

ENSEIGNEMENT DE LA RHÉTORIQUE

DEVENIR UN RHÉTEUR SANS RIVAL

La Rhétorique, ou *l'Art de bien parler, les techniques de mise en œuvre des moyens d'expression* – est une discipline transversale qui s'attache à l'ensemble des phénomènes de l'Homme, en ce qu'un animal social il est destiné à côtoyer ses pairs, qu'en leur compagnie il est condamné à *communiquer*.

L'outil le plus versatile et le plus important que tout *orateur-à-en-devenir* doit apprendre à maîtriser réside dans l'instrument du **discours**. C'est-à-dire, **l'exposé structurel et intentionnel d'une pensée**, destiné à un auditoire, dans le but de convaincre et persuader.

À travers la maîtrise du discours, l'orateur découvre :

- la préparation consciente ;
- la finalité claire ;
- la structure codifiée ;

qui font du discours le fer de lance de la communication humaine ; l'étendant, en tout ou en partie, aux restes des exercices oratoires.

En improvisation, la préparation consciente fait la différence. En discussion, être capable de convaincre, captiver, enseigner, inspirer est salutaire. En entretien, la structure codifiée incruste notre souvenir.

C'est fort de cette mission que nous le jeune orateur découvre l'essence du discours, pour cet enseignement et les suivants, lesquels sont au nombre de cinq et couvrent, autant pratiquement, théoriquement que philosophiquement la pente ascendante du rhéteur souhaitant devenir “**sans rival**” :

- I. ANCORAGE
- II. FLUIDITÉ
- III. AGRESSIVITÉ
- IV. VERSATILITÉ
- V. INSTINCT ou VIDE

INTRODUCTION À L'ANCRAGE

Lorsque je fus contraint, pour la première fois, d'enseigner la Rhétorique, je me découvris être un voyageur dans l'inconnu : hagard, hésitant, presque effrayé de ma propre incompétence. Moi, qui avais pourtant remporté sept concours d'éloquence, moi qui avais bataillé dans des centaines de joutes, moi qui avais nourri ma science à la fois de mes recherches solitaires et des leçons de l'Université – je me trouvais réduit au silence devant l'abîme qu'est la transmission. *Car posséder un art n'est pas encore savoir le donner.*

Je commençai donc par de modestes détours ; par offrir, comme des miettes de pain aux volatiles passants, quelques banalités par des réponses éparses à des questions imprécises. Mais le temps – ô compagnon mystérieux ! – fit son œuvre : ce qui n'était qu'anecdote devint "piste", ce qui n'était que piste devint "germe d'idées", ce qui n'était qu'idées se cristallisa en "principes", et ces principes enfin se transfigurèrent en une véritable doctrine, un enseignement en bonne et due forme. Ainsi se bâtit, pierre après pierre, l'édifice de ma pédagogie.

Car peu importe le domaine, l'activité, l'origine ou l'opinion : la Rhétorique efface les frontières, elle ne reconnaît ni caste ni barrière. Se livrant à celui qui la cherche avec patience, qui la travaille au feu de son ambition comme l'acier de tout instrument de mort, et l'entraîne sur le sentier ardu de la connaissance – connaissance de soi, connaissance de l'autre, connaissance du monde. "Vivre pour le verbe" ou "vivre pour le sabre" ? qu'importe la devise : toutes deux ne sont qu'une seule et même quête, celle de la maîtrise.

La Rhétorique exige, à l'instar d'un art martial, discipline, ascèse, volonté. Son éclat peut aussi bien libérer que son tranchant peut détruire. Elle fonde et défait les hommes, elle érige et abîme les nations, elle allume et éteint les espoirs. *A-t-on ne serait-ce qu'une fois été plus humilié par les mots que par la vue de son propre sang ?*

La Rhétorique est une discipline qui tend vers l'infini, puisqu'elle est une discipline humaine.

* * *

L'Ancre n'est pas encore la victoire, mais il est le premier pas vers elle. Tout commence ici, dans cette humilité : développer une inconscience consciente, c'est-à-dire accepter que nous ne savons *rien*. Admettre qu'il nous faut inscrire, arbitrairement, des **fondamentaux** sur lesquels se reposer – *comme on garde les pieds bien ancrés dans le sol, à la vue des millions d'étoiles du ciel, au risque échéant d'être pris de vertige et tomber, l'on ne sait où.*

Car l'apprentissage de la Rhétorique vient toujours marié au désespoir : *voudrait-on seulement apprendre à mieux s'exprimer, si l'on s'exprimait convenablement ? Désespoir d'une science universelle, transversale, immuable en son utilité, mais fuyante en ses contours, rares en ses protagonistes.*

D'une part, les théories se contredisent, les méthodes s'éparpillent, les maîtres s'égarent en faux synonymes, et jamais, de la Totale Histoire, un orateur n'a reçu la totalité de son art en un Total Enseignement. Comme l'océan, la Rhétorique est un horizon où nul phare n'indique d'emblée la voie. **Comment avancer, si l'on ne sait d'où partir ?**

D'autre part, l'école, le collège, le lycée, l'université – peu importe la dénomination : l'Éducation – s'efforce de justifier son choix vieux de deux centaines d'années : celui de retirer l'apprentissage de la Rhétorique. Nous déambulons, naïfs, au hasard d'un monde menteur prétendant que la Voix ne serve plus, quand pour autant chaque jour nous en sommes émerveillés : le théâtre, le cinéma, la politique, les sciences... *tout domaine s'exauce par la pensée, et pour que la pensée soit claire, il faut oralement l'exprimer.*

J'ai moi-même ressenti ce vertige : un jour qu'il me fallut rédiger un discours en l'honneur de la Rhétorique, soudain je ne sus même plus la définir. Qu'était-elle, sinon un souffle sans forme, une promesse sans lieu ? Je cherchais ses ennemis, et n'en trouvais que des silhouettes pâles. Je me demandais enfin : peut-on apprendre l'art oratoire pour lui-même, comme on pratique l'art pour l'art ? Et je trouvais la réponse.

C'est alors que je compris que tout apprentissage exigeait une première pierre. Comme le philosophe qui distingue le savoir du non-savoir, il fallait poser l'ancre. **Ancrer**, c'est reconnaître l'existence de la Rhétorique, non plus comme une abstraction, mais comme un art incarné : savoir ce qu'est un discours, où il se déploie, comment il s'articule, et pourquoi il importe. Sans cette terre ferme, tout reste illusion ; avec elle, le doute même devient fertile.

Ainsi s'ouvre le premier enseignement : l'Ancre.

Chapitre 0 – les Variations

Chapitre 1 – l'Exorde

Chapitre 2 – la Narration

Chapitre 3 – l'Argumentation

Chapitre 4 – suite de l'Argumentation

Chapitre 5 – la Réfutation

Chapitre 6 – la Péroration

Chapitre 7 – autres fondamentaux divers

* * *

Chapitre 0 LES VARIATIONS

Subrepticement, la première leçon de Rhétorique n'en est pas.

Si le jeune orateur parcourt ces lignes, c'est qu'il a été atteint du désir de la meilleure expression. Tout naturellement, son envie se sera premièrement concrétisée par l'**éloquence**, soit *l'art de bien dire*. Il ne me faudra pas plus d'une leçon pour concrétiser cet "art", qui est bien plus simple qu'il n'apparaît.

I. Les facteurs de l'Éloquence

A. Le Style

L'éloquence est résultante de trois facteurs :

- la voix ;
- le style ;
- le langage.

Avant de développer en profondeur le premier, définissons les seconds :

Le style peut trouver une belle définition dans *Le Traité du sublime*, qui définit le sublime (ὕψος) comme :

« Ce qui élève l'âme, ce qui transporte, ce qui fait sortir l'auditeur de lui-même. »

Le style, ici, n'est donc pas un ornement, mais une force intérieure : c'est la manière dont une pensée haute, une émotion vraie, une imagination féconde, et un langage noble s'unissent pour provoquer l'élévation.

Concrètement, le style un transport : la manière dont les mots sont placés, développés, transposés, exprimés – l'ordre, la musicalité.

Figurativement, le style est l'usage de *figures (figures de style)*, que l'orateur se sert, que l'orateur picore, au gré de ses envies. En voici quelques-unes :

- Chiasme : inversion symétrique des termes créant une impression de miroir et de densité.
"Il faut manger pour vivre et non pas vivre pour manger."
(Molière, *l'Avare*)
- l'Antithèse : opposition de deux idées pour souligner un contraste.
"La France a perdu une bataille, mais la France n'a pas perdu la guerre".
(Charles de Gaulle)
- l'Anaphore : répétition d'un groupe de mots en tête de plusieurs phrases.
"I have a dream..."

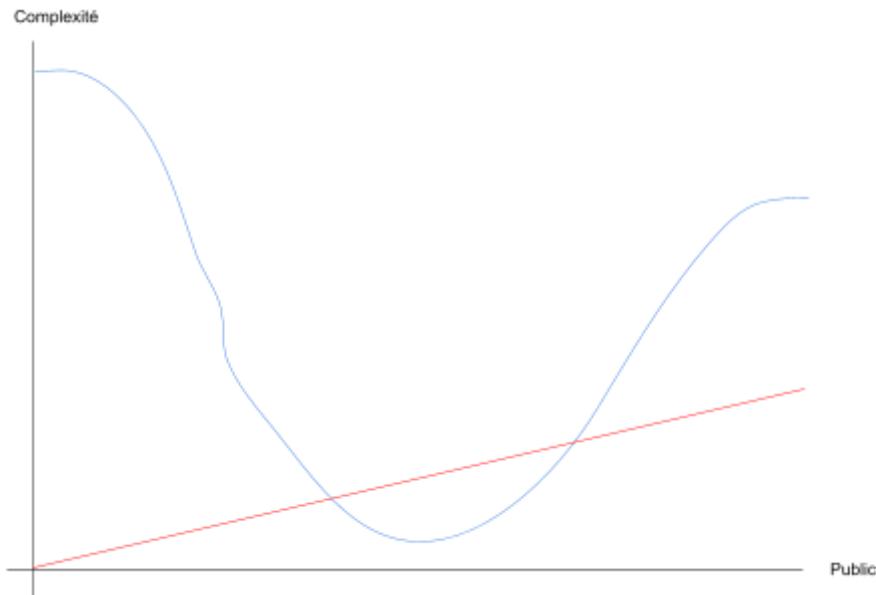
(Martin Luther King)

- l'Hypotypose : description si vive qu'elle fait dérouler la scène sous les yeux.
"Rome entière s'émeut, le peuple court, le Sénat s'assemble, les temples s'ouvrent".
(Bossuet)
- l'Antiphrase : dire le contraire de la pensée, pour se moquer ou critiquer.
"Voilà un beau pays, où il est agréable d'être pendu"
(Voltaire, *Candide ou l'optimisme*).

B. Le Langage

Le langage est l'utilisation intelligente des *lexèmes* (mot savant pour dire "mot"), qui composent le *lexique*.

Nous étudions la rhétorique, pas la linguistique. Retenons un graphique personnel, dont je n'accepterai *aucune critique sur la beauté* :



Ce qu'il est à retenir c'est que le langage, en rhétorique, s'exprime selon deux axes : la Complexité du mot, et la Culture du Public.

Le jeune orateur croit que d'user de mots très précieux, très complexes, lui offrira un grand avantage – il n'en est rien : *que quiconque a lu Voltaire soutienne que l'on ne peut écrire beau qu'à l'aide d'un Dictionnaire !*

La **courbe bleue**, c'est l'effet d'*impression* ("impressionnant") du langage.

La **courbe rouge**, c'est la compréhension du langage.

Plus le langage est complexe, plus il impressionne les *néophytes* (ceux qui ne savent pas) et les *sachants* (ceux qui savent) ; or, il faut toujours retenir que l'écrasante majorité de la population, et donc l'écrasante majorité du public, se trouve entre les deux extrêmes. D'expérience, le langage complexe ne plait pas tant, et n'est pas compris.

Mieux vaut donc user de *style*, et non de précieuse langue. Quoique l'orateur pourra s'amuser à placer quelques lexèmes savants, lorsqu'il lui plaît.

Mon mot préféré : *immarcescible*.

C. La Voix

Si le style et le langage sont importants, sur un ordre de grandeur ils ne représentent pas grand chose devant la Voix – plus particulièrement, au devant des **Variations de la voix**. Que nous allons amplement développer ci-après.

II. La Hauteur de la Voix

« *Vous pouvez dire exactement les mêmes mots... mais si vous les dites plus graves, on vous croira mieux.* »

C'est injuste, mais c'est humain : notre cerveau juge l'autorité, l'émotion et la sincérité... au son, avant même le sens.

La hauteur de la voix, ou pitch, est l'un des signaux inconscients les plus puissants de la communication humaine.

- Un ton grave évoque l'assurance, le contrôle, parfois la menace.
- Un ton aigu évoque l'émotion, l'excitation, voire la nervosité.

Les orateurs qui ne maîtrisent pas leur hauteur de voix tombent dans deux pièges :

1. ils restent monotones, ce qui rend leur discours ennuyeux ;
2. ils montent trop dans les aigus dès qu'ils s'enflamme, ce qui les rend fragiles ou désordonnés.

Or, la hauteur de la voix est modulable — c'est une palette, pas une prison. Un bon orateur sait descendre pour asseoir une idée, monter pour faire vibrer un moment, et osciller pour éviter la monotonie.

III. La Vitesse de la Voix

« *Ce n'est pas ce que vous dites qui fait la différence, c'est la manière dont vous le distillez.* »

Certains orateurs parlent comme un torrent, d'autres comme un métronome. Les meilleurs maîtrisent l'alternance, le tempo, les silences ; et sculptent leur discours à travers la vitesse.

La vitesse de la voix agit directement sur l'attention, la compréhension et l'émotion du public. Un discours trop rapide fatigue. Un discours trop lent endort.

La maîtrise du débit permet de :

- souligner les idées importantes ;

- créer des ruptures dans le rythme;
- exprimer la maîtrise, la tension ou l'urgence.

C'est l'un des outils les plus puissants pour structurer un discours oralement, au-delà de la logique écrite.

La vitesse, ou débit de parole, désigne le nombre de mots prononcés par minute, mais aussi leur articulation, leur fluidité et leur espacement. Elle peut être mesurée objectivement, mais en rhétorique, ce qui compte, c'est le contraste : la variation entre moments rapides et moments lents. Un orateur habile module son débit comme un metteur en scène : il sait quand avancer, quand suspendre, quand ralentir.

IV. Le Volume de la Voix

Voilà peut-être la Variation la plus commune, la plus comprise, et sûrement la plus critiquée. Où que vous alliez, l'on vous dira que "*celui qui parle fort n'a pas forcément raison*". Mais nous ne sommes pas de l'école dialectique, ici ; nous sommes de celles des Sophistes, et plus précisément des réalistes : *celui qui parle fort, marque généralement plus*.

Ce n'est pas pour autant une équation (*d'où le "généralement"*), auquel cas j'aurais crié chaque fois que je m'exprime, et j'ÉCRIRAI LA SUITE DE CET ENSEIGNEMENT EN TOUTES LETTRES CAPITALES.

Le volume est une arme de précision, un outil stratégique pour rythmer, surprendre, dominer ou rapprocher.

Le volume vocal est une des premières informations que reçoit l'auditeur, avant même le mot. Il détermine l'espace relationnel : *suis-je face à quelqu'un qui m'impose, qui m'invite, ou qui me met à distance ?*

En modulant l'intensité de ta voix, tu peux :

- imposer son autorité,
- créer une intimité,
- produire un choc d'attention,
- marquer une rupture.

À intensité constante, la parole s'épuise. À intensité variable, elle intrigue et se grave.

Le volume, ou intensité sonore, correspond à la puissance physique de ta voix. Mais en rhétorique, il ne s'agit pas de parler plus fort en permanence, mais de jouer avec l'amplitude:

- Fort, pour dominer ou galvaniser.
- Bas, pour captiver ou dramatiser.

Ce qui compte, c'est la capacité à moduler.

V. La Scansion de la Voix

La scansion : *l'analyse et le marquage du rythme d'un texte, généralement un poème. Elle consiste à décomposer un vers en syllabes, en identifiant les syllabes longues et courtes (ou accentuées et non accentuées) pour en déterminer la métrique et le schéma rythmique.*

Ce n'est pas en parlant vite qu'on dit plus. Ce n'est pas en parlant sans s'arrêter qu'on convainc. Le grand orateur ne parle pas comme un ruisseau, mais comme une marée : il avance par vagues.

La scansion du discours, son alternance entre flux et coupures, accélérations et arrêts, moments liés et moments hachés ; donnant la forme auditive du message. Sans rythme, un discours devient :

- trop plat (monocorde), donc vite oublié,
- trop dense (saturé), donc inaudible,
- trop mécanique (sans respiration), donc inhumain.

À l'inverse, un bon rythme :

- aide à structurer les idées,
- rend chaque phrase plus musicale,
- crée un effet de style naturel,
- installe une autorité tranquille, car celui qui rythme maîtrise.

L'idée générale derrière l'étude de la scansion, ce n'est pas tant de la parfaire que d'empêcher qu'elle nous nuise. La première difficulté des orateurs se trouve être le bégaiement, soit le fait de hacher ou de répéter des parties de phrases. Certains grands humoristes ont pourtant magnifiquement écrit de par le bégaiement, de même que certains acteurs font jaillir l'admiration par le bégaiement.

En somme, ce n'est pas de bégayer qui freine l'éloquence, mais de mal le faire. Et précisément, il existe une technique, certes très complexe, pouvant pallier celà.



Pour ceux qui jadis se firent et se défirent par la “*Voie du Sabre*”, de même que tout artiste martial, **le Souffle** a toujours été un élément central. Plus que la nature *physiologique* du souffle, auquel cas celui doté de larges poumons à la naissance aurait toujours triomphé, c'est le **contrôle du Souffle** qui fait foi.

En Rhétorique, le Souffle est en quelque sorte la Concentration de la phrase – je m'explique: lorsque nous discutons, chacun de nous, au jour le jour, nous n'avons pas de phrase préparées, et il n'est que très rare que nous anticipions la fin avant de commencer nos phrases. Lors que nous déblaterons, vient une déconnexion entre notre bouche (notre voix, notre rythme de parole) et notre réflexion. Le cerveau n'ayant pas encore trouvé quoi dire de plus, mais notre bouche ayant terminé sa phrase, et le silence étant insupportable : nous bégayons, plaçons des mots parasites, en somme nous comblons le blanc le temps que notre cerveau trouve quoi dire.

Or, si nous faisons l'effort de nous concentrer **pour dire toutes nos phrases d'une traite**, soit **ne s'arrêter de parler qu'après l'avoir finie**. Non seulement nous nous exprimons en phrases plus courtes, mais nous sommes plus éloquents, de par une scansion bien mieux pratiquée.

Si je vous donnais six heures pour prononcer ce mot : “*immarcescible*”, bégayeriez-vous vraiment ? tout n'est qu'une question de préparation – de concentration – de Souffle.

VI. L'Émotion de la Voix

L'écrasante majorité des discours réalisés, et qu'on oublie, sont *techniquement* corrects (*ils ne le sont que très rarement, en vérité*). Ils ne font cependant vibrer personne, ils ne touchent pas. C'est régulièrement le reproche émis à la lecture à haute voix : son ton neutre, sans émotion, sans variation.

Dans la vie quotidienne, nous traitons de milliers d'émotions, peu importe l'importance. Votre amie enjouée d'un rayon de soleil transmet sa joie, avant que ses mots vous soient parvenus, par l'entremise de ses registres émotionnels.

Le registre émotionnel transforme un message en mémoire, une opinion en conviction, un fait en expérience.

Si un discours sans émotion est un squelette logique ; un discours avec émotion est un corps vivant : il respire, il frappe, il heurte, il console.

Maîtriser le registre émotionnel permet de :

- rendre chaque mot incarné, et non récité,
- créer une connexion avec l'auditeur,
- renforcer l'identification (l'autre se reconnaît dans ce que vous ressentez),
- ancrer le souvenir d'une phrase, d'un moment, d'un mot.

Le registre émotionnel, c'est l'intention affective que vous donnez à vos mots. C'est la teinte émotionnelle, la charge intérieure que vous insufflez à une phrase, un mot, une respiration.

Il ne s'agit pas de surjouer, mais d'ajuster l'énergie vocale à l'émotion que vous voulez faire passer :

- tristesse, colère, joie, émerveillement, ironie, gravité, orgueil...
Tout cela change la manière de parler, et donc, l'impact.

* * *

Ainsi le jeune orateur doit désormais faire attention à son pitch, son débit, son volume, sa scansion et son registre émotionnel lorsqu'il prend la parole. Pour un exercice préparé comme celui du discours, le jeune orateur notera, en couleurs différentes, les temps où il lui faut varier.

Car en conclusion, la variation de la Voix en rhétorique a pour but de présenter du **contraste**, soit de distinguer plus facilement l'important du futile, la première idée de la seconde, l'ornement de l'essence, les parties des autres parties.

Nos yeux voient le contraste : selon qu'un homme se démarque du paysage (parce qu'il est proche, d'une autre couleur, ou détourné), nous en comprendrons plus facilement les détails. Notre bouche sent le contraste : selon que nous ayions mangé du salé ou du sucré, lamer et l'acide ne se prononceront pas de la même manière gustative. La gastronomie n'est qu'affaire de contrastes bien orchestrés.

Notre esprit comprend le contraste : des expressions comme celle du "*mort-vivant*", antithèse ; ou du chiasme, vu précédemment – créent du contraste, et sont plus facilement mémorisables.

Alors notre ouïe peut l'entendre. Et si le jeune orateur prête et tend fidèlement l'oreille, il se rendra compte que l'éloquence qu'il admire chez ses pairs n'est qu'affaire de contraste – et donc de variations...

variations que désormais il comprend, et pourra maîtriser.

Chapitre 1

L'EXORDE

ou le commencement du discours. L'Exorde est une partie absolument fondamentale de toute prise de parole, et si l'on ne devait maîtriser qu'une des parties du discours, c'est à l'exorde que chaque entraînement devrait être dédié.

Les réseaux sociaux et le développement des contenus courts ont prouvé une leçon fondamentale : trois secondes suffisent pour qu'un auditeur se désintéresse de nos propos. Loin d'être nouvelle, cette leçon avait été démontrée à de nombreuses occasions. Prenons simplement les mots de Bertrand PERRIER, “*il suffit de 7 mots pour que votre interlocuteur vous place dans une catégorie socio-professionnelle, sans se tromper*”.

Loin de nous l'idée de qualifier, dans des termes dépassés et hostiles, la *capacité d'attention* des nouveaux publics ; encore plus loin, l'idée de justifier notre propre incomptérence par leur *mémoire de poisson rouge*. Rappelons qu'il n'a jamais été aussi simple d'être vu par des milliards de paires d'yeux, donc que l'attention de tous n'a jamais été aussi compétitive, et que si compétition il y a : nécessairement, un vainqueur existe.

L'Exorde n'a qu'un seul but : **la docilité de l'auditoire**, c'est-à-dire *mettre l'auditoire dans une disposition où il comprend clairement l'objet du discours et accepte de suivre dans son raisonnement*.

La docilité s'obtient à travers ce qu'on appelle communément la “captation”, une manœuvre délibérée pour pousser quelqu'un à consentir à quelque chose. L'on traite de la captation de l'attention, de l'intérêt et de la bienveillance. **L'Exorde a donc trois missions, pour réaliser son but.**

I. CAPTATION DE L'ATTENTION

Captiver l'attention est autant une question de *forme* que de *fond*, bien que la seconde soit bien plus dense que la première.

Sur la forme,

- l'orateur doit particulièrement faire attention **au volume de sa voix**, c'est-à-dire commencer avec un volume plus élevé qu'au naturel ;
- l'orateur doit faire particulièrement attention à **la prononciation** de sa première phrase, sous peine de subir *le syndrome du visage balafré* : il est possible de

changer d'avis, mais la première impression d'un visage balafré est toujours celle de la peur ou du dégoût.

- l'orateur doit particulièrement faire attention à son **langage non-verbal et à sa tenue**, c'est-à-dire maîtriser son regard, se tenir droit, être face au public.

Ces différents éléments seront repris plus tard, dans d'autres leçons pratiques.

Sur le fond, capter l'attention revient à déclarer devoir parler de **choses importantes** (1.), **nouvelles** (2.) ou **extraordinaires** (3.).

1. Pour parler de choses importantes

L'orateur doit **créer un sentiment d'urgence morale ou intellectuelle**, montrer ce qui va être dit ne doit souffrir ni l'indifférence ni du report. Souligner que le sujet traité dépasse les intérêts particuliers et touche des enjeux majeurs : justice, vérité, dignité humaine, avenir, etc.

