

# CLÉMENT VIKTOROVITCH LE POUVOIR RHÉTORIQUE

Apprendre à convaincre  
et à décrypter les discours



**LA PAROLE  
EST UNE ARME !**

SEUIL



# Le pouvoir rhétorique



*CLÉMENT VIKTOROVITCH*

# Le pouvoir rhétorique

Apprendre à convaincre  
et à décrypter les discours

*ÉDITIONS DU SEUIL*

*57, rue Gaston-Tessier, Paris XIX<sup>e</sup>*

ISBN 978-2-02-146590-7

© Éditions du Seuil, octobre 2021.

Le Code de la propriété intellectuelle interdit les copies ou reproductions destinées à une utilisation collective. Toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite par quelque procédé que ce soit, sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants cause, est illicite et constitue une contrefaçon sanctionnée par les articles L. 335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle.

[www.seuil.com](http://www.seuil.com)

*À ma mère, pour les mots.  
À mon père, pour la musique.  
Je vous dois la rhétorique.*





# Introduction

## POUR UNE RHÉTORIQUE PARTAGÉE

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.

Dès lors, on ne peut manquer de s'interroger. Transmettre à toute personne qui le désire l'art d'emporter la conviction : est-ce raisonnable, vraiment ? Un tel savoir ne risque-t-il pas de tomber entre les mains d'individus malveillants ? N'aurait-il pas été plus sage d'en rester à un inoffensif manuel d'analyse, qui se contente de fustiger les manœuvres fallacieuses de la politique, de la publicité ou du management ? Cela aurait été plus simple, sans doute. Plus vendeur, peut-être. Plus hypocrite, assurément.

Les livres sont comme la créature du docteur Frankenstein : ils échappent à leurs créateurs. Celles et ceux qui les ouvrent s'en emparent à leur guise, sans demander la permission. Ils en font ce qu'ils veulent. Et y trouvent ce qu'ils cherchent. Alors, certes ! Nous aurions pu nous contenter d'expliquer comment désamorcer les sorniois artifices souterrains. Mais qu'est-ce qui aurait empêché les lectrices et les lecteurs de les utiliser à leur tour ? Rien. Les premiers à se saisir des ouvrages consacrés à la lutte contre la manipulation sont d'ailleurs, souvent... les manipulateurs eux-mêmes, qui y glanent de précieuses ressources. Voilà pourquoi le « décryptage », seul, est un leurre. Un vœu pieux. Une imposture confortable. Savoir lire à travers les discours, c'est savoir les produire. Apprendre à analyser les argumentations, c'est apprendre à argumenter. Ce livre l'assume : il est autant dédié à la critique qu'à la pratique de la rhétorique. L'une ne va pas sans l'autre.

Car, contrairement aux idées reçues, la rhétorique n'a rien de secret ou de mystérieux. Elle s'enseigne, s'apprend, se transmet. Un petit nombre d'individus y ont d'ores et déjà accès. Ils s'y sont minutieusement formés, parfois sur les bancs de l'école, souvent sur le tas. Avocats, publicitaires, communicants, journalistes, responsables politiques ou syndicaux : tous ont fait de l'art de convaincre une profession. Au fil de leurs parcours

personnel, scolaire ou professionnel, ces quelques privilégiés en ont acquis une redoutable compréhension. Quant aux autres, les plus nombreux : tant pis pour eux. Ils devront se débrouiller avec leur maîtrise instinctive des mécanismes de conviction. Se reposer sur ce qu'ils croient savoir, sans jamais l'avoir vraiment appris. Le problème étant que, en cette matière, nous ne sommes pas tous égaux.

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<sup>1</sup>.

Ces travaux sociologiques doivent, certes, être nuancés. On leur objecte, à juste titre, que les destins ne sont jamais scellés. La preuve en serait les nombreux ouvriers dont les enfants sont devenus intellectuels, chefs d'entreprise ou ministres. Il existe bien sûr des individus qui, par talent ou par travail, par calcul ou par hasard, acquièrent d'eux-mêmes une habileté virtuose à s'exprimer. Mais ils ne sont que l'exception. La généralité demeure : nous aurons beaucoup plus de chances d'apprendre à jongler avec les mots et les arguments si nous l'avons appris de nos parents. Ces remarques n'ont rien d'anecdotiques. Car la rhétorique n'est pas seulement une connaissance, une compétence ou un art. Elle est également *un pouvoir*.

## **I- Une exigence démocratique**

Lorsqu'elle est maniée avec talent, la rhétorique nous permet d'influencer les individus, d'infléchir leurs pensées, d'orienter leurs comportements. Elle est un pouvoir dont on use sur autrui. Mais elle est, aussi, un pouvoir que l'on exerce au sein de la société : celui de faire prévaloir son point de vue, son idéologie ou sa volonté. S'interroger sur la rhétorique, c'est donc irrémédiablement se confronter à des enjeux politiques.

Pour le comprendre, nous allons devoir faire un bref détour, pour revenir aux racines d'un mot constamment invoqué et trop rarement défini : la démocratie. Il existe deux manières très différentes de l'aborder : nous pouvons choisir de la décrire *telle qu'elle est*, ou *telle qu'elle devrait être*. Ces deux approches, réaliste et idéaliste, nous donnent à voir deux systèmes politiques radicalement distincts. Ils possèdent, cependant, une même caractéristique. La rhétorique y est un bien commun.

### *1 - Les citoyens, décrypteurs du discours*

Commençons par l'approche dite « réaliste », celle qui consiste à envisager la démocratie telle qu'elle fonctionne, concrètement, dans les pays où elle s'est imposée : les États-Unis, la France, l'Allemagne, le Japon... Nous recherchons sa sève, sa substance, les caractéristiques partagées qui font qu'une société peut être qualifiée, de manière consensuelle, de démocratique. Force est de constater que nous parvenons, alors, à des conclusions peu enthousiasmantes.

D'après les auteurs qui se sont engagés dans cette voie, la démocratie telle que nous la connaissons pourrait être résumée de manière abrupte : il s'agirait du régime dans lequel le peuple élit, librement et périodiquement, ses dirigeants. Ni plus. Ni moins. Dans les faits, les citoyens n'y détiendraient qu'un rôle limité. Leurs idées, leurs propositions, leurs contributions n'auraient aucune espèce d'importance. Leur seul véritable pouvoir serait celui de voter, de temps à autre, afin de choisir ceux qui prendront les décisions à leur place.

Bien sûr, ainsi condensée, cette définition est trop simpliste. Il faudrait ajouter que, dans nos sociétés démocratiques, les responsables politiques rencontrent d'authentiques contre-pouvoirs. Ils sont placés sous la surveillance des médias. Leurs actes peuvent être contrôlés par les tribunaux et le Parlement. Leurs décisions peuvent être contestées par des manifestations. Néanmoins, ces précisions ne remettent pas en cause le cœur du raisonnement : la démocratie, ce serait le régime dans lequel les citoyens votent pour désigner ceux qui vont les gouverner<sup>2</sup>.

Le fait est que cette définition semble décrire plutôt bien le système politique au sein duquel nous évoluons. Il est parfaitement possible de nous en réjouir, ou, du moins, de nous en satisfaire. Nous insisterons alors sur le fait que, en votant parmi plusieurs candidats, les citoyens tranchent entre des programmes. L'élection nous permettrait donc de décider des

grandes orientations politiques de la nation, en votant pour des représentants qui partagent nos convictions et les mettront en œuvre.

Nous pouvons aussi choisir d'être davantage critiques à l'égard de ce fonctionnement. Il comporte, en effet, au moins trois distorsions majeures. D'une part, rien ne garantit que tous les points de vue soient représentés lors de l'élection. D'autre part, rien ne garantit que le système médiatique soit suffisamment équitable pour assurer à chaque candidat une chance d'être élu. Enfin, absolument rien ne garantit que les dirigeants respecteront leurs engagements une fois désignés par le peuple. Nous risquons donc d'avoir à voter pour des responsables dont nous ne partageons pas pleinement les idées, faute d'une offre qui nous convienne. Ou bien, dont nous pensons qu'ils n'ont aucune chance d'être élus, faute d'une visibilité suffisante. Ou encore, dont nous savons qu'ils sont susceptibles de ne pas respecter leur parole, faute d'y être contraints de quelque manière que ce soit.

De telles distorsions pourraient justifier de nous interroger sur le caractère réellement démocratique de ce que nous nommons des « démocraties ». Et pourtant ! En dépit de toutes ces critiques, les citoyens demeurent titulaires d'un véritable pouvoir politique : celui de désigner les dirigeants. Même la plus pessimiste des analyses ne peut nier l'existence de ce fragment de liberté authentique : à l'instant précis de l'élection, les électeurs disposent de la capacité de faire un choix entre plusieurs candidats. Cela n'est pas rien. Encore faut-il que les citoyens soient en mesure de prendre une décision éclairée. Et pour cela, il va bien leur falloir s'appuyer sur les discours qui leur sont proposés.

Or, le langage n'est jamais transparent. La communication n'est jamais univoque. Lorsque nous interagissons les uns avec les autres, nos messages possèdent toujours une part d'ambiguïté. Et c'est particulièrement vrai dans la sphère politique. Comme le remarquait déjà Platon, les discours y sont forgés

par des professionnels de la parole, dans la perspective de la conquête du pouvoir. Le souci de l'efficacité y est davantage récompensé que la recherche de la vérité. Pour le dire autrement : nous ne pouvons jamais exclure qu'un discours politique ait été élaboré de manière volontairement trompeuse, obscure, déloyale. Si les citoyens veulent pouvoir choisir librement entre les différentes propositions qui leur sont soumises lors d'une élection, écouter les discours ne suffit pas. Il faut être capables de les décrypter. Il faut connaître la rhétorique.

