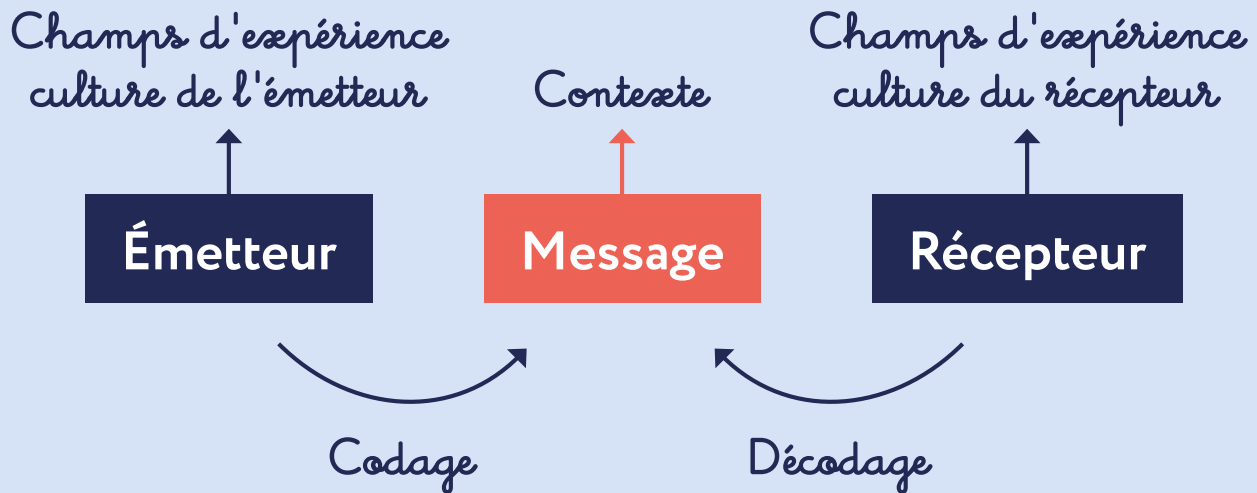


PARLER AUX AUTRES



TYPES DE RHÉTORIQUE

- ▷ **Judiciaire** (accuser ou défendre) : le plus souvent dans un procès (tribunal). Il est généralement tourné vers le passé. Les valeurs qui lui sont attachées sont : le juste et l'injuste ;
- ▷ **Délibératif** (prendre conseil, conseiller) : le plus souvent dans une réunion politique (le cabinet du roi). Le discours est généralement tourné vers le futur. Les valeurs qui lui sont attachées sont : l'utile et le nuisible ;
- ▷ **Épidictique ou démonstratif** (faire une louange ou un blâme) : le plus souvent dans le cadre d'une cérémonie d'apparat, d'une prédication ou d'une oraison funèbre (ex : l'église). Il utilise le présent et le passé. Les valeurs qui lui sont attachées sont : le noble (le beau) et le vil (le laid).

ÉLÉMENTS DE LA RHÉTORIQUE

- ▷ **L'invention** (*l'inventio*) : les idées ou contenu ;
- ▷ **La disposition** (*la dispositio*) : la structure du discours ou forme ;
- ▷ **L'élocution** (*l'elocutio*) : les figures de style ;
- ▷ **La mémoire** (*la memoria*) : la mémorisation du discours ;
- ▷ **L'action** (*l'actio*) : la manière de prononcer le discours (gestes et voix).

ÉTAPES DE LA RHÉTORIQUE

- ▷ **L'exorde ou introduction** : qui devait attirer la bienveillance et l'attention du public (*captatio benevolentiae*) ;
- ▷ **La narration** : qui exposait les faits, le récit (description) ;
- ▷ **La confirmation** : qui rassemblait les arguments, les preuves (on prouvait ou réfutait les thèses de son adversaire) ;
- ▷ **La péroraison ou conclusion** : qui comprenait la récapitulation de l'exposé et des arguments. La péroraison pouvait se terminer de deux manières différentes : ou elle suscitait la pitié ou l'indignation (elle utilisait alors le *pathos*/l'émotion) ou elle se terminait par une ouverture et une amplification, visant à rehausser et élargir le sujet.