L'importance peut être :

- morale (défense du bien, dénonciation de l'injustice) ;
- politique (conséquences pour la cité ou la société) ;
- sociale (conséquences sur la vie collective, sur une communauté) ;
- intellectuelle (enjeux de connaissance, d'interprétation, de transmission).

Renforcer l'importance peut se faire en :

- nommant explicitement la valeur en jeu : justice, vérité, dignité, etc. même si sous-jacente.
- élargir le cadre : replacer le sujet dans l'Histoire, dans sa condition humaine, dans un enjeu universel ;
- contraster la valeur : opposer la grandeur de l'enjeu à la petitesse d'une attitude différente.

Exemple personnel :

*“Vous ne connaîtrez jamais le **bonheur** sans avoir la réponse à cette question”.*

Exemples génériques :

“Si nous fermons les yeux aujourd'hui, nous serons complices, et l'Histoire n'absout pas les complices”

“Regardez réellement votre vie, est-ce qu'elle vous convient ? est-ce que vous vous en contentez ?”

2. Pour parler de choses nouvelles

Nous attirons la curiosité naturelle du public en mettant en avant un élément inédit dans le discours.

La nouveauté peut :

- rompre avec l'attendu ;
- promettre un gain intellectuel ou émotionnel ;
- donner le sentiment d'une révélation ou d'une innovation.

Exemple personnel :

“Tous les orateurs de ce soir ont tourné autour du sujet, sans jamais que toucher du doigt la solution ; tandis qu'ils se sont évertués à vous convaincre des angles pour comprendre la question, je vous offre directement la solution - à prendre ou à laisser”

Exemple générique :

“Cette nouvelle technologie peut remplacer quarante humains”

3. Pour parler de choses extraordinaires

Nous traitons de ce qui est hors norme :

- scandaleux (comportements humains extrêmes, cruauté, absurdité, paradoxe) ;
- spectaculaires (événements ou situations exceptionnelles, héroïsme, surprises) ;
- rare (contradictions troublantes, révélations inattendues) ;
- admirables (comportements humains extrêmes, bonté, héroïsme, justice).

Exemple personnel :

“Le roi Theinkho meurt assassiné par un fermier à qui il avait volé – ses concombres.

L'Empereur Maximilien 1^{er} succombe à une consommation excessive de melon au retour de la chasse.

Garry Hoy, avocat, se jette contre les vitres du Toronto-Dominion Centre pour prouver qu'elles sont incassables – le verre ne se brise pas, mais le cadre se déloge, il chute du 24^e étage.

L'humoriste Ian Cognito s'exclame « imaginez, j'ai une attaque et je parle gallois au réveil ! », il s'effondre, le public rit aux éclats – il meurt sur scène d'une crise cardiaque alors même qu'il jouait une pièce sur... la crise cardiaque.

Eschyle pérît du fait qu'un rapace lui aurait lâché une tortue sur la tête, confondant son crâne chauve et un caillou. Quelle tragédie pour un dramaturge !

Enfin, le meilleur pour la fin, Chrysippe de Soles, voyant un âne se repaître des fruits d'un figuier, demanda qu'on lui serve du vin – pour faire passer le tout ; et lorsqu'il vit les efforts malencontreux de cet âne complètement saoul qui n'arrivait plus à manger, il rit si fort, si longtemps – qu'il mourut de rire. Proprement mort. de. rire.”

II. CAPTATION DE L'INTÉRÊT

Une fois avoir captivé l'attention, nous sommes *entendu* – nous voulons désormais être *écoutés*. La captation de l'intérêt revient à proposer à l'auditoire de continuer à nous écouter en lui promettant **un gain ou l'éloignement d'un préjudice**

Dans la continuité directe de nos différentes captation d'attention, nous exposons le meilleur de notre sujet, en promettant un résultat à l'écoute.

Si nous parlons des choses importantes, nous exposons que ces choses pourraient grandement servir ou desservir, si elles sont comprises.

Si nous parlons de choses nouvelles, nous exposons comme il est important d'en comprendre les contours pour ne pas rester sur la sellette.

Si nous parlons de choses extraordinaires, nous exposons comme il est important de les saisir pour les reproduire, ou ne pas les reproduire.

Dans le premier exemple donné, “*Vous ne connaîtrez jamais le bonheur sans avoir la réponse à cette question*” ; l'intérêt est tout de suite exposé.

“*Vous ne connaîtrez jamais le bonheur sans avoir la réponse à cette question*”

Nous captivons l'attention, puis captivons l'intérêt.

Exemples :

- vous pourrez, obtiendrez, connaîtrez ...
- vous serez en mesure de, aidé dans X tâches, assisté dans Y fonctions ...

Il est de nombreux orateurs, particulièrement dans les domaines de **la vente ou du conseil**, ou encore **du service** qui s'évertuent à penser qu'en offrant le plus important, le plus intéressant, d'emblée – ils seront copiés, volés, pillés dans leur richesse intellectuelle. Notons simplement que, si j'offrais ce cours de rhétorique à 1000 personnes, en leur offrant à chacune le PDF complet sans explication : seuls 5% seraient suffisamment motivés pour l'étudier, et s'en servir.

Par analogie, les services qui offrent un mois gratuit, puis une souscription payante, n'ont pas peur que les utilisateurs créent encore et encore de nouveaux comptes gratuits : ou bien ils prennent de très simples mesures à l'encontre, mais pour la majeure partie, ils font le pari que seuls 5% des utilisateurs seront suffisamment motivés pour supprimer et recréer.

Faites le test avec vos proches et amis, offrez leur un PDF entier d'un livre ou d'un cours qui vous soit utile, regardez les vous remercier, et observez comme ils ne les liront jamais, ou ne les étudieront pas entièrement. Dès lors, n'ayez pas peur d'offrir, **dès le début de votre discours, le plus important ET le plus intéressant**.

III. CAPTATION DE LA BIENVEILLANCE

Une fois que nous sommes entendus (attention) et écoutés (intérêt), reste à être **compris**.

Nombreux sont les orateurs de grand talent qui ne gagnent jamais, ne convainquent pas et finissent par arrêter leur art, pour le simple fait qu'ils ne recueillent jamais la **bienveillance**, c'est-à-dire que leur public se refuse, tout bonnement, à les comprendre.

Les jurés des concours d'éloquence sont particulièrement sensibles à ce critère, puisque devant publiquement élire un meilleur orateur, s'ils élisaient celui qui insultait l'entièreté de la salle par ses paroles, son ton ou ses propos, ils se rendraient susceptibles d'être attaqués en retour par le public injurié.

Recueillir la bienveillance, c'est aussi simplement résumé que de **montrer que nous n'agissons pas pour nos intérêts propres**.

Voici ce que dit le traité de Rhétorique à Herennius : "Pour rendre l'auditoire bienveillant, nous avons quatre moyens : **parler de nous-mêmes, des adversaires, des auditeurs, et du sujet**.

Nous exciterons la bienveillance **en parlant de nous-mêmes**, si nous faisons valoir nos services sans arrogance, si nous rappelons ce que nous avons fait pour l'état, pour nos parents, pour nos amis, ou pour ceux même qui nous écoutent, pourvu que ces détails aient rapport à l'objet dont il s'agit ; si nous retraçons nos peines, notre détresse, notre abandon, notre calamité ; enfin si, en implorant le secours des auditeurs, nous déclarons qu'en eux seuls nous avons voulu mettre nos espérances.

Nous obtiendrons la bienveillance **en parlant de nos adversaires**, si nous attirons sur eux la haine, l'envie, le mépris. Nous les dévouerons à la haine, si nous citons de leur part quelque trait d'infamie, d'orgueil, de perfidie, de cruauté, de présomption, de malice, de perversité. Nous les livrerons à l'envie, si nous mettons en avant leur force, leur puissance, la faction qui les soutient, leurs richesses, leur ambition effrénée, leur noblesse, le nombre de leurs clients, de leurs hôtes, de leurs amis, de leurs parents ; et si nous démontrons qu'ils placent leur confiance dans ces appuis plutôt que dans la vérité.

Nous recueillerons la bienveillance **en parlant des auditeurs**, si nous rappelons les jugements où ils firent preuve de courage, de sagesse, de clémence, de grandeur d'âme ; si nous étalons à leurs yeux et l'estime qui les environne, et l'attente excitée par l'arrêt qu'ils vont prononcer.

Nous rendrons l'auditoire bienveillant **en parlant du sujet même**, si nous relevons notre cause par des louanges adroites, et si nous rabaissons avec mépris celle de la partie adverse."

La bienveillance se recueille en début de discours, à l'exorde, pour ensuite nous permettre qu'on nous pardonne les fautes de style, de langue, de voix, de propos.

Exemple d'importance de la bienveillance : dans un concours pour lequel j'étais juré avec quatre autres personnalités bien plus importantes que moi, l'un des candidats, pourtant très bon, avait passé tout son discours à insulter, sur un ton humoristique. Le discours était, à ce moment-là, jugé comme le meilleur du concours.

Or, ce concours comportait une réplique et une duplique, c'est-à-dire que les orateurs devaient à un moment se répondre ; et lorsque l'adversaire a répondu, l'orateur pourtant numéro 1 est tombé dans le piège de l'injure, non plus pour son public, mais pour ses intérêts propres.

Fort comme il était avec les mots, il a ridiculisé son adversaire.

Il n'obtiendra pas même la troisième place du podium.

Son erreur n'était pas l'injure, en tant que telle : mais son déplacement d'un outil humoristique (là pour faire rire le public, altruiste) à un outil personnel (là pour se venger qu'on l'ait attaqué).

IV. EXEMPLES ET FORMES D'EXORDE

1) Pourquoi un catalogue ?

Il existe mille-et-une formes d'exorde. Mille manières de commencer un discours. Sur un même sujet, une infinité de stratégies. D'une même stratégie, un univers de références. D'une même référence, la perception de chaque homme ayant vécu.

Comme **on ne s'améliore pas en lisant** sans conscience, **mais en lisant** avec conscience. On ne crée pas de bons exordes, sans savoir ce qu'est un bon exorde, sans connaître de bons exordes, sans avoir lu, écouté et vu de bons exordes.

Alors voici un catalogue, non exhaustif, de formes diverses et variées.

2) L'exorde de rebond (reprendre les mots de l'adversaire)

Citer exactement l'adversaire, puis **reformer**, **limiter** ou **inverser** son sens. C'est une prise instantanée du terrain mental.

Exemple :

Premier orateur :

“Rappelez-vous : l'Histoire est un juge, et son jugement est terrible.”

Second orateur :

“Mais un juge peut être récusé ; c'est la condition de la justice — vertu que l'Histoire n'a jamais parfaitement respectée. Alors, faut-il craindre un juge injuste... ou oser l'appel ? Aujourd'hui, je vous propose précisément cet appel. »

À éviter. La pure raillerie ; le rebond doit **éclairer**, pas humilier.

À éviter. Se suffir du rebond, s'il s'agit certes d'une accroche indéfectible, et qui marquera toujours le public, les secondes captation d'attention, d'intérêt et de bienveillance ne doivent pas être délaissées.

3) Les exordes ratés (et comment les réparer)

a) L'exorde “commun”

« Bonjour Mesdames, Messieurs, je suis très heureux d'être ici... »

Problème. Aucun intérêt. **Réparation.** Commencer **dans le vif** : question, image, fait, promesse.

b) Le méta-exorde

« En rhétorique, un exorde doit capter... Laissez-moi donc vous... »

Problème. Vous démasquez la mécanique : le public se sent manipulé.

Réparation. Faites, ne dites pas que vous allez faire.

c) Le narratif mal placé

« Il était une fois... » – sur quarante lignes

Problème. La narration **doit suivre** l'exorde, non le précéder.

Réparation. Annoncez d'abord l'enjeu : « **L'histoire qui vient** montre pourquoi X nous concerne **tout de suite**. »

d) L'improvisé brouillon

Improviser **les premières phrases** = prendre le risque de bafouiller.
Réparation. Écrivez et mémorisez vos 30 premières secondes (filet).

4) Exordes personnels ou non-personnels (séries d'exemples)

(1) Contre l'écriture inclusive — version personnelle

« Je ressens avec une plénitude jamais connue à ce jour un parfait accord entre mon métier qui est de plaider et ma condition de femme.” Ainsi commençait, en 1972, Gisèle Halimi au procès de Bobigny.

Aujourd’hui, je ne vous parle pas en avocate ; je vous parle en femme. Et ma condition de femme m’oblige — paradoxalement — à défendre notre langue contre l’“épicène” quand il affaiblit le sens, alourdit la phrase et exclut celles et ceux qu’il prétend inclure. Défendre les femmes, c’est d’abord défendre la clarté qui les fait entendre. »

(2) Pour l'évasion — version personnelle

« Croyez-moi : ce matin, en pensant à ce concours, j’ai voulu m’évader. De mes peurs, de mes limites, de ce carré de lumière où me voici. Toute la semaine, j’ai cherché la sortie... et j’ai fini par comprendre que l’évasion n’est pas un lieu : c’est un élan. Aujourd’hui, je vous propose notre première évasion commune. »

(3) Pour “L’homme est condamné à craindre la mort” — version non-personnelle (anecdotique)

« On dit que le roi Theinkho mourut pour des concombres, que l’empereur Maximilien Ier succomba au melon, que l’avocat Garry Hoy s’écrasa après avoir éprouvé une vitre “incassable”. On raconte qu’Eschyle périt d’une tortue lâchée par un rapace, et que Chrysippe mourut... de rire.

Qu’elles soient historiques ou légendaires, ces morts étranges nous rappellent ceci : l’humain ne maîtrise ni l’instant ni la forme de sa fin — d’où sa peur. La question n’est pas de la nier, mais d’apprendre à vivre avec. »

(4) Contre le silence

« “Le silence est un ami qui ne trahit jamais.” “Mieux vaut se taire et passer pour un fou...” “La parole est d’argent, le silence est d’or.”

Combien de fois avez-vous entendu ces sentences — et pourtant vous êtes ici, au plus grand concours d’éloquence. Combien de fois les jette-t-on au visage de celles et ceux qui osent parler. Ce soir, je plaide pour ce droit simple et exigeant : prendre la parole — non contre le silence, mais contre son abus. »

(5) Contre l'autoritarisme

« Mesdames, Messieurs, prêtez-moi une oreille libre. Je ne viens ni louer le pouvoir ni flatter le gouvernement. L'exercice autoritaire du pouvoir traverse l'histoire comme une cicatrice ; qu'on la regarde en face. Aujourd'hui, parlons des limites, non de la soumission. »

(6) Contre le travail (au sens du salariat servile) — exorde-tableau

« Vivre soixante-dix ans ; en travailler quarante à s'éreinter ; perdre ses passions, rater les rides de ses parents, découvrir au matin un premier cheveu blanc... Est-ce là toute notre idée d'une vie ? Si le travail libère, pourquoi l'esclave en est-il l'icône ? Parlons vrai : au-delà du salariat servile, il existe un travail digne. C'est celui-là que je défends. »

5) Autres modèles d'exorde (prêts à l'emploi)

- **Promesse de valeur (carrière & oratoire).**
« Si vous saviez à quel point l'éloquence peut transformer une carrière, vous commenceriez aujourd'hui. Donnez-moi trois minutes : je vous montre comment. »
- **Question piquante (corrélation provocatrice).**
« Si je vous disais : plus un homme mange de viande rouge, plus il est sexiste — qu'en penseriez-vous ? La corrélation n'est pas la causalité... et c'est justement notre sujet. »
- **Appel historique (Berlin).**
« Certains disent que le communisme est la vague de l'avenir ; qu'ils viennent à Berlin. Les réalités défont parfois les slogans : parlons réalités. »
- **Anaphore existentielle (Panthéon).**
« À quoi bon remplir le Panthéon ? À quoi bon écrire tant d'œuvres ? À quoi bon... si ce n'est pour transmettre. Et transmettre, c'est notre affaire du jour. »
- **Humour pédagogique (quantique).**
« Jour exaltant : nous commençons la mécanique quantique. Mauvaise nouvelle : on ne peut pas la suivre intuitivement. Bonne nouvelle : personne ne le peut. Partons donc à égalité. »
- **Ethos d'autorité (Singapour).**
« Quiconque gouverne Singapour doit avoir du fer en lui. Gouverner n'est pas séduire : c'est tenir. Examinons ce que tenir veut dire. »
- **Goût du risque (gloire/obscurité).**
« Je préfère une courte vie de gloire à une longue d'obscurité. Le risque n'est pas un caprice : c'est une stratégie. »

- **Parrhèsia (aveu dur).**
 « Français, Françaises, il est vrai : j'ai rétabli l'esclavage. Dire le mal qu'on a fait, c'est déjà changer la suite. Parlons responsabilité. »
- **Vérité inconfortable (effort).**
 « Qu'ont en commun ceux qui réussissent et ceux qui échouent ? Ils détestent ce qu'il faut faire pour réussir. La différence, c'est qu'une partie le fait quand même. »
- **Anthropologie lucide (fragilité).**
 « Nous sommes tous cabossés. Plus tôt on l'admet, plus tôt on devient pleinement humain. À partir de là, que peut la justice ? »
- **Renversement moral (chasse).**
 « Au cas où cela vous échapperait : ce que vous traquez ne sont pas des bêtes, mais des personnes. Si la proie est humaine, la chasse change de nom : elle s'appelle droit. »
- **Obsession (rêve/erreurs).**
 « Un rêve sans fin : corriger chaque erreur, encore et encore. C'est ainsi que naissent les perfections... et les tyrans. Où placer la limite ? »
- **Ancrage expérimental.**
 « En 1979, une expérience singulière a montré que... (fait bref). Une donnée vaut mieux que dix opinions : partons d'une donnée. »
- **Pathos civique.**
 « Nos ancêtres ont versé leur sang pour ce pays. Reste à savoir ce que nous, nous voulons y verser : notre attention ou notre indifférence. »
- **Antithèse axiologique.**
 « Il n'y a qu'un vrai savoir et un seul ennemi. Le savoir : se connaître. L'ennemi : l'ignorance. Tout le reste n'est que logistique. »
- **Maxime de persévérance (après-demain).**
 « Aujourd'hui est difficile, demain sera pire, après-demain sera beau. La plupart meurent demain soir. Restons jusqu'à après-demain. »

* * *

Chapitre 2

LA NARRATION

ou l'exposition des faits. La Narration est la deuxième partie fondamentale de toute prise de parole, elle suit directement l'Exorde et précède l'Argumentation.

La Narration est fondamentale en ce qu'elle permet de cadrer le débat, la discussion, le sujet ; plus particulièrement, elle expose l'angle d'attaque de l'orateur. Lors que de nombreux orateurs faiblissent face aux attaques sur les *faits*, voient leurs arguments réduits à néant par des idées générales et abstraites, ou gardent leur auditoire dans le mystère des raisons qui les poussent à déclamer – la Narration, trop souvent évitée, offre toutes les solutions.

Pour tout sujet, de discussion comme de discours, il existe un cadre favorable : c'est à l'orateur de le trouver, de l'affirmer, et de s'en servir.

Si je peux conclure de l'importance de la Narration avec autant de ferveur, c'est parce que j'en ai moi même tiré des victoires : *il s'agissait d'un débat de table. Quatre ou cinq orateurs, bons comme novices, s'étaient réunis à la même table et débattaient de la justice.*

Certains arguaient qu'elle provenait de l'État, d'autres qu'elle naissait par la Nature. Aucun n'avait proprement défini le cadre de la discussion.

Vient mon tour, je suis avant-dernier, et j'use de la Narration. Je définis la notion de justice comme un sentiment, plus particulièrement, comme le sentiment de ne pas recevoir ce que l'on croit devoir recevoir.

Les autres orateurs s'étaient écharpés à savoir où, quand et comment se devait être appliquée la justice : si l'un parlait de l'État, un autre parlait du manque de police ; quand l'un parlait du travail, un autre parlait des tribunaux ; quand l'un parlait des tribunaux, un autre parlait de la famille.

Ma définition, ma Narration, brève, claire et vraisemblable, m'accordait toutes les faveurs du reste du débat : il n'était plus possible de réfuter ma définition, tant j'avais correctement exposé les faits. Puisque tous les arguments adverses reposaient sur de mauvaises définitions, ou pas de définition du tout, j'avais réfuté 5 orateurs en l'espace d'une minute et demie.

Mon Argumentation suffit à tous les closer. Et je remportais mon débat, aisément.

La Narration n'a qu'un seul but : **l'exposition des faits de manière favorable à l'orateur**, c'est-à-dire appuyer sur ce qui sert et omettre ce qui ne sert pas.

L'exposition des faits se fait de manière différente, selon que l'on décide de narrer une histoire, une personne, une situation, une chose.

I. Définition de la Narration

A. L'Origine

La narratio nous vient directement de la rhétorique gréco-romaine. Dès le Ve siècle av. J.-C., avec les sophistes (Gorgias, Protagoras) et les premiers manuels de rhétorique (Corax et Tisias), on comprend qu'un discours ne peut pas se limiter à des arguments : il doit aussi poser un récit des faits.

Dans les premiers procès d'Athènes, il fallait raconter une version des événements devant les juges, souvent des citoyens ordinaires. Celui qui maîtrisait l'art de présenter les faits dans un ordre favorable augmentait ses chances de convaincre.

C'est pourquoi la narration naît d'abord comme un outil judiciaire : présenter les faits, mais de telle manière qu'ils semblent aller naturellement dans le sens de votre cause.

En latin, Cicéron et Quintilien reprennent cette idée et lui donnent une place fixe dans l'*ordo du discours* : après l'exorde, avant la *confirmation* (l'Argumentation).

Les Anciens lui attribuent plusieurs fonctions essentielles.

1. **Éclairer l'auditoire** : le public doit savoir de quoi il s'agit. La narratio est donc une clarification : que s'est-il passé, où, quand, comment ?
2. **Orienter le jugement** : il ne s'agit pas de livrer des faits bruts. L'orateur choisit les faits, les arrange, insiste sur certains, en omet d'autres. Déjà ici, il manipule subtilement l'opinion.
3. **Préparer l'émotion** : un récit peut attendrir, indignier, effrayer. La narratio prépare le terrain affectif pour que vos arguments soient mieux reçus.
4. **Construire la crédibilité (ethos)** : un récit clair, vraisemblable, mesuré, donne l'image d'un orateur honnête, digne de confiance.

Aristote parle peu de narration car il se concentre sur les preuves (pisteis). Mais il note que tout discours judiciaire a besoin d'un exposé des faits. La narration, pour lui, doit être sobre, brève et vraisemblable. Elle n'est pas un lieu d'ornement, mais de crédibilité.

Rhétorique à Herennius (Ier siècle av. J.-C.), ce traité anonyme, longtemps attribué à Cicéron, donne une définition canonique :

« **La narration est l'exposition des faits qui ont eu lieu ou qui sont censés avoir eu lieu.** »

Il distingue trois qualités :

- **Brevitas** (brièveté) : aller droit au but.
- **Perspicuitas** (clarté) : être compréhensible.
- **Probabilitas** (vraisemblance) : sembler crédible aux yeux du public.

Ces trois vertus deviennent la norme pour tous les rhéteurs latins.

Cicéron insiste sur le fait que la narration n'est pas neutre. Elle est un art de présenter les faits de manière favorable :

- **Par l'ordre** : commencer par ce qui frappe ou par ce qui innocent.
- **Par l'accentuation** : détailler les aspects favorables, passer vite sur les points faibles.
- **Par le style** : un récit élégant séduit plus qu'un récit sec.

Il distingue aussi plusieurs types de narration : judiciaire, historique, poétique. Mais dans la pratique judiciaire, il recommande une narration simple et persuasive, adaptée au juge.

Quintilien développe la théorie la plus complète. Pour lui :

- La narratio doit être **plausible** avant d'être brillante.
- Elle est **essentielle** dans le discours judiciaire, secondaire mais utile dans le délibératif (politique), presque absente dans l'épidictique (louanges, blâmes).
- Elle est un **test d'ethos** : un récit confus décrédibilise l'orateur.

Quintilien insiste aussi sur l'idée que la narratio doit ressembler à la vie réelle, sans quoi l'auditeur décroche.

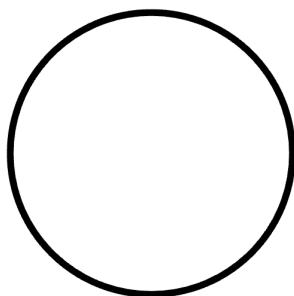
B. Distincto moderne

La narration rhétorique (*narratio*) est une **partie de la structure classique du discours**. Sa fonction principale est d'exposer les faits d'une cause. Elle **informe** (*donner les faits nécessaires*), **orienté** (*donner une lecture favorable des faits*) et **prépare** (*la suite du discours*).

Le **storytelling**, ou *narration* moderne, est issu des sciences cognitives, du *marketing* et de la communication contemporaine. Sa fonction principale est de **séduire** et **fidéliser** son auditoire, en racontant une histoire porteuse de sens. Elle **crée une identification** (*le public se reconnaît*), **donne du sens** (*relie l'individuel au collectif*) et **marque la mémoire** (*une histoire est plus facilement reconnue qu'un argument*).