## ***2- Les citoyens, producteurs de discours***

Il est également possible d'aborder la démocratie avec une approche beaucoup plus optimiste, en travaillant à la décrire telle qu'elle devrait être. Nous cherchons à dégager l'idéal vers lequel il convient de tendre, tout en sachant que nous n'y parviendrons peut-être jamais. Le régime démocratique peut, dès lors, être défini très simplement : c'est celui de la souveraineté populaire, au sens le plus fort du terme. Les citoyens y décident, ensemble, de leur destinée commune. S'ils le désirent, ils peuvent s'impliquer directement dans la gestion de leur ville, de leur région ou de leur pays, et prendre part à l'élaboration des décisions politiques. Cette conception dite « participative » ou « délibérative » peut être résumée en quelques mots : il s'agit du « gouvernement du peuple, par le peuple, pour le peuple<sup>3</sup> ».

Bien sûr, un tel modèle ne vient pas sans son cortège de débats. Tout d'abord, est-il réalisable ? Peut-on réellement imaginer des procédures qui permettraient à tous les citoyens de prendre part aux discussions ? Comment se prémunir des dérives potentielles : la confusion, l'hésitation, l'irrationalité, bref, le bazar ? Et même, à supposer que cet idéal démocratique soit atteignable : est-il, pour autant, souhaitable ? La politique n'est-elle pas trop sérieuse et trop technique pour être confiée à des amateurs peu qualifiés ? Ne devrait-elle pas rester entre les mains de spécialistes, dont c'est le métier ?

Nous ne trancherons pas, ici, ces questions qui occupent la philosophie et la science politique depuis, là encore, Platon. En revanche, il est important de remarquer que cette vision ambitieuse de la démocratie repose sur un préalable : elle suppose que les citoyens soient effectivement capables de contribuer à l'élaboration des décisions politiques. Or, une telle hypothèse ne va absolument pas de soi. Participer au débat public implique de savoir faire entendre son point de vue, valoir ses arguments, porter sa voix. La démocratie participative ne suppose pas seulement que les citoyens soient libres de s'exprimer. Elle exige également de garantir qu'ils soient en mesure de convaincre. Ils doivent connaître la rhétorique.

### ***3 - La rhétorique démocratique***

Résumons. La conception la plus étroite de la démocratie implique que les citoyens soient capables de décrypter les discours. C'est à cette condition qu'ils seront véritablement libres de se forger leur propre jugement politique. La conception la plus ambitieuse de la démocratie implique que les citoyens soient capables de produire des discours. C'est à cette condition qu'ils seront véritablement libres de participer au débat public. De quelque manière qu'on le formule, l'idéal démocratique exige le partage de la rhétorique. Sans cela, la démocratie demeure fondamentalement inégalitaire. Et, donc, n'existe pas. Elle ne reste qu'un mot, un mirage, une illusion. *L'homo democraticus* est, par définition, un *homo rhetoricus*.

À partir de là, il n'existe qu'une seule solution : la transmission. Nous ne pourrions jamais parler de véritable démocratie sans une mise en commun de la rhétorique. Une fois son enseignement généralisé, tous les citoyens deviendraient capables de défendre leurs points de vue et de se prémunir contre les discours. Ils sauraient comment convaincre, et quand accepter de se laisser convaincre. Ils disposeraient, enfin, d'une chance égale de faire triompher leurs idées, leurs propositions



et leurs valeurs. La rhétorique deviendrait le fondement d'une saine compétition démocratique, et non plus l'instrument d'une implacable domination politique. La rhétorique démocratique est une rhétorique partagée.

## **II - Un dilemme éthique**

Si l'on veut donner corps à l'idéal démocratique, il est donc nécessaire de partager la rhétorique. Or, dès lors que nous y puisons du pouvoir, nous en retirons également une responsabilité : celle de l'utiliser à bon escient. C'est une chose d'apprendre à convaincre, à peser et à influencer. Mais cela signifie-t-il, pour autant, être légitime à imposer sa volonté par tous les moyens, en chaque instant ? Et dans ce cas, où situer la frontière ? Comment distinguer entre les rhétoriques acceptables et inacceptables ? Toutes ces interrogations rejaillissent, de surcroît, sur ceux qui enseignent cette discipline. Faut-il transmettre l'ensemble du savoir, ou ne laisser circuler que les procédés honorables ? Doit-on chercher à la diffuser largement, ou tenter d'en priver les individus malveillants ? La rhétorique, on le voit, nous entraîne de manière inexorable vers de redoutables dilemmes éthiques. Ils sont susceptibles de recevoir trois solutions.

### ***1 - L'éthique fondée sur les moyens de la conviction***

Une première réponse, la plus simple, consiste à se situer à l'échelle des *procédés* rhétoriques. Nous chercherons alors à tracer une ligne entre les techniques qui seraient honorables, et celles qui ne le seraient pas. Comme nous le verrons plus loin, cela revient, en réalité, à opposer la conviction à la manipulation. Lorsque nous cherchons à *convaincre*, nous mobilisons des outils respectueux des personnes auxquelles nous nous adressons. Celles-ci restent capables de mettre à distance, interroger et, éventuellement, rejeter les propositions que nous leur soumettons. Lorsque nous cherchons à *manipuler*, au contraire,

nous nous appuyons sur des procédés conçus pour assouplir, égarer, voire duper les facultés critiques des individus qui nous écoutent. Ceux-ci ne sont plus en capacité d'évaluer pleinement et sereinement les propositions dont nous les assaillons. Ils ne peuvent donc plus, ou du moins plus totalement, s'en défendre. Si nous fondons notre éthique sur les *moyens de la conviction*, nous allons chercher en toutes circonstances à préserver le libre arbitre de nos auditeurs. Nous ne mobiliserons jamais, sous aucun prétexte, des procédés manipulatoires. Aucune fin ne justifiera des moyens déshonorables.

Une telle solution pourrait sembler inébranlable. Elle souffre pourtant d'une limite majeure : il est difficile d'établir une distinction claire entre les procédés qui relèvent de la conviction, et ceux qui tombent dans la manipulation. La frontière qui les sépare, nous le verrons, ressemble davantage à une large bande grise qu'à une belle ligne rouge. Comment savoir, dès lors, si les moyens que nous mobilisons sont éthiques ? La réponse est sans appel : nous n'en sommes jamais certains. Cela ne signifie pas, pour autant, qu'il faille se résoudre à abandonner définitivement une éthique de l'orateur fondée sur les moyens. Nous devons simplement avoir conscience de ce qu'elle implique : la nécessité de composer avec les incertitudes qu'elle charrie. Mais également, avec les interrogations qu'elle soulève.

Imaginons que nous soyons porte-parole d'une grande cause humanitaire : par exemple, la lutte contre la faim dans le monde. De notre capacité à sensibiliser les citoyens, à mobiliser leur intérêt, à les mettre en mouvement, bref, à les convaincre, dépend la vie de femmes et d'hommes confrontés à la famine. Pouvons-nous vraiment, dans ces conditions, nous priver de quelque outil rhétorique que ce soit ? Est-il acceptable de nous détourner d'un procédé qui nous semble manipulatoire, alors même qu'il pourrait nous permettre de faire prévaloir notre proposition ? Pour le dire plus brutalement encore : la sauvegarde de notre éthique personnelle justifie-t-elle le sacrifice

de plusieurs milliers de vies humaines, faute d'être parvenu à emporter l'adhésion ?

En outre, dans les faits, nous possédons rarement le monopole de l'effort rhétorique. Lorsque nous voulons convaincre nos auditeurs, d'autres cherchent, en parallèle, à les convaincre du contraire. Et il y a fort à craindre que ces contradicteurs ne se priveront pas, eux, d'utiliser toutes les armes à leur disposition. Amputés volontairement d'une partie de nos atouts, comment pourrions-nous avoir le dessus ? Certes : il arrive que David triomphe de Goliath. Parfois, nous l'emporterions. Même en renonçant à tout un pan de notre arsenal. Même contre un adversaire n'ayant, lui, aucun scrupule. Mais parfois, nous échouerions. Sommes-nous prêts à prendre ce risque ?

Derrière ces interrogations, nous commençons à percevoir les limites d'une éthique de l'orateur centrée sur les moyens... ainsi que les contours d'un tout autre positionnement.

## ***2-L'éthique fondée sur la fin de la conviction***

Une deuxième réponse au dilemme éthique posé par la rhétorique consiste à cesser de nous interroger sur les procédés que nous mettons en œuvre, pour nous focaliser plutôt sur l'*objectif* que nous poursuivons. Est-il juste et bon ? Positif pour les individus auxquels nous nous adressons ? Voire conforme à l'intérêt général ? Car si tel est le cas, si notre dessein est noble, les moyens de le réaliser ne deviennent-ils pas acceptables ? Cette ligne de raisonnement nous mène droit vers une éthique fondée sur la *fin de la conviction*. Elle consiste à s'autoriser tous les procédés, même les plus litigieux, pour emporter l'adhésion. À une condition cependant : que nous soyons convaincus qu'en convainquant nous ferons le bien. La fin justifiera les moyens, à condition qu'elle soit louable.

