

Livre premier

# L'ANCRAGE



# LA RHÉTORIQUE du Rhéteur sans Rival

---

Livre premier  
l'ANCRAGE

---

---

Par  
Dantès DELAFOGE

Pour la  
SOCIÉTÉ DE RHÉTORIQUE  
DE L'UNIVERSITÉ DE GENÈVE

Ouvrage **en construction**.  
État au 17 juillet 2026.

---

---

# L'ANCRAGE

---

---

L'Ancrage n'est pas encore la victoire, mais le premier pas en sa direction. Tout commence ici, dans cette humilité : celle de développer une inconscience consciente, soit d'accepter que nous ne sachions rien. Celle d'admettre qu'il faut inscrire, certes 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 de tomber, l'on ne sait où.*

Puisque l'apprentissage de la Rhétorique est 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, ineffable en sa compréhension.

D'une part, les théories se contredisent, les méthodes s'éparpillent et les maîtres s'égarent en faux synonymes, de sorte que jamais de la Totale Histoire un orateur ait reçu la totalité de son art en un Total Enseignement. Océan d'horizons où nul phare n'indique d'emblée la voie.

D'autre part, l'Éducation – école, collège, lycée, cycle, université... peu importe la dénomination – s'efforce de justifier son choix vieux de deux centaines d'années. Celui de retirer l'apprentissage de la Rhétorique, qui nous fait déambuler au hasard d'un monde menteur, prétendant que la voix ne serve plus, quand chaque jour nous en sommes pourtant naïvement émerveillés : théâtre, cinéma, politique, sciences... tout domaine s'exauce par la pensée, et pour que la pensée soit claire, il faut savoir oralement l'exprimer.

Je connus ce vertige, lors qu'un jour il me fallut rédiger un discours en l'honneur de la Rhétorique et que je ne sus soudain plus même la définir. Qu'est-elle, sinon un souffle sans forme, une promesse sans lieu ? Je cherchais ses ennemis, mais n'en trouvais que de pâles silhouettes. Je me demandais enfin : *peut-on l'apprendre la Rhétorique, pour la Rhétorique elle-même ?* comme on pratique la peinture pour la peinture, le jeu pour le jeu, l'art pour l'art ? Et je trouvais la réponse.

Tout apprentissage exige une première pierre. Comme le philosophe distingue le savoir du non-savoir, avant de théoriser, il fallut poser l'Ancrage, avant de discourir. **Ancrer** revient à 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, comme il s'articule, pourquoi il importe. Sans cette terre ferme, tout demeure illusion ; avec elle, même le doute devient fertile.

# DES VARIATIONS

---

Subrepticement, la première leçon de la Rhétorique n'en est pas. Si le jeune orateur parcourt ces lignes, c'est qu'avant même d'avoir souhaité discourir il a vu naître en son sein le désir d'une meilleure *expression*. Tout naturellement, ce désir est premièrement concrétisé par l'éloquence, soit *l'art de bien parler*. Il ne nous faudra pas plus d'une leçon pour concrétiser cet « art », bien plus simple qu'il ne laisse paraître.

## I. Les facteurs de l'éloquence

L'éloquence résulte de trois facteurs : le style, le langage, la voix.

### A. Le style

Le Traité du sublime définissait le sublime comme, « [c]e qui élève l'âme, ce qui transporte, ce qui fait sortir l'auditeur de lui-même »<sup>1</sup>. L'Académie française le définit comme, « [c]e qui, dans le spectacle de la nature ou dans les créations de l'art, frappe l'esprit par sa grandeur imposante ou sa démesure et lui donne l'intuition de l'infini »<sup>2</sup>.

Le style est donc, moins qu'un ornement, une force intérieure suscitée par l'orateur pour son public. Une manière dont la pensée haute, l'émotion vraie, l'imagination féconde s'unissent pour provoquer l'élévation.

Concrètement, le style est un transport : la manière de disposer, développer ses mots, dans l'ordre ou la musicalité, produit une impression durable.