Plus simplement, la narration est une partie du discours ; le storytelling est une manière de rédiger. On narre des définitions, théorèmes, philosophies – on ne fait du storytelling que sur des personnes ou des évènements.

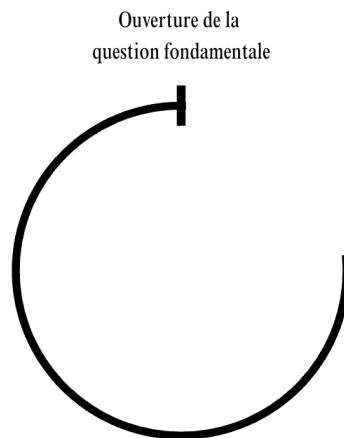
Pour faire du storytelling, nous utilisons la **technique des boucles ouvertes** :



Voici une histoire. Une boucle **fermée** : nous commençons d'un point, développons notre cercle, et y revenons. C'est la circularité générale d'une histoire.

Pour être plus clair : *une histoire commence par une question et termine avec la réponse à cette question.*

- Le Comte de Montecristo débute en se demandant si *Edmond Dantès* réussira à se venger.
- Le Portrait de Dorian Gray débute en se demandant comment Dorian Gray obtiendra l'immortalité.
- Star Wars commence en se demandant comment Luke Skywalker rétablira l'équilibre dans la force.

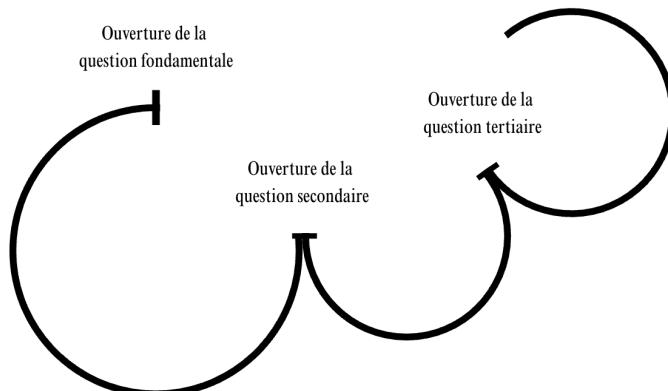


Le point de départ est l'ouverture de la question fondamentale – le cercle se referme lorsqu'on y répond.

En termes de discours, l'ouverture de la question fondamentale est l'ouverture du sujet (p.e. *Sommes-nous libres ou déterminés ?*) et se termine lorsqu'on y répond, lorsque l'on clôt notre discours.

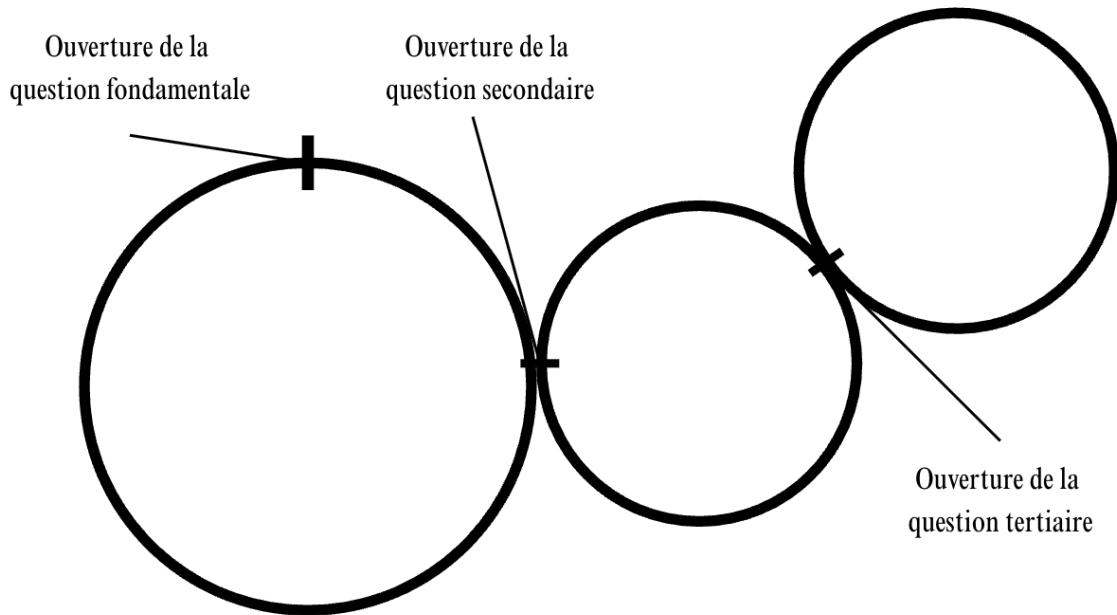
Le storytelling repose sur un mécanisme du cerveau humain qui souhaite absolument obtenir la réponse à une question.

Puisque, du moment qu'une question est ouverte, le cerveau veut la réponse ; le public restera attentif jusqu'à obtenir la dite réponse. Pour que nous puissions **développer notre histoire**, nous posons alors d'autres questions à l'intérieur de la question principale : **d'autres boucles**.



Exemple de Dune :

- Paul Atréides est trahi, sa famille est massacrée
 - *Comment se vengera-t-il ?*
- Paul Atréides fomente un plan, mais ne veut pas le réaliser
 - *Comment se vengera-t-il ? – Pourquoi ne veut-il réaliser son plan ?*
- Paul Atréides est trahi à nouveau, il décide de réaliser son plan, malgré les risques
 - *Comment se vengera-t-il ? – Pourquoi ne veut-il réaliser son plan ?*
 - *Comment son plan va-t-il tourner ?*



Voici la finalité d'une bonne histoire, différentes boucles qui s'ouvrent avant que la boucle principale ne soit refermée. **L'ouverture de question, à l'intérieur de la question.**

EXEMPLE COMPLET DE STORYTELLING :

Ouverture de la question fondamentale

« Toute ma vie, j'ai cru être libre. Libre de choisir mes études, libre d'aimer qui je voulais, libre de tracer ma route. Mais un jour, une question m'a frappé : suis-je réellement libre... ou bien est-ce que tout, dans mon existence, avait déjà été déterminé par ma naissance, mon époque, mon milieu ? »

Ouverture de la question secondaire

« Je suis né un 14 juillet. Est-ce un hasard, ou une marque ? Depuis ce jour, ma famille m'a répété que j'étais un enfant de la liberté. Pourtant, ai-je choisi cette date ? Non. Est-ce que mon destin est marqué par elle ? Peut-être. Alors, suis-je libre... ou déterminé par ce hasard originel ? »

Ouverture de la question tertiaire

« À l'école, on me disait que j'étais doué pour les mots, mais nul en mathématiques. Alors j'ai choisi les lettres. Mais... ai-je choisi ? Ou bien étais-je déjà enfermé dans une case, prisonnier de ce que d'autres voyaient en moi ? »

Fermeture de la question tertiaire

« Oui, mes professeurs m'ont enfermé dans une étiquette. Mais j'ai décidé de la briser : j'ai appris seul les mathématiques, et j'ai découvert que j'en étais capable. Alors non, je n'étais pas totalement déterminé par ce qu'on disait de moi. »

Fermeture de la question secondaire

« Oui, je suis né un 14 juillet, mais ce symbole ne m'a pas condamné à une destinée tracée. Il m'a inspiré, et c'est moi qui ai choisi d'en faire un drapeau, non une prison. »

Fermeture de la question fondamentale (conclusion)

« Alors, sommes-nous libres ou déterminés ? Nous sommes déterminés, certes, par une date, un lieu, un contexte. Mais nous sommes libres si nous choisissons de transformer ces déterminismes en tremplins. La liberté n'est pas l'absence de chaînes : c'est la capacité de danser malgré elles. »

C. Les objectifs et les fonctions

La Narration à plusieurs objectifs, que vous devez toujours garder en tête :

1. **Informer** : donner les faits nécessaires pour comprendre la cause.
2. **Préparer l'émotion** : orienter l'auditoire vers l'état affectif que vous exploitez plus tard.
3. **Orienter l'interprétation** : sélectionner les détails qui font apparaître votre thèse comme naturelle.
4. **Créer un monde crédible** : donner à l'auditoire le sentiment d'« être témoin » des événements.

Les rhéteurs antiques insistent sur trois vertus majeures :

1. **Brièveté**
Allez à l'essentiel. Une narration trop longue fatigue l'auditeur. Ne remontez pas « à la première origine », choisissez un point de départ judicieux.
Exemple à éviter : « Depuis l'aube de l'humanité, les hommes... » pour un procès de

vol à main armée.

Exemple efficace : « *Le 4 juin, à 17 heures, il entre dans la bijouterie...* »

2. Clarté

Votre récit doit être simple à suivre : chronologie cohérente, phrases nettes, transitions logiques. L'auditeur doit visualiser la scène dans son esprit.

Astuce : si vous pouvez dessiner votre narration comme une suite de tableaux clairs, vous êtes sur la bonne voie.

3. Vraisemblance

Même une histoire inventée doit respecter la logique des comportements, des lieux, du temps. Vous devez donner au public le réflexe : « *Oui, c'est possible* ».

Un récit invraisemblable est rejeté, même s'il est vrai ; un récit vraisemblable est accepté, même s'il est inventé.

Voici des outils que vous pouvez employer :

- **Élision** : supprimer les détails inutiles, suggérer plutôt que surcharger.
- **Gradation** : organiser les faits de manière croissante pour créer une tension dramatique.
- **Suspense** : retarder une information-clé pour maintenir l'attention.
- **Focalisation** : adopter un point de vue précis (celui d'un témoin, d'un personnage, de la victime).
- **Descriptions évocatrices** : un détail sensoriel fort vaut mieux qu'une énumération.
- **Variation temporelle** : accélérer (résumer plusieurs années en une phrase) ou ralentir (étailler une seconde comme une éternité).
- **Dialogues intégrés** : faire parler vos personnages, même fictifs, pour donner chair au récit.

II. Les Genres de Narrations

La Narration se fait selon l'objet, le domaine d'application, ou le style.

A. Selon l'objet

Selon l'objet, on narrera des choses (événements, action, situations) ou des personnes.

a. La Narration des choses

Elle raconte des événements, des faits, des situations, en apparence extérieures à l'orateur.

Elle se décline en trois genres :

1. **Narration merveilleuse** : elle présente des faits ni vrais, ni vraisemblables, issus de la fable ou de la mythologie (ex. : interventions divines, miracles). Elle sert souvent à illustrer des idées morales ou à frapper l'imagination.
2. **Narration historique** : elle s'appuie sur des faits vrais mais passés, appartenant à l'histoire. Elle renforce l'autorité et l'expérience, en montrant ce qui est arrivé, ailleurs ou autrefois.
3. **Narration feinte** : elle présente des faits fictifs mais plausibles, comme dans les comédies. L'orateur invente une situation pour illustrer un cas typique, créer l'identification ou faire preuve de subtilité.

b. la Narration des personnes

Elle s'attache aux caractères, passions et comportements humains. C'est une narration vivante, mobile, qui mêle descriptions physiques, mouvements psychologiques et tensions dramatiques. Elle exige un style gracieux, des contrastes bien placés, une sensibilité rhétorique.

Elle met en scène :

- **les passions humaines** : désir, crainte, pitié, jalousie...
- **les revirements** : chute soudaine, révélation, dénouement heureux...
- **les figures** : héros, traîtres, victimes, menteurs, sauveurs...

Elle donne vie au récit, car l'auditoire est toujours sensible aux portraits vivants.

Vous pouvez :

- décrire un **caractère moral** (*l'avare, le traître, le héros*),
- montrer un **revirement dramatique** (*celui qui triomphe puis tombe*),
- accentuer un **détail psychologique** qui révèle tout le personnage (*un geste, une hésitation, un regard*).

B. Selon le domaine d'application

Après la narration des personnes, qui est omniprésente dans le commun (récit d'aventuriers, de sportif, histoires personnelles de réussite, etc.) la narration selon le domaine d'application est la **deuxième plus importante**, c'est-à-dire qu'elle est celle que l'on utilise le plus souvent, car elle est rattachée au métier.

La narration judiciaire expose les faits d'un procès, elle doit être adaptée au juge.

La narration historique relate avec précision les événements passés, elle doit être fidèle à la vérité, ordonnée souvent d'ornement de grandeur.

La narration de vente relate les éléments d'un produit, elle en détaille les aspects (factuellement la taille, le prix, l'utilité, etc.).

Pour ces narrations, il est plus important de narrer *le rêve ou le cauchemar*. Prenons l'exemple de *Qatar Airways*.

Qatar Airways fait, dans ses publicités, de grands efforts de narration : mais plutôt que de narrer les qualités de leurs avions, le moteur, les éléments factuels (sièges, places, confort de vol, etc.) ; *Qatar Airways vend la destination*. Leur narration est effectivement dédiée à *l'endroit que l'on souhaite visiter*.

Pour un produit ou un service, on narrera mieux *le résultat, le rêve* : la perte de poids record avec des suppléments alimentaires, la richesse avec une formation en *trading*, la culture avec un magazine, etc.

Pour l'histoire, on narrera, dans la direction directe de l'exorde, les choses importantes, nouvelles ou extraordinaires, et ce qu'il faut en tirer.

Pour le judiciaire, on narrera *le cauchemar*, c'est-à-dire, comment l'injustice doit être réparée, ô combien il est horrible que l'acte commis demeure impuni.

C. Selon le style

La narration, puisque partie rhétorique, est aussi affaire de conviction, de persuasion, et donc de rhétorique. Voici un catalogue non-exhaustif de technique pour narrer, et convaincre.

a. Le Contre-courant

Notamment en plaidoiries judiciaires ; narrer à contre-courant de la *doxa*, c'est-à-dire la norme admise, peut être le sel manquant de la victoire.

Exemple : Dupont Moretti.

Lorsque Maître Dupont Moretti devait un jour défendre une ancienne star sportive, accusée de crimes, il décidait d'une narration à contre-courant.

Les précédents avocats l'avaient exposé, *narration des personnes*, comme extraordinaire, surhumain, et donc, digne de recevoir la grâce.

Mais rien n'y faisait, le Tribunal décidait toujours sa condamnation.

En dernière instance, Dupont Moretti, son nouvel avocat, décide de le réduire : il ne le narrait plus comme extraordinaire, mais comme banal, minable, médiocre – comme une personne à qui il ne serrerait même pas la main.

Cette narration misérable remit les *pendules à l'heure*, et le Tribunal se rendait compte qu'il accablait trop le prévenu.
Il est finalement acquitté.

b. Le Temporel

Narration rétrospective : raconter un événement passé.

Narration prospective : raconter ce qui va arriver si rien ne change (utile en politique).

Narration hypothétique : créer une situation fictive pour illustrer un raisonnement (« *Que se passerait-il si...* »).

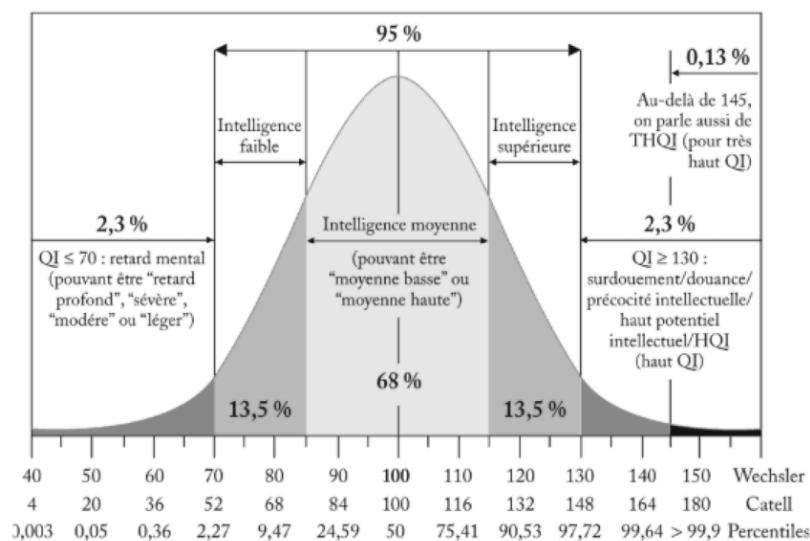
c. La Hauteur

Style subtil (*genus tenue*) : sobre, précis, neutre. Convient à une plaidoirie technique ou à une démonstration scientifique.

Style tempéré (*genus medium*) : élégant, harmonieux, agréable. Convient aux discours académiques, politiques ou cérémoniels.

Style vêtement (*genus grande*) : dramatique, pathétique, lyrique. Convient aux plaidoyers criminels ou aux discours de mobilisation.

III. BONUS : la Courbe de Gauss



Le génie d'une bonne narration rhétorique vient de la capacité de l'orateur à éviter l'intelligence moyenne.

C'est-à-dire, en entrant dans les 2.3% des orateurs qui s'intéressent à l'infiniment grand ; ou les 2.3% des orateurs qui traitent de l'infiniment petit.

Exemple 1 : Supprimer l'héritage

- **Narration moyenne** : imaginez ce père qui travaille toute sa vie, et qui ne peut rien léguer à sa fille. C'est tragique !!!!
- **Narration infiniment grande** : depuis le début de la Vie, avec un grand V, chaque espèce a tenté de se préserver. Les premières cellules clonaient leur patrimoine génétique, pour continuer à vivre, bien que ce ne soit pas dans le même corps. C'est cette grande course de relais du souffle vital qui a amené le monde que l'on connaît aujourd'hui. Toutes les espèces vivantes, même le ver de terre ridicule que l'on écrase dans son jardin, se sont passées ce souffle vital, génération après génération, s'arrangeant de mutations pour mieux résister. L'Homme ne fait pas exception ; il a en lui ce besoin instinctif, venu d'époques grégaires, de passer le témoin : le témoin de ses gènes, de ses connaissances, et de tout ce qu'il peut offrir. Supprimer l'héritage, c'est refuser aux hommes d'exaucer ce besoin vital, instinctif. Et c'est justement en ne le supprimant pas, qu'un jour, nous connaîtrons des générations futures qui pourront empêcher le soleil d'exploser.

Exemple 2 : Meurtre d'Agamemnon par Clytemnestre

- **Narration moyenne** : elle est entrée dans la chambre, avec une hache, elle l'a frappé. Et frappé. Et frappé. C'était terrible. Je n'y croyais plus.
- **Narration infiniment petite** : je suis restée longtemps, je ne sais pas combien de temps. Peut-être que j'y suis encore. C'était sur la cinquième marche. Pas la quatrième non, la cinquième. Celle qui grince un peu, où la lumière touche à peine le bord, à cause de la colonne. Il y avait une flaque, non pas encore. Juste un filet - mince, lent, patient. Il descendait lentement. Je suivais sa trace du coin de l'œil. Il n'était pas rouge, pas tout à fait, mais il avait cette couleur trouble du jus de raisin trop mûr, un peu bruni à l'air. pas le vin clair qu'on sert aux hôtes, celui qu'on presse soi-même quand les grappes ont fondu au soleil. Je l'ai déjà goûté, ce jus. C'est collant, ça tâche les doigts. Là, ça tachait la pierre. Sur la tranche de la marche, là où le marbre est poli par les sandales, il s'est mis à perler. Pas comme une flaque — non, comme une larme. Une, puis deux, puis d'autres. Ça tombait sans bruit. Mais moi, j'ai entendu. Je crois que c'était le son le plus doux de toute la maison, ce soir-là. Je n'ai pas vu son visage. Je n'ai pas vu le couteau. J'ai vu le sang. Il avait choisi son chemin : il ne coulait pas droit. Il serpentait. Il hésitait à chaque fissure. Il bifurquait vers les veines de la pierre, comme s'il voulait s'y fondre. Il se divisa en deux ruisseaux, puis en trois, puis en beaucoup trop. Il y avait même des bulles, minuscules, qui éclataient avec lenteur, comme s'il respirait encore. Je me suis demandé si c'était toujours lui. Si ce liquide avait une mémoire. Si chaque goutte se souvenait de sa couronne, de sa voix, de la manière dont il posait la main sur mon épaule. Je me suis demandé si le sang mentait. Une odeur est montée, âcre, cuivrée. Mais douce aussi, presque fruitée, presque familière. Ça ne sentait pas la mort. Ça sentait le grenier, les pots d'olives, les treilles d'été. J'ai fermé les yeux. Je

me suis dit : c'est du jus de raisin. Mais il y avait du silence, et pas de vendange. Seulement la cinquième marche, et mon doigt taché. Et un peu plus loin, un pied renversé. Alors j'ai su que le jus ne venait pas d'une grappe.

Pour un dernier exemple de narration, la plus horrible et parfaite, **Le Monologue de la Haine** - I have no mouth and I must scream :

https://youtu.be/8FJ8pTK8N8I?si=kPWCUKb_UAYMYV5n

IV. Exemples de bonnes et mauvaises narrations

A. Bonnes narrations

1. Narration judiciaire (procès fictif)

Bonne narration :

« Le 12 mars dernier, à 18h05, mon client sortait de son travail, comme l'attestent deux collègues présents à la sortie de l'entreprise. À 18h20, il était aperçu dans un café du centre-ville, à plus de cinq kilomètres de la bijouterie. L'accusation affirme qu'il a commis le vol entre 18h et 18h15. Or, il était matériellement impossible qu'il se trouve en deux lieux si éloignés, dans ce laps de temps. »

Clair, précis, ordonné, vraisemblable.

2. Narration politique (discours public)

Bonne narration :

« Il y a trente ans, ce quartier était un désert économique. Les commerces fermaient les uns après les autres, les jeunes partaient faute de perspectives. Aujourd'hui, grâce à la solidarité des habitants et à des choix courageux, ce même quartier est devenu un lieu de vie, d'innovation, d'énergie. Mais cette réussite est fragile. »

Narration historique, brève et orientée vers la thèse (la nécessité de protéger les acquis).

3. Narration philosophique / argumentative

Bonne narration :

« Imaginez un enfant qui, à sa naissance, reçoit uniquement de l'affection, de la nourriture et de la sécurité. Aucun vice ne l'habite encore. Ce n'est qu'en

grandissant, au contact de la jalousie, de la convoitise ou de l'injustice des adultes, qu'il se corrompt. Ainsi en est-il de l'homme : il naît bon, mais la société le déforme. »

Exemple fictif mais vraisemblable, incarné et orienté vers la thèse (Rousseau).

B. Mauvaises narrations

1. Narration confuse / trop longue (judiciaire)

Mauvaise narration :

« Alors, donc, il est parti du travail, il a peut-être pris un café, mais certains disent qu'il est allé voir un ami, ou peut-être qu'il a pris le bus. Enfin bref, à un moment, il n'était pas à la bijouterie, ou du moins pas qu'on sache. Mais en tout cas, il faut considérer que l'accusation n'a pas de preuves. »

Trop vague, hésitante, sans ordre : l'auditoire se perd.

2. Narration digressive (politique)

Mauvaise narration :

« Dans l'Antiquité, les Grecs construisaient des temples magnifiques. Ils croyaient aux dieux, et certains d'entre eux faisaient des sacrifices. On dit même que Périclès a pleuré devant l'Acropole. Mais enfin, revenons à notre sujet : le quartier de la gare... »

Digression inutile, l'auditoire oublie le thème initial.

3. Narration invraisemblable (philosophique)

Mauvaise narration :

« Chaque enfant naît avec une auréole lumineuse autour de la tête, que la société finit par éteindre. »

Trop poétique, mais pas vraisemblable : le public décroche, surtout dans un contexte sérieux.

4. Narration trop froide (absence d'émotion)

Mauvaise narration :

« L'homme naît, il vit, il meurt. La société existe. Fin. »

Ce n'est pas faux, mais trop sec : aucune image, aucune accroche, rien qui prépare l'argument.

Chapitre 3

L'ARGUMENTATION

Après la narration (où l'on expose les faits), vient l'argumentation : le moment où l'orateur **prouve** son propos. L'objectif est simple : **convaincre**.

Une argumentation efficace :

- est claire dans son **fil logique** (on doit pouvoir suivre le chemin de l'idée du début à la fin) ;
- évite les détours inutiles ou les justifications confuses.
- s'adapte au **temps** disponible : plus on a de temps, plus on peut déployer les étapes ; moins on en a, plus on doit aller droit au but.

L'argumentation est la première occurrence du **logos**, l'un des quatre piliers fondamentaux de la conviction. Pour rappel, ces piliers sont :

Ethos	Pathos	Logos	Kaïros
<i>La crédibilité de l'orateur, la confiance qu'il inspire, les valeurs qu'il incarne.</i>	<i>Les émotions du discours, les émotions ressenties par le public.</i>	<i>La logique pure, la capacité de déduction et d'induction, les faits et statistiques.</i>	<i>Le moment.</i> <i>Plus dans une prochaine leçon.</i>

La Structure d'un argument

I. Un raisonnement à trois étapes

L'argumentation repose sur des **arguments**. Un argument est un raisonnement logique, c'est-à-dire, d'étapes successives menant à une conclusion.