Ce positionnement éthique possède de nombreuses vertus. Il nous extirpe de la distinction inconfortable, et peut-être même insurmontable, entre procédés honorables et manipulateurs. Il

nous dépêtre de la raideur inhérente à l'éthique centrée sur les moyens, en nous laissant libres de choisir les outils qu'il nous semble légitime d'employer dans une situation donnée. Surtout, il nous donne l'opportunité de nous adapter aux contraintes du monde réel, en répliquant trait pour trait à la rhétorique de nos adversaires. Ainsi formulée, l'éthique centrée sur la fin de la conviction semble s'imposer comme notre seule option raisonnable. Hélas, elle ne vient pas sans poser, elle aussi, de grandes difficultés.

Cette approche implique, en effet, de reporter l'intégralité du jugement éthique sur les individus. Ce sont les oratrices et les orateurs, seuls, qui décident si la fin poursuivie leur semble bonne. Et, donc, si elle justifie tous les moyens, fussent-ils manipulateurs. Or, à partir de là, il n'y a plus aucun garde-fou. Les pires atrocités peuvent être commises par des individus convaincus, dans leur logique corrompue, de faire le bien. Imaginons que nous croyions dur comme fer qu'une partie de la population devrait être exterminée, parce qu'elle menacerait l'harmonie de notre société, l'intégrité de notre culture, voire la pureté de notre sang. Nous pourrions alors étayer notre plaidoirie par tous les procédés rhétoriques disponibles, y compris les plus crapuleux. De notre point de vue, nous ne ferions rien d'autre qu'agir dans l'intérêt général. Si nous nous en remettons à l'idée que tous les moyens sont justifiés dès lors que la fin est considérée comme louable, nous n'avons d'autre choix que d'accepter une telle conséquence. Or, celle-ci n'est pas seulement dommageable d'un point de vue éthique. Elle l'est également sur le plan pédagogique.

En déléguant à chaque individu la responsabilité de choisir ce qui est éthique et ce qui ne l'est pas, les professeurs de rhétorique se dédouant, finalement, de toute responsabilité dans l'utilisation des outils qu'ils transmettent. Ce n'est plus leur affaire. Une fois qu'ils ont recommandé d'agir conformément au bien, leur mission est accomplie. Ils peuvent enseigner tous les stratagèmes, et se rassurer : ce n'est plus de leur faute s'ils sont mal utilisés.

Bien sûr, c'est un peu court. Une fois que nous en sommes là, il devient difficile d'ignorer l'hypocrisie d'un tel discours. Nous voyons alors se profiler, au loin, une autre voie.

### ***3-L'éthique individualiste de la conviction***

Il existe une troisième manière de répondre au dilemme éthique posé par l'enseignement de la rhétorique. Elle consiste à rejeter la pertinence de la question, purement et simplement ! Que les procédés utilisés soient honorables ou déshonorables, que l'objectif poursuivi soit noble ou ignoble : tout cela n'aurait aucun sens. La capacité à convaincre étant accessible à tous les individus, il serait de leur ressort et de leur responsabilité d'apprendre à l'utiliser. Certains en deviennent maîtres et parviennent à imposer leurs volontés, y compris les plus égoïstes ? Tant mieux pour eux. D'autres ne parviennent pas à l'acquiescer, échouent à faire passer leurs idées, et se font fréquemment manipuler ? C'est ainsi. Nous venons de plonger dans les eaux froides de l'*éthique individualiste de la conviction*. Elle consiste à s'autoriser tous les outils disponibles pour convaincre, sans aucune forme de restriction. Les moyens seront toujours justifiés, quelle qu'en soit la fin.

Ce positionnement éthique pourrait sembler abrupt. Il nous offre pourtant une assise solide pour nous affranchir des questionnements insolubles concernant le bien-fondé des procédés ou des finalités de la rhétorique. Peu nous importerait, au fond, de savoir si tel outil est respectueux ou non du libre arbitre des auditeurs, si telle proposition est conforme ou non à l'intérêt général : ce sont là des discussions de philosophe. Pour les oratrices et les orateurs, seule subsisterait la loi du plus fort et du mieux armé. Cette perspective remet ainsi l'accent sur l'impérieuse nécessité, pour les citoyens, d'apprendre la rhétorique. Ils sont, d'ores et déjà, la proie d'orateurs avides, prêts à tout pour obtenir leur voix, leur argent, leur soutien ou leur attention. Devant cette réalité, que faire ? Espérer des

experts de la conviction qu'ils se bornent à ne mobiliser que des techniques bienveillantes ? Leur faire confiance pour ne défendre que des propositions bonnes, justes et altruistes ? Leur demander poliment s'ils veulent bien consentir à n'utiliser leur rhétorique que de manière éthique ? Ou bien s'armer soi-même, pour faire face ? Apprendre à répliquer, pour ne plus se faire manipuler et imposer ses propres idées ? L'éthique individualiste ramène notre attention sur le fait que la rhétorique est, que nous le voulions ou non, un pouvoir. Préoccupons-nous de nos intérêts, car personne ne le fera à notre place. Nos adversaires, eux, ne manqueront pas de jouer leur propre partition. Gloire aux vainqueurs, et malheur aux vaincus.

Par sa simplicité, son efficacité, sa robustesse, l'éthique individualiste exerce une indéniable séduction intellectuelle. Pour autant, elle pose, elle aussi, son lot de difficultés. Tout d'abord, elle ignore totalement les réalités sociologiques que nous rappelions plus haut : nous ne sommes pas égaux dans le maniement du langage et de l'argumentation. Or, se contenter de renvoyer chacun à sa responsabilité individuelle, en faisant fi des inégalités de départ, c'est accepter que celles-ci tendent à se reproduire indéfiniment. C'est aussi ne pas voir que le combat rhétorique est devenu radicalement déséquilibré. Les individus sont exposés à la prédation de professionnels de la communication surentraînés, souvent formés dans les meilleures écoles et les plus grandes universités. Leurs messages sont ciselés par de coûteuses agences de conseil, avant d'être diffusés à vaste échelle dans les médias de masse. Face à une telle asymétrie, comment croire que les citoyens puissent être en situation de décider librement, ou de convaincre efficacement ? Comment se satisfaire de ce grand marché de la conviction si, dès le départ, la concurrence est faussée ? Comment se résoudre à clamer « Que le meilleur gagne ! », si l'affrontement est biaisé ?

Ces considérations nous révèlent le péché originel du positionnement individualiste : il revient, en définitive, à abdiquer toute possibilité d'une réflexion éthique sur la rhétorique.

Dans cette perspective, les oratrices et les orateurs ne peuvent plus être blâmés pour avoir utilisé un procédé manipulatoire, puisque la question des moyens de la conviction ne se pose pas. Ils ne peuvent pas non plus être accusés d'avoir mis leurs compétences au service d'un objectif condamnable, puisque la question des fins de la conviction ne se pose pas non plus. Il y a pourtant bien, dans la réalité, des procédés litigieux et des objectifs pernicious ! Quand bien même nous ne parviendrions pas à nous mettre d'accord pour déterminer lesquels le sont, nous nous retrouverions pour constater qu'ils existent. Adopter une éthique individualiste, c'est renoncer à se poser de telles questions. Dans le confort de cette approche, ce que nous abdiquons, c'est la possibilité même de réfléchir aux fondements d'un débat public de qualité.

#### ***4-La rhétorique éthique***

Alors, que faire ? Quelle posture adopter ? Au terme de cette réflexion, force est d'admettre que nous ne disposons pas d'une solution tranchée. Et cela est parfaitement normal. La définition d'un dilemme, *a fortiori* d'un dilemme éthique, c'est précisément de n'admettre aucune bonne réponse. Il nous place devant un choix intimement personnel, où toutes les options se révèlent inconfortables. C'est à chacune et à chacun d'entre nous qu'il revient, en conscience, d'arrêter sa décision. En définitive, tout se ramène à un seul et unique paramètre : quelle oratrice ou quel orateur voulons-nous être ?

Il nous reste, toutefois, à élucider notre interrogation première : quelle rhétorique devrait être enseignée dans une société démocratique ? Cette question nous invite à retourner la focale de la discussion, pour la pointer finalement sur les *professeurs*. Des trois éthiques de la conviction découlent, pour eux, trois impératifs pédagogiques.

Une *exigence de clarté*, d'abord. Les professeurs de rhétorique se doivent d'attirer systématiquement l'attention des élèves sur

les outils qui, selon eux, relèvent d'une pratique respectable ou, au contraire, contestable. Ainsi, les oratrices et les orateurs souhaitant fonder leur éthique sur les moyens de la conviction sauront quels sont ceux qu'ils peuvent utiliser sereinement, ceux qu'ils doivent manier prudemment, et ceux dont il leur faut se détourner fermement.

Une *exigence d'exhaustivité*, ensuite. Les professeurs de rhétorique se doivent de présenter aux élèves l'intégralité des outils, techniques et procédés dont ils ont eux-mêmes connaissance. Sans en omettre aucun. Ainsi, les oratrices et les orateurs désirant fonder leur éthique sur la fin de la conviction, ou choisissant de s'en remettre à l'individualisme, pourront lutter contre leurs adversaires à armes égales.

