

## Séance 1 – Introduction à la rhétorique

---

- 1) « Si la rhétorique comme technique, peut asservir, comme théorie elle libère. » Olivier Reboul, *Introduction à la rhétorique : théorie et pratique*, 1991.
  
- 2) « La bonne rhétorique n'apprend pas à parler, mais à convaincre et décider. » Gilles Declercq, *L'Art d'argumenter. Structures rhétoriques et littéraires*, 1995.
  
- 3) « 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.
  
- 4) « Dans les tribunaux en effet on ne s'inquiète pas le moins du monde de dire la vérité, mais de persuader, et la persuasion relève de la vraisemblance : c'est à la vraisemblance que l'on doit s'appliquer, si l'on veut parler avec art. [...] Il y a même des cas où il faut se garder d'exposer les faits comme ils se sont passés : c'est quand ils sont contraires à la vraisemblance ; il faut alors les réduire au vraisemblable, aussi bien dans la défense que dans l'attaque. Enfin, en général, l'orateur doit s'attacher au vraisemblable et envoyer promener le vrai. » Platon, *Phèdre*, entre 385 et 370 avant JC.
  
- 5) « 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. », Aristote, *La Rhétorique*.
  
- 6) « 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. », Aristote, *La Rhétorique*.
  
- 7) « Le rhéteur, comme le sophiste, est maître de l'opinion, donc de l'apparence, alors que ce qui importe au philosophe et au sage, c'est la connaissance du vrai et la pratique du bien, conforme à cette vérité. Si la dialectique est utile au philosophe, en lui permettant d'ébranler les opinions erronées, la perception de la vérité se fera grâce à des intuitions ; la rhétorique servira à les communiquer et à les faire admettre. En ce sens, elle est nettement subordonnée à la philosophie. » Chaïm Perelman, *L'Empire rhétorique*, 1977.

## **Pour une référence récente, quelques extraits de l'introduction du *Pouvoir rhétorique* :**

---

La rhétorique a mauvaise réputation. Pour les uns, elle évoque un savoir effrayant, l'art sombre de la manipulation, le secret damné des avocats et des politiciens. Pour d'autres, elle serait au contraire une discipline vieillotte, l'étude obsessionnelle des figures de style, le plaisir coupable des libraires et des professeurs de français. Accusée d'être à la fois toute-puissante et insignifiante, dangereuse et poussiéreuse, la rhétorique a fini par faire consensus. Contre elle.

Et pourtant. Au-delà des fantasmes et des préjugés, il est temps de considérer la rhétorique pour ce qu'elle est : l'art de présenter notre pensée de la manière la plus pertinente possible, afin d'en faciliter l'acceptation par nos auditeurs et nos interlocuteurs. Ainsi définie, la rhétorique est partout. Dans les réunions professionnelles comme dans les dîners de famille. Dans les spots publicitaires comme dans les bavardages amicaux. Dans les entretiens d'embauche comme dans les rendez-vous galants. Pas un jour ne passe sans que nous l'utilisions ou la subissions. Convaincre notre compagne ou notre compagnon de nous accompagner à un dîner ennuyeux, c'est de la rhétorique. Convaincre notre patron de nous accorder une augmentation, c'est de la rhétorique. Convaincre des électeurs de glisser un bulletin dans l'urne, c'est, aussi, de la rhétorique. La rhétorique, c'est tout simplement l'art de convaincre.

Le mot « art » n'est pas employé ici de manière métaphorique. Comme tout art, la rhétorique possède une part d'esthétique, de subjectivité, voire de mystère. Mais comme tout art, elle s'adosse également à une technique. Savoir convaincre n'est ni totalement inné ni totalement inexplicable. Il existe des procédés, des règles, des outils qui nous permettent d'améliorer notre argumentation. Il est possible d'apprendre à convaincre. Tel est l'objet de ce livre. [...]

La rhétorique possède, en effet, pour particularité d'être très inégalement répartie au sein de la population. Plusieurs décennies de recherche en sociologie en ont apporté la preuve : nous héritons très largement notre capacité à nous exprimer et à argumenter de la famille où nous grandissons. Pour nous en convaincre, dressons une comparaison. Imaginons un enfant, né en France, d'un père français et d'une mère étrangère. Celle-ci choisit de lui parler exclusivement dans sa langue natale. À dix ans, cet enfant sera parfaitement bilingue. Il ne viendrait cependant à l'esprit de personne de le considérer, pour cette seule raison, comme particulièrement brillant. On dira plutôt qu'il a eu la chance d'évoluer dans une famille où l'on parlait deux langues. Sa compétence ne sera attribuée ni à son mérite ni à son talent. Seulement à la transmission de ses parents. Imaginons maintenant un second enfant. Son père et sa mère ne parlent que le français. Mais il se trouve que l'une est avocate, et l'autre professeur de littérature. À dix ans, cet enfant disposera d'une maîtrise prodigieuse de la parole. Il sera capable d'articuler des phrases élaborées, embellies d'un vocabulaire recherché. Il n'éprouvera aucune difficulté à défendre son point de vue de manière argumentée. À l'école, il recueillera les honneurs. On le félicitera pour sa belle expression et son intelligence affûtée. Plus tard, il s'intéressera naturellement à la politique, lisant aisément entre les lignes des discours. Peut-être fera-t-il porter sa propre voix dans le débat public. Cet enfant n'aura pourtant, lui non plus, aucun mérite. Seulement le privilège d'avoir bénéficié d'un précieux apprentissage : non pas la connaissance d'une langue, mais le maniement du langage. Il aura reçu la rhétorique en héritage. [...]

Voilà ce qu'est, au fond, cet ouvrage : une mise en partage de la rhétorique. Bien sûr, il s'agit d'un traité pratique. Les lectrices et les lecteurs pourront en appliquer chaque page dans leur vie quotidienne. Mais sa portée va au-delà. Partager la rhétorique, c'est garantir le caractère éthique d'un pouvoir qui s'exerce sur nous, et que nous exerçons sur les autres. C'est également garantir le caractère démocratique d'un pouvoir dont quelques-uns jouissent, à ce jour, sur toute la société. Où que notre regard se porte, nous contemplons un même horizon. La seule manière de s'assurer que le pouvoir rhétorique soit utilisé équitablement, c'est de veiller à ce qu'il soit partagé par toutes et tous.

Clément Viktorovitch, *Le pouvoir rhétorique. Apprendre à convaincre et à décrypter les discours*, 2022.