/ OBJECTIFS DE LA RHÉTORIQUE

FONDATION DE L'ARGUMENTATION	OBJECTIF	REGISTRE (CONCEPTS GRECS/ROMAINS)	STYLE ORATOIRE
Rationnel	Apprendre Convaincre l'esprit de l'auditeur. Utiliser des messages clairs, faire appel à la logique du raisonnement.	Logos (raison, verbe)	Simple ou tenue
Émotionnel	Émouvoir Agir sur la sensibilité de l'auditeur. Faire appel à ses émotions, son imaginaire.	Pathos	Noble ou grave
Être	Plaire (<i>voir faire plaisir</i>) La légitimité, la confiance, crédibilité, autorité qu'inspire l'orateur, liée à ses vertues, sa morale... du moins l'image qu'il en donne.	Ethos	Agréable ou médium

// TYPES D'ARGUMENTS

Jean-Jacques Robrieux distingue quatre classes d'arguments :

1. les « arguments quasi logiques » ;
2. les « arguments empiriques » (provenant de l'expérience) ;
3. les « arguments contraignants et de mauvaise foi » ;
4. les « arguments jouant sur le *pathos* ».

// OUTILS RHÉTORIQUES

// FIGURES DE BASES

Syllogisme :

Raisonnement de base en trois parties proches d'une évidence.

« Les tableaux de maîtres se vendent cher.
C'est un tableau de maître.
Il se vendra cher. »

Ellipse :

Raisonnement raccourci asséné comme une vérité.

« Quand on est fort dans sa tête, on gagne. »

Paradoxe :

Il a vocation à surprendre.

« Méfiez-vous des petits. »

Sophisme :

Raisonnement faux et apparemment logique.

« Notre entreprise paye bien, et comme l'argent fait le bonheur, vous serez heureux chez nous. »

La réticence :

Omission volontaire, ne pas dire et impliquer l'autre comme un complice.

« ... vous voyez très bien ce que je veux dire. »

« ..., ne faites pas semblant de ne pas comprendre. »

Le Chiasme :

Croisement des termes.

« Il faut manger pour vivre et non pas vivre pour manger. »

La prolepse :

Prévient l'objection en la réfutant d'avance.

« Je ne suis pas d'accord, parce que personne ne peut l'être. »

Le dilemme :

Raisonnement qui contient deux alternatives impliquant un choix impossible et arrivant à une même conclusion.

« Vous êtes bêtes ou vous le faites exprès ? »

La litote :

Elle permet d'atténuer (avec ou sans humour)

« Ce n'est pas mauvais. »
« Ce n'est pas rien. »

La métaphore :

Elle transfère le sens par substitution analogique.

« Je vais l'écraser comme une punaise. »

// TYPES DE CONTRE-ARGUMENTATION POUR ALLER PLUS LOIN

Argument Ad Rem : attaquer l'argumentation directement.

Argument Ad Personam : attaquer l'orateur.

Argument Ad Hominem : un peu entre les deux : attaquer l'orateur en révélant une contradiction au sein de son argumentation.

// STRATÉGIES POUR ALLER PLUS LOIN

La digression (distraction)

Concept opérationnel : concept creux, non défini, inapte à décrire la réalité sociale et impropre à fonder un raisonnement structuré. Ce type d'argument n'a pas d'autre fonction que de mobiliser l'enthousiasme et mettre tout le monde d'accord (« Il faut faire cette réforme parce que nous avons besoin d'un système plus juste »). Le concept peut vouloir dire tout et son contraire. Ça peut avoir du sens philosophiquement mais pas politiquement (justice, égalité, bienveillance...). Ce sont tous les concepts dont il est possible de revendiquer l'inverse.

Fenêtre d'Overton.

Stratégie de l'épouvantail (ou stratégie de l'homme de paille).

Différence rhétorique / argumentation (et dialectique) / didactique.

La pétition de principe : procédé fallacieux qui consistait à utiliser dans son argumentation la conclusion à laquelle on souhaitait aboutir (Je suis fort, parce que je suis fort. Delevoy est de bonne foi, parce qu'il est de bonne foi.)

Subjectivation : dynamique argumentative consistant à présenter ses énoncés comme une position personnelle et non comme une vérité générale. (« je pense qu'on devrait tous être d'accord », « je crois que la planète doit être sauvée »)

L'antanaclase : figure de style reposant sur l'utilisation d'un même mot pris dans plusieurs sens différents (Pascal : Le cœur a ses raisons que la Raison ignore)