

La rhétorique pour convaincre, persuader et délibérer

Cours de français en terminale

Une histoire de la rhétorique en bref

La rhétorique naît au Ve siècle avant J.-C., en Sicile, lorsque des citoyens doivent plaider eux-mêmes devant les tribunaux pour récupérer leurs terres ; Corax et Tisias en auraient rédigé les premiers manuels. À Athènes, les **sophistes**, comme Gorgias, enseignent contre rémunération l'art de persuader. **Platon** les attaque dans le *Gorgias* : la rhétorique ne serait qu'une flatterie, qui est à la justice ce que la cuisine est à la médecine. Son élève **Aristote** lui rend sa dignité dans sa *Rhétorique* (IVe siècle avant J.-C.) : c'est, selon lui, la faculté de découvrir ce qui, dans chaque cas, est propre à persuader. À Rome, **Cicéron** et **Quintilien** en font la base de l'éducation de l'orateur, défini comme « un homme de bien habile à parler ».

Définition

La **rhétorique** est l'art de persuader par le discours. Elle étudie à la fois la recherche des arguments, leur organisation, le style et la prononciation. On distingue traditionnellement trois visées : **convaincre**, c'est emporter l'adhésion par la raison ; **persuader**, c'est l'emporter en touchant aussi la sensibilité ; **délibérer**, c'est examiner le pour et le contre avant de prendre une décision, seul ou en assemblée.

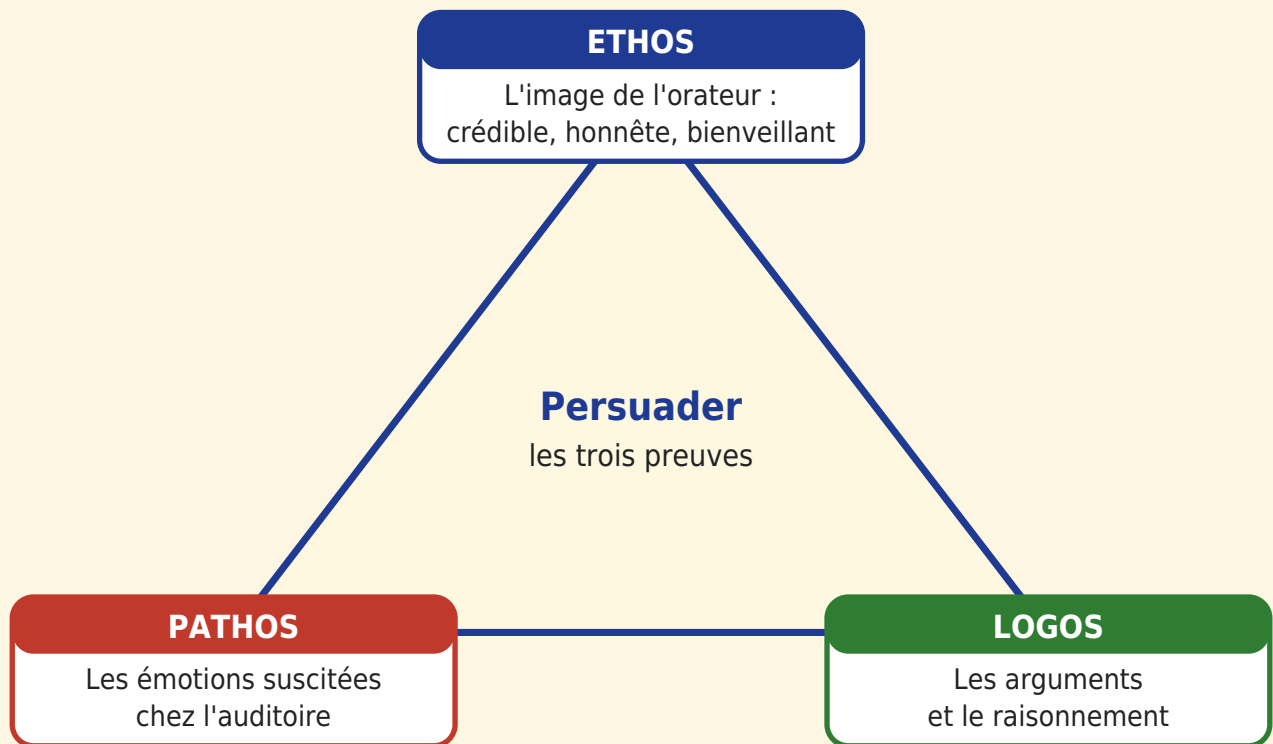
De sorte que l'art de persuader consiste autant en celui d'agréer qu'en celui de convaincre, tant les hommes se gouvernent plus par caprice que par raison !

Blaise Pascal, De l'esprit géométrique, « De l'art de persuader », vers 1658

Pascal constate que la raison ne suffit pas : les hommes se décident aussi par ce qui leur plaît. L'orateur doit donc savoir à la fois prouver et plaire. C'est exactement l'équilibre que décrit Aristote avec ses trois preuves.

