

Le pouvoir de la parole dans l'histoire de la pensée

Présentation : l'enseignement de l'expression orale

Aspect technique : Le cours repose à la fois sur les **outils de la rhétorique**, à travers des exercices d'écoute, de mémorisation et d'analyse de différents **modèles de discours**, ET sur la pratique orale, à travers des exposés, des débats ou une prise de parole individuelle : chaque personne aura l'occasion d'intervenir trois fois minimum, dans l'idéal.

On va utiliser les outils vus dans les moments de cours (donc nécessité de les connaître) en les appliquant à des textes et à des objets audiovisuels.

— D'une part, parce que c'est une première étape avant de les utiliser : les voir utilisés, passer de l'abstrait au concret, puis pratiquer soi-même.

— D'autre part, parce qu'une des grandes vertus d'avoir un enseignement de rhétorique n'est pas simplement d'être convaincant, mais aussi de voir quand les autres le sont, ou ne le sont pas. Travail de prise de recul essentiel, vertus critiques de cet enseignement, forme de résistance idéologique.

Voir l'exemplier « Notions d'introduction aux pouvoirs de la parole »

Citation en exergue : « Si la rhétorique comme technique peut asservir, comme théorie elle libère », Olivier Reboul, *Introduction à la rhétorique : théorie et pratique*, 1991. **(citation 1)**

Pourquoi à votre avis? Commenter la citation.

Quelques traits essentiels de l'art oratoire

- « **L'art de persuader par le discours.** » définition trop rapide, mais donne les premiers éléments clés : une histoire de parole et une histoire de décision, d'action (on persuade « de quelque chose », il y a une conséquence lorsqu'on a persuadé quelqu'un). Enfin, un « art » pas au sens de production artistique, mais au sens d'artisanat : des techniques, un **savoir-faire** qui s'acquiert.

—> « La bonne rhétorique n'apprend pas à parler, mais à convaincre et décider. » Gilles Declercq, *L'Art d'argumenter. Structures rhétoriques et littéraires*, 1995. **(citation 2)**

Pourquoi à votre avis? Commenter la citation.

- une réflexion à **finalité pratique** : distinguer l'éloquence de la rhétorique. La rhétorique répond à une nécessité sociale, c'est un enseignement technique qui cherche à améliorer une pratique empirique de la parole.

—> « Tous [les hommes] se mêlent jusqu'à un certain point de questionner sur une thèse et de la soutenir, de se défendre et d'accuser. Seulement la plupart des

hommes les font les uns sans aucune méthode ; les autres grâce à une accoutumance provenant d'un *habitus* (disposition naturelle). » Aristote, *La Rhétorique*, entre 329 et 323 avant JC. **(citation 3)**

Commenter la citation.

Rappel : l'art de persuader englobe l'art d'émouvoir et de séduire : l'histoire de la littérature est liée au destin de la rhétorique.

- la rhétorique **transpose la violence dans le champ social et culturel**. L'argumentation met en évidence l'essence polémique du langage, lieu de paroles contradictoires, parole comme une force, et prise de parole comme un pouvoir, qu'on convoite ou qu'on dispute. Dans une société de droit, la vie sociale est régie par l'usage contradictoire de la parole : affrontements politiques dans les assemblées, plaidoiries contradictoires au tribunal, négociations commerciales... La discussion comme prévention du conflit. Art de convaincre, et non de soumettre, déterminant dans nos sociétés dites non guerrières.

I. Un disciple de Platon qui défend la rhétorique

1. Une technique amoral pour Aristote

Aristote, disciple de Platon (Grèce antique). Décide pourtant d'ouvrir son cours de rhétorique pour contrer la critique platonicienne du vrai qui s'effacerait face au vraisemblable : **(voir citation 4)**.

Commenter la citation.

De l'utilité de la rhétorique pour Aristote : « La rhétorique est utile, parce que le vrai et le juste ayant une plus grande force naturelle que leurs contraires, si les jugements ne sont pas rendus comme il conviendrait, c'est nécessairement par leur seule faute que les plaideurs ont le dessous. Leur ignorance mérite donc le blâme. » **(citation 5)**

Commenter la citation.

Aristote est aussi à la fois héritier et critique des sophistes (orateurs dans la démocratie athénienne, maîtrise du discours, professeur d'éloquence) ; **il condamne un mauvais usage** : « l'homme peut nuire gravement en faisant injuste usage de cette faculté ambiguë de la parole » : comme tous les biens et les pouvoirs, la parole peut être dévoyée, détournée. Son ouvrage vise précisément à pérenniser la victoire du juste discours sur l'injuste discours du sophiste.

« Il faut être apte à persuader le contraire de sa thèse, (...) non certes pour faire indifféremment les deux choses (car il ne faut rien persuader d'immoral), mais afin de ne point ignorer comment se posent les questions, et, si un autre argumente contre la justice, d'être à même de le réfuter » **(citation 6)**

Commenter sur les postures à adopter dans un débat.