Il existe quatre formes d'arguments logiques : le syllogisme, le sophisme, l'enthymème, le sophenthyme.

Chacun est défini selon deux critères : la réfutabilité de la règle et la logique du raisonnement.

Chaque argument est composé de différentes étapes : l'étape majeure (ou les prémisses) ; l'étape mineure (ou la situation) ; la conclusion.

Imaginons que l'on soit devant un frigo, et que l'on sache deux choses :

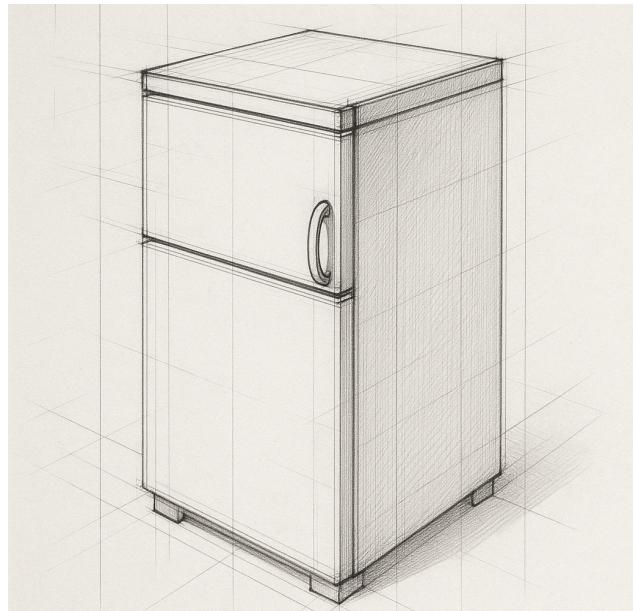
1. Tout ce qui est dans ce frigo est périmé.
2. Un yaourt est dans ce frigo.

La **conclusion**, évidente, est que ce yaourt est périmé.

On a **déduit** que le yaourt était périmé, c'est qu'à partir d'une connaissance (*tout ce qui est dans ce frigo est périmé*), nous avons appliqué un raisonnement en étapes : nous avons appliqué notre connaissance à un objet particulier, le yaourt, puis nous en avons tiré une conclusion : *ce yaourt est périmé*.

La connaissance, c'est la **Majeure** : une règle. Elle est **abstraite** (la préemption n'est pas *matérielle*) et **générale** (*tout ce qui est dans ce frigo*).

L'objet particulier, c'est la **Mineure** : une situation. Elle est **concrète** (le yaourt existe) et **spéciale** (définie, limitée à un objet).



La conclusion, c'est l'application de la Majeure à la Mineure ; l'application de la règle générale à la situation. Surtout, c'est **l'énonciation des effets**, des conséquences : ce yaourt est périmé.

En rhétorique, on ne parle pas d'étapes mais de **prémisses**. Une prémission est une affirmation considérée comme donnée dans un raisonnement : on ne la prouve pas dans ce raisonnement-là, on l'accepte comme point de départ.

Nous ne nous sommes pas demandés si tout ce qui était dans le frigo était *véritablement* périmé, ni si ce yaourt était *véritablement* dans le frigo. C'est la limite entre la **logique** et **l'argumentation**.

II. L'ordre des termes dans un raisonnement

Pour tirer une conclusion valable, un syllogisme doit respecter **l'ordre logique des termes**. Les *termes* ne sont pas définis par leur place grammaticale, mais par leur rôle dans le raisonnement.

- **Terme majeur (P)** : prédicat de la conclusion — ce qu'on affirme ou nie à propos du sujet final.
- **Terme mineur (S)** : sujet de la conclusion — ce dont on parle au final.

- **Terme moyen (M)** : lien entre les deux autres — présent dans les deux prémisses, mais jamais dans la conclusion.

Dans notre exemple du frigo :

Prémisse majeure : Tout ce qui est dans ce frigo est périmé.

Prémisse mineure : Ce yaourt est dans ce frigo.

Conclusion : Ce yaourt est périmé.

Ici :

- Terme majeur (P) = périmé
- Terme mineur (S) = ce yaourt
- Terme moyen (M) = dans ce frigo

Si l'on remplace chaque terme par une lettre :

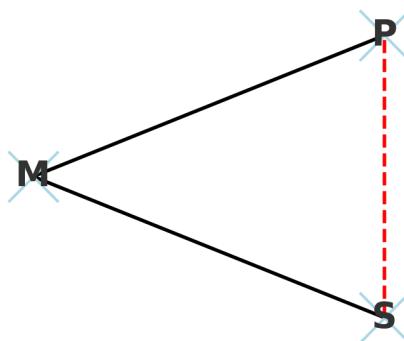
- **P** = périmé
- **S** = ce yaourt
- **M** = dans ce frigo

Structure :

1. Tous les M sont P. (Tout ce qui est dans ce frigo est périmé.)
2. S est M. (Ce yaourt est dans ce frigo.)
3. S est P. (Ce yaourt est périmé.)

En mathématiques :

$$M = P ; S = M ; \text{ donc } S = P.$$



Règle d'or : le terme moyen ne figure jamais dans la conclusion. C'est lui qui assure le lien entre sujet et prédicat finaux.

III. Réfutable, irréfutable, logique, illogique

Nous avons donc vu ce qu'est un argument en **logique**. Mais la logique diffère de la rhétorique, et l'argument rhétorique change quelque peu. Il existe quatre formes d'arguments logiques : le syllogisme, le sophisme, l'enthymème, le sophenthyme. Chacun est défini selon deux critères : la réfutabilité de la règle et la logique du raisonnement.

En logique, une règle est **forcément irréfutable** : *Tout ce qui est dans ce frigo est périmé* ; cette affirmation est vraie. Nous ne nous posons pas la question de savoir si elle l'est, si elle ne l'est pas : elle est donnée irréfutable.

En rhétorique, la majorité des règles sont **vraisemblables**, c'est-à-dire **partiellement réfutables**.

Une règle irréfutable :

Tous les hommes sont mortels.

Une règle réfutable :

La liberté, c'est faire ce que l'on veut.

D'autres courants philosophiques s'opposent à cette définition de la liberté :

- **Stoïcisme** – La liberté est la maîtrise de soi, pas la satisfaction des désirs.
- **Kantisme** – La liberté, c'est obéir à la loi morale que l'on se donne, non suivre ses inclinations.
- **Existentialisme sartrien** – La liberté est responsabilité totale, non absence de contraintes.
- **Républicanisme classique** – La liberté, c'est l'absence de domination, pas la licence d'agir à sa guise.

Lorsqu'un argument affirme une règle irréfutable, c'est un **syllogisme** ; lorsqu'il dispose une règle réfutable, c'est un **enthymème**. Le syllogisme est **vrai** ; l'enthymème est **vraisemblable**.

Disposer d'une règle réfutable ne veut pas dire manquer de logique : la justesse d'un raisonnement est définie par le respect de **l'ordre des termes**.

Syllogisme	Enthymème

Tous les hommes sont mortels. Socrate est un homme. Socrate est mortel	La liberté, c'est faire ce que l'on veut. Jules César fait ce qu'il veut. Jules César est libre.
--	--

Ni l'un ni l'autre ne manque de logique, mais l'enthymème a une règle réfutable.

Inversement, manquer de logique ne veut pas dire disposer d'une règle réfutable : l'irréfutabilité d'une règle est définie par son caractère **général, abstrait et universel**.

Syllogisme	Sophisme
Tous les hommes sont mortels. Socrate est un homme. Socrate est mortel	Tous les chiens ont quatre pattes. Les chats ont quatre pattes. Les chats sont des chiens.

Ni l'un ni l'autre n'a de règle réfutable, mais le sophisme a un problème d'ordre des termes. C'est-à-dire qu'au lieu d'appliquer le terme mineur au terme moyen, il a appliqué le terme mineur au terme majeur.

Enfin, il arrive des fois où l'on manque de logique et que l'on dispose d'une règle réfutable.

Enthymème	Sophenthyme
La liberté, c'est faire ce que l'on veut. Jules César fait ce qu'il veut. Jules César est libre.	Tous les sportifs sont en bonne santé. Paul est en bonne santé. Donc Paul est sportif.

L'enthymème et le sophenthyme ont une règle réfutable, mais le sophenthyme a un problème d'ordre des termes. C'est-à-dire qu'au lieu d'appliquer le terme mineur au terme moyen, il a appliqué le terme mineur au terme majeur.

Ces quatre structures : **syllogisme**, **sophisme**, **enthymème**, **sophenthyme** sont des structures de base, c'est-à-dire qu'elles ont été présentées nues. Dans la pratique, on n'argumente pas à base de trois phrases, mais il faut comprendre ces trois étapes pour bien argumenter par la suite.

LA STRUCTURE L'ENTHYMÈME

I. La forme à cinq branches

En rhétorique, on utilise majoritairement des enthymèmes à **cinq branches** - il s'agit de la forme la plus complète. Cette structure est idéale lorsque l'on dispose du temps nécessaire ou que le sujet est complexe.

Les cinq branches sont :

1. Énoncé de la règle – Majeure
2. Explication de la règle
3. Rapport avec la situation – Mineure
4. Explication du rapport
5. Conclusion – Conclusion

Prenons l'exemple du sujet suivant : " *L'homme naît bon, c'est la Société qui le corrompt.*"

En 3 branches :

1. Énoncé de la règle

Sans morale, rien n'est ni bon ni mauvais.

2. Rapport avec la situation

L'homme naît sans morale.

3. Conclusion

Donc l'homme ne naît pas bon.

En 5 branches :

1. Énoncé de la règle

Sans morale, rien n'est ni bon ni mauvais.

2. Explication de la règle

Le bon et le mal sont des repères moraux appris, non des réalités naturelles.

3. Rapport avec la situation

L'homme naît sans morale.

4. Explication du rapport

La morale est une construction sociale inculquée par l'éducation, et n'existe pas à l'état naturel.

5. Conclusion

Donc l'homme ne naît pas bon.

En somme, présenter un bon argument revient à :

1. Présenter un principe général, une loi morale, une vérité logique ou scientifique qui va servir de base.
2. Justifier cette règle, en donner les raisons, les origines, les implications.
3. Relier la règle au sujet précis du débat.
4. Détailler pourquoi ce lien est pertinent et solide.
5. Formuler la conséquence logique et ferme.

II. Les résistances à la logique

A. Les deux formes de résistances

Lorsque nous présentons notre argument, nous rencontrons deux sortes de résistance : l'incompréhension et l'objection. L'incompréhension naît lorsque notre auditeur ne parvient pas à suivre le fil de notre raisonnement ; l'objection survient lorsqu'il le suit, mais le refuse. Chacune de ces résistances peut s'élever à l'un des cinq degrés de l'enthymème, et c'est à nous qu'il appartient de les prévenir, de les dissiper, ou de les vaincre.

Nous dissiperons l'incompréhension au degré de l'énoncé de la règle, si nous énonçons notre principe avec clarté, sans obscurité de termes, sans détours inutiles ; si nous prenons soin de choisir une vérité connue, ou du moins intelligible, à l'aide d'exemples simples et frappants.

Nous écarterons l'objection à ce même degré, si nous faisons en sorte que la règle choisie soit d'une autorité incontestée, ou qu'elle repose sur des fondements que l'adversaire ne puisse nier sans se condamner lui-même.

Nous dissiperons l'incompréhension au degré de l'explication de la règle, si nous exposons ses raisons, ses origines, ses implications, d'une manière suivie, sans sauts

logiques, sans allusions vagues ; si nous prenons soin de définir les termes, d'écartier les équivoques, de prévenir les interprétations contraires.

Nous écarterons l'objection à ce degré, si nous anticipons les causes par lesquelles on pourrait nier la validité de la règle, et si nous montrons, par l'histoire, par la science ou par la morale, qu'elle est fondée sur la nature même des choses.

Nous dissiperons l'incompréhension au degré du rapport avec la situation, si nous relions notre règle au sujet précis sans brusquer la transition, en éclairant la pertinence du lien par des faits clairs, proches de l'expérience de l'auditeur.

Nous écarterons l'objection à ce degré, si nous démontrons que ce lien est nécessaire, que nul autre principe ne saurait mieux embrasser la cause présente, et que toute tentative pour l'affaiblir reviendrait à nier l'évidence.

Nous dissiperons l'incompréhension au degré de l'explication du rapport, si nous détaillons les raisons pour lesquelles ce lien est solide, en répondant par avance aux doutes possibles, en montrant que les faits, les valeurs ou les précédents invoqués convergent tous vers la même conclusion.

Nous écarterons l'objection à ce degré, si nous réduisons à néant les tentatives de rupture du lien, en prouvant que chaque circonstance particulière se trouve déjà comprise dans notre principe général.

Nous dissiperons l'incompréhension au degré de la conclusion, si nous formulons notre conséquence avec fermeté, en employant une construction simple et sans équivoque, qui montre naturellement qu'elle découle des prémisses.

Nous écarterons l'objection à ce degré, si nous démontrons que refuser cette conclusion, c'est refuser la règle, le rapport et la raison même, et que l'auditeur ne saurait le faire sans se contredire.

Ainsi, prévenir l'incompréhension et vaincre l'objection à chaque degré de l'enthymème, c'est non seulement assurer la solidité de notre argument, mais encore en préparer le triomphe dans l'esprit de ceux qui nous écoutent.

B. Illustration des résistances

Si nous reprenons notre enthymème à cinq branches. Nous constatons que les termes sont dans un ordre harmonieux, c'est-à-dire qu'il n'y a pas de répétition. **Les répétitions, ou les placements désordonnés de termes créent des résistances.**

Harmonieux	Désordonné
1. Énoncé de la règle	
Sans morale, rien n'est ni bon ni mauvais.	Un homme sans morale n'est ni bon ni mauvais.

2. Explication de la règle	
Le bon et le mal sont des repères moraux appris, non des réalités naturelles.	Le bon et le mal sont des repères moraux appris, non des réalités naturelles.
3. Rapport avec la situation	
L'homme naît sans morale.	L'homme naît sans morale.
4. Explication du rapport	
La morale est une construction sociale inculquée par l'éducation, et n'existe pas à l'état naturel.	La morale est une construction sociale inculquée par l'éducation, et n'existe pas à l'état naturel.
5. Conclusion	
Donc l'homme ne naît pas bon.	Donc l'homme ne naît pas bon.

Nous voyons que **l'expression** (au sens de *terme grammatical*) "homme" apparaît deux fois, et le spectateur pourrait croire que **le terme** (au sens de *terme logique*) apparaît trois fois. En réalité, le **terme** n'apparaît que deux fois, la première expression "homme" n'étant que *décorative*.

III. Les autres formes de l'enthymème : à deux branches

Nous avons vu l'enthymème à cinq branches, la forme idéale et la plus complète ; nous avons survolé l'enthymème à trois branches, utile quand le temps est limité ou que l'argument est évident.

Il existe deux autres formes d'enthymème : **à deux branches** et **à branche unique**.

L'enthymème à deux branches est une forme extrêmement concise. Il s'agit de la forme *communément apprise*, c'est-à-dire avec une part implicite. L'élément **non dit** est **supposé admis** par l'auditoire ou **nécessaire** par la logique, de sorte à gagner en vitesse.

A. Majeure implicite

Mineure : Arrêter de faire des enfants supprime le renouvellement des générations.

Conclusion : Donc, il ne faut pas arrêter de faire des enfants.

Majeure implicite : Ce qui met en péril la survie de l'espèce doit être évité.

Nous laisserons la règle sous-entendue :

- lorsque l'assemblée la professe déjà,
- lorsque son énoncé ne ferait que traîner le pas sans éclairer davantage,
- lorsque la morale commune, le droit établi ou l'évidence scientifique tiennent lieu d'autorité.

Nous gagnerons alors en vivacité, nous paraîtrons sobres plutôt que sentencieux ; et si l'adversaire prétend contester ce fondement, nous l'obligerons à dévoiler une thèse impopulaire qu'il préférerait garder cachée. Mais si la règle est douteuse, si la selle est partagée, si l'époque soupçonne les maximes trop générales, nous la dirons nettement ; car rien n'est plus funeste que de supposer admis ce qui, déjà, chancelle.

B. Mineure implicite

Majeure : Ce qui met gravement en péril la survie de l'espèce doit être évité.

Conclusion : Donc, il ne faut pas arrêter de faire des enfants.

Mineure : Arrêter les naissances met en péril cette survie.

Nous laisserons le rapport dans l'ombre :

- lorsque l'esprit du public franchit de lui-même l'intervalle,
- lorsque le fait est proche, visible, presque tangible,
- lorsque la transition de la maxime au cas ne demande ni détour ni preuve.

Toutefois, si l'adversaire nie l'évidence, s'il invente des exceptions, s'il insinue qu'un tiers facteur déjoue notre lien, nous donnerons au rapport sa pleine lumière : un fait, un chiffre, un exemple, et la marche sera rétablie.

C. Conclusion implicite

Majeure : Ce qui met gravement en péril la survie de l'espèce doit être évité.

Mineure : Arrêter de faire des enfants supprime le renouvellement des générations.

Conclusion : Donc, il ne faut pas arrêter de faire des enfants.

Nous tairons la conclusion :

- lorsque les prémisses, solides et judicieuses, suffisent à l'appeler comme d'elles-mêmes ;
- lorsque le temps presse et qu'un silence vaut un trait ;
- lorsque l'orgueil des auditeurs réclame l'honneur d'achever la pensée.

Mais si l'instant exige une décision claire, si l'incertitude serait exploitée contre nous, si la salle se dérobe aux évidences, nous dirons la conclusion, nette, droite, irréfragable.

IV. Les autres formes de l'enthymème : à branche unique

L'argumentation enfin, peut être unique, si elle se fonde sur une situation qu'on a déjà énoncée et si le rapport comme la conclusion sont évidents et coulent de source d'après la règle : l'énoncé de la règle, dont la situation, son rapport et la conclusion doivent apparaître d'eux-mêmes.

Exemple : Sujet de débat : « *Mieux vaut-il des avocats ou des maçons ?* »

Énoncé de la règle : *On ne peut comparer que ce qui est comparable.*

Très utile pour les réponses du tac-au-tac, les réponses aux questions lors des débats, la réfutation des arguments des autres orateurs (il faudra dès lors rappeler l'argument de l'adversaire, le sujet, et énoncer votre argument unique).

Voir plus dans une prochaine leçon.

Chapitre 4

Suite de L'ARGUMENTATION

Dans la précédente leçon, nous avons appris **la structure de l'enthymème**, ses règles, ses applications et la manière dont la logique s'articule à l'intérieur d'un discours.

Or, l'enthymème est une **déduction**, le raisonnement logique partant d'une règle générale pour arriver à une conclusion précise, mais il existe **d'autres types de raisonnement**, certes moins *solides*, mais qu'il est bon d'apprendre : ces raisonnements sont **l'induction** (I.), **la chaîne des pourquoi** (II.).

I. L'Induction

A. Définition

L'induction est un raisonnement qui **observe des cas particuliers** pour en tirer **une règle générale**.

La logique est inverse à celle de la déduction, qui part d'une règle générale et l'applique à un cas particulier.

Tandis que la déduction s'appuie sur une règle déjà acceptée pour convaincre, l'induction cherche **à faire accepter une règle nouvelle** en montrant que les faits l'imposent d'eux-mêmes.

Exemple simple d'induction :

Socrate est mortel.
Platon est mortel.
Aristote est mortel.
Donc **tous les hommes** sont **mortels**.

L'induction est un des procédés les plus naturels de l'esprit humain : l'enfant apprend par induction – “*chaque fois que je touche une flamme, je me brûle*” → *les flammes brûlent*).

Tandis que nous décrivions trois étapes pour la déduction (*majeure*, *mineure*, *conclusion*) ; il n'en existe que deux pour l'induction : *les cas particuliers*, *la conclusion* ; puisque la règle générale (*la majeure de la déduction*) est précisément la conclusion de notre induction.

Première étape : les cas particuliers

Socrate est mortel.

Platon est mortel.

Aristote est mortel.

Deuxième étape : la conclusion (ou règle générale) :

Donc tous les hommes sont mortels

B. Distinction : l'exemple comme induction et l'exemple comme illustration

Il est tout naturel qu'à l'apprentissage de ces raisonnements d'argumentation, nous souhaitions imager la leçon, pour mieux la comprendre ; de même, nous imaginons nos arguments, pour mieux les ancrer dans l'esprit de notre auditoire.

Cette technique, nous la nommons généralement **un exemple**. L'Académie française définit l'exemple comme, "ce qui peut servir de référence, de terme de comparaison, d'illustration, de preuve."

Il s'agit cependant d'une définition de grammaire, ou de *lexicologie*, et non une définition rhétorique. Rappelons que la rhétorique est née au Ve siècle avant notre ère, soit près 2100 ans environ (-465 à 1635). Les définitions des dictionnaires sont, aux yeux de l'orateur, des usages *civils*, ou *amateurs* ; tandis que la rhétorique, et ses définitions, sont du domaine du *professionnel*, de l'expert.

L'**exemple**, au sens large, doit donc être re-définis et scindé en deux espèces : l'illustration, et l'exemple au sens strict.

1. l'Illustration

L'**Illustration** désigne le procédé de rendre plus clair, compréhensible, vif ou sensible le discours. Elle ne sert pas à démontrer une règle. Il s'agit d'un procédé stylistique et pédagogique.

Aristote la définissait dans la *Rhétorique* (II,20) comme *epideixis*, ce qui rend une idée manifeste mais sans valeur de démonstration. Quintilien la rangeait ensuite, dans l'*Institution oratoire*, comme un ornement (*ornatus*), soit ce rend le discours plus "éclatant", et frappe l'esprit par l'image. Cicéron insistait ensuite sur l'importance d'"éclairer" un public, pour rendre le propos sensible, dans *De Oratore*.

En somme, l'illustration **remplit trois fonctions** :

- **Clarté** (*perspicuitas*) : rendre intelligible ce qui est abstrait – traduire l'abstrait en concret pour rendre le message compréhensible.
Exemple : “*le temps passe*” → “*le temps est un fleuve qui nous emporte*”
- **Vivacité** (*evidentia*) : rendre l'idée vivante, comme si l'auditoire voyait la scène sous ses yeux – peindre une idée de façon sensible, presque visuelle
Exemple : “*il était courageux*” → “*il s'avançait comme un lion prêt à bondir*”
- **Mémoire** (*memoria*) : ancre plus durablement l'image que la règle nue – permettre à l'auditoire de mieux se rappeler du message.
Exemple : “*les révolutions finissent mal*” → “*les révolutions dévorent leurs enfants comme Saturne*”

L'illustration touche davantage au domaine de **la stylistique**, de l'ornement, qu'au domaine de l'argumentation, puisqu'elle n'a pas **valeur de raisonnement**. Nous aurons d'ailleurs l'occasion d'étudier la stylistique, aux confins de l'apprentissage rhétorique, puisqu'il s'agit des procédés les moins utiles, bien qu'ils fassent le plus de bruit (j'entends, les figures de style, les styles de langage, les manières d'écrire, le sublime, la poétique, etc.)
La confusion naît du double fait qu'une illustration peut convaincre ou persuader, que les illustrations sont régulièrement utilisées dans les inductions.

Considérer l'illustration comme *appartenant à l'argumentation*, reviendrait à considérer *les règles et prémisses* de nos enthymèmes comme des arguments à part entière – j'entends, à les considérer comme des raisonnements entiers, tandis qu'ils ne présentent aucune étape. Naît alors une seconde confusion : *n'avions-nous pas pourtant vu des enthymèmes à une unique branche, et ne les aviez-vous pas considérés comme des arguments à part entière ?*

Certes, nous avons conclu **qu'un enthymème** pouvait avoir une branche unique – nous n'avons pas conclu qu'une règle était un argument.

L'enthymème à branche unique n'existe pas : il n'existe qu'un enthymème avec quatre branches sous entendues et une branche implicite. Illustrons par une comparaison :

1. Énoncé de la règle

Sans morale, rien n'est ni bon ni mauvais.

2. Explication de la règle

Le bon et le mal sont des repères moraux appris, non des réalités naturelles.

3. Rapport avec la situation

L'homme naît sans morale.

4. Explication du rapport

1. Énoncé de la règle (implicite)

Sans morale, rien n'est ni bon ni mauvais.

2. Explication de la règle (implicite)

Le bon et le mal sont des repères moraux appris, non des réalités naturelles.

3. Rapport avec la situation (explicite)

L'homme naît sans morale.

4. Explication du rapport (implicite)

La morale est une construction sociale inculquée par l'éducation, et n'existe pas à l'état naturel.

