l'essentiel à entraîner les élèves à la composition écrite de discours académiques en latin, selon des grilles imposées, il finit d'achever ce déclin. Art purement formel déconnecté de la réalité, discipline obsolète bridant la créativité des élèves, la rhétorique est supprimée des programmes au début du xx^e siècle. Pourtant, cette « rhétorique restreinte » (selon l'expression du linguiste Gérard Genette¹), réduite au style,

1. G. Genette, (1970), La rhétorique restreinte, *Communications*, 16 (numéro thématique *Recherches rhétoriques*), 158-171, accessible en ligne : <https://doi.org/10.3406/comm.1970.1234>

a très peu à voir avec la rhétorique gréco-romaine originelle, qui est avant tout l'art de persuader. Non, la rhétorique n'est pas un art des figures ; non, ce n'est pas à celui qui accumulera au hasard métaphores, comparaisons ou autres figures de style que reviendra la palme de la persuasion, loin s'en faut ! Tout cela vient d'un malentendu sur le sens de la rhétorique : les figures, qui relèvent du style (*elocutio* en latin), font partie de la rhétorique au sens plein du terme, mais elles ont leur place au sein d'un ensemble et ne sont utiles que dès lors qu'elles contribuent à l'efficacité et à la puissance du discours. Hugo voulait faire la guerre à la rhétorique et la paix avec la syntaxe¹... Faisons plutôt la guerre à une conception restreinte de la rhétorique, aux figures détachées de leur contexte argumentatif et la paix avec la rhétorique !

– **Innée, la rhétorique ?**

Quand on est timide, que l'on rougit facilement ou que l'on n'a pas une élocution assurée, on peut avoir l'impression que certains sont des orateurs nés, et que d'autres ne le seront jamais. Détrompons-nous ! La rhétorique s'apprend. Certes, comme dans les autres domaines, certains ont des facilités, et pour d'autres, c'est plus difficile. Mais abandonne-t-on les mathématiques, la musique ou encore un sport au moindre obstacle, sous prétexte qu'« on n'est pas fait pour ça » ? La rhétorique est une technique, avec une théorie et une pratique : et comme toute technique, elle requiert un apprentissage et de l'exercice. Les rhéteurs de l'Antiquité distinguaient d'ailleurs trois sources de la compétence oratoire : les dons naturels, certes, mais aussi l'apprentissage et l'exercice, l'un n'allant pas sans l'autre. On peut difficilement s'exercer sans avoir appris la théorie (de même que, pour calculer la longueur de la diagonale d'un rectangle à partir des longueurs de ses deux côtés, mieux vaut connaître le théorème de Pythagore), mais, à rebours, un apprentissage théorique sans application a toutes les chances d'être inefficace. Enfin, gardons bien à l'esprit que savoir convaincre

1. V. Hugo, *Les Contemplations*, « Réponse à un acte d'accusation », v. 121.

et persuader n'est pas une compétence réservée aux littéraires, mais une compétence « transversale », utile à tous et ouverte à tous : les concours d'éloquence, qui connaissent un essor depuis une dizaine d'années dans les universités et les grandes écoles, montrent bien que les physiciens peuvent avoir autant de talent oratoire que les littéraires, les médecins que les philosophes, les ingénieurs que les historiens...

– **Élitiste, la rhétorique ?**

Le débat n'est pas nouveau : on a vu que l'une des raisons ayant conduit à supprimer la rhétorique des programmes scolaires, à la fin du XIX^e siècle, était précisément son caractère élitiste. La rhétorique était un instrument conservateur de reproduction des élites et ne devait plus avoir sa place dans l'école de la République. De fait, cette accusation d'élitisme a ressurgi, sous une autre forme, lors de la mise en place du grand oral du bac. Les pourfendeurs de cette réforme avancent souvent l'idée que la faculté de « bien parler », au sens large, est réservée à l'élite et aux classes sociales favorisées, dont les enfants ont plus de vocabulaire, maîtrisent davantage la syntaxe, connaissent les codes (l'élite parle à l'élite), bref ont d'emblée plus de chances de persuader le jury que les enfants de milieux populaires. Ces derniers, au contraire, seraient immédiatement trahis par leur syntaxe, par leur vocabulaire, par leur accent, par leurs intonations voire par leur apparence (puisqu'on est à l'oral) : tout cela les desservirait fortement et accentuerait encore la fracture sociale. Bref, la réintroduction de l'oral et de la rhétorique à l'école serait une réforme inégalitaire et contraire aux valeurs républicaines.

Cette critique est contestable pour deux raisons principales :

- D'abord, elle repose sur l'idée que la maîtrise du discours et l'aisance à l'oral sont des compétences essentiellement culturelles, acquises dès la prime enfance et favorisées par l'environnement social. Or, s'il y a sans doute une part de donné (naturel ou culturel) dans l'art de parler, on vient de le voir, l'apprentissage et l'exercice font aussi beaucoup : en cela, il est sans doute bien préférable de

réintroduire la rhétorique à l'école que de lâcher l'affaire en partant du principe que les jeux sont faits. De fait, la maîtrise de la parole est une compétence majeure, dans la vie civile comme dans la vie professionnelle : formons donc tous les élèves à cette technique, au lieu de fermer les yeux et de repousser le problème au moment où ces mêmes élèves seront sortis de l'école et devront, de fait, prendre la parole (par exemple pour un entretien d'embauche).

- Deuxième idée discutable : la rhétorique et la mise en avant de l'oral sont élitistes, et surtout plus inégalitaires que la sélection par l'écrit. Sauf à faire preuve de mauvaise foi ou d'aveuglement, on peut difficilement nier qu'un élève maîtrisant bien la syntaxe, disposant d'un vocabulaire riche et ayant l'habitude des discussions et des débats en famille soit mieux armé pour l'oral du bac ou pour un entretien d'embauche qu'un élève n'ayant pas reçu ce bagage. Mais en quoi l'écrit est-il moins discriminant ? En quoi un élève ayant peu de vocabulaire et maîtrisant mal la syntaxe s'en sortira-t-il mieux à l'écrit qu'à l'oral ? Au contraire même, l'oral évacue les problèmes d'orthographe, ce n'est déjà pas si mal ! Surtout, l'oral laisse place à beaucoup plus de possibilités grâce à l'action (c'est-à-dire à la « performance » oratoire, qui englobe les gestes, la voix et le regard), laquelle n'est pas la prérogative de l'élite. Là encore, les concours d'éloquence universitaires peuvent en témoigner : le concours d'éloquence de la Sorbonne (qui est une université, non élitiste, ouverte à tous et où se mêlent réellement des étudiants de différentes classes sociales) ou de manière plus nette encore le concours « Eloquentia », à Saint-Denis (popularisé par le film *À voix haute*, de Stéphane de Freitas et Ladj Ly) montrent que l'aisance à l'oral n'est pas l'apanage de « l'élite ». L'oral ouvre plus largement le champ des possibles que ne le fait l'écrit. Arrêtons donc de nous voiler la face au nom de l'idéal républicain : oui, certains partent avec plus d'atouts que d'autres, c'est incontestable. Mais c'est un fait, que rien ne pourra