Rhétorique et argumentation : les trois preuves

Le triangle d'Aristote, trois preuves pour persuader



Les trois preuves de la rhétorique selon Aristote

- L'**ethos** est l'image que l'orateur donne de lui-même dans son discours : on fait confiance à quelqu'un qui paraît compétent, honnête et bienveillant envers son public. « Je ne vous parle pas en spécialiste, mais en témoin » est une construction d'ethos.
- Le **pathos** désigne les émotions que l'orateur suscite chez l'auditoire : pitié, indignation, peur, enthousiasme. Il passe par les images, les exemples concrets, les exclamations, les apostrophes.
- Le **logos** est l'argumentation proprement dite : raisonnements, preuves, exemples, chiffres, déductions. Il s'adresse à la raison.

Règle

Un discours efficace combine les trois preuves. Le logos sans ethos n'est pas cru, le pathos sans logos paraît manipulateur, l'ethos seul ne prouve rien. Pour analyser un texte argumentatif, demande-toi toujours : comment l'orateur se présente-t-il ? quelles émotions vise-t-il ? quels arguments avance-t-il ?

Les genres oratoires et les parties du discours

Aristote distingue trois **genres oratoires** selon la situation, le temps concerné et le but visé.

Les trois genres oratoires selon Aristote

Genre	Lieu	Temps	But	Valeurs
Judiciaire	Le tribunal	Le passé	Accuser ou défendre	Juste ou injuste
Délibératif	L'assemblée	L'avenir	Conseiller ou déconseiller	Utile ou nuisible
Épidictique	La cérémonie	Le présent	Louer ou blâmer	Beau ou laid

Les trois genres oratoires

Le **judiciaire** juge des faits passés : c'est la plaidoirie ou le réquisitoire, et même une lettre ouverte comme « J'accuse... ! » de Zola (1898), qui fait le procès des responsables de l'affaire Dreyfus. Le **délibératif** engage l'avenir : Victor Hugo, devant l'Assemblée constituante en 1848, déclare voter « l'abolition pure, simple et définitive de la peine de mort ». L'**épidictique** loue ou blâme : c'est le genre de l'éloge, de l'hommage et de l'oraison funèbre, dont Bossuet a donné des modèles.

Ô nuit désastreuse ! ô nuit effroyable, où retentit tout à coup, comme un éclat de tonnerre, cette étonnante nouvelle : Madame se meurt, Madame est morte !

Bossuet, Oraison funèbre d'Henriette d'Angleterre, 1670

Les exclamations, l'apostrophe à la nuit, la comparaison avec le tonnerre et la gradation finale (« se meurt », puis « est morte ») font revivre la stupeur de la cour : le pathos domine, au service d'un éloge et d'une méditation sur la fragilité humaine.

Le discours classique comprend enfin cinq parties : l'**exorde** (capter l'attention), la **narration** (exposer les faits), la **confirmation** (prouver), la **réfutation** (répondre aux objections) et la **péroration** (conclure avec force). Cicéron ouvre ainsi sa première *Catilinaire* par un exorde resté célèbre : « Jusqu'à quand, Catilina, abuseras-tu de notre patience ? »

Arguments, figures et pièges de la parole

Type d'argument	Principe	Exemple
Argument d'autorité	S'appuyer sur une personne reconnue	Comme le montrait déjà Aristote...
Argument par l'exemple	Généraliser à partir d'un cas précis	L'affaire Dreyfus prouve qu'un intellectuel peut changer le cours d'un procès.
Argument par analogie	Comparer deux situations	La rhétorique est à la justice ce que la cuisine est à la médecine (Platon).

Raisonnement par l'absurde	Montrer qu'une thèse mène à une conséquence inacceptable	Si tout est pour le mieux, alors le tremblement de terre de Lisbonne est un bien.
Concession	Admettre une partie de la thèse adverse pour mieux la dépasser	Certes, la vitesse a des avantages ; pourtant...

Attention

Certains raisonnements ont l'apparence de la logique mais sont **fallacieux** : l'attaque contre la personne au lieu de ses idées (argument *ad hominem*), la fausse alternative (« soit vous êtes avec nous, soit contre nous »), la généralisation abusive, l'appel à la majorité (« tout le monde le pense ») ou la pente glissante, qui annonce une suite catastrophique sans la démontrer. Savoir les repérer protège contre la manipulation, ce que Platon redoutait déjà.

Exemple

Pour analyser un passage en commentaire : « Dans “J'accuse... !”, Zola construit un ethos de citoyen courageux, qui assume les poursuites ; il fonde son logos sur des faits précis et nominatifs ; enfin, l'anaphore “J'accuse” donne au texte la force d'un réquisitoire et suscite l'indignation du lecteur. »

À retenir

- Convaincre (la raison), persuader (raison et sensibilité), délibérer (peser le pour et le contre).
- Trois preuves : ethos (l'orateur), pathos (les émotions), logos (les arguments).
- Trois genres : judiciaire (passé), délibératif (avenir), épideictique (présent, éloge ou blâme).
- Cinq parties : exorde, narration, confirmation, réfutation, péroraison.
- Repérer les sophismes : ad hominem, fausse alternative, généralisation, appel à la majorité.

Pour aller plus loin

- Applique ces notions avec les exercices de rhétorique.
- Contrôle tes connaissances avec le QCM de rhétorique.
- Passe de la théorie à la pratique avec l'éloquence et le Grand oral.