→ La technique rhétorique elle-même est donc amoral

Voir **citation 7** sur la différence et la possible articulation de la rhétorique avec la philosophie : Chaïm Perelman (philosophe et théoricien du droit belge)

Commenter la citation.

2. Le contexte de la rhétorique : la parole publique, la parole du sens commun

La rhétorique a à voir avec le sens commun. L'argumentation s'adresse à un public non spécialisé et dont la culture procède du sens commun. Nature publique, commune, collective de la rhétorique, son lien avec l'opinion publique (qui est la norme du vraisemblable)

→ **le statut du public de l'orateur.** L'orateur doit se mettre à l'écoute de son public, en s'abstenant de tout jugement de valeur, car c'est l'ensemble des opinions de l'auditoire, *la doxa*, qui fournissent à l'orateur les prémisses vraisemblables, point de départ de l'argumentation.

→ alors qu'un poème ne doit/peut plaire qu'à un petit nombre et trouver sa justification, un discours de rhétorique doit être efficace. Ex : du procès de Socrate, qui refuse de s'adresser au jury en tant que communauté politique et leur parle philosophie, comme s'ils aspiraient tous, virtuellement, à la sagesse.

Attention ! L'adaptation à l'auditoire ne doit pas être comprise comme une **conduite opportuniste**. Cela revient plutôt à construire son argumentation à partir de propositions acceptées par l'auditoire, mais les amener par le travail argumentatif à adhérer à des propositions nouvelles : une conduite dynamique, transfert d'adhésion de valeurs admises à des projets non encore admis + choix des prémisses dont on accepte l'autorité.

II. La Rhétorique d'Aristote : l'invention d'une méthode et d'une technique

1. Cadre général

Aristote, *La Rhétorique*, entre 329 et 323 avant JC. Enjeu de rationalisation de l'argumentation, donc invention d'une méthode, d'une technique.

Dans le cadre plus général, spéculatif plus qu'oratoire, d'une théorie générale du raisonnement : pas directement utilitaire, ce n'est pas un manuel d'éloquence judiciaire.

Mais attention, il y a d'autres composantes que la dimension rationnelle d'une argumentation : l'auditoire peut la refuser par passion, mauvaise foi, préjugé... La

rhétorique est juste **un outil pour sa parole**, et un **instrument d'analyse des influences multiples** qu'exerce sur chacun de nous l'univers des discours.

2. Divisions de l'art oratoire

Trois genres.

La rhétorique est l'art de persuader sous plusieurs angles :

- celui du **juste et de l'injuste** : **genre judiciaire**
- de **l'utile et du nuisible** : **genre délibératif**
- du **bien et du mal** : **genre épideictique**

Cinq étapes de production, cinq phases successives.

- **l'invention** : création d'arguments
- **la disposition** : agencement des preuves
- **l'élocution** : choix des mots et expressions (figures) appropriées au propos
- **la mémoire** : mémorisation du discours, préparation de sa réalisation orale
- **l'action** : réalisation physique du discours (parole, gestes)

3. Deux modes de raisonnement

Une même procédure logique générale est à l'œuvre dans tout raisonnement humaine, c'est la preuve, inductive ou déductive. On part à partir de prémisses ou de jugements (sous forme d'affirmations) posées hors de toute démonstration. Les prémisses, si elles sont **vraies**, nous font aller vers le démonstratif, ou si elles sont **vraisemblables**, vers l'argumentatif.

Deux procédures logiques : **Enthymème : déduction // Exemple : induction**

- preuve inductive : du particulier au général.
- preuve déductive : du général au particulier. **Syllogisme ou enthymème**

Exemple de syllogisme célèbre :

Tous les hommes sont mortels (prémisse admise comme vraie)

Or, Socrate est un homme

Donc Socrate est mortel

3. Le système des preuves

Trois preuves de la rhétorique :

1) **la première relève de l'ordre du discours**. L'argumentation stricto sensu, éléments rationnels construits par le discours. C'est la preuve **logique ou objective**. Pour l'apporter, il faut déterminer la manière dont il faut structurer discursivement un raisonnement pour persuader son auditoire.

2) **liée à l'orateur et à l'image morale qu'il donne de lui-même en parlant.** La preuve éthique, ou caractère de l'orateur : dispose favorablement l'auditoire envers lui. Pour Aristote, la plus efficace des preuves car le crédit de l'orateur est un facteur décisif quand il s'agit de décider du vraisemblable. Question de confiance. Mais attention, c'est le discours qui produit la confiance : corrélativement à une représentation du monde, l'orateur construit par son énonciation une représentation de sa personne. Tout ce qui, dans le discours, contribue à construire une image de l'orateur : **choix des mots et des arguments... Image psychologique et sociologique.**

Liée aussi à la posture (notion sociologique) de l'orateur, qui complète son ethos lorsqu'il s'agit de faire un discours : gestes, mimiques, regards, posture, parure...