Une *exigence d'universalité*, enfin. Les professeurs de rhétorique se doivent de diffuser leur enseignement le plus largement possible. Dans l'idéal, c'est tous les individus qu'il faudrait parvenir à former. Ainsi, nous n'aurions plus à nous soucier de l'utilisation de procédés manipulatoires : les auditeurs seraient pleinement en mesure de les repérer, de les désarmer, et d'en blâmer les responsables. Nous n'aurions plus à craindre qu'une rhétorique trop efficace soit mise au service d'un projet égoïste ou néfaste : les auditeurs seraient pleinement en mesure de le discuter, de l'éprouver et, s'ils l'estiment nécessaire, de s'y opposer. Universellement enseignée, la rhétorique cesserait d'être un pouvoir exercé brutalement par ceux qui se la sont appropriée. Elle deviendrait, au contraire, l'outil permettant l'exercice d'un débat de qualité. La rhétorique partagée n'est pas seulement une rhétorique démocratique. Elle est aussi la seule rhétorique éthique.

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



## INTRODUCTION

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.



# Chapitre 1

## COMPRENDRE LA RHÉTORIQUE

*La rhétorique.* Un mot souvent rencontré, mais rarement bien compris. Dans nos esprits, il s'entremêle avec d'autres, dont on pressent qu'ils lui sont vaguement liés. Éloquence, persuasion, négociation. Voire : influence, tromperie, manipulation. Avant de nous pencher sur les ressorts pratiques de la rhétorique, sur son fonctionnement concret. Nous devons nous accorder sur le sens de ces termes. Ils seront utilisés à maintes reprises au fil de ce livre.

### **I- Une brève histoire de la discipline**

Pas d'inquiétude : nous serons brefs. Il n'est pas question, ici, de nous infliger une revue complète de la pensée rhétorique à travers les âges. Nous nous épargnerons notamment d'explorer la distinction, complexe, entre *rhétorique* et *dialectique*. D'autres auteurs s'en sont chargés : les curieux peuvent, sans modération, s'y référer<sup>1</sup>. Quant aux pressés, qu'ils sautent allègrement cette partie historique : il ne leur en sera pas tenu rigueur.

Mais si l'on désire comprendre ce qu'est réellement la rhétorique, et pourquoi elle reste, aujourd'hui, peu enseignée, nous n'avons d'autre choix que de remonter à son origine, il y a deux mille cinq cents ans. Car l'histoire de cette discipline demeure marquée au fer rouge d'une détestation, dont nous avons hérité.

#### ***1- Les adversaires : Platon et Descartes***

Nous le disions en introduction : la rhétorique n'a pas bonne presse. Encore faut-il ajouter que cela n'a rien de

nouveau. Platon, déjà, la tenait en piètre estime<sup>2</sup>. Pour lui, la rhétorique s'oppose à une autre discipline, bien plus honorable : la philosophie.

Platon part du principe qu'il existe une Vérité, et que celle-ci est accessible aux êtres humains. En y consacrant tous leurs efforts, les individus peuvent tendre vers la découverte du Bien, du Beau et du Juste. Ils ont pour cela, à leur disposition, un outil remarquable : le dialogue. En confrontant leurs pensées, en mettant en commun leurs informations et leurs raisonnements, ils pourraient parvenir à dégager des connaissances véritables. Tel serait l'objet, noble, de la philosophie.

Au contraire, Platon se méfie des discours d'assemblée où les auditeurs assistent, passifs et silencieux, à l'affrontement entre quelques individus. Dans un tel débat, les orateurs ne dialoguent pas : ils s'affrontent. Pourfendent leurs adversaires. Ridiculisent leurs contradicteurs. Et récoltent le triomphe. On comprend, dès lors, qu'ils soient soumis à une tentation constante : celle de tout faire pour s'imposer. Et tant pis si cela implique de charmer les auditeurs. De s'adresser à leurs bas instincts. De ne leur dire que ce qu'ils veulent entendre. Tant pis si cela implique d'abandonner la Vérité, pour se contenter de la victoire. Apprendre à convaincre, sans se soucier de savoir pourquoi ni comment l'on emporte la conviction : tel serait l'objet, vil, de la rhétorique.

Dans le dialogue *Gorgias*, cette pensée est développée avec une image marquante. La rhétorique serait, au fond, pareille à la cuisine. Pour Platon, le cuisinier est celui qui se préoccupe uniquement de flatter le palais, sans s'embarrasser de ce qui est réellement bon pour le corps. De la même manière, la rhétorique aurait pour seul souci de flatter les esprits, sans s'encombrer de ce qui est réellement bon pour les hommes ou pour la cité. La rhétorique serait ainsi à la philosophie ce que la cuisine est à la médecine : un savoir-faire mensonger, centré sur le plaisir et étranger à la vérité.

Pour Platon, la rhétorique est donc une forme de dévoie-  
ment de la parole. Celle-ci n'est plus utilisée pour élaborer

des connaissances, mais pour manipuler des foules. Elle ne cherche plus à découvrir le Beau, le Bien et le Juste, mais à amasser prestige, pouvoir et richesses. La rhétorique ne serait rien d'autre qu'une parole ayant abdiqué la recherche du Vrai. L'inverse même de la philosophie.

Platon n'est pas le seul penseur à avoir formulé un jugement sévère à l'égard de la rhétorique. Il est notamment rejoint, deux millénaires plus tard, par René Descartes, dont les travaux ont exercé une profonde influence sur la pensée occidentale. Descartes part du même présupposé que Platon : la vérité existe, elle est accessible aux êtres humains, et il faut donc partir à sa recherche. Pour lui, cependant, cette quête du vrai ne passe pas par le dialogue, mais par la démarche scientifique.

Mathématicien brillant, féru de physique et de sciences naturelles, Descartes estime que les sciences humaines – au premier rang desquelles la philosophie – doivent se plier aux mêmes exigences que les sciences exactes. C'est le triomphe de la pensée dite « rationnelle ». Pour être acceptables, les jugements doivent découler d'un raisonnement irréfutable, dans lequel chaque étape est la conséquence logique d'une conclusion antérieure, elle-même établie de manière incontestable. En somme, il nous faudrait porter sur le monde un regard similaire à celui que le mathématicien porte sur ses équations. Reasonner avec la même rigueur. Cette démarche porte un nom : la démonstration.

La démonstration, c'est précisément le contraire de la discussion. Ce qui caractérise une démonstration, c'est son caractère indiscutable. Les auditeurs n'ont pas le choix d'en accepter, ou non, les conclusions. Ils peuvent éventuellement tenter de mettre en lumière une erreur dans le raisonnement logique : dans ce cas, la démonstration se verrait invalidée. Mais faute d'y parvenir, ils seront bien obligés de considérer les conclusions démontrées comme justes et justifiées. C'est ainsi que ni les écoliers, ni les professeurs, ni même les mathématiciens ne se voient offrir le choix d'accepter ou de refuser le théorème de Pythagore. Tant qu'aucune faille n'aura été détectée dans

le raisonnement qui y conduit, celui-ci devra être considéré comme vrai. On dit des conclusions d'une démonstration qu'elles sont *nécessaires*. Elles s'imposent aux auditeurs sans que ceux-ci aient la possibilité de s'y opposer. Voilà, pour Descartes, la bonne manière de raisonner au quotidien. En recherchant la vérité avec l'exigence de la démonstration.

Descartes va même plus loin. Pour lui, la vérité possède une spécificité : elle apparaît forcément comme évidente à qui en est témoin. Établie avec certitude au gré d'une méthode rigoureuse, elle ne peut qu'être claire et frappante. Et s'imposer à tous sans résistance. Mais la réciproque vaut également. Pour Descartes, si un énoncé n'est pas accepté naturellement par l'auditoire, il est très probable qu'il soit en réalité erroné. De même, lorsque deux individus s'affrontent en tenant des points de vue divergents, il y a tout lieu de penser qu'ils aient tort tous les deux. En effet, si l'un d'eux avait de la vérité « une vue claire et nette, il [aurait pu] l'exposer à son adversaire de telle sorte qu'elle [finisse] par forcer sa conviction<sup>3</sup> ».

Ces considérations conduisent Descartes à adopter une position radicale dans sa quête de connaissance. La vérité apparaissant naturellement comme évidente, il recommande de « considérer comme presque faux ce qui n'est que vraisemblable<sup>4</sup> ». Ce faisant, il ne laisse aucun espace à l'argumentation. Par définition, un argument, c'est un énoncé qui n'est pas *nécessaire*. Il ne s'impose pas à l'auditoire. Il est toujours possible de le discuter, de le rejeter ou de lui préférer des arguments divergents. Ce que l'on est contraint d'argumenter, c'est précisément ce que l'on ne parvient pas à démontrer à l'aide de preuves définitives. Un tel énoncé, Descartes préférera le considérer comme faux, plutôt que de risquer de l'accepter comme vrai alors qu'il pourrait ne pas l'être. Voilà comment, par amour pour la démarche démonstrative, il décide de se détourner de l'argumentation.

En donnant la prééminence au dialogue, puis à la démonstration, Platon et Descartes ont ainsi en commun de rejeter la rhétorique en dehors du champ de la connaissance. D'autres

auteurs formulent pourtant à son égard un jugement davantage bienveillant. Parmi eux, on trouve justement le plus célèbre élève de Platon.

## **2 - Un défenseur : Aristote**

Athènes. IV<sup>e</sup> siècle avant Jésus-Christ. La cité antique ressemble alors, de très près, à ce que nous appellerions aujourd'hui une démocratie directe. Dès lors qu'ils ne sont ni étranger, ni esclave, ni femme, tous les citoyens sont libres de participer à la vie politique. Ils peuvent débattre des affaires publiques, voter les lois et, même, tenter d'être tirés au sort pour exercer des fonctions de premier plan. C'est dans ce contexte qu'Aristote achève la rédaction d'un ouvrage majeur : *Rhétorique*.