5. Conclusion

Donc l'homme ne naît pas bon.

La morale est une construction sociale inculquée par l'éducation, et n'existe pas à l'état naturel.

5. Conclusion (implicite)

Donc l'homme ne naît pas bon.

Considérant cela, lorsque nous affirmons, "*l'homme naît sans morale*", nous ne faisons que rendre explicite l'une des cinq branches de notre enthymème. La distinction entre l'orateur qui illustre par une phrase, et celui qui argumente en une unique branche explicite – si leur art peut sembler similaire, apparaît clairement lorsque l'adversité s'élève.

Les poncifs, dictons... sont tous des enthymèmes (une branche explicite), et se gardera de les considérer autrement l'orateur prudent – car pour illustrer, faut-il encore savoir *quois illustrer*. De belles images répétées sans raisonnement donneront, au mieux, l'indice d'un philosophe incompréhensible, au pire, d'un idiot.

Lorsque que se tenait le concours Démosthène 2023, fameux concours d'éloquence de la faculté de droit de l'Université de Genève, au sein duquel étudiants, stagiaires et avocats brevetés s'affrontent en plaidoiries opposées – l'un des avocats, dernier orateur, accusait une figure de la mythologie en rapportant son argumentaire à la loi du plus fort. Peut-être bon avocat, assurément piètre rhéteur : il illustrait de phrases toutes faites et de poncifs un argumentaire absent. "Alors", criait-il, "il nous faut être des loups contre les loups, et vivre de la loi du plus fort !". Relevant les yeux de ses notes, le sourire naissant à l'idée d'une salle passionnée comme on les imagine aux effets d'un tribun, notre avocat se retrouvait face à un public impassible, inintéressé. Un de ces publics dont la terrible quiétude ne traduit qu'une question, "quand entrez-vous dans le vif du sujet ?". Mais le vif du sujet, par malheur, notre avocat crut en avoir déjà fait le tour – or n'avait-il qu'illustré. Certes, l'on aurait pu considérer ses poncifs comme des enthymème à une branche explicite, mais c'était bien peu de mot pour beaucoup d'idées. Où avait-il défini la loi du plus fort ? où avait-il défini ses bénéfices ? où avait-il défini le naturel animal et sanglant de l'homme ? sûrement, là où se trouvaient les espoirs de sa victoire : nulle part.

2. L'Exemple au sens strict

L'exemple au sens strict est une forme traditionnelle d'induction : partir d'une ou plusieurs situations concrètes pour en tirer une règle générale.

Chez Aristote, l'exemple est une induction, dans le sens large : l'exemple est la manière dont l'orateur pratique l'induction. « **Exemple** » est synonyme d'« **induction** ».

Ce n'est qu'à partir des théoriciens postérieurs (Cicéron, Quintilien, etc.), lesquels distinguaient l'exemple inductif (ce dont nous traitons) et l'exemple illustratif (l'illustration), que l'exemple a pris un second rôle.

Puisque ce qui a trait à la stylistique trouve généralement un meilleur succès que ce qui a trait à la logique, nous utilisons aujourd’hui le terme “*exemple*” comme “*illustration*”, c'est-à-dire “*exemple illustratif*” pour les théoriciens postérieurs à Aristote.

Pour ne pas continuer la confusion, nous utiliserons le terme d’induction et le terme d’illustration, délaissant le terme d’exemple.

C. Rôle de l’induction

Si l’induction est un raisonnement par lequel l’orateur :

- présente **plusieurs observations concrètes** (faits, exemples, témoignages, précédents...) ;
- les réunit sous un **principe commun** ;
- en déduit une **règle générale** qui s’appliquera aux autres cas.

Alors l’induction permet de :

- **créer une règle que le public n’admet pas encore** : et servir de mécanisme de conviction ;
- **convaincre par accumulation** : chaque cas particulier, si pris isolément, peut sembler faible – mais ensemble, ils forme une évidence ;
- **préparer la déduction** – une fois la règle admise par induction, on peut l’appliquer à un enthymème.

II. Les formes d’induction

A. Première distinction

Il faut tout d’abord distinguer l’induction **complète** et l’induction **incomplète**.

1. L’induction complète (IC)

L’orateur énumère **tous les cas** pour en tirer une règle.

Exemple :

Tous les élèves de cette classe ont réussi l’examen,
Donc **la classe entière** a passé l’examen.

L’induction complète est majoritairement logique ou juridique, elle s’utilise lorsque l’orateur est face à un ensemble fini. Elle se décompose en deux formes : **l’énumération exhaustive** et **le catalogue fermé**.

2. L'induction incomplète (II)

L'orateur observe **quelques cas représentatifs** pour généraliser.

Exemple :

Quelques élèves de cette classe ont réussi l'examen,
Donc **la classe entière** aurait pu réussir l'examen.

L'induction incomplète est majoritairement rhétorique ou persuasive, elle s'utilise pour la majorité des cas. Elle se décompose en sept formes : **par paradigme, par accumulation, par témoignages, par analogie, par signes, scientifique, rhétorique.**

B. Les formes d'induction

1. IC : l'énumération exhaustive

Première forme de l'induction complète (IC). L'orateur passe en revue **tous les cas particuliers existants**, un à un, et en tire une conclusion générale.

Exemple simple : l'appel en classe

- Alice est présente
- Bob est présent
- Claire est présente
- David est présent
- Donc tous les élèves de la classe sont présents.

Exemple complexe : l'âme humaine en éthique aristotélicienne

- L'âme humaine a trois parties :
 - la rationalité vise la vérité
 - le courage vise l'honneur
 - le désir vise le plaisir
- Donc toutes les parties de l'âme humaine visent un bien spécifique

2. IC : le catalogue fermé

Seconde forme de l'induction complète (IC). L'orateur ne passe pas tous les cas en revue, mais **sait que l'ensemble est limité par définition**. Exemples : les signes du zodiaque (12), les planètes du système solaire (8), les vertus cardinales (4).

Exemple simple (juridique)

- Le code civil, le code pénal et le code du commerce prévoient tous des sanctions pour fraude.
- Donc, tous les codes de droit français prévoient des sanctions pour fraude.

Ici, l'ensemble est **fermé** : il n'existe qu'un nombre fini de codes.

Exemple complexe (philosophique)

Platon définit 4 vertus cardinales : prudence, justice, tempérance, courage.

- La prudence oriente la raison vers le bien.
- La justice règle les rapports sociaux.
- La tempérance maîtrise les désirs.
- Le courage affermit l'âme face au danger.
- Donc, toutes les vertus cardinales sont des dispositions stables de l'âme orientées vers le bien.

Ici, le **catalogue fermé** (les 4 vertus) rend la généralisation inattaquable.

3. II : Le paradigme (exemple unique représentatif)

Première forme d'induction incomplète. Un seul cas sert de **modèle paradigmique**, et l'orateur en tire une règle générale. Le cas est choisi pour sa **force d'illustration** : il paraît suffire à démontrer la loi.

Exemple simple

- Cas particulier : « Le Titanic, pourtant jugé insubmersible, a coulé. »
Donc **aucun navire n'est invincible**.

Exemple complexe / philosophique

- Cas particulier : « Œdipe, découvrant la vérité sur son destin, s'aveugle et sombre dans le désespoir. »
Donc **certaines vérités ne sont pas bonnes à dire**.

4. II : L'accumulation (par exemples multiples)

Deuxième forme d'induction incomplète. L'orateur observe plusieurs cas concrets et en tire une généralisation. C'est la **forme la plus fréquente** d'induction en rhétorique.

Exemple simple

- Cas 1 : Socrate est mortel.
 - Cas 2 : Platon est mortel.
 - Cas 3 : Aristote est mortel.
- Donc **tous les hommes sont mortels.**

Exemple complexe / philosophique

- Cas 1 : La Révolution française a dégénéré en Terreur.
- Cas 2 : La Révolution russe a dégénéré en dictature.
- Cas 3 : La Révolution iranienne a dégénéré en régime autoritaire.

Donc **les révolutions tendent à engendrer la violence et l'oppression.**

5. II : témoignages ou autorités

Troisième forme d'induction incomplète. L'orateur cite plusieurs **témoignages concordants** de personnes crédibles, et généralise.

Exemple simple

- Les médecins affirment que fumer nuit à la santé.
 - Les chercheurs confirment que le tabac augmente le risque de cancer.
- Donc **le tabac est dangereux pour la santé.**

Exemple complexe / philosophique

- Les stoïciens affirment que la liberté est la maîtrise de soi.
 - Kant affirme que la liberté est l'obéissance à la loi morale.
 - Sartre affirme que la liberté est responsabilité totale.
- Donc **la philosophie conçoit la liberté comme un effort exigeant, et non comme la simple absence de contraintes.**

6. II : l'analogie

Quatrième forme d'induction incomplète. L'orateur rapproche deux cas différents en soulignant leur ressemblance, et en tire une règle générale.

Exemple simple

- Cas particulier : « Comme l'enfant a besoin de l'école pour grandir... »
... **l'homme a besoin de la philosophie pour s'élever.**

Exemple complexe / philosophique

- Cas particulier : « L'âme est au corps ce que le pilote est au navire. » (Platon, *Phédon*)
Donc **le corps est gouverné par l'âme, qui lui donne sa direction.**

7. II : par signes (indices)

Cinquième forme d'induction incomplète. L'orateur observe des **indices récurrents**, qui pointent vers une loi générale.

Exemple simple

- Cas 1 : Chaque fois que le ciel est rouge le soir, le lendemain est ensoleillé.
Donc **un ciel rouge au crépuscule annonce le beau temps.**

Exemple complexe / philosophique

- Cas 1 : Quand les institutions se corrompent, les mœurs s'affaiblissent.
- Cas 2 : Quand les mœurs s'affaiblissent, les empires déclinent.
Donc **la décadence des institutions est le signe avant-coureur de la chute des civilisations.**

8. II : l'induction scientifique (expérimentale)

Sixième forme d'induction incomplète. L'orateur répète une expérience de nombreuses fois, et en tire une loi.

Exemple simple

- Cas particulier : Chaque fois qu'on lâche une pierre, elle tombe.
Donc **la gravité s'exerce toujours.**

Exemple complexe / scientifique-philosophique

- Cas 1 : Chaque fois que l'on observe une planète, sa trajectoire obéit aux lois de Kepler.
Donc **les mouvements célestes obéissent à des lois universelles et rationnelles.**

9. II : l'induction rhétorique (ou persuasive, ou sophiste)

Septième forme d'induction incomplète. L'orateur choisit **quelques exemples frappants**, sans prétendre à l'exhaustivité, pour convaincre un auditoire.

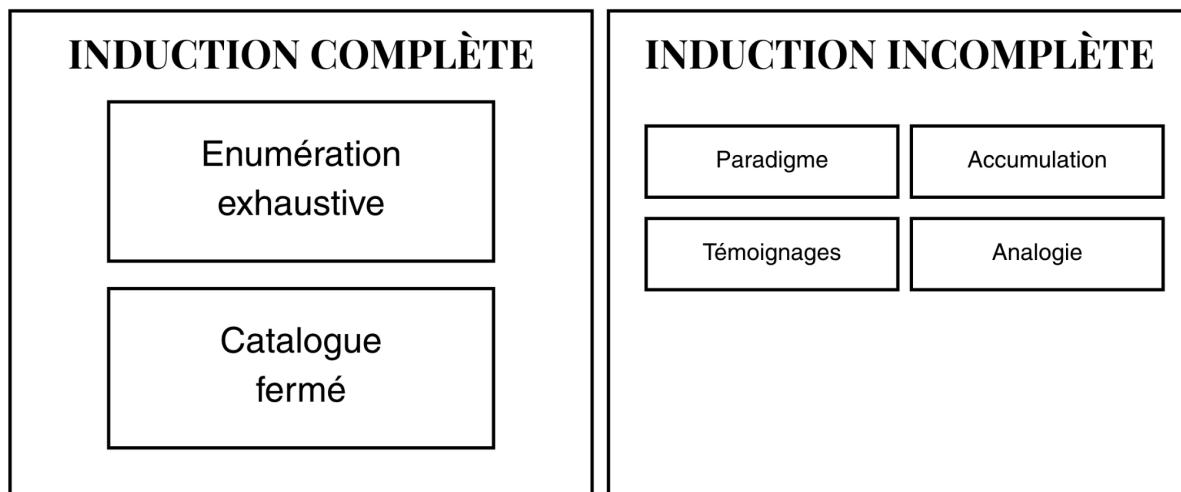
Exemple simple

- Cas particulier : « Socrate, Voltaire, Gandhi ont défendu la liberté. »
Donc **défendre la liberté est le propre des grands hommes.**

Exemple complexe / philosophique

- Cas particulier : « À chaque époque, ceux qui ont proclamé des vérités nouvelles ont été persécutés : Socrate condamné, Galilée emprisonné, Giordano Bruno brûlé. »
Donc **la société persécute souvent ceux qui énoncent la vérité.**

Voici un schéma, non exhaustif, récapitulatif :



III. BONUS : Les canons de l'induction de John Stuart Mill

John Stuart MILL, philosophe, économiste britannique, penseur libéral, partisan de l'utilitarisme – était **aussi un logicien**. Or, l'argumentation que nous étudions fait partie de la logique.

J. MILL développait dans *A System of Logic, Ratiocinative and Inductive* (1843) cinq canons de l'induction, dont l'objectif général est de déterminer quelle(s) cause(s) explique(n) quel phénomène. Par "canons" il faut entendre "méthodes".

J. MILL voulait, par ses travaux, donner à l'induction la légitimité équivalente à la déduction, laquelle était canonisée par Aristote et la tradition logique qui en découle, et toujours considérée comme supérieure (à *titre personnel, je conserve ce point de vue*). Il ne cherchait pas, véritablement, à construire une théorie de rhétorique, mais la racine est commune : Aristote.

Considérant cela, il faut traiter les canons de J. MILL, non comme une théorie rhétorique, mais comme des outils méthodologiques pour éviter la "généralisation hâtive", en somme : comment créer de meilleurs arguments par induction.

Les cinq canons sont les suivants :

1. Méthode de **concordance** (*agreement*)
2. Méthode de **différence** (*difference*)
3. Méthode **conjointe** (*concordance + différence*)
4. Méthode des **résidus** (*residues*)
5. Méthode des **variations concomitantes** (*concomitant variations*)

A. Trois rappels méthodologiques

La logique ayant un jargon à elle, qui la rend imbuvable et très ésotérique, voici quelques rappels méthodologiques qui pourront permettre de mieux comprendre les canons suivants :

Tout d'abord, il est une question de **notation**, qui demeurera simple tout au long :

- Facteurs (causes potentielles) : A, B, C, ...
- Effet étudié : E
- « Présent » = ✓ ; « absent » = X

Le premier rappel est la distinction entre une cause **nécessaire** et une cause **suffisante**.

- une cause nécessaire **doit être présente** pour que l'effet étudié (E) apparaisse (sans elle, E ne se produit pas).
- une cause suffisante produit E à elle seule, automatiquement (dès qu'elle est présente, E arrive). C'est une condition qui, à elle seule, entraîne toujours l'effet.
- La plupart du temps, nos facteurs sont des **co-causes** (contribuent avec d'autres), c'est-à-dire qu'aucun n'est **suffisant** à lui seul, mais tous sont **nécessaires** ensemble.

Exemple :

- Avoir un auditoire est **nécessaire** pour persuader (sans public, pas de persuasion) mais n'est pas **suffisant** (il faut aussi un discours, une stratégie, etc.)
- Un décret légal qui peut rendre une décision immédiatement valide est **suffisant** pour créer la règle ; un orateur qui détruit la crédibilité de son adversaire a usé d'une technique **suffisante** pour convaincre son public.
- Aucun argument n'est **suffisant** à lui-seul, car pour emporter l'adhésion il faut souvent du logos, du pathos et de l'ethos ; pris isolément, aucun n'est toujours **suffisant**, mais ensemble ils forment la **cause réelle** de la persuasion.

Le deuxième, **Ceteris paribus** : comparer des cas similaires, sinon on confond causes et **bruits** (variables parasites).

Le troisième, la distinction entre les **observations** et l'**expérimentation** : plus on maîtrise les facteurs (expériences, randomisation), plus l'inférence est solide.

1) Méthode de concordance (*agreement*)

Si, dans plusieurs occurrences où **E apparaît**, un seul facteur **A** est **toujours présent**, alors **A est probablement** une cause (nécessaire ou contributive) de E.

Schéma

Cas	A	B	C	...	E
1	✓	X	✓	...	✓
2	✓	✓	X	...	✓
3	✓	✓	✓	...	✓

Le seul facteur commun aux cas où E survient = **A** ⇒ A est suspecté.

Par exemple, une intoxication alimentaire : 10 convives ont des plats différents, **tous** ont mangé la **mayonnaise** maison → la mayo est la **suspecte** principale.

Plusieurs villes qui ont réduit drastiquement la vitesse en zone urbaine constatent une baisse des accidents. Facteur commun : **limitation à 30 km/h** → probable cause contributive.

Forces / Limites

- + Facile à appliquer sur des observations variées ; utile quand l'expérimentation est impossible.
 - – Risque de **facteur confondu** (un autre élément présent à chaque fois mais non mesuré). N'établit pas la **suffisance**.
-

2) Méthode de différence (*difference*)

Comparer **deux cas identiques** en tout, **sauf** que l'un contient **A** et pas l'autre. Si **E** apparaît **seulement** quand **A** est présent, alors **A** est (probablement) la cause (ou une composante essentielle) de **E**.

Schéma

Cas	A	B	C	...	E
Avec A	✓	✓	✓	...	✓
Sans A	X	✓	✓	...	X

Par exemple, AB test en marketing : deux versions de page identiques ; seule la couleur du bouton change (A). Si le taux de clics n'augmente que lorsque A=✓, A est causalement impliqué.

Essai clinique randomisé : groupe traité (A=✓) vs groupe contrôle (A=X), tout le reste équivalent (randomisation) → si seul le groupe A montre l'effet E, l'implication causale d'A est forte.

Forces / Limites

- + C'est la **plus robuste** si l'égalité des autres facteurs est réelle (contrôle expérimental).
 - – Difficile dès que l'on ne peut pas **isoler** A ; possible **effets d'interaction** non vus.
-

3) Méthode conjointe (concordance + différence)

Combiner les deux précédentes :

- Repérer le facteur **commun à tous** les cas où **E** se produit (concordance).
- Vérifier que, **à contexte égal**, **seul** ce facteur **diffère** entre des cas avec **E** et sans **E** (différence).

Schéma

- Phase 1 (concordance) : A est le seul commun à tous les cas E=✓.
- Phase 2 (différence) : comparer deux cas identiques sauf A ; E apparaît **avec** A et disparaît **sans** A.

Par exemple, l'agronomie : plusieurs parcelles florissantes ont toutes reçu **Engrais X** (concordance). Puis on met en place un essai **X vs sans X**, tout le reste identique (différence) : le gain n'apparaît **qu'avec X** → causalité renforcée.

Forces / Limites

- + Très convaincante parce qu'elle **recoupe** deux tests.
 - - Plus coûteuse (il faut **variété** d'observations **et** contrôle expérimental/quasi-expérimental).
-

4) Méthode des résidus (*residues*)

Lorsque plusieurs causes connues expliquent déjà **une partie** de l'effet, on **soustrait** ces contributions ; **ce qui reste** (le **résidu**) doit provenir de la/ des cause(s) restantes.

Schéma

Effet total $E = e_1 + e_2 + e_3 + \dots$

Si l'on **connaît** que $B \Rightarrow e_1$, $C \Rightarrow e_2$, alors le **résidu** ($E - e_1 - e_2$) est attribuable à **A**.

Par exemple, l'astronomie (XIX^e) : irrégularités (« résidus ») dans l'orbite d'Uranus **non expliquées** par les planètes connues → hypothèse d'une **planète inconnue** (Neptune). Découverte confirmée.

Performance d'une campagne : on sait que **trafic organique** (+30) et **newsletter** (+20) expliquent 50 achats. Or on en observe 70. Les **20 restants** proviennent vraisemblablement de la **nouvelle landing page A**.

Forces / Limites

- + Puissant quand certaines **relations sont déjà bien établies**.
 - - Suppose des **mesures fiables** et un **modèle additif** (les effets « s'additionnent » — ce n'est pas toujours vrai : interactions, non-linéarités).
-

5) Méthode des variations concomitantes (*concomitant variations*)

Si des **variations** d'un facteur A s'accompagnent **régulièrement** de variations de l'effet E (augmentation/ diminution **coordonnées**), A est **probablement** lié causalement à E (souvent via un **effet dose-réponse**).

Schéma

Quand A \uparrow alors E \uparrow (ou E \downarrow) **de façon stable** ; quand A \downarrow , E varie en sens corrélatif.

Par exemple, nombre d'heures de **révision** (A) et **note** (E) : dans une même population comparable, plus A \uparrow , plus E \uparrow , **de façon continue** → relation causale plausible (avec prudence : vérifier qu'il n'y a pas un **tiers facteur**).

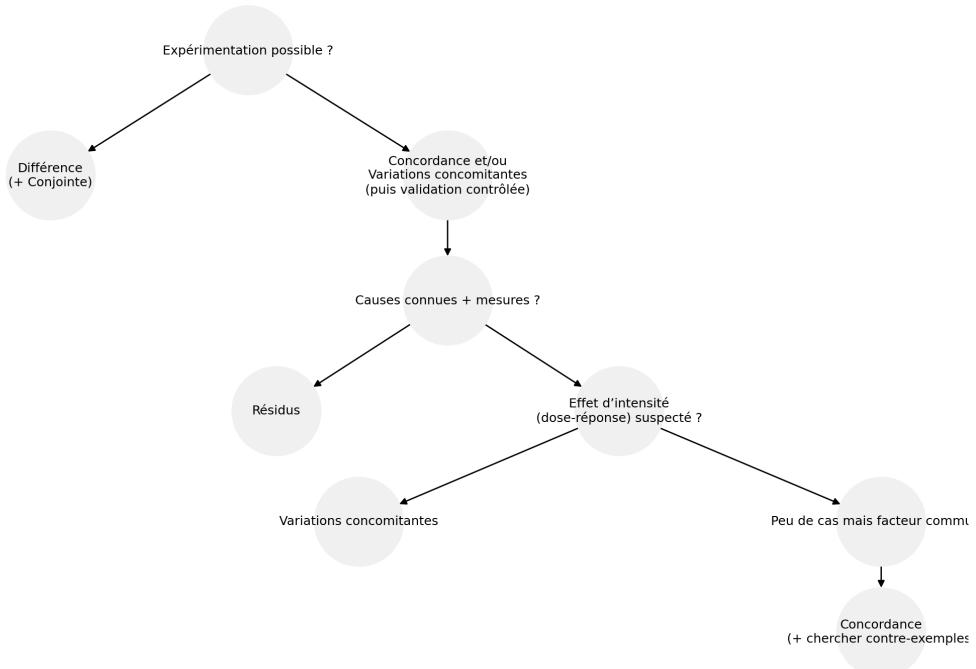
Toxicologie : **dose** d'un produit vs **fréquence** d'un effet indésirable ; courbe dose-réponse **monotone** → forte présomption causale (critère « dose-réponse » des grilles modernes).

Forces / Limites

- + Très utile quand l'**expérimentation stricte** est impossible ; quantifie l'**intensité** du lien.
 - - « **Corrélation ≠ causalité** » : il faut écarter confusions (saisonnalité, tendance, variable cachée), **réciproque**(E \rightarrow A), **cause commune** (X \rightarrow A et X \rightarrow E).
-

Comment choisir quelle méthode utiliser ?

Arbre de décision des méthodes inductives (Mill)



à suivre, la Chaîne des Pourquois...

IV. la Chaîne des Pourquois

Nous avions défini la **narration** comme l'**exposition des faits**, et nous pourrions redéfinir l'**argumentation** comme l'**exposition des preuves**.

A. Le Vrai et le Vraisemblable, les Preuves

La déduction et l'induction demande une certaine maîtrise du **vrai et du vraisemblable**. C'est-à-dire qu'en tout discours, l'orateur doit convaincre par des preuves, et toutes n'ont pas la même force. Certaines expriment une vérité nécessaire, d'autres seulement une vraisemblance.

Le signe, ou sêmeion est un indice : il permet de supposer une cause ou une conséquence.

Voir de la fumée amène à conclure qu'il y a du feu (mais ce lien peut tromper, la fumée peut être artificielle).

Le vraisemblable, ou eikos, est ce qui se produit la plupart du temps, c'est une probabilité, une tendance générale.

Dire que les jeunes réussissent plus souvent dans le sport relève du vraisemblable : ce n'est pas toujours vrai, mais c'est généralement accepté comme plausible.

Les **preuves** sont de deux familles : **intrinsèques et extrinsèques**.