3) **l'auditeur et les émotions que l'orateur éveille en lui** : la preuve pathétique mobilise les **passions de l'auditoire** pour obtenir son adhésion effective à la cause. Pour Aristote, les passions sont des agents de variation du jugement, variations que manifestent les émotions de l'auditoire. Il convient donc que l'orateur soit en possession d'un **savoir psychologique relatif aux causes des passions de son auditoire**, ainsi qu'au caractère de ce dernier, afin d'être capable de provoquer la passion : colère, admiration, honte... Afin de favoriser le jugement qu'il attend de son auditoire.

Ex : la lâcheté d'un capitaine de navire qui abandonne son vaisseau et se jette sur les canaux avant le reste de l'équipage est plus ou moins universellement honteux. Si vous voulez provoquer une émotion comme la colère face à la lâcheté, cet exemple a plus de chances d'être lu ainsi et donc de susciter cette émotion que vous recherchez. Attention, l'éveil de la passion chez l'auditoire nécessite la mise en récit d'une action : cette fonction de représentation narrative incombe à l'orateur, Aristote le souligne bien. Les ressources de la littérature, en particulier ses pouvoirs de représentation fictionnelle, sont mobilisées dans les stratégies argumentatives, en particulier pour les stratégies pathétiques.

Recoupe, chez Cicéron, les trois devoirs de l'orateur : **argumenter, plaire, émouvoir**

III. Les ajouts cicéroniens

Cicéron, *Partitions oratoires*, 54 avant JC. Un des nombreux textes sur l'art oratoire qu'il a fait (*De Inventione, L'Orateur...*) Solide formation en rhétorique et en droit (pas noble.) Un homme d'Etat et auteur latin. Lorsqu'il ne joue plus de rôle politique majeur, il écrit.

Quatre parties du discours.

- **l'exorde** : capte la bienveillance de l'auditoire (sympathie, intérêt et attention), c'est-à-dire vise à la mobilisation conjointe des preuves subjectives et de la preuve objective. Définir la cause, résumer les événements, diviser les problèmes qu'elle soulève. = **introduction**

- **la narration** : exposer les faits sur lesquels on s'appuie pour établir la conviction. Exposer clair et vraisemblable, mais aussi agréable. Moment clé : organisation stratégique des éléments de vraisemblance, mobilise les vertus explicatives du récit.

- **la confirmation** : le moment où l'on donne ses preuves / la réfutation : le moment où l'on détruit celles de l'adversaire. Recherche des prémisses appropriées à la cause / invalidation par le vrai (fausseté de ce qui est dit) ou par le vraisemblable (douteux)

- **la péroraison** : amplifie et résume simultanément le projet. Réveille les passions de l'auditoire après une phase démonstrative. Ravive la force des arguments pour la mémoire de l'auditoire. = **conclusion**

Pour Cicéron, les deux premiers : servent à toucher l'âme, les deux centraux : cherchent à rallier l'esprit. Le tout pour persuader l'auditoire.

Notes sur la disposition des preuves : Cicéron a proposé deux dispositions stratégiques des preuves, en fonction notamment du recours à l'argumentation ou à l'émotion.

1) Convaincre directement :

- exposer un point à faire admettre
- avancer les raisons sur lesquelles on s'appuie, les établir
- revenir au point exposé et conclure

2) Procéder par le détour en s'adressant à l'émotion :

- avancer les raisons choisies et les établir
- émouvoir les âmes
- lancer enfin ce qu'on aurait dû exposer initialement.

Inverse le cheminement démonstratif, caractère inattendu de la conclusion, abrège la part de raisonnement.

— Pour une référence plus récente, voir le livre de Clément Viktorovitch, *Le pouvoir rhétorique. Apprendre à convaincre et à décrypter les discours*, 2022.

Études de sciences politiques à l'Université Paris 1.

Thèse de sciences politiques à Sciences Po Paris : analyse des débats parlementaires.

Chercheur au CNRS en « communication politique » et cours de rhétorique à Sciences Po Paris.

Voir Podcast : dans Meurice Recrute / gouvernement imaginaire de Guillaume Meurice Clément Viktorovitch, ministre du Langage.

Le texte met l'accent sur le pouvoir que représente la rhétorique et pas seulement au prisme du danger que pointait les philosophes cités (Platon notamment).

Inégalité aussi des positions (*point of view*) des acteurs et actrices de l'acte de parole / prendre la parole pour tous les groupes d'individus n'a pas le même sens.

Ce sont des ajouts importants qu'il faut faire aux théories de la rhétorique que nous observons à travers l'histoire.