Tout comme son maître Platon, Aristote estime qu'il existe des domaines de la connaissance dans lesquels les êtres humains doivent tendre vers la vérité : les mathématiques, les sciences naturelles ou la philosophie, par exemple. Il leur faut alors effectivement chercher à établir des conclusions certaines, reposant sur des chaînes de déductions rigoureuses. C'est ce qu'il nomme des raisonnements *analytiques*.

Mais Aristote remarque aussi que de telles exigences ne peuvent s'appliquer aux affaires judiciaires, à la gestion de la cité ou au quotidien des citoyens, bref, à ce qui relève de l'action concrète des êtres humains. Car dans ces domaines, ce qui prévaut, c'est avant tout l'incertitude. Incertitude concernant, en premier lieu, la connaissance des faits passés. Les individus ne peuvent jamais savoir, parfaitement et indubitablement, comment des faits se sont déroulés, quelles raisons les ont guidés, quelles motivations les ont inspirés. Fût-ce après une enquête approfondie, appuyée par les techniques d'investigation les plus modernes, il subsistera toujours une part d'ombre. Ne serait-ce que parce que nous n'avons pas – et n'aurons probablement jamais – un accès direct à l'intériorité des individus, à ce qu'ils pensent et ressentent, consciemment ou inconsciemment. Mais

cette incertitude concerne, également, les conséquences futures des actions présentes. Il est impossible de savoir, parfaitement et indubitablement, quelle sera la chaîne d'événements qui résultera, demain, de ce que l'on décide aujourd'hui. Si bien que, ne pouvant ni totalement connaître le passé ni totalement prévoir l'avenir, les hommes doivent accepter d'agir dans l'incertitude.

De telles réflexions constituent une rupture majeure à l'égard de la philosophie platonicienne. Elles impliquent d'abandonner tout espoir de parvenir à des connaissances certaines, dès que l'on s'aventure en dehors des seuls raisonnements analytiques. Qu'il s'agisse de rendre un jugement dans un procès, de choisir une orientation politique ou de résoudre nos problèmes de tous les jours, il nous faut renoncer au fantasme de savoir où se situent le Bien, le Juste et le Beau. Ou, pour le dire autrement : la Vérité nous est inaccessible au quotidien.

Est-ce à dire pour autant que nous sommes condamnés à prendre nos décisions en dehors de toute raison, au gré de la violence ou du hasard ? Aristote, lui, ne parvient pas à s'y résoudre. Il considère que, entre la vérité inaccessible et le chaos inacceptable, il existe une position intermédiaire. Celle dans laquelle on ne cherche pas à déterminer ce qui est Bon, Juste et Beau, mais plutôt ce qui est probable, préférable et acceptable. Non plus la quête du Vrai, mais celle du vraisemblable. Pour Aristote, de tels raisonnements ne s'inscrivent plus dans le domaine analytique. Ils relèvent, au contraire, de ce qu'il appelle la *rhétorique*.

Aristote réintroduit donc de la rationalité en dehors de la seule démonstration. Il montre que les êtres humains peuvent raisonner convenablement sans s'astreindre, pour autant, à des exigences insurmontables. Un tel positionnement entraîne des conséquences radicales. En faisant le deuil de la vérité, nous devons également renoncer à l'idée qu'il puisse y avoir une seule réponse à chaque interrogation. Une solution unique à chaque problème. Autrement dit : au quotidien, nous ne pouvons plus être sûrs de rien. Pour chaque individu qui développera un raisonnement et en tirera une conclusion, il s'en trouvera un



autre pour tenir un raisonnement différent et aboutir à une conclusion divergente. Il est possible qu'une de ces positions nous paraisse préférable à l'autre. Dans le futur, nous pourrions peut-être déterminer, rétrospectivement, quelle option était la meilleure. Mais au présent, il est impossible de savoir avec certitude où se situe le vrai. La seule boussole dont nous disposons, pour prendre nos décisions, c'est le vraisemblable.

Il faut mesurer les implications d'une telle pensée. Si, dès lors que nous sortons du domaine de la démonstration, il n'y a plus de Vrai, alors plus personne n'a *raison*. Les conclusions d'une argumentation ne s'imposent jamais à nous. Nous sommes toujours libres de les refuser. Nous pouvons toujours brandir des contre-arguments. Il en découle des conséquences terribles. Nous pouvons défendre une proposition hautement vraisemblable, et malgré tout échouer à convaincre. À l'inverse, nous pouvons défendre des énoncés ouvertement discutables, et parvenir à emporter la conviction. Il en résulte qu'au quotidien les individus n'ont pas seulement besoin d'une méthode pour raisonner rigoureusement. Il leur faut également une technique pour emporter l'adhésion efficacement. La rhétorique, c'est précisément cela. L'art de déterminer ce qui est *convaincant*<sup>5</sup>. Au double sens du terme : rigoureux et efficace<sup>6</sup>.

Ces réflexions amènent Aristote à élaborer un ouvrage pratique : sa *Rhétorique*, dans laquelle il étudie les procédés permettant de produire à la fois des raisonnements solides et des discours impactants. Il inaugure ainsi une tradition importante dans l'Antiquité : l'écriture de traités consacrés à l'art de convaincre. Celle-ci va perdurer jusqu'à la période romaine, à travers notamment les œuvres majeures de Cicéron (*De l'orateur*) et Quintilien (*Les Institutions oratoires*). Toutefois, dès le 1<sup>er</sup> siècle après Jésus-Christ, ces ouvrages se font de plus en plus rares. La rhétorique entre en déclin.

### 3 - *Oubli et redécouverte*

À la fin de l'Antiquité, deux traditions s'affrontaient : celles de Platon et celle d'Aristote. Au premier, le primat de la philosophie comme quête de la vérité. Au second, la reconnaissance de la rhétorique comme recherche du vraisemblable. D'un côté, l'art du dialogue. De l'autre, les techniques du discours. À l'échelle de l'histoire, le verdict est sans appel. L'école de Platon, puis de Descartes, s'impose. Celle d'Aristote périlite.

Ce sommeil de la rhétorique semble lié, au moins en partie, à l'histoire politique. En Europe, la chute des régimes démocratiques – dans les cités grecques – et des institutions républicaines – à Rome – entraîne une éclipse générale de la délibération dans la gestion des affaires publiques. Le débat en assemblées, la discussion en commun, la prise de parole devant un auditoire occupent une place de plus en plus restreinte dans le gouvernement des hommes. C'est le temps des empereurs et des rois, dont la parole ne souffre pas la contradiction. Les souverains décident sans avoir de comptes à rendre. Ils imposent sans avoir à convaincre. L'époque n'est plus à la confrontation des arguments. Mais à la flagornerie.

Et justement, la rhétorique ne disparaît pas. Elle s'étiole. Peu à peu, elle se voit restreinte à l'étude des procédés permettant d'ornementer le langage. Elle devient l'art de flatter les oreilles, plutôt que d'influencer les esprits. Des traités sont encore publiés, parfois même de grande qualité, mais ils se contentent désormais de répertorier les différentes figures de style<sup>7</sup>. De plus en plus méprisée, de moins en moins enseignée, cette « rhétorique restreinte » finit par tomber progressivement dans un oubli cruel<sup>8</sup>.

Il faut attendre le milieu du xx<sup>e</sup> siècle pour voir la rhétorique sortir de sa longue hibernation. En Europe, plusieurs groupes de recherche se structurent, dans la lignée notamment du sémiologue Roland Barthes et du linguiste Oswald Ducrot. Mais ce

sont surtout les travaux de Chaïm Perelman, philosophe belge d'origine polonaise, qui vont constituer un tournant majeur. En 1958, il publie le *Traité de l'argumentation*, écrit en collaboration avec Lucie Olbrechts-Tyteca. Cet ouvrage majeur constitue une rupture avec la philosophie de Platon et Descartes. Le premier apport de Chaïm Perelman consiste tout simplement à avoir relu *La Rhétorique* d'Aristote et redécouvert ses mérites. Au lendemain de la Seconde Guerre mondiale, la démocratie représentative s'impose partout en Occident. Dans ce contexte, la pensée aristotélicienne, qui ménage une place de choix à la délibération en assemblée, rejaillit avec toute son actualité.

À certains égards, le travail de Chaïm Perelman peut donc apparaître comme un simple dépoussiérage de la rhétorique antique. Ce serait toutefois passer à côté d'une originalité fondamentale. Car son second apport consiste en une rupture... avec Aristote lui-même. Le *Traité de l'argumentation* repose, en effet, tout entier sur l'idée suivante : la rhétorique ne peut se comprendre en dehors du concept d'*auditoire*, défini comme « l'ensemble de ceux sur lesquels l'orateur veut influencer par son argumentation<sup>9</sup> ». À partir de là, de nombreuses difficultés se résolvent d'elles-mêmes. Aristote opposait, nous l'avons vu, la rhétorique à la philosophie. La première se bornerait à rechercher le vraisemblable, tandis que la seconde tenterait d'établir des vérités. Or, selon Chaïm Perelman, que désigne-t-on concrètement lorsque l'on parle de « rechercher la vérité en philosophie » ? Rien de plus, au fond, que le fait de produire des arguments susceptibles d'être acceptés par tous les êtres humains de toutes les époques, quelles que soient leurs valeurs, leurs opinions ou leurs visions du monde. La philosophie pourrait être ainsi définie comme une argumentation qui ne chercherait plus à convaincre un auditoire restreint, particulier, situé dans le temps et l'espace, mais s'adresserait au contraire à toute l'humanité et à l'ensemble des âges. C'est-à-dire : un *auditoire universel*. Quand ils argumentent, les philosophes se contenteraient d'utiliser une forme particulière de rhétorique.