Les preuves **intrinsèques**, ou *entechnoi pisteis*, proviennent du raisonnement de l'orateur lui-même : elles naissent de la logique et de la technique rhétorique (enthymème, induction).

Les preuves **extrinsèques**, ou *atechnoi pisteis*, ne dépendent pas de l'art oratoire : ce sont des témoignages, des lois, des serments des documents – ce qui existe en dehors de l'orateur, lequel les utilise sans les produire.

Le vrai est irréfutable et nécessaire, le vraisemblable est réfutable et persuasif.

Cela dit, il arrive qu'un orateur ne sache pas comment argumenter, quelles preuves utiliser, comment prouver la vraisemblabilité de son argument. La Chaîne des pourquois rend **une preuve inévitable** : à chaque affirmation, l'orateur se demande “*pourquoi ?*”, jusqu'à atteindre un **fondement accepté** (loi, principe, valeur, donnée robuste) et une **importance décisive** (impact, priorité, urgence).

B. Définition de la Chaîne des Pourquois

La Chaîne des Pourquois est un **questionnement itératif**, c'est-à-dire une méthode de réflexion qui consiste à poser une série de questions successives, où chaque nouvelle question découle de la réponse apportée à la précédente.

C'est une gradation ascendante vers le principe ultime ou descendant vers le plan d'action concret.

La **chaîne des pourquoi** consiste à poser plusieurs fois la question « *pourquoi ?* » à une affirmation ou un problème, afin de remonter progressivement à sa cause profonde.

- On part d'une situation donnée.
- On se demande « pourquoi ? ».
- On répond, puis on repose « pourquoi ? » sur cette réponse.
- On continue ainsi en chaîne, jusqu'à atteindre une explication de fond (souvent après 4 ou 5 « pourquoi »).

Exemple :

- L'élève est en retard.
- Pourquoi ? → Parce qu'il a raté le bus.
- Pourquoi ? → Parce qu'il est parti de chez lui trop tard.
- Pourquoi ? → Parce qu'il n'a pas entendu son réveil.
- Pourquoi ? → Parce qu'il s'est couché très tard.
- Pourquoi ? → Parce qu'il jouait aux jeux vidéo.

Ainsi, au lieu de s'arrêter au fait « il a raté le bus », on découvre la cause plus profonde : *un manque de sommeil lié à une mauvaise gestion du temps*.

Son argumentation est **efficace** :

- suit un fil logique continu (chaque “*pourquoi*” répond au précédent, sans saut) ;
- évite les détours (retire tout ce qui ne répond pas au *pourquoi*) ;
- s'adapte au temps (plus on a de temps, plus la chaîne descend profondément ; moins l'on en a, plus elle tend vers l'essentiel).

Et **salvatrice** pour les jeunes orateurs :

- évite les arguments “plats” (seulement une opinion) ;
- rend visible le mécanisme (à travers les questionnements)

C. Alternative : la Chaîne des “Parce que”

La Chaîne des Pourquois connaît un pendant direct, miroir : **la Chaîne des “Parce que”**.

La **Chaîne des “Parce que”** consiste à justifier une affirmation en ajoutant successivement des explications introduites par « *parce que* ». Contrairement à la chaîne

des « pourquoi », qui cherche à remonter vers la cause initiale, la chaîne des « parce que » déroule un fil d'arguments ou de justifications qui approfondissent et solidifient l'idée de départ.

Chaque nouveau « *parce que* » apporte une précision, une conséquence ou une raison supplémentaire, ce qui permet soit de rendre l'argument plus convaincant, soit de mettre en évidence la logique implicite qui soutient une position.

Exemple :

- L'élève réussit son examen **parce que** il a bien révisé.
- Il a bien révisé **parce que** il s'était fixé un planning clair.
- Il s'était fixé un planning clair **parce que** il voulait éviter le stress de dernière minute.
- Il voulait éviter le stress de dernière minute **parce que** la dernière fois, il avait échoué à cause de ça.
- Il avait échoué la dernière fois **parce que** il n'avait pas su organiser son temps.

Ici, chaque « *parce que* » ne remonte pas vers une cause lointaine, mais **enchaîne les justifications** pour montrer une logique cohérente et progressive.

D. La Chaîne canonique : du vrai à l'important

La Chaîne canonique est un renforcement de la Chaîne des Pourquois ; la seule différence réside dans la qualification des questionnements. Dans une Chaîne des Pourquois classique, les questions (“*Pourquoi ?*”) ne sont pas qualifiées. Elles visent seulement à remonter à la source première : **l'axiome**, soit la valeur admise, connue de tous, point de référence de tout le développement.

Dans une Chaîne canonique, nous proposons deux segments : la **validité** et **l'importance**. C'est-à-dire que nous qualifions – au sens de donner une directive, une mission – aux différents “*Pourquoi ?*”.

1. Le segment V : pourquoi c'est VRAI ?

Exemple :

- **Affirmation**
“Il faut réduire la vitesse en ville à 30 km/h”
- **Pourquoi ? (mécanisme)**
Parce que la vitesse augmente la probabilité et la gravité des collisions.

- **Pourquoi ? (preuves – données, précédents)**
Études X et Y montrent -40% d'accidents mortels après passage à 30 km/h.
- **Pourquoi te croire ? (ethos – source/méthode)**
Je cite des méta-analyses et des villes comparables ; je précise limites et protocole.
- **Pourquoi ici ? (transposition – comparabilité)**
Notre voirie et nos flux sont analogues ; mêmes profils d'usagers.

2. Le segment I : pourquoi c'est IMPORTANT ?

Exemple :

- **Pourquoi cela compte ? (impact direct)**
Moins de morts et de blessés graves.
- **Pourquoi c'est prioritaire ? (Hiérarchie des valeurs)**
La vie et l'intégrité prennent sur le gain de temps individuel
- **Pourquoi maintenant ? (fenêtre d'opportunité)**
Taux d'accidentologie en hausse, budget d'infrastructures de l'année, etc.
- **Pourquoi cette solution ? (solvabilité)**
Coût faible pour bénéfices élevés.
- **Pourquoi mieux que l'alternative ? (comparaison)**
La limitation et le contrôle ont un effet durable

3. Quand s'arrêter ?

L'orateur atteint un fondamental que le public tient pour évident (*Sauver des vies est primordial*).

L'orateur bute sur un point contesté, qui devient le vrai nœud du débat (*Les données ne sont pas transposables*).

4. Exemples entiers

La vérité est toujours bonne à dire (CONTRE)

1. **Thèse.** La vérité n'est **pas toujours** bonne à dire.
2. **Pourquoi (mécanisme)** : la franchise **brutale** déclenche détresse et défense, nuisant au bien recherché (autonomie, soin, relation).
3. **Pourquoi (preuves)** : études en psycho-clinique sur annonces létales ; codes de déontologie : *vérité graduée et consentement éclairé*.
4. **Pourquoi toi** : je cite guides médicaux et chartes éthiques ; je distingue mensonge / dosage / timing.
5. **Pourquoi ici** : relation asymétrique (médecin-patient / professeur-élève) → vulnérabilité accrue.
6. **Pourquoi important** : la **dignité** et la **non-malfaisance** priment sur la transparence absolue.
7. **Pourquoi maintenant** : explosion d'"outrage-vérité" sur réseaux ; nécessité d'un cadre.
8. **Pourquoi solution** : principe "vrai + juste + moment" (dosage, préparation, accompagnement).
9. **Pourquoi mieux** : mieux qu'une transparence instantanée (traumatise) et mieux que le mensonge (trahit).
10. **Risques** : paternalisme → garde-fou : consentement, traçabilité, supervision.

Clôture. Dire vrai, oui ; dire tout, tout de suite, partout, non. La dignité commande la mesure.

Interdire les trottinettes électriques en centre-ville (POUR)

1. **Thèse.** Il faut interdire les trottinettes électriques en centre-ville.
2. **Pourquoi (mécanisme)** : densité + vitesse → accidents piétons.
3. **Preuves** : chiffres sinistralité + villes ayant banni = -X % urgences.
4. **Transposition** : voirie comparable, mêmes usages.
5. **Impact** : sécurité piétons âgés/enfants.
6. **Priorité** : sécurité > convenance individuelle.
7. **Kaïros** : saison touristique + renouvellement DSP.
8. **Plan** : interdiction périmètre + hubs aux portes + alternatives (vélos, bus).
9. **Comparaison** : mieux que "autoriser mais verbaliser" (coût élevé, effet faible).
10. **Risques/mitigation** : report sur trottoirs → barrières + marquage.

Clôture. Une ville se juge à la sécurité de ceux qui marchent.

ALLER PLUS LOIN

RENDRE UN DISCOURS SANS ÉQUIVALENT

MON SABRE N'AURA DE
REPOS QU'UNE FOIS QUE
JE L'AURAI COMPRIS



Considérant qu'ont été apprises la déduction, l'induction et le questionnement itératif, le jeune orateur maîtrise les trois plus grands outils : **les trois raisonnements principaux**.

Pour désormais pouvoir donner un discours sans équivalent – pouvoir devenir un rhéteur sans rival, encore lui faut-il **comprendre**.

J'entends "comprendre" comme appréhender pleinement, au fond de soi, de sorte que ces informations soient une seconde nature ; n'avoir aucune difficulté à énoncer la déduction, l'induction ou le questionnement itératif ; pouvoir passer de l'un à l'autre ; pouvoir les reconnaître à l'oral.

Ce n'est qu'une fois l'argumentation comprise, que l'orateur pourra déclarer la maîtriser ; et l'argumentation maîtriser, l'orateur pourra prétendre devenir...

"sans rival"

Pour ce faire, étudions pratiquement l'application de ces trois raisonnements :

DÉDUCTION	INDUCTION	Q. ITÉRATIF
Majeure	Cas particuliers	Question
Mineure	Conclusion	Réponse
Conclusion		Question
		Réponse

Dans le cadre d'un affrontement avec mon meilleur élève, Preston, lequel finalisait son apprentissage des présentes leçons que je vous donne, j'eus à argumenter sur le sujet : "faut-il sacrifier la liberté pour la sécurité ?" à la négative.

Voyons mes arguments pas à pas.

· Majeure

Trop contrôler, c'est mal protéger.

· Explications

Si nous supprimions la Liberté, donc toute liberté qui ne soit pas garantie, nous devrions user de la surveillance de masse. Pour garantir la sécurité le soir, nous posterions à chaque rue, un policier. Pour garantir la sécurité de parole, nous installerons un modérateur sur chaque chat. Pour garantir la sécurité à l'école, nous installerons un surveillant dans chaque classe.

Imaginez-vous seulement le nombre d'informations ? des milliers, des millions de signaux.

· Mineure

Or, à trop contrôler, les attentats majeurs ne sont pas empêchés.

· Explications

Trop d'infos = inefficacité. Prenez l'exemple, déjà appliqué, des caméras de surveillance : combien de temps faut-il à un agent de sécurité pour trouver la minute où intervient le vol, le braquage, l'attaque ? Par souci de logique, prenons le cas d'un agent particulièrement efficace, comme le sont ces physiciens quantiques qui réussissent, par étapes, à retrouver rapidement des informations cruciales. Combien pensez-vous que nous en disposons, de ces physiciens ? Avec peu de sécurité, l'un d'eux peut aisément traquer tel infraction, tel vol, au jour le jour ; mais avec l'entièreté de la société surveillée, il nous en faudra plus d'une armée.

L'œil omniscient se transforme en œil aveugle. Plus vous voyez, plus vous oubliez, moins vous comprenez.

C'est exactement ce que les rapports post-Snowden ont révélé : la NSA, saturée de données, n'a pas empêché plusieurs attentats majeurs. Trop d'informations, pas assez d'intelligence. À vouloir tout voir, on finit par ne rien comprendre. L'œil omniscient se transforme en œil aveugle.

· Conclusion

En conclusion, en sacrifiant la liberté de tous pour accumuler des montagnes de données, on produit une double perte : une société plus méfiante, donc moins coopérative, et des services plus encombrés, donc moins efficaces. Voilà le paradoxe : on promet l'efficacité maximale, on obtient l'inefficacité structurelle.

Nous partons bien d'une règle générale, abstraite, qui nous sert de majeure : *trop contrôler, c'est mal protéger*.

Nous l'expliquons :

- surveillance de masse
- multiplication des policiers
- multiplication des modérateurs
- = des millions de signaux

Demeure *implicite* le fait que "des millions de signaux" soit égal à "*mal contrôler*". Nous pourrions réfuter que des millions de signaux ne dictent pas nécessairement un mauvais contrôle, mais soit.

Comme mineure, nous prenons en cas particulier les attentats. Nous expliquons l'inefficacité, une première fois par logique (recherche d'informations, etc.), une seconde fois par autorité (rapports post-Snowden).

En conclusion :

- si trop contrôler c'est mal protéger,
- que trop contrôler n'empêche pas les attentats majeurs
- alors trop contrôler est inefficace

Il s'agit donc du premier argument, lequel est proprement un enthymème : règle générale, cas concret, conclusion. Cependant nous aurions très bien pu en faire une induction, ou un questionnement itératif, à partir des **mêmes exactes données**.

<p>Premier cas : accumulation</p> <p>Imaginez une société où l'on supprime la liberté : il faudrait poster un policier à chaque rue, un modérateur sur chaque chat, un surveillant dans chaque classe. Le flot d'informations deviendrait tel qu'aucun esprit humain ne pourrait les traiter.</p> <p>Deuxième cas : paradigme (en quelque sorte)</p> <p>Regardez les caméras de surveillance : pour retrouver la minute précise d'un vol ou d'une attaque, il faut des heures, parfois des jours, à un agent. Multipliez ce travail par des milliers de caméras, et l'œil omniscient se change en œil aveugle.</p> <p>Troisième cas : témoignage</p> <p>Les rapports post-Snowden l'ont confirmé : la NSA, malgré des montagnes de données, n'a pas empêché plusieurs attentats majeurs. Trop d'informations, pas assez d'intelligence.</p> <p>Conclusion :</p> <p>Chaque fois qu'on a voulu pousser le contrôle jusqu'à l'excès, le résultat a été l'inverse de la promesse.</p> <p>De ces cas se dégage une règle claire : à trop contrôler, on finit par mal protéger. L'excès de surveillance produit une double perte : une société plus méfiante, donc moins coopérative, et des services plus encombrés, donc moins efficaces. Voilà le paradoxe : la promesse d'efficacité maximale accouche d'une inefficacité structurelle.</p>	<p>Pourquoi vouloir contrôler davantage ? Parce qu'on pense que plus de contrôle assure plus de sécurité.</p> <p>Pourquoi plus de contrôle donnerait plus de sécurité ? Parce que si on multiplie les surveillants — policiers dans la rue, modérateurs sur chaque chat, caméras à chaque coin de ville —, on suppose qu'aucune menace n'échappera à l'œil vigilant de l'Etat.</p> <p>Pourquoi cette logique échoue-t-elle ? Parce qu'à force d'accumuler des millions de signaux, aucun esprit humain ne peut traiter efficacement la masse d'informations.</p> <p>Pourquoi trop d'informations deviennent-elles inefficaces ? Parce que l'abondance crée la saturation : chercher une aiguille dans une botte de foin devient impossible quand la botte couvre toute la société.</p> <p>Pourquoi cette saturation est-elle dangereuse ? Parce qu'elle conduit à l'aveuglement. Plus on voit, plus on oublie, moins on comprend. Les caméras, les fichiers, les écoutes deviennent un océan où se noie l'essentiel.</p> <p>Pourquoi en a-t-on la preuve ? Parce que la NSA, malgré ses moyens colossaux et ses montagnes de données révélées par Snowden, n'a pas empêché plusieurs attentats majeurs.</p> <p>Pourquoi en conclure que trop contrôler, c'est mal protéger ? Parce qu'en voulant tout voir, on finit par ne rien comprendre. En croyant maximiser l'efficacité, on engendre une inefficacité structurelle. Et en sacrifiant la liberté de tous, on obtient une double perte : moins de confiance et moins de sécurité.</p>
---	---

Pour mes trois arguments :

1. sacrifier la liberté au profit de la sécurité n'est pas **efficace** ;
 2. ... pas **utile** ;
 3. ... pas **plaisant** ;

j'utilisais un enthymème (déduction) pour le premier, un q. itératif pour le deuxième, et une induction pour le troisième. J'aurais très bien pu inverser les ordres, ou changer la structure de ces raisonnements, dans le fond : la *technique* est similaire.

Pour finir, ces trois raisonnements **peuvent coexister**. C'est ce qu'apprennent généralement les étudiants en droit, qui créent des *sous-déductions* lorsqu'ils résolvent des cas pratiques.

Si la loi dispose de trois conditions A, B, C ; et que la condition B demande les conditions B1 et B2 ; et que la condition B2 demande les conditions B2a et B2b, cela donne des **sous-déductions – des déductions emboîtées** :

- **Majeure :**
La loi dispose que les conditions A, B, C sont remplies si ...
 - **Mineure :**
En l'espèce, la condition A est remplie ; la condition B demande les conditions B1 et B2 pour être remplie.
 - **Majeure B1**
La loi dispose que la condition B1 est remplie si ...
 - **Mineure B1**
En l'espèce, ...
 - **Conclusion B1**
En conclusion, la condition B1 est remplie.
 - **Majeure B2**
La loi dispose que la condition B2 est remplie si les conditions B2a et B2b sont remplies.
 - **Majeure B2A**
La loi dispose que la condition B1 est remplie si ...
 - **Mineure B2A**
En l'espèce, ...
 - **Conclusion B2A**
En conclusion, la condition B1 est remplie.
 - **Majeure B2B**
La loi dispose que la condition B1 est remplie si ...
 - **Mineure B2B**
En l'espèce, ...
 - **Conclusion B2B**
En conclusion, la condition B1 est remplie.
- **Majeure B2**
En l'espèce, B2a et B2b sont remplies.
 - **Conclusion B2**
Donc la condition B2 est remplie.
- En l'espèce, la condition C est remplie.*
- **Conclusion :**
Puisque les conditions A, B et C sont remplies, la loi s'applique.

Nous pouvons également **emboiter nos raisonnements** :

- **Majeure**
Trop contrôler, c'est mal protéger.
- **Explications (q. itératif)**

Pourquoi vouloir contrôler davantage ? Parce qu'on pense que plus de contrôle assure plus de sécurité.

Pourquoi plus de contrôle donnerait plus de sécurité ? Parce que si on multiplie les surveillants — policiers dans la rue, modérateurs sur chaque chat, caméras à chaque coin de ville —, on suppose qu'aucune menace n'échappera à l'œil vigilant de l'État.

Pourquoi cette logique échoue-t-elle ? Parce qu'à force d'accumuler des millions de signaux, aucun esprit humain ne peut traiter efficacement la masse d'informations.

Pourquoi trop d'informations deviennent-elles inefficaces ? Parce que l'abondance crée la saturation : chercher une aiguille dans une botte de foin devient impossible quand la botte couvre toute la société.

- **Mineure**

Or, à trop contrôler, les attentats majeurs ne sont pas empêchés.

- **Explications (induction)**

Premier cas : accumulation

Imaginez une société où l'on supprime la liberté : il faudrait poster un policier à chaque rue, un modérateur sur chaque chat, un surveillant dans chaque classe. Le flot d'informations deviendrait tel qu'aucun esprit humain ne pourrait les traiter.

Deuxième cas : paradigme (en quelque sorte)

Regardez les caméras de surveillance : pour retrouver la minute précise d'un vol ou d'une attaque, il faut des heures, parfois des jours, à un agent. Multipliez ce travail par des milliers de caméras, et l'œil omniscient se change en œil aveugle.

Troisième cas : témoignage

Les rapports post-Snowden l'ont confirmé : la NSA, malgré des montagnes de données, n'a pas empêché plusieurs attentats majeurs. Trop d'informations, pas assez d'intelligence.

- **Conclusion**

En conclusion, en sacrifiant la liberté de tous pour accumuler des montagnes de données, on produit une double perte : une société plus méfante, donc moins coopérative, et des services plus encombrés, donc moins efficaces. Voilà le paradoxe : on promet l'efficacité maximale, on obtient l'inefficacité structurelle.

Chapitre 5

LA RÉFUTATION

L'Argumentation, la partie rhétorique du discours, était anciennement appelée **Confirmatio** (Confirmation) par les rhéteurs latins (Cicéron, Quintilien, auteur anonyme de Rhétorique à Herennius).

Le terme de Confirmation nous aide à comprendre l'utilité de l'Argumentation, soit de confirmer la bien-pensance, bien-faisance, bien-existence de notre cause, par des arguments.

Mais les Anciens comprirent aisément que si l'orateur renforce sa cause, il doit également **affaiblir la cause adverse, démolir ses preuves, et renverser ses arguments**.

I. L'État de l'Argument dans le Débat public

Le lecteur aura peut-être été étonné de découvrir tous ces nouveaux termes, ces nouvelles expressions rhétoriques, et se sera dit :

*“Pourquoi la Rhétorique dispose-t-elle d'autant de règles
que je ne reconnaiss jamais au quotidien ?”*

Pour la simple et bonne raison que la Rhétorique **est un art dissimulé**, c'est-à-dire qu'elle se doit de conserver une part d'ombre, pour fonctionner.

Une part d'ombre **à l'égard de l'auditoire**, car toute personne qui sait que son interlocuteur veut le convaincre, se met alors en position défensive.

Une part d'ombre **à l'égard de ses adversaires**, car une argumentation parfaitement lisible est facilement attaquable.

Nous découvrons alors, dans le débat public, des exercices de **dissimulation de notre argumentation**. Des illustrations, des pièges, des prémisses implicites, des sauts de logique, etc. Car les Anciens indiquaient très vite **comment réfuter son adversaire** :

- **en réfutant ses prémisses** : soit en montrant que l'adversaire avance un fait faux, une règle fausse, une philosophie fausse ;
- **en réfutant son rapport à la situation** : en montrant que le fait ou la prémissse ne s'appliquent pas à la situation ;

- **en réfutant la situation** : en montrant que la situation n'existe pas, ou n'est pas vraisemblable ;
- **en réfutant la conclusion** : en montrant que la situation ne donne pas telle règle, ou que les conséquences sont factices.

Le lecteur dispose, en somme, de tout ce qu'il doit savoir sur la réfutation : attaquer les prémisses, le rapport, la situation ou la conclusion de son adversaire. Mais le lecteur sait – il sait ! – que ce n'est pas suffisant.

II. Réfuter les prémisses

La réfutation des prémisses est un exercice habituel, que tout un chacun exécute au quotidien. Le simple fait de dire, “*je ne suis pas d'accord, la liberté n'est pas X mais Y*” est une réfutation des prémisses.

Or, si tout un chacun s'y exerce, rares sont ceux qui comprennent *comment* réfuter des prémisses.

A. Les Prémisses absolues et universelles

Nous expliquons, à l'aune du syllogisme, que les prémisses doivent être universelles et irréfutables ; et que les prémisses de l'enthymème ne le sont pas. Il est vrai que les prémisses de l'enthymème ne sont pas universelles, car elles doivent être admises, et ne le seront donc jamais de la totalité de la population.

Cependant, il faut ici considérer que je n'ai pas d'autres termes pour définir cette **universalité subjective**, que le terme **d'absolue**.

Par exemple, un Chrétien considérera que son Dieu est universel, quand bien même la majorité de la population mondiale n'est pas chrétienne. C'est une universalité subjective – une prémissse absolue.

À l'inverse, le mathématicien et le logicien parlent d'universalité pour ce qui est juste en tout temps, tout lieu, toute matière de l'univers. Il s'agit d'une **universalité objective**.

1. La Prémissse absolue

Elle se définit comme une affirmation qui vaut **toujours et pour tous**.

- Elle a une portée générale et abstraite, qui dépasse les situations particulières.

- C'est la forme typique de la **loi générale** ou du **principe moral**.

Exemples :

- « *Tous les hommes sont mortels.* »
- « *La liberté est un droit fondamental.* »
- « *La justice exige l'égalité devant la loi.* »

Avantage : grande force de conviction car elle paraît inattaquable, intemporelle.

Risque : trop général, peut sembler déconnecté des réalités concrètes.

2. La Prémissse circonstancielle

Elle se définit comme une affirmation qui vaut **dans une situation donnée, ici et maintenant**.

- Elle se fonde sur un contexte précis, un cas particulier, une observation pratique.
- Elle correspond à la **réalité vécue**, au « terrain ».

Exemples :

- « *Cet homme est en train de mourir, il faut l'aider.* »
- « *Aujourd'hui, notre économie traverse une crise.* »
- « *Dans ce procès précis, l'accusé a reconnu les faits.* »

Avantage : proximité, réalisme, difficile à contester quand le fait est vérifiable.

Risque : manque de portée générale, on peut l'accuser de n'être qu'un cas isolé.

3. La supériorité en débat

Prenons l'exemple d'un débat sur l'interdiction de la corrida.