Le travail de Chaïm Perelman constitue donc une véritable rupture. Il ne se contente pas, comme l'avait fait Aristote, de réhabiliter la rhétorique *aux côtés* de la philosophie. Il va plus loin, en érigeant la rhétorique *au-dessus* de la philosophie. Celle-ci n'en est, finalement, que la déclinaison la plus exigeante. Celle dans laquelle les argumentations s'adressent à l'auditoire le plus large qu'il soit possible de concevoir. Quant à la rhétorique, elle devient le médium général par lequel les êtres humains parviennent à se convaincre.

Le *Pouvoir Rhétorique* s'inscrit dans la continuité directe de la pensée de Chaïm Perelman, que nous nous proposons, modestement, de prolonger. Car si le *Traité de l'argumentation* est une lecture passionnante pour qui veut se forger une connaissance théorique de la rhétorique, il demeure avant tout l'œuvre d'un philosophe et d'un logicien. Il n'a pas été écrit pour être adapté aux réalités de la vie quotidienne. Voilà précisément l'objectif qui est le nôtre dans ce livre : proposer un enseignement concret de la rhétorique. Une rhétorique pratique.

## II - Vers une définition

La rhétorique, c'est donc l'art de convaincre. À première vue, rien de plus élémentaire. Mais comment définir, exactement, la conviction ? Où se situent ses frontières avec les autres domaines dont elle semble proche : l'éloquence, la négociation et, même, la manipulation ? Voilà toutes les questions qu'il nous faut, avant tout autre chose, élucider. En commençant par le commencement : dire de la rhétorique ce qu'elle n'est pas.

### 1 - De la stylistique ?

Au milieu du xx<sup>e</sup> siècle, Chaïm Perelman réhabilite la rhétorique comme véritable art de convaincre. Elle continue pourtant, à ce jour, d'être ramenée au stéréotype de ce qu'elle a

longtemps incarné : l'étude obsessionnelle des figures de style. Si bien que, lorsque l'on évoque la rhétorique, nos interlocuteurs s'attendent à être assaillis de mots barbares tels que « épanalectes, zeugmes ou chleuasmés ». Ils n'ont qu'en partie raison.

Il est vrai que les figures de style sont des outils fréquemment mobilisés par la rhétorique. Mais elles ne sont que cela, justement : des outils. Au contraire de la stylistique, la rhétorique ne s'intéresse pas à l'étude littéraire pour elle-même. Peu importe, au fond, d'être capable de distinguer une métonymie d'une synecdoque, une allitération d'une assonance. Ce qui compte, pour nous, c'est de connaître les effets argumentatifs produits par ces figures. Comprendre en quoi elles ont un impact sur les auditeurs. La rhétorique utilise les procédés stylistiques, mais ne s'y réduit pas. Elle les mobilise au profit d'un projet bien spécifique : convaincre.

Cette précision entraîne deux conséquences pratiques. Premièrement, les lecteurs et lectrices ne trouveront, dans les pages qui suivent, aucune section consacrée spécifiquement aux figures de style. Elles seront mentionnées au fil des développements, comme un type d'outils parmi bien d'autres. Deuxièmement, par souci de clarté et de pédagogie, nous avons fait le choix de réduire au maximum la complexité des classifications. Chaque fois que cela sera possible, les figures dont les effets argumentatifs sont similaires seront englobées sous une même désignation générique. Ainsi, toutes les analogies pivotant sur un seul mot seront par exemple regroupées sous leur appellation la plus courante : celle de « métaphore ». Nous avons conscience que, aux yeux des professeurs de littérature les plus tatillons, une telle initiative s'apparentera à de la sauvagerie. Mais précisément : ce qui nous intéresse ici, ce n'est pas la technicité stylistique. Mais bien l'efficacité rhétorique.

## 2 - De l'éloquence ?

Le début du XXI<sup>e</sup> siècle a été marqué par un retour en grâce de l'éloquence. Longtemps, elle fut cantonnée au monde des avocats, pratiquée dans les tribunaux et travaillée par de jeunes étudiants en droit. Depuis, documentaires, films et émissions de télévision l'ont révélée au grand public. Il n'y a désormais plus une université qui ne dispose de son club de débat. Les lycées, les collèges et même les écoles primaires investissent progressivement l'oralité. Quant à l'univers professionnel, des formations à la prise de parole en public aux concours de *pitch*, il a lui aussi développé sa propre vision de l'art oratoire. Mais si éloquence et rhétorique possèdent des points de convergence, elles ne recouvrent pas exactement les mêmes réalités.

L'éloquence, c'est l'art de bien parler. De séduire son auditoire. De flatter ses oreilles par un vocabulaire singulier, des phrases ciselées, une prononciation inspirée. C'est l'art de s'exprimer avec style, grâce et virtuosité. Ainsi définie, il apparaît immédiatement que l'éloquence est une *condition* de la rhétorique. Lorsque nous prononçons un discours, capter l'attention est un préalable à toute possibilité de conviction. Nous pourrions bien disposer des arguments les plus ensorceleurs : si nous parlons sans être écoutés, jamais nous n'atteindrons nos auditeurs.

Pour autant, éloquence et rhétorique ne se résument pas l'une à l'autre. Il est possible de témoigner d'une grande éloquence sans s'inscrire, pour autant, dans une démarche de conviction. Que l'on songe, par exemple, aux comédiens, conteurs ou poètes. Leurs paroles sont une mélodie avec laquelle ils charment l'auditoire. Quelle plus époustouflante oralité que celle déployée dans une salle de spectacle, où les heures s'écoulent sans que les spectateurs les voient défiler ? Cette éloquence n'est pourtant pas, ou du moins pas nécessairement, mise au service d'un projet rhétorique. Mais plutôt d'une visée artistique dont

l'objectif n'est pas de convaincre, mais d'émouvoir, étonner, dépayser, faire rire ou pleurer.

À l'inverse, pratiquer la rhétorique ne suppose pas nécessairement d'être éloquent, dans la mesure où elle peut emprunter d'autres voies que la seule oralité. Pensons, par exemple, à la lettre que François Mitterrand adresse à tous les Français en 1988, pour les exhorter à le réélire président de la République. Il s'agit bien d'une entreprise de conviction, mais elle passe par le médium de l'écrit, et ne mobilise donc aucune compétence oratoire. Il en va de même pour la lettre de motivation que nous rédigeons lorsque nous recherchons un emploi. Ou pour les messages que nous échangeons sur un site de rencontre. Ils participent d'un projet pleinement rhétorique : tenter de convaincre, par écrit, que nous sommes l'élu.

On peut donc être virtuose de sa parole sans pour autant chercher à convaincre, tout comme il est possible de convaincre sans recourir à l'oralité. Rhétorique et éloquence se recouvrent partiellement, sans se confondre pour autant.

À ce stade, il est probablement bon d'ouvrir une courte parenthèse, afin d'évoquer un mythe tenace : celui des « 7 % ». Comme de nombreux experts en prise de parole se plaisent encore à le rappeler, 55 % de notre communication passerait par notre posture, nos gestes et nos expressions faciales, et 38 % par les inflexions de notre voix. Seulement 7 % du message seraient, en réalité, transmis par les mots. Lorsque nous cherchons à convaincre, notre propos aurait infiniment moins d'importance que notre manière de le déclamer et, surtout, notre talent à l'incarner. Dès lors, à quoi bon s'intéresser à la rhétorique ? Une formation en éloquence, où l'on apprend à se tenir droit et parler fort, serait amplement suffisante !

Hélas, ceux qui citent ces chiffres oublient généralement de préciser leur origine. Ils remontent à deux études publiées en 1967 par le psychologue Albert Mehrabian et son équipe. Or, elles sont, le plus souvent, citées de guingois<sup>10</sup>. Ce qui intéressait

réellement ces chercheurs, ce sont ce qu'ils appellent les « messages silencieux », c'est-à-dire la manière dont les individus parviennent à faire comprendre leurs émotions et leurs sentiments. Ils ont, pour cela, étudié des messages verbaux très courts, formulés en un seul mot : « chéri, amour, brute, peut-être, non... » La conclusion qu'ils tirent est la suivante. Lorsque le sens des mots entraine en contradiction avec la manière dont ils étaient prononcés, ou avec le visage de celui qui les prononçait, les auditeurs ont eu tendance à privilégier l'information véhiculée par le ton de la voix ou les expressions du visage plutôt que par le mot lui-même. En cela, les résultats n'ont rien de particulièrement contre-intuitif. Imaginons la scène suivante. Lors d'un tournoi de bridge<sup>11</sup> – ou de *League of Legends*<sup>12</sup> –, notre partenaire commet une erreur désastreuse, qui nous coûte la partie et nous éjecte de la compétition. Il vient alors nous voir et, penaud, nous demande : « Est-ce que tu m'en veux ? » Le regard noir, la voix vibrante, nous lui répondons : « Je ne t'en veux pas du tout. » Il s'éloigne, courbé sous le poids de la culpabilité. Ce que lui a compris, c'est bien sûr : « Je t'en veux terriblement ! »

Voilà, au fond, ce qu'ont réellement montré Mehrabian et son équipe. Du reste eux-mêmes mettaient en garde sur les potentielles généralisations de leurs recherches. Elles ne s'appliquent qu'à des messages simples, dans lesquels des émotions ou des sentiments sont exprimés de manière discordante. En aucun cas à des argumentations articulées, ayant pour objectif de convaincre. Cela ne signifie pas que, en rhétorique, la voix et le corps n'aient aucune importance. De toute évidence, ils comptent : nous aurons d'ailleurs l'occasion d'y revenir. Mais certainement pas pour 93 % du message. Généraliser les proportions d'Albert Mehrabian à toute communication orale tient du contresens, au mieux. Et de l'escroquerie, au pire. Fin de la parenthèse.



### 3 - De la négociation ?

En apparence, rhétorique et négociation semblent renvoyer à deux sphères bien distinctes, n'ayant que peu en commun. Elles sont pourtant deux modalités d'une même nécessité : celle de résoudre nos désaccords.

La rhétorique, on l'a dit, c'est l'art de convaincre. Il est possible de l'exprimer autrement, en disant qu'elle est le processus de résolution des désaccords par alignement des *préférences*. La phrase semble complexe, mais elle s'éclairera avec un exemple simple. Notre compagne ou notre compagnon désire passer la soirée au restaurant. De notre côté, nous avons plutôt envie de rester tranquillement dans notre appartement. Au gré de la discussion, notre interlocutrice ou interlocuteur nous rappelle que le voisin du dessus organise justement, ce soir-là, une fête en l'honneur de son vingtième anniversaire. Soudain, nous nous imaginons pestant dans notre canapé contre cette jeunesse braillarde et sa musique assourdissante... et nous nous rangeons à la sage proposition d'aller se réfugier au restaurant. Nous avons été convaincus. Les préférences se sont alignées : nous avons résolu notre désaccord en parvenant au *consensus*.

La négociation diffère de la rhétorique en ce qu'elle intègre l'existence d'un rapport de force. Elle permet ainsi la résolution des désaccords par l'alignement des *positions*, alors même que les préférences restent divergentes. Prenons, une nouvelle fois, un exemple simple. Déambulant sur un site d'annonces en ligne, nous tombons nez à nez avec une guitare d'une grande rareté, que nous convoitions depuis longtemps, proposée au prix de 1 000 €. C'est évidemment beaucoup trop cher : pour nous, le juste prix serait plutôt de 600 €. Mais nous savons également qu'une telle occasion ne se représentera peut-être jamais. Nous contactons donc le vendeur et, de mauvaise grâce, consentons à lui payer 900 €. Nous nous sommes entendus sur une position commune. Pourtant, les préférences demeurent inchangées :

l'un de nous aurait préféré vendre plus cher, l'autre acheter moins cher. Nous avons résolu notre désaccord en atteignant, non pas le consensus, mais le *compromis*.

En pratique toutefois, la frontière entre rhétorique et négociation a tendance à se troubler. Au quotidien, nous les utilisons souvent de concert. Reprenons notre premier exemple. Notre compagne ou notre compagnon est donc parvenu à nous convaincre de passer la soirée au restaurant. Nos préférences se sont rapprochées. Mais elles ne sont pas encore parfaitement alignées. Il s'avère qu'elle ou il voudrait dîner dans un restaurant japonais, quand nous aurions plutôt envie de manger italien. C'est ici que s'arrête le consensus : aucun argument au monde ne pourra nous convaincre que nous aimons le poisson cru. Nous trouvons finalement un compromis : ce sera une soirée dans un restaurant fusion, servant à la fois des sushis médiocres et des pizzas quelconques. La rhétorique nous a permis de rapprocher autant que possible nos préférences, jusqu'à ce qu'elle bute sur une divergence irréconciliable d'intérêts, de valeurs ou, en l'occurrence, de goûts. Nous avons alors eu recours à la négociation pour combler le fossé séparant encore nos positions. Pour finir, notons que cette anecdote peut se terminer encore autrement. Alors que nous nous étions presque résolus à ce dîner sordide, l'un de nous a une idée soudaine : et si nous en profitons pour tester ce fameux restaurant libanais, qui nous a été récemment recommandé ? Aucun de nous n'y avait pensé. Mais, une fois la proposition lancée, nous réalisons qu'elle nous satisfait tous deux parfaitement. Davantage même que nos préférences initiales. Dans ce cas idéal, le compromis fait consensus. La différence entre négociation et rhétorique disparaît.

Gardons à l'esprit, malgré tout, que rhétorique et négociation ne cohabitent pas nécessairement. Il existe des négociations, financières notamment, qui n'intègrent aucune dimension argumentative et se résument à de simples échanges de chiffres. À l'inverse, certaines situations rhétoriques, par exemple un discours devant une assemblée silencieuse, n'ont strictement

rien à voir avec la négociation. L'une et l'autre se retrouvent fréquemment, mais ne se recouvrent pas entièrement.

#### **4- De la manipulation ?**

Ne soyons pas dupes : dans le langage courant, « faire de la rhétorique » est rarement un compliment. Aux yeux de beaucoup, elle serait l'art de pervertir les consciences par le langage. Une odieuse technique de manipulation. Cette accusation n'est pas totalement dénuée de fondement. Mais elle doit être interrogée.

La manipulation fait partie de ces concepts qui sont plus souvent employés avec légèreté que définis avec rigueur. Dans son livre *La parole manipulée*, Philippe Breton la caractérise ainsi : « Entrer par effraction dans l'esprit de quelqu'un pour y déposer une opinion ou provoquer un comportement, sans que ce quelqu'un sache qu'il y a eu effraction<sup>13</sup>. » La manipulation désigne donc l'ensemble des procédés permettant d'agir sur les opinions, les envies, les idées et les comportements d'une personne, sans que celle-ci en ait conscience. Ou, pour le dire à notre manière : c'est l'art d'influencer les individus en contournant, altérant ou neutralisant leurs facultés critiques. Ils ne sont plus, ou du moins plus totalement, en mesure de mettre à distance, examiner et, éventuellement, rejeter ce qui leur est proposé. Il y a là un enjeu psychologique, éthique et politique essentiel. Ce que la manipulation remet en cause, ce sont les conditions mêmes de notre libre arbitre.

Il ne fait plus de doute que les individus sont manipulables. La psychologie a, depuis longtemps, mis en évidence l'existence de biais cognitifs, qui permettent d'influencer en utilisant les mécanismes automatiques du cerveau<sup>14</sup>. Plus récemment, la neurologie a confirmé qu'il est possible d'agir sur les individus en utilisant des stimuli subliminaux, c'est-à-dire des images, des odeurs ou des sons tellement subreptices qu'ils sont captés

par les sens sans que nous en ayons conscience<sup>15</sup>. Il est donc, par définition, impossible de s'en défendre.

De ce point de vue, la rhétorique ne relève pas nécessairement du spectre de la manipulation. Au contraire même, une grande partie des procédés rhétoriques ont pour but, non de contourner, mais de triompher des réticences de l'esprit critique. Pour raisonner par analogie, si la rhétorique était un art martial, elle serait à la fois le karaté et l'aïkido. Savoir frapper l'interlocuteur par des arguments, tout en étant capable de le faire trébucher dans ses propres contradictions. La manipulation, en revanche, s'apparenterait plutôt à l'art des ninjas. Agir dans l'ombre, et frapper sans que la victime ait eu seulement conscience de la présence d'une menace. Comme l'affirme Philippe Breton : il est possible d'apprendre à « convaincre sans manipuler<sup>16</sup> ».

Ne faisons pas, pour autant, preuve d'une excessive candeur. La rhétorique comporte aussi son côté obscur. Appel aux émotions, utilisation de sophismes, exploitation de l'implicite : autant de procédés qui permettent d'assouplir, de tromper, voire de contourner les facultés critiques. La rhétorique n'est pas une manipulation. Mais elle peut être manipulateur.

### **5 - L'art de convaincre**

Ainsi donc, la rhétorique n'est l'art ni de bien parler, ni d'orne-  
menter son discours, ni de négocier, ni de manipuler. Mais bien de *convaincre*. Encore faut-il être capable de circonscrire ce que ce verbe désigne. Dans son *Traité de l'argumentation*, Chaïm Perelman en donne une définition rigoureuse, à laquelle on pourra simplement reprocher sa relative complexité<sup>17</sup>. Nous proposons la reformulation suivante : « La rhétorique, c'est l'ensemble des procédés discursifs permettant de susciter ou de renforcer l'adhésion des individus aux propositions qu'on leur soumet. »

Cette définition appelle plusieurs remarques. Premièrement, la rhétorique se concentre bien sur les procédés « discursifs », c'est-à-dire sur le discours, dans toutes ses dimensions : orales et

écrites, verbales et non verbales. Deuxièmement, la rhétorique travaille sur des propositions qui sont soumises à l'« adhésion » des individus. Autrement dit, on ne peut parler d'un processus de conviction que si les individus sur lesquels il s'exerce en ont conscience. Ou plus simplement : la rhétorique suppose que les personnes auxquelles nous nous adressons sachent que nous cherchons à les convaincre de quelque chose. Cette précision permet de distinguer la rhétorique des psychologies cognitives et sociales, qui s'intéressent aux techniques susceptibles d'influencer les comportements de manière subreptice.