L'orateur A, contre, propose un argument basé sur une **prémissse absolue** :

“Aucun être vivant ne devrait volontairement en faire souffrir un autre”.

L'orateur B, pour, propose un argument basé sur une **prémissse circonstancielle** :

“La Corrida est un moindre mal”

La différence entre les deux est flagrante. La première existe en elle-même, sans reposer sur quoi que ce soit.

La seconde repose sur l'existence d'un *plus grand mal*, la **circonstance**. Qui permet alors de répondre facilement, "si la circonstance n'existe pas, votre prémissse n'aurait aucune valeur" – en d'autres termes :

"Si l'abattoir était interdit, la Corrida n'aurait plus de raison d'exister".

Autres exemples :

- Langue française :
 - Absolue : L'invisibilisation du féminin mène à la déshumanisation, qui mène aux viols des femmes
 - Circonstancielle : La langue française fonctionne et a toujours fonctionné comme ça (repouse sur l'acceptation tacite)
 - Réfutation : ce n'est pas parce qu'elle fonctionne pour les hommes qu'elle fonctionne pour les femmes
- Immigration :
 - Absolue : personne ne devrait se sentir hors de chez soi sur Terre
 - Circonstancielle : l'immigration aggrave l'insécurité en France
 - Réfutation : si l'insécurité en France n'était pas grave, l'insécurité de l'immigration ne poserait aucun problème. Donc, vous devriez lutter contre l'insécurité déjà présente, et pas celle de l'immigration.
- Justice :
 - Circonstancielle :
 - Orateur A : La justice c'est X
 - Orateur B : La justice c'est Y
 - Orateur C : La justice c'est Z
 - Absolue & Réfutation : la Justice est la rétribution du mérite, c'est-à-dire recevoir ce à quoi on croit prétendre, chacun de vous en a décrit une partie, sans en toucher le reste.

B. Les prémisses vastes et limitées

1. Définitions

Schopenhauer, dans *L'art d'avoir toujours raison*, remarque qu'il existe un piège rhétorique dans lequel tombent souvent les orateurs : **celui de vouloir défendre une cause trop grande**. Il formule ce stratagème d'une manière frappante : « plus une cause est grande, plus elle subit d'attaques ».

Une cause grande (ou **prémissse vaste**), c'est une thèse englobante, qui touche à des principes généraux, à des vérités prétendument universelles.

Par exemple, affirmer que « la démocratie est le meilleur régime » ou que « l'homme est naturellement bon » revient à s'avancer sur un terrain immense, où les adversaires disposent d'une infinité de points d'attaque.

Chaque faille, chaque objection partielle, chaque contre-exemple devient une pierre lancée contre cette grande construction.

À l'inverse, une cause réduite (ou **prémissse limitée**) est circonscrite à un objet précis, et se révèle beaucoup plus résistante.

Celui qui affirme que « ce scrutin particulier fut démocratique » ou que « les réseaux sociaux favorisent la propagation des fausses nouvelles » limite l'espace d'attaque : il parle d'un cas défini, observable, difficile à contester.

Dans un débat, plus la prémissse est vaste, plus le front ouvert est étendu, et plus il sera aisément pour l'adversaire d'y trouver une brèche. Même si vous parvenez à répondre à une partie de ses objections, il lui suffira d'en soulever d'autres, venues d'horizons différents, pour semer le doute dans l'esprit du public.

L'orateur prudent, lui, sait réduire sa thèse. Il ne se lance pas dans la défense de principes immenses qu'il ne pourra pas soutenir sur tous les fronts ; il choisit une position précise, qu'il consolide, qu'il protège, et qu'il rend ainsi presque imprenable. C'est une application rhétorique d'un principe militaire : un front étendu s'expose à l'encercllement et à l'épuisement, tandis qu'une forteresse ramassée, solidement bâtie, peut résister longtemps aux assauts.

Exemples :

Prémisses vastes : « *Les réseaux sociaux détruisent la démocratie.* » → attaques possibles sur la démocratie, sur les réseaux, sur d'autres causes possibles (fake news, populisme, etc.).

Prémisses réduites : « *Les réseaux sociaux favorisent la propagation des fake news.* » → attaque beaucoup plus difficile car plus précise et vérifiable.

2. Le juste prix

Si

- une prémissse universelle est **plus forte** qu'une prémissse circonstancielle ;
- une prémissse réduite est **plus forte** qu'une prémissse vaste ;

Alors,

- la meilleure prémissse est **universelle et réduite**.

En d'autres termes :

Si la prémissse est trop large → elle devient vulnérable (ex. « *La liberté est absolue.* » → attaquable sur mille exceptions).

Si la prémissse est trop circonstancielle → elle perd sa force (ex. « *Cet homme-là, dans cette situation précise, a agi librement.* » → pas d'impact général, juste un cas particulier).

Le « juste prix » consiste donc à trouver **une formulation qui conserve la portée générale de l'universel**, mais qui **limite son champ d'application** pour éviter la fragilité. On l'atteint en définissant et en précisant.

Définir strictement les conditions d'application

Trop large : « *La liberté est absolue.* »

Réduit : « *La liberté d'opinion doit être garantie, tant qu'elle ne porte pas atteinte à autrui.* »

→ Toujours universel (ça vaut pour tous), mais borné par une condition claire.

Préciser le domaine d'application

Trop large : « *Tous les hommes sont égaux.* »

Réduit : « *Tous les citoyens sont égaux devant la loi.* »

→ On passe d'un principe philosophique (attaquable sur les inégalités naturelles, sociales, etc.) à un principe juridique précis (très solide, peu contestable).

Exemples :

- Trop large : « *La vérité doit toujours être dite.* »
- Juste prix : « *Dans un tribunal, la vérité doit toujours être dite.* »
- Trop large : « *La violence est toujours condamnable.* »
- Juste prix : « *La violence gratuite est toujours condamnable.* »
- Trop large : « *La démocratie est le meilleur régime.* »
- Juste prix : « *Parmi les régimes connus, la démocratie est celui qui préserve le mieux la liberté individuelle.* »

Un orateur habile ne **choisit jamais une prémissse absolue**, sauf à vouloir briller sans souci de défense.

Il choisit une prémissse **universelle mais bordée** : assez large pour avoir de la grandeur, assez réduite pour résister aux assauts.

C'est ce que Schopenhauer visait : réduire sa cause sans l'anéantir, trouver l'équilibre entre **puissance d'universalité et résistance tactique**.

En une phrase : le « **juste prix** » d'une prémissse universelle est atteint lorsqu'elle garde la forme d'un principe général, mais précise ses limites d'application de façon claire, rendant l'attaque possible mais ardue.

C. Le Kritik – la Supra-Prémissse

Le **Kritik** est une forme d'argument qui ne vise pas le contenu immédiat d'un débat, mais les fondements mêmes de ce contenu. Au lieu de répondre directement à la proposition de son adversaire, l'orateur prend du recul et s'attaque aux **hypothèses implicites**, aux **cadres idéologiques** ou aux **manières de penser** qui structurent le discours. En d'autres termes, un Kritik ne conteste pas seulement *ce qui est dit*, mais *d'où cela est dit* et *selon quelles idées sous-jacentes*.

Pour comprendre, prenons un exemple simple.

« *Faut-il renforcer la surveillance numérique pour garantir la sécurité des citoyens ?* ».

- L'argument classique « contre » consisterait à dire que cela viole la vie privée, ou que l'efficacité est limitée.
- Mais un Kritik irait plus loin : il dirait que poser la question ainsi suppose déjà que les citoyens doivent être vus avant d'être protégés, ce qui implique une conception de l'individu comme suspect permanent.
- Le Kritik ne se contente donc pas d'évaluer la politique proposée ; il attaque l'**idée du monde** qui rend cette politique pensable.

Le mot « Kritik » vient de la tradition philosophique, notamment de Kant et Marx, qui ont donné au terme le sens d'une **critique des conditions de possibilité** : on examine ce qui rend une pensée possible, quelles valeurs elle présuppose, et quelles conséquences culturelles ou sociales elle entraîne.

Dans le débat, cela se traduit par une stratégie : **montrer que l'argument de l'adversaire repose sur des prémisses implicites nuisibles** — par exemple *le capitalisme, le colonialisme, le patriarcat, ou même une certaine vision de la rationalité*. Ainsi, on ne discute plus seulement des effets immédiats d'une politique, mais du système de pensée qui la soutient.

Ce type d'argument a une force particulière : il oblige l'adversaire à se défendre non seulement sur le terrain de ses preuves, mais sur celui de ses valeurs et de ses cadres intellectuels. Il élargit le débat, parfois de façon déstabilisante, car il déplace la discussion vers des niveaux plus fondamentaux.

Mais il comporte aussi un risque : mal utilisé, le Kritik peut paraître hors sujet, trop abstrait, ou trop éloigné du problème concret. Sa puissance dépend donc de la capacité de l'orateur à montrer clairement le lien entre l'idéologie critiquée et la question en débat.

Différents exemples de Kritik connus :

Le Capitalism Kritik

- Idée : tout raisonnement qui défend une politique publique sans remettre en cause le capitalisme participe à renforcer un système d'exploitation et d'inégalités.
- Exemple en débat : si on discute d'une réforme sociale pour améliorer le bien-être, le Kritik répond que ces réformes sont illusoires car elles gardent intact le système capitaliste, qui est la véritable cause du problème.

Le Colonialism / Imperialism Kritik

- Idée : certaines propositions presupposent ou renforcent une logique coloniale, en imposant des solutions venues d'un centre de pouvoir dominant sur des peuples dominés.
- Exemple : dans un débat sur l'aide internationale, le Kritik dit que cette aide perpétue en fait une relation coloniale de dépendance, au lieu d'émanciper réellement les pays concernés.

Le Feminism / Patriarchy Kritik

- Idée : certains arguments s'appuient sur une vision du monde où les rôles de genre sont implicites, renforçant le patriarcat.
- Exemple : une politique de sécurité peut être critiquée pour considérer les femmes uniquement comme victimes à protéger, ce qui maintient un rapport inégalitaire entre hommes et femmes.

Le Language / Discourse Kritik

- Idée : les mots que l'on utilise ne sont pas neutres, ils créent une certaine vision du monde.
- Exemple : dans un débat sur l'immigration, utiliser le terme « vague migratoire » est critiqué comme un langage qui déshumanise les personnes et les réduit à une menace impersonnelle.

Le Biopolitics / Security Kritik (inspiré de Foucault)

- Idée : certaines propositions partent du principe que l'État doit gérer les vies et contrôler les corps pour garantir la sécurité, ce qui mène à une société de surveillance et de normalisation.
- Exemple : une proposition d'augmenter la surveillance numérique est critiquée non pas seulement pour ses effets concrets, mais parce qu'elle suppose une conception de l'humain comme objet de gestion étatique.

D. Autres types de prémisses

- ◆ Explicite vs implicite
 - **Explicite** : prémissé formulée clairement, assumée, donc défendable.
 - **Implicite** : prémissé cachée ou sous-entendue, souvent vulnérable si l'adversaire la met en lumière.

- ◆ Nécessaire vs accidentelle (Aristote)
 - **Nécessaire** : proposition qui ne peut pas être autrement (« *Tout triangle a trois côtés.* »).
 - **Accidentelle** : proposition contingente, dépendant des circonstances (« *Cet homme est médecin.* »).

- ◆ Démonstrative vs dialectique (Aristote)
 - **Démonstrative** : utilisée en science, mène à une vérité nécessaire.
 - **Dialectique** : utilisée en débat, mène seulement à une opinion probable (endoxa).

- ◆ Principielle vs secondaire
 - **Principielle** : fondée sur un principe de haut rang, incontestable ou normatif (« *Nul ne peut être puni sans loi.* »).
 - **Secondaire** : appuyée sur un fait annexe ou de moindre poids (« *La salle était trop petite pour accueillir tout le monde.* »).

- ◆ Positive vs négative
 - **Positive** : affirme une existence ou une obligation (« *Tout citoyen a droit à un avocat.* »).
 - **Négative** : nie ou restreint (« *Nul ne peut être jugé deux fois pour les mêmes faits.* »).

- ◆ Normative vs descriptive
 - **Normative** : dit ce qui doit être (valeur, morale, droit) (« *La justice doit être impartiale.* »).
 - **Descriptive** : dit ce qui est (constat de fait) (« *Les juges sont parfois influencés par l'opinion publique.* »).

- ♦ Majoritaire vs minoritaire (endoxa aristotélicien)
 - **Majoritaire** : conforme à l'opinion commune, aux croyances largement partagées (« *Tout le monde veut être heureux.* »).
 - **Minoritaire** : contraire à l'opinion reçue, marginale, mais parfois plus originale et percutante (« *Le malheur peut être plus formateur que le bonheur.* »).
-

- ♦ Directe vs analogique
 - **Directe** : affirme une vérité en soi (« *Cet homme a commis un meurtre.* »).
 - **Analogique** : construit par comparaison ou ressemblance (« *Comme un capitaine doit veiller sur son navire, un chef doit veiller sur ses citoyens.* »).
-

- ♦ Historique vs prospective
 - **Historique** : s'appuie sur un précédent, un fait passé (« *Rome est tombée par excès de corruption.* »).
 - **Prospective** : anticipe une conséquence future (« *Si nous cédons aujourd'hui, nous serons dominés demain.* »).
-

- ♦ Objectif vs subjectif
 - **Objectif** : fondé sur un fait mesurable ou une règle stable (« *L'eau bout à 100°C.* »).
 - **Subjectif** : fondé sur un ressenti ou une appréciation personnelle (« *Ce discours est ennuyeux.* »).
-

III. Réfuter le rapport

Le rapport, c'est la passerelle « *donc* ». On n'attaque ni la prémissse (ce qu'on pose) ni encore la conclusion (ce qu'on prétend), mais **le lien** qui les relie. Réfuter le rapport, c'est montrer que, même si la prémissse est admise, **elle n'implique pas** la conclusion telle qu'énoncée.

Trois tests ultra-rapides.

1. **Suffisance** : la prémissse suffit-elle à entraîner la conclusion ? (Cas où la prémissse est vraie mais la conclusion peut rester fausse → lien insuffisant.)
2. **Nécessité** : la prémissse est-elle nécessaire à la conclusion ? (La conclusion pourrait tenir sans elle → lien superfétatoire.)
3. **Conditions manquantes** : quelles **conditions** doivent s'ajouter pour que le lien tienne (seuil, contexte, exceptions) ?

Techniques concrètes de rupture du lien.

- **Corrélation ≠ causalité** : « A et B varient ensemble » n’implique pas « A cause B ». Souvent, il y a **variable tierce(C)** ou **causalité inversée**.
- **Glissement de modalité** : on passe de « *peut* » à « *doit* », de « *souvent* » à « *toujours* ». Repère les mots amplificateurs.
- **Mauvais quantificateur** : une donnée partielle devient une règle générale (fallace de généralisation hâtive).
- **Équivoque** : un terme change de sens entre prémisses et conclusion (ex. « sécurité » = sentiment vs statistiques).
- **Absence de seuil** : on affirme un effet sans dire **à partir de quand** il devient pertinent (notion de **seuil**/« *brink* »).
- **Fausse alternative** : on suppose « ou bien X ou bien Y », alors qu’il existe des troisièmes voies.
- **Disproportion moyens/fins** : même si le lien existe, il est **trop faible** pour justifier la conclusion (impact insuffisant vs coûts).

Exemples rapides.

- **Corrida — “moindre mal” → autorisation.**
Rupture du lien : « *Moindre* ne vaut pas *juste* ; il manque la condition “tout moindre mal doit être autorisé”. Or on peut aussi **réduire** ou **abolir** les deux maux. Le lien “moindre → permis” est non établi. »
- **Immigration — “insécurité augmente” → restreindre l’immigration.**
Rupture du lien : corrélation ≠ causalité ; variables tierces (précarité, urbanisme, trafics), causalité inversée possible (insécurité → politiques médiatiques sur l’immigration). Le lien est **indémontré** sans contrôle des facteurs.
- **Surveillance — “plus de caméras” → “plus de sécurité”.**
Rupture : **déplacement** du délit, **adaptation** des auteurs, **fausse équivalence** entre sentiment de sécurité et sécurité mesurée. Il manque un **seuil** et une **évaluation coûts/bénéfices**.
- **Langue — “on a toujours fait ainsi” → “il faut maintenir”.**
Rupture : **sophisme naturaliste** (du “est” on déduit un “doit”). Tradition ≠ norme. Il manque la prémissie normative.

Deux outils décisifs.

- **Contre-exemple ciblé** : trouve un cas où la prémissie tient mais la conclusion non → le lien est **insuffisant**.
- **Matrice 2×2** : (prémissie vraie/faux) × (conclusion vraie/faux). Si tu peux occuper la case « prémissie vraie / conclusion fausse », tu as **cassé** la suffisance.

IV. Réfuter la situation

La « situation », c'est le **contexte factuel ou circonstanciel** sur lequel s'appuie un raisonnement. Quand on réfute la situation, on ne conteste pas la logique du lien, mais **la véracité, la précision ou la pertinence** des faits invoqués. Autrement dit, on attaque le **terrain** sur lequel la prémissse repose.

Trois grandes façons de le faire.

1. **Contester la vérité du fait** : montrer que les chiffres sont faux, que le témoignage est biaisé, que la réalité est différente de ce qui est présenté.
2. **Contester la pertinence du fait** : même s'il est vrai, il n'est pas le plus représentatif ou le plus important. On montre qu'il ne décrit qu'un fragment, et non l'ensemble.
3. **Contester l'interprétation du fait** : le fait est exact, mais sa lecture est orientée. Il existe d'autres manières de le comprendre.

Techniques concrètes.

- **Réviser les données** : apporter des chiffres actualisés, des sources contradictoires, montrer que le contexte a changé.
- **Mettre en doute la représentativité** : « Ce cas est isolé », « votre exemple n'est pas généralisable ».
- **Recontextualiser** : replacer le fait dans une dynamique plus large, qui en modifie le sens (tendance historique, comparaison internationale, temporalité).
- **Montrer le cadrage** : le fait est vrai, mais il est sélectionné pour servir une vision particulière.

Exemples

- **Corrida — “c'est un moindre mal”.**
Réfutation de la situation : « *Vous supposez que l'abattoir est plus grave, mais cela dépend du mode d'élevage ou de mise à mort. Si l'abattoir change, votre argument n'a plus de base.* » → la circonstance invoquée (existence d'un mal plus grand) est instable.
- **Immigration — “l'immigration aggrave l'insécurité en France”.**
Réfutation de la situation : « *Les statistiques montrent que l'insécurité baisse depuis dix ans* » ; ou « *la plupart des délits sont commis par des nationaux* ». On attaque directement le **constat de départ**.
- **Langue française — “elle a toujours fonctionné comme ça”.**
Réfutation de la situation : « *En réalité, la langue française a déjà beaucoup changé (réformes orthographiques, simplifications)* ». L'argument circonstanciel repose sur un constat erroné d'immuabilité.

- **Justice — “la justice, c'est X/Y/Z selon le contexte”.**
Réfutation de la situation : « *Vous parlez de fragments, mais si l'on observe la pratique judiciaire dans son ensemble, une définition plus unifiée apparaît.* »

V. Réfuter la conclusion

Réfuter la conclusion consiste à admettre — au moins partiellement — la prémissse et la situation, mais à montrer que l'issue tirée n'est **pas la seule possible**, ni même la plus légitime. L'orateur retourne ainsi l'argument en proposant une conclusion **alternative**, plus juste, plus cohérente ou plus convaincante.

Pourquoi c'est puissant ?

Parce que tu donnes l'impression de jouer sur le terrain de l'adversaire. Tu acceptes son point de départ, tu sembles concéder la matière, mais tu en tires une lecture différente. C'est une technique d'élégance rhétorique : au lieu de détruire, tu **reconfigures**.

Trois manières de procéder.

1. **La conclusion est trop radicale** : elle dépasse ce que les prémisses permettent.
Exemple : « L'insécurité existe → il faut fermer les frontières. » Réfutation : « L'insécurité existe, donc il faut renforcer la police de proximité. »
2. **La conclusion est trop étroite** : elle oublie d'autres conséquences logiques.
Exemple : « La langue a toujours fonctionné ainsi → il faut la maintenir. » Réfutation : « Justement, puisqu'elle évolue constamment, il faut accepter qu'elle continue d'évoluer. »
3. **La conclusion est biaisée** : elle sert une idéologie plus que la logique. Exemple : « Les réseaux sociaux propagent de la haine → il faut censurer. » Réfutation : « Non, il faut éduquer à un meilleur usage, ce qui respecte la liberté d'expression. »

Exemples (issus de la leçon).

- **Corrida — “c'est un moindre mal, donc elle doit être autorisée”.**
Réfutation : « *Même si c'était un moindre mal, cela ne prouve pas qu'il faille le maintenir. On pourrait aussi supprimer les deux maux.* »
- **Immigration — “l'immigration agrave l'insécurité, donc il faut la restreindre”.**
Réfutation : « *Si l'insécurité est le vrai problème, la conclusion devrait être de lutter contre l'insécurité générale, pas de cibler un groupe particulier.* »
- **Justice — “la justice, c'est X/Y/Z, donc il faut choisir l'une de ces définitions”.**
Réfutation : « *Vous oubliez que ces définitions peuvent être complémentaires : la véritable conclusion est une synthèse qui intègre X, Y et Z.* »

Chapitre 6

LA PÉRORAISSON

ou la Conclusion du Discours.

Classiquement, elle est en cinq parties : la récapitulation (*ou énumération*), l'amplification (*ou évaluation*), la commisération et l'estocade (*ou river le clou*).

La récapitulation rappelle brièvement les points saillants de l'argumentation, préférablement dans l'ordre du discours.

L'amplification permet l'aboutissement du discours, là où l'orateur vient porter un jugement subjectif mais également confirmer l'état d'esprit de l'auditoire. Il dispose de 10 préceptes pour réussir à amplifier son message, à suffir de convaincre son public.

La commisération est une finalité émotionnelle, en somme *faire pleurer dans les chaumières*. L'orateur prendra cependant garde à ne pas s'éterniser, *car rien ne sèche plus vite qu'une larme*.

L'estocade vient proposer l'ultime fulgurance du génie de l'orateur, de sorte que le silence qui suive pèse, qu'il pèse autant que le poids du talent de l'orateur. La métaphore du clou exprime l'idée de faire entrer durablement la proposition dans la tête de l'auditoire.

À ces cinq parties j'ajoute une dernière contemporaine, *l'appel à l'action*. Si le discours d'apparat n'a pas de but précis autre que celui de plaire, le discours de prétoire mène clairement à acquitter ou condamner le prévenu ; de vente à actionner le mouvement de transmission de l'argent ; politique au vote. Un discours sans appel à l'action n'est donc que de beauté seulement, et manque de praticité.

I. La récapitulation (*ou énumération*)

La récapitulation, ou *énumération*, résume l'essentiel du discours avant de clore. Elle n'apporte aucun nouvel argument, mais vise à raviver la mémoire de l'auditoire en rappelant, de manière concise et claire, les points saillants.

Cicéron disait que la mémoire de l'homme est

"prompte à s'éteindre",

et si le développement d'arguments et de raisonnements subtiles peut durer des heures, il ne faut jamais oublier de se garder des faiblesses de la mémoire humaine, et donc en extraire la quintessence.

L'objectif est donc pédagogique,

- fixer la mémoire : tout auditeur doit repartir avec quelques idées simples qu'il peut répéter lui-même ;
- dévoiler la vision d'ensemble : tout auditeur doit pouvoir rassembler les fils d'un discours, et en comprendre la cohérence ;
- préparer le terrain émotionnel : pour faire suivre l'amplification, puis la commisération.

Une récapitulation doit donc être **courte**. Quelques phrases, parfois une seule. Elle se distingue d'un résumé scolaire, puisqu'elle ravive, et ne reproduit pas – si l'orateur ne sait pas en faire, *mieux vaut le résumé scolaire qu'aucun résumé*.

Une récapitulation doit être **logique**. Elle suit l'ordre dans lequel les arguments ont été exposé, pour créer une impression d'harmonie, sans emmêler les souvenirs de cette mémoire humaine si capricieuse.

Une récapitulation doit être **stratégique**, c'est-à-dire que l'orateur *choisit* ce qu'il rappelle : ce qui frappe le mieux, le plus fort, le plus durablement.

Dans la préparation d'un discours, l'ordre naturel et classique veut que l'orateur présente trois arguments ; il n'y a pas, dès lors, de stratégie à produire – cependant que le discours classique soit limité à trois, un orateur est libre de présenter bien plus d'arguments, ou bien moins.

Être trop long, introduire un nouvel argument, ou être mécanique laissera immanquablement une trace d'amateurisme difficile à effacer.