Troisièmement, la rhétorique s'intéresse aux procédés visant à « susciter ou renforcer » l'adhésion. Cette précision est importante. Elle revient à remarquer que nous pouvons parfaitement chercher à convaincre quelqu'un... qui est déjà d'accord avec nous ! Cela s'explique par le fait que l'adhésion à une proposition n'est pas un phénomène binaire. Nous ne nous contentons généralement pas d'être « tout à fait d'accord » ou « entièrement en désaccord ». Entre les deux, une infinité de degrés de conviction existent. Il est donc parfaitement possible de chercher à accroître l'adhésion d'un individu à une idée que nous partageons d'ores et déjà. Un bon exemple nous est donné par les meetings électoraux. Si des électeurs acceptent de se déplacer pour applaudir un candidat, c'est généralement qu'ils sont, au moins en partie, acquis à sa cause. L'un des objectifs de ces événements consiste alors à accentuer la ferveur de ces sympathisants, jusqu'à en faire de véritables militants. Peut-être accepteront-ils, ainsi, de sacrifier plusieurs soirées par semaine à coller des affiches et distribuer des tracts.

Pour finir, il nous reste à délimiter le périmètre de la rhétorique, en précisant ce que nous entendons par « l'ensemble des procédés ». Sur ce point, les grands auteurs classiques se rejoignent très largement. Pour Aristote, la rhétorique repose tout entière sur trois dimensions : les arguments que l'orateur propose (*logos*), l'image que l'orateur renvoie (*ethos*), les

émotions que l'orateur suscite (*pathos*). De la même manière, Cicéron estime qu'un bon orateur doit remplir trois objectifs : instruire les auditeurs (*docere*), se concilier leur bienveillance (*delectare*), leur faire ressentir des émotions (*movere*).

Argumenter. Plaire. Émouvoir. Le triptyque n'a rien perdu de son actualité. Chaïm Perelman le reprend à son compte dans son *Traité de l'argumentation*. L'immense majorité des auteurs contemporains en a fait de même. À notre tour, nous y souscrivons. Telles sont les armes de la rhétorique. Les voies de la conviction.

### **III-Convaincre au quotidien**

La rhétorique n'est donc pas l'apanage des professionnels de la communication. Inhérente à la parole, elle est partout. Tous les jours, il nous faut convaincre, ou concéder notre conviction, au fil d'une infinie variété de situations. Mais en dépit de cette diversité sans cesse renouvelée, la rhétorique n'est pas pour autant une jungle désordonnée. Au quotidien, les mêmes configurations reviennent, inlassablement. Il nous faudra les comprendre si nous voulons pouvoir nous y adapter. Car nous ne mobilisons pas les mêmes outils, les mêmes techniques, les mêmes procédés selon le contexte dans lequel nous nous trouvons. Nous le verrons : être capable de repérer en un clin d'œil la dynamique dans laquelle nous évoluons, c'est déjà gagner en force de conviction.

#### **1- Les acteurs**

Avant de catégoriser les différentes dynamiques rhétoriques, il est important de bien comprendre les types d'acteurs qu'elles mettent en interaction. Cela sera, par ailleurs, l'occasion de définir avec précision des termes que nous retrouverons constamment, et dont le sens peut se révéler déroutant.

### *Auditeurs et spectateurs*

Nous l'avons déjà mentionné : dans le *Traité de l'argumentation*, Chaïm Perelman définit l'*auditoire* comme « l'ensemble de ceux sur lesquels l'orateur veut influencer par son argumentation ». Le concept d'*auditeurs* désigne donc, tout simplement, les individus que nous cherchons à convaincre, à l'oral comme à l'écrit.

Prenons un exemple simple. Lors d'un procès au tribunal, les auditeurs sont les personnes qui décident de la culpabilité ou de l'innocence de l'accusé : en l'occurrence, les jurés ou les magistrats. Ce sont eux que les avocats cherchent à convaincre. Autre exemple, moins intuitif : lorsqu'un homme politique publie un livre en pleine campagne électorale, ses auditeurs sont en réalité... ses lecteurs !

Des individus peuvent également assister à une entreprise de conviction sans en être l'objet. Ils se contentent d'être témoins des échanges. En termes rhétoriques, on dira alors d'eux qu'ils sont *spectateurs*. Lors d'un procès, c'est le cas des personnes qui viennent observer depuis les bancs de la salle et n'ont aucune influence sur l'issue du jugement. Les avocats ne se préoccupent nullement de savoir s'ils sont convaincus ou non.

### *Orateurs et interlocuteurs*

Nous avons choisi de définir le concept d'*orateurs* en symétrie de celui d'*auditeurs*, comme « l'ensemble de ceux qui cherchent à influencer par leur argumentation ». Les orateurs, ce sont les individus qui cherchent à convaincre, à l'oral comme à l'écrit là aussi.

Reprenons notre exemple précédent : dans un tribunal, sont orateurs tous ceux qui prennent la parole pour emporter la conviction. Les avocats bien sûr, en premier lieu, mais également les accusés, les victimes et même, parfois, les témoins. Dès lors qu'ils ne se contentent pas de livrer un témoignage, mais s'expriment au contraire dans l'intention de convaincre,

ils se trouvent en position d'orateurs. De manière moins intuitive, quand un jeune diplômé rédige une lettre de motivation à l'adresse d'un employeur, on dira également de lui qu'il est, à ce moment-là, un orateur.

Lorsque deux orateurs interagissent, ils deviennent des *interlocuteurs*. Deux avocats qui se répondent dans leurs plaidoiries, deux polémistes qui s'affrontent lors d'un débat télévisé, deux amis qui se chamaillent sur le choix d'un restaurant : tous sont interlocuteurs. De manière moins intuitive, un orateur peut parfaitement s'exprimer seul, tout en ayant des interlocuteurs. Quand les candidats d'une élection prennent la parole en meeting, ils sont seuls sur scène. Mais ils en profitent généralement pour répondre aux attaques de leurs adversaires, tout en ne se privant pas de lancer, à leur tour, quelques saillies bien senties. Bien que ces interactions se déroulent en des lieux et des moments différents, elles font tout de même d'eux, en termes rhétoriques, des interlocuteurs.

### *L'affectation des rôles rhétoriques*

L'intérêt de ces définitions, pour l'analyse rhétorique d'une situation de conviction, consiste en leur caractère dynamique. Les rôles joués par les différents individus ne sont jamais fixés à l'avance. Ils dépendent entièrement du contexte et des interactions. Prenons un exemple.

ÉTUDE DE CAS N° 1 : Assemblée nationale. 2 heures du matin. Voilà des heures que les députés débattent d'un texte budgétaire particulièrement complexe. L'un d'eux se lève pour présenter son amendement. Il le défend avec la fougue que lui inspirent la passion et la fatigue. Depuis le cœur de l'hémicycle, le ministre répond à la proposition : il y est opposé. Le président de l'Assemblée demande le passage au vote. Les députés doivent arbitrer entre les arguments avancés par leur collègue et par le ministre. Ce dernier l'emporte : l'amendement est rejeté.



|   |     |
|---|-----|
| II - Les fondements de la stratégie .....                             | 384 |
| 1 - <i>Aiguiller la conduite du débat</i> .....                       | 385 |
| 2 - <i>Dominer le terrain de l'image</i> .....                        | 388 |
| 3 - <i>Contrecarrer les émotions</i> .....                            | 389 |
| III - L'attaque.....  | 391 |
| 1 - <i>Avancer un argument à la fois</i> .....                        | 392 |
| 2 - <i>Enrôler les valeurs</i> .....                                  | 394 |
| 3 - <i>Utiliser les armes de l'adversaire</i> .....                   | 395 |
| 4 - <i>Manier l'art de la question</i> .....                          | 397 |
| 5 - <i>Jeter le doute sur l'interlocuteur</i> .....                   | 400 |
| 6 - <i>S'imposer avec force</i> .....                                 | 402 |
| IV - La défense .....   | 403 |
| 1 - <i>Dévoiler les armes de l'adversaire</i> .....                   | 403 |
| 2 - <i>Réfuter un argument par ses prémisses</i> .....                | 404 |
| 3 - <i>Contredire le principe avant la pratique</i> .....             | 406 |
| 4 - <i>Gérer habilement les concessions</i> .....                     | 408 |
| 5 - <i>Ne pas se laisser interrompre</i> .....                        | 410 |
| 6 - <i>Faire diversion</i> .....                                      | 413 |
| V - Le débordement.....   | 415 |
| 1 - <i>Triompher sur un argument réfuté</i> .....                     | 416 |
| 2 - <i>Triompher sur une contradiction dévoilée</i> .....             | 417 |
| 3 - <i>Triompher sur une injure opportune</i> .....                   | 419 |
| 4 - <i>Se défendre contre une stratégie de débordement</i> .....      | 421 |
| VI - Répondre aux questions .....                                     | 421 |
| 1 - <i>Identifier les questions dangereuses</i> .....                 | 422 |
| 2 - <i>Maîtriser le temps : les stratégies de cadrage</i> .....       | 424 |
| 3 - <i>Maîtriser l'espace : les stratégies de contournement</i> ..... | 427 |
| Conclusion : les règles de la discussion délibérative.....            | 431 |
| Conclusion. L'ALCHIMISTE ET LE JARDINIER.....                         | 435 |
| Notes .....   | 439 |
| Glossaire .....   | 459 |
| Remerciements .....   | 471 |