Pour lier l'éloquence à la rhétorique, l'orateur peut choisir une mise en forme mnémotechnique :

- en utilisant des triades, “*liberté, égalité, fraternité*” ;
- en utilisant des parallélisme, “*vous vouliez la paix, vous avez eu la guerre ; vous cherchiez la justice, vous avez trouvé la tyrannie*” ;
- en utilisant le storytelling, en rappelant l'histoire de notre argumentaire ;
- en employant l'anaphore, répétant le mot pour fixer l'idée, “*l'héritage nuit à la nation, nuit à la famille, nuit à l'individu*” ;
- ou tout autre figure de style rhétorique.

Une suite d'exemple :

Prétoire

« Mesdames et Messieurs les jurés, souvenez-vous : d'abord, les témoignages unanimes ; ensuite, les preuves matérielles accablantes ; enfin, les aveux partiels de l'accusé. Voilà la trinité de la vérité. »

Politique

« Nous avons dit notre volonté de protéger les plus vulnérables, d'investir dans la jeunesse, et de rassembler la nation. Voilà, en trois mots, notre programme : protéger, investir, rassembler. »

Commercial

« En résumé, ce produit est plus fiable, moins cher et plus durable que ses concurrents. Trois raisons simples qui suffisent à faire un choix rationnel. »

Épidictique

« Je vous ai montré, d'abord, que la science tend à nous dire déterminés ; ensuite, que la philosophie nous veut libres ; enfin, que l'art de vivre consiste à choisir, malgré tout, comme si nous l'étions. »

II. L'amplification (ou évaluation)

L'amplification est l'art de donner de la grandeur au discours, de montrer à l'auditoire que le sujet traité n'est ni banal, ni inutile, ni commun, mais bien grave, urgent, sublime ou redoutable.

Les Anciens traitaient parfois d'*amplification*, donner de la grandeur, quand d'autres traitent de l'*évaluation* ; c'est qu'une évaluation porte le jugement, et c'est notre jugement que nous voulons poser sur notre cause. Nous pourrions aussi traiter de *comparaison*, car nombre des préceptes suivants comparent notre cause, en termes de difficulté, grandeur, tristesse, drames ou scandale.

Reste que l'amplification suit **dix préceptes**, qui servent comme dix espèces d'armes que le guerrier peut choisir, lors qu'il se rend au combat : certains frappent fort, d'autres touchent de loin, certains demandent une meilleure maîtrise, d'autres sont aisés à utiliser... chacun reconnaîtra, dans ces préceptes, certaines armes avec lesquelles il porte plus d'affinité.

À la manière de Miyamoto Musashi et de l'école Heiho Niten Ichi Ryu, un sabre peut en cacher un autre – nous disposons de deux mains, l'orateur dispose d'une infinité de réflexions.

A. L'Autorité

“Le premier, de l'autorité, quand nous rappelons quel grand intérêt la chose en question a inspiré aux dieux immortels, à nos ancêtres, aux rois, aux cités, aux nations, aux hommes les plus sages, au sénat.”

Nous rappelons que la cause a été reconnue comme importante par une autorité, c'est-à-dire, la position ou l'expertise d'une position ou d'une institution reconnue, plutôt que sur la logique intrinsèque de l'argument lui-même.

Prétoire : « Ce crime insulte non seulement la loi, mais aussi l'héritage de nos ancêtres qui ont fait de la justice la colonne de notre cité. »

Politique : « Nos pères ont bâti la République sur l'égalité, nous ne pouvons la laisser se déliter. »

B. L'Universalité

“Le deuxième, quels sont ceux qui se trouvent atteints, par l'action que nous accusons ? l'universalité des hommes, des supérieurs, des égaux, des inférieurs ?”

Nous montrons que le problème ne touche pas un seul individu, mais l'ensemble des hommes – supérieurs, égaux ou inférieurs.

Prétoire : « Ce n'est pas seulement la victime qui a été offensée : c'est chaque citoyen, c'est vous-mêmes, jurés, qui êtes menacés. »

Politique : « La crise climatique ne frappe pas seulement les ours polaires, elle frappe nos enfants, nos voisins, notre pain quotidien. »

C. L'Impunité

“Le troisième, nous demandons ce qui arrivera, si l'on a la même tolérance pour tout le monde ; et nous montrons combien ce crime impuni entraînerait de dangers et de malheurs.”

Insister sur le danger de la tolérance. Laisser passer, c'est encourager.

- **Prétoire** : « Si ce vol reste impuni, demain ce sera la maison de chacun qui pourra être pillée.»
- **Politique** : « Tolérer la corruption d'un seul, c'est donner licence à tous. »

D. Le Danger de l'Acquittement

“Le quatrième, consiste à démontrer que l'acquittement du prévenu rendrait bien plus audacieux à faire le mal.”

Montrer que l'absence de sanction encouragera les coupables.

- **Prétoire** : « Un acquittement aujourd’hui, et demain il rira de la justice, plus audacieux encore. »
- **Commercial** : « Reporter cet investissement, c'est rendre vos concurrents plus confiants et plus puissants. »

E. L'Irréversibilité

“Le cinquième, déclare que, si une fois on juge dans un autre sens, il n'y aura plus rien qui puisse remédier au mal, et corriger l'erreur des juges.”

Rappeler qu'une erreur commise maintenant ne pourra être corrigée.

- **Prétoire** : « Rendez la liberté à ce criminel, et jamais plus vous ne pourrez réparer le mal causé par sa prochaine victime. »
- **Politique** : « Si nous franchissons ce seuil climatique, aucun retour ne sera possible. »

F. La Volonté coupable

“Le sixième lieu prouve qu'on a agi avec réflexion, qu'un acte volontaire n'admet point d'excuse, que l'imprudence seule a le droit de demander grâce.”

Insister sur la prémeditation ou la conscience de l'acte. Ce n'est pas une erreur, mais un choix.

- **Prétoire** : « Il a agi en pleine conscience : il a choisi de tirer. »
- **Politique** : « Ce n'est pas l'ignorance, c'est le cynisme qui détruit nos institutions. »

G. L'Horreur ou le caractère impie

“Le septième fait ressortir ce qu'il y a dans l'action d'horrible, de cruel, d'impie, de tyannique.”

Peindre la monstruosité de l'acte, son caractère odieux.

- **Prétoire** : « Un crime si cruel qu'il fait reculer la langue même qui le décrit. »
- **Concours** : « C'est une insulte à l'humanité, une profanation de la dignité humaine. »

H. L'Unique ou le caractère monstrueux

“Le huitième présente le crime, non comme vulgaire, mais comme unique, infâme, impie, sans exemple, afin que la punition soit plus prompte et plus terrible.”

Montrer que l'affaire n'est pas banale, mais inédite, hors du commun.

- **Prétoire** : « Jamais, dans l'histoire de cette ville, un tel outrage n'avait été commis. »
- **Politique** : « La guerre que nous affrontons n'est pas comme les autres : elle est totale, invisible, planétaire. »

I. La Comparaison

“Le neuvième repose sur la comparaison des délits, quand on soutient que celui qu'on accuse est plus grave qu'un autre.”

Montrer que ce cas est pire qu'un autre déjà jugé.

- **Prétoire** : « On a puni sévèrement pour un vol simple ; et vous hésiteriez devant un meurtre ? »
- **Commercial** : « Vous ne toléreriez pas une voiture sans freins ; pourquoi tolérer un logiciel sans sécurité ? »

J. Le Réalisme des détails

“Le dixième repose sur tous les détails de l'action, en énumère les suites habituelles, avec des traits si vifs, si accusateurs, si caractéristiques, que l'on croit voir se reproduire le fait lui-même et toutes ses conséquences.”

énumérer avec force détails les conséquences concrètes de l'acte, de manière vivante, presque visuelle.

- **Prétoire** : « Voyez cette porte fracturée, ces traces de sang, cette mère en larmes. Tout cela n'est pas théorie : c'est réalité. »
- **Politique** : « Regardez ces champs arides, ces villes noyées, ces familles déplacées. Voilà le visage du réchauffement climatique. »

III. La commisération

La **commisération** (du latin commiseratio, « compatir ») est le moment où l'orateur cherche à émouvoir la compassion de l'auditoire.

Elle vise à susciter la pitié, l'indignation, ou une forme d'identification affective avec celui que l'on défend (ou avec soi-même).

“La commisération veut émouvoir la compassion de l'auditeur, nous peindrons les vicissitudes de la fortune ; nous comparerons notre prospérité passée avec notre infortune présente ; nous énumérerons et ferons ressortir les tristes conséquences qu'entraînerait, pour nous, la perte de notre cause. En traitant de la commisération, il faut être bref, car rien ne sèche plus vite qu'une larme.”

L'orateur souhaite :

- Faire basculer le cœur des auditeurs, après que leur raison a été convaincue.
- Créer une **solidarité émotionnelle** : « souffrez avec moi », « ressentez mon sort ».
- Disposer l'auditoire à une décision favorable (acquittement, vote, achat, adhésion).

L'orateur peut :

- **Peindre les vicissitudes de la fortune** : montrer le contraste entre grandeur passée et malheur présent.
- **Décrire les conséquences** : souligner ce que la perte de la cause entraînerait (injustice, souffrance).
- **Comparer le destin** : « Cela pourrait être vous, demain. »
- **Appeler les figures vulnérables** : enfants, vieillards, veuves, victimes innocentes.

Voici une série d'exemples :

Prétoire (discours judiciaire)

- **Classique** : « Voyez cette mère, privée de son fils ; voyez ce vieillard, qui espérait finir ses jours dans la sérénité, et qui ploie maintenant sous le poids d'un deuil impardonnable. »

- **Stratégique** : « Si vous condamnez un innocent aujourd’hui, demain ce sera un autre père de famille qui sera arraché aux siens. »

Politique

- « Regardez nos campagnes désertées, nos villages qui s'éteignent, nos enfants qui partent faute d'avenir. »
- « Ces réfugiés qui frappent à nos portes ne sont pas des chiffres : ce sont des hommes, des femmes, des enfants qui, hier encore, vivaient comme vous et moi. »

Commercial (discours de vente / levée de fonds)

- « Combien d’entreprises comme la vôtre ont fermé, faute d’avoir anticipé ce risque ? Je vous parle pour éviter que demain, vos employés ne se retrouvent sans travail, vos rêves sans avenir. »

Concours d'éloquence

Sujet : *Sommes-nous libres ou déterminés ?*

- « Je pense à cet homme qui rêvait d’écrire, mais qui, chaque jour, devait renoncer pour nourrir les siens. Libre, il l’était en pensée ; déterminé, il l’était par le pain. Voilà ce que coûte la liberté quand elle rencontre la vie. »

IV. L'estocade (*ou river le clou*)

L'estocade est le dernier trait de la conclusion, le coup porté avec précision pour sceller le discours dans la mémoire de l'auditoire.

Le terme vient de l'art tauromachique : c'est l'ultime coup d'épée donné au taureau, bref et fatal. En rhétorique, c'est le mot final qui :

- fait taire toute objection,
- imprime une image vive dans l'esprit,
- et donne à l'auditoire le sentiment d'avoir assisté à un moment fort.

L'estocade n'est pas une répétition, ni une explication : c'est une fulgurance.

L'orateur doit :

- **Frapper l'imagination** : l'auditeur doit « voir » ou « sentir » l'idée.
- **Provoquer un silence lourd** : Quintilien disait que la meilleure péroration est celle après laquelle « le silence de l'auditoire pèse plus que les mots ».

- **Fixer une mémoire durable** : le dernier mot est ce que l'on retient le mieux d'un discours.

L'orateur peut :

- **User d'une formule brève** : une phrase courte, ciselée, qui se retient.
Ex. De Gaulle : « Paris ! Paris outragé ! Paris brisé ! Paris martyrisé ! mais Paris libéré ! »
- **User d'une image frappante** : une métaphore ou comparaison marquante.
Ex. Churchill : « Nous combattrons sur les plages, dans les champs, dans les rues... nous ne nous rendrons jamais. »
- **User du renversement** (antithèse, paradoxe) : laisser l'auditoire surpris.
Ex. Camus : « Je me révolte, donc nous sommes. »
- **Parler de la prophétie ou l'appel au futur** : projeter l'idée dans le temps.
Ex. Martin Luther King : « I have a dream... » *suivi de la matérialisation de rêve dans le futur*
- **Poser une question suspendue** : ne pas répondre, mais laisser la salle y penser.
Ex. concours : « Sommes-nous libres ? Peut-être. Mais osons-nous l'être ? »

Quelques exemples :

Prétoire

- « Vous avez entendu les faits, vu les preuves, senti la vérité. Il ne vous reste qu'un choix : la justice. »
- « Acquitter cet homme, ce serait condamner votre propre conscience. »

Politique

- « La France n'est grande que lorsqu'elle est unie. Soyons grands. »
- « Vous avez le choix entre la peur et l'espérance. Moi, je choisis l'espérance. »

Commercial

- « Vous pouvez attendre. Mais vos concurrents, eux, n'attendent pas. »
- « Ce produit, ce n'est pas un achat. C'est une décision d'avenir. »

Concours d'éloquence

Sujet : *Sommes-nous libres ou déterminés ?*

- « Alors, sommes-nous libres ? Oui. Car même déterminés, nous avons toujours la liberté de dire non. »
- « On dit que nous sommes déterminés. Mais n'est-ce pas notre liberté, précisément, de refuser ce déterminisme ? »

V. L'appel à l'action

L'appel à l'action est l'ultime prolongement moderne de la péroraison : après avoir convaincu par la raison, ému par la compassion et frappé par l'estocade, l'orateur doit désormais convertir l'élan en mouvement concret. Dans le prétoire, il se traduit par la demande explicite d'un verdict (« *acquittez* », « *condamnez* ») ; en politique, par le geste décisif du vote ; en économie, par l'acte d'acheter ou d'investir ; dans un discours associatif ou militant, par l'engagement à rejoindre, à agir, à changer. Sans appel à l'action, le discours, fût-il brillant, demeure suspendu dans l'air comme une œuvre purement esthétique. L'appel à l'action en est donc l'ancre pratique : il lie la parole au réel, la beauté à l'efficacité, le souffle à la décision.

Il intervient parfois **avant** l'estocade, parfois **après**.

VI. Exemple entier

“Un auteur doit-il écrire pour son public ?”

POSITION CONTRE

Récapitulation (ou énumération)

« Nous avons vu, d'abord, que l'auteur écrit avant tout pour répondre à une nécessité intérieure, et non pour complaire à un public. Ensuite, que les plus grandes œuvres furent souvent incomprises de leur temps, et non pour complaire à un public. Enfin, que réduire l'écriture à un service rendu au lecteur, que la liberté créatrice existe seule, et non pour complaire à un public »

Amplification (ou évaluation)

« Car qu'est-ce qu'un écrivain, sinon une conscience solitaire dressée face à l'éternité ? Les dieux, les ancêtres, les nations ont toujours célébré l'audace de celui qui écrit non pour séduire mais pour dire.

Si nous tolérons cette idée, demain tout livre ne sera plus qu'un miroir de complaisance, et non une flamme de vérité.

Le crime que nous dénonçons n'est pas banal : c'est la profanation de l'art, c'est l'asservissement de la pensée au désir du marché.

Qu'on le compare : écrire pour un public, c'est comme peindre en choisissant d'avance la couleur préférée du spectateur ; ce n'est plus créer, c'est obéir.

Regardez enfin les conséquences : des livres vides, des pages dociles, des œuvres mortes avant d'être nées. »

Commisération

« Et pourtant, que reste-t-il de l'auteur qui s'oublie pour plaire ? Un homme enchaîné à l'attente des autres, condamné à n'entendre que l'écho des caprices du public. Pensez à celui qui, animé d'un feu créateur, s'épuise à l'éteindre pour ne laisser paraître que des étincelles convenues. Comparez sa grandeur passée, celle de l'artiste libre, avec sa condition présente, celle du serviteur. C'est là une misère plus grande que la pauvreté : c'est la perte de sa voix, de son souffle, de son âme. »

Appel à l'action (dans ce cadre là, logiquement avant l'estocade)

Alors, si vous aimez les écrivains, n'attendez pas d'eux qu'ils vous plaisent : attendez d'eux qu'ils soient vrais. Lisez-les non pour qu'ils vous confortent, mais pour qu'ils vous dérangent, qu'ils vous élèvent, qu'ils vous dépassent. C'est ainsi, et seulement ainsi, que la littérature vit.

Estocade (ou river le clou)

« Non, un auteur n'écrit pas pour son public : pour l'impérieuse vérité qu'il porte, il écrit malgré lui, malgré vous, malgré tous. »

Chapitre 7

AUTRES

FONDAMENTAUX

DIVERS

Nous avons désormais étudié l'ensemble des parties classiques du discours. Le jeune orateur sait désormais comment introduire et conclure, présenter les faits, argumenter et réfuter. Mais il existe d'autres parties, bien moins importantes, qui pourraient lui servir.

Ces parties sont au nombre de **quatre** : la Transition, la Proposition, la Disposition, la Digression. Ces parties sont dites “*mineures*” ou “*secondaires*” en ce que, d'une part elles ne sont pas obligatoires ; d'autre part elles n'ont pas d'ordre strict (tandis que la narration vient toujours après l'exorde, et avant l'argumentation, la proposition peut se placer à n'importe quel moment du discours).

En somme, le jeune orateur aura découvert **le total des neufs parties du discours** :

Parties classiques	Parties secondaires
1. Exorde 2. Narration 3. Argumentation 4. Réfutation 5. Péroraison	6. Transition 7. Proposition 8. Disposition 9. Digression

I. LA TRANSITION

La structure classique du discours, en ce qu'elle est extrêmement fournie et presque exhaustive par moment, peut offrir des difficultés d'accès à sa compréhension. Il est tout à fait naturel que le jeune orateur se demande, “*ne puis-je donc rien écrire entre les parties ?*”. Si d'aucuns pourraient y voir là une forme d'idiotie ou de naïveté, d'aucuns ont certainement moins remporté de concours d'éloquence que ma personne, qui pourtant me posait cette même question. *Laissons donc rire les hyènes, qui ne festoierons pas plus que la cigale l'été passé.*

La question de la **Transition** comme partie rhétorique est la même que la transition comme entendue de manière générale, comment passer d'une idée à une autre, d'une belle et élégante manière ? Notons que lors de l'étude de la Disposition (III.), nous aurons l'occasion d'y revenir.

Cette difficulté à transiter entre les idées est notamment la cause de cette infamie qu'est le **discours roman**, pour lequel l'orateur croit *dérouler* un parchemin allant d'un point A à un point Z, sans toutefois comprendre que la Rhétorique n'y réside pas, ou du moins, qu'elle y dort très mal.

En vérité, la Transition est, des parties secondaires, celle qui repose le plus sur les autres parties ; à l'image de l'argumentation qui nécessite l'exorde et la narration. *Pourquoi donc la traiter en première* ? car nous la distinguerons à partir des trois autres. Que le jeune orateur retienne donc que, parsemée au cours des prochaines sections se trouvera les clefs de la Transition.

II. LA PROPOSITION

La Proposition est **l'énonciation de la position**, soit du but du discours. Généralement d'une phrase au moins, c'est le moment où l'orateur assume son point de vue, assume l'action qu'il veut faire adopter à son public.

N'est-ce pas évident ? devrais-je sincèrement perdre du temps à expliquer ma position ?
– laissez un simple exemple prouver toute l'importance.

À l'occasion d'un concours d'art oratoire pour lequel se réunissaient les présumés meilleurs orateurs des quatre cantons universitaires de la Suisse francophone, un bon ami y prit part et donna prestation. Ce concours voyait chaque candidat, seul sur scène, déclamer pendant cinq minutes ; avant, projeté derrière lui, son nom, sa provenance, et... sa position. Voilà qu'ayant jadis organisé ce concours – lorsque les temps de la rhétorique étaient plus fastes à Genève, et que les structures étaient gouvernées par des passionnés – je m'exclamais ! quelle ne fut ma surprise de remarquer, à l'arrière de mon bon ami, qu'était notée la position inverse ! quelle ne fut ma surprise d'en sus entendre, de la bouche du modérateur, la mauvaise position, laquelle fit office de poison incolore, s'étant répandu dans l'eau sans en faire jaillir une bulle – et venu le temps pour le public de goûter à sa soif, son verdict tombait aussi bruyamment que le corps défunt : *personne n'avait franchement rien compris*. C'est que, cette fausse position vulgairement affichée, et mon bon ami n'ayant pas fait de proposition, personne ne pouvait comprendre que sa position était inverse à celle affichée. Les premières minutes, l'on se dit que c'était de l'ironie – c'en était presque plaisant. Puis, l'on se dit que c'était du sarcasme – mais un sarcasme qui commençait à durer. Enfin, l'on ne comprit rien. L'on se demandait ce qui lui était passé par la tête, et l'on ne vota pas pour lui. Et mon bon ami perdit.

En somme, la Proposition a pour seul et unique but d'**expliciter l'objectif du discours**.

Qu'en est-il de la Transition ? En explicitant l'objectif de son discours, il est nécessaire d'y avoir réfléchi. En somme, c'est un but, et l'on peut décomposer ce but en parties naturelles, de sorte à créer des transitions autour.

III. LA DISPOSITION

La Disposition est à la fois un **canon rhétorique** et une **partie du discours**.

Le canon vise à la réflexion de l'ordre des arguments ; la partie vise le moment où l'orateur explique comment il va traiter ses arguments.

En dissertation de français, c'est proprement l'annonce du plan. Voici, au compte-goutte, quelques conseils :

Le plan, s'il paraît scolaire, est généralement nécessaire dans le même but d'expliciter l'objectif du discours. Il n'a pas besoin d'être long, et peut servir d'inspiration à la transition et de beau langage.

Exemple : je nie la République, qui est liberté, égalité, fraternité. C'est un plan, en trois axes, sur les valeurs fondamentales.

Exemple : le Silence est le père de la haine, l'enfant de la peur, et l'acteur de la lutte contre le progrès. Une manière de traiter du sujet, le silence, comme d'un personnage en en déployant l'origine, l'occupation et la descendance.

Pour ce qui est de **l'ordre des arguments**, retenez simplement qu'il existe trois plans majoritaires en rhétorique :

1. l'ordre en entonnoir : du général au particulier ;
2. l'ordre thématique : *liberté, égalité, fraternité*.
3. l'ordre Nestorien : argument fort, argument faible, argument fort.

IV. LA DIGRESSION

La Digression est une partie de respiration du discours, un écart volontaire par lequel l'orateur s'éloigne momentanément du fil principal pour mieux y revenir. Elle ne sert pas à perdre le public, mais à lui donner un horizon plus large : évoquer une image, rappeler un principe moral, citer un exemple historique, ou susciter une émotion qui renforce indirectement la thèse. Chez Cicéron, la digression est souvent un moment d'éloquence libre, où la passion et la culture de l'orateur peuvent s'exprimer sans contrainte argumentative. Elle apporte du relief à la démonstration, de la souplesse au rythme, et parfois de la noblesse à la pensée, en donnant au discours un souffle plus vaste que sa simple logique. Bien employée, elle éclaire le sujet principal par contraste : elle le fait mieux sentir, comme une lumière jaillissant d'une ombre momentanée.

ENSEIGNEMENT DE LA RHÉTORIQUE

DEVENIR UN RHÉTEUR SANS RIVAL

Il y a toujours, dans l'acte de parler, une présomption. Ouvrir la bouche, c'est déclarer au monde : “*écoute-moi, je vaux la peine d'être entendu.*” C'est une arrogance, parfois à peine consciente, mais irréductible. *Ô comme nous oublions vite que le silence est la règle, et que la parole est l'exception !*

M'est avis que cette arrogance n'est pas un défaut : elle est la condition même de l'expression orale. Celui qui veut convaincre doit d'abord croire qu'il a quelque chose à dire. Mais croire n'est pas savoir. Alors, pour que cette arrogance ne soit pas stérile, il faut la discipliner. C'est là que naît la Rhétorique : dans la tension entre l'élan brutal du “*je veux être entendu*” et l'art patient du “*voici pourquoi m'écouter.*”

La Rhétorique n'est pas la modestie de la pensée, elle est sa mise en gloire. Elle ne se contente pas d'exprimer : elle expose, elle impose, elle ose. Elle est l'art par lequel l'individu franchit la frontière de son propre corps pour entrer dans la conscience de l'autre. Et chaque fois qu'elle réussit, elle réaffirme cette vérité que nous cherchons sans cesse à oublier : la parole n'est pas faite pour décrire le monde, mais pour le transformer.

Lorsque je commençais à enseigner, j'ai cru devoir réhabiliter la rhétorique — elle n'a cependant jamais cessé d'exister. Alors laissez-moi rappeler qu'elle est un geste d'arrogance.

Une arrogance féconde,
sans laquelle aucun peuple,
aucun individu,
aucune civilisation
n'aurait jamais osé se dresser et dire : “*me voici, écoutez-moi.*”

Vous écouterais-je ?

FIN