Pourquoi ne pas partir de la définition du style ? puisque l'Académie Française le définit comme, « [m]anière de s'exprimer dans une langue [...] d'écrire ou de parler, définie par des règles d'éloquence, de rhétorique, qui varie suivant le genre littéraire, le sujet traité et les conventions qui leur sont attachées »<sup>3</sup>, sans que nous n'obtenions rien qui nous serve pour l'expliquer, le théoriser, le définir pratiquement. La tautologie du style, défini par des règles d'éloquence ou de rhétorique, pour que l'éloquence ou la rhétorique renvoient le style à une définition de dictionnaire, n'apporte rien. Nous considérons dès lors le style, non plus pour ce

---

<sup>1</sup> PSEUDO-LONGIN, *Traité du Sublime*.

<sup>2</sup> ACADEMIE FRANÇAISE, 9<sup>e</sup> édition, « *sublime* », II.

<sup>3</sup> ACADEMIE FRANÇAISE, 9<sup>e</sup> édition, « *style* », II.1.

qu'il est, mais pour ce qu'il produit : l'élévation de l'âme, le transport, la sortie de la sphère interne de l'auditeur.

Cette dernière formulation importe : le style revient à imposer, du moins proposer, un monde second à l'auditeur – celui de l'orateur. La force du style revient à prononcer les mêmes mots, dans une configuration réfléchie qui n'aurait pu être mieux pensée par l'auditeur. Il est affaire de références, de vocabulaires (dont nous traiterons, ci-après), d'expériences. Le loubard entraîné par les voiles ou l'expert des relations internationales peuvent partager un même avis du voyage, de l'étranger, mais ne l'exprimeront pas à l'identique. L'un traitera de ce qu'il a vu, l'autre de ce qu'il a lu ; l'un aura un style sublimant la coque du bateau qui le transportait ; l'autre, un style sublimant les confusions intellectuelles qui l'ont mené à son opinion réfléchie.

Rappelons la réplique culte du Bourgeois gentilhomme :

*« Maître de Philosophie*

*On les peut mettre premièrement comme vous avez dit : Belle Marquise, vos beaux yeux me font mourir d'amour. Ou bien : D'amour mourir me font, belle Marquise, vos beaux yeux. Ou bien : Vos yeux beaux d'amour me font, belle Marquise, mourir. Ou bien : Mourir vos beaux yeux, belle Marquise, d'amour me font. Ou bien : Me font vos yeux beaux mourir, belle Marquise, d'amour.*

*Monsieur Jourdain*

*Mais de toutes ces façons-là, laquelle est la meilleure ?*

*Maître de Philosophie*

*Celle que vous avez dite : Belle Marquise, vos beaux yeux me font mourir d'amour. »<sup>4</sup>.*

Pour développer son style, nous pouvons apprendre comme les autres disent, ou apprendre comme il peut être dit.

## **1. Apprendre comme les autres disent**

Nous imiterons le style des œuvres littéraires et poétiques, des arts de la scène et du spectacle vivant, du cinéma – mais la liste de sept arts ne serait complète sans l'architecture, la sculpture, les arts visuels et la peinture, la musique.

---

<sup>4</sup> MOLIERE, *Le Bourgeois Gentilhomme*.

## 2. Apprendre comme il peut être dit

Apprendre comme il peut être dit revient à étudier les figures de style, soit les manières dont l'orateur se sert, qu'il picore au gré de ses envies, pour amplifier quelques effets de son discours. En voici quelques-unes.

- Le **chiasme** est une inversion symétrique des termes créant une impression de miroir et de densité.

*« Il faut manger pour vivre et non pas vivre pour manger. »<sup>5</sup>*

- L'**antithèse** est une opposition de deux idées pour souligner un contraste.

*« La France a perdu une bataille,  
mais la France n'a pas perdu la guerre. »<sup>6</sup>*

- L'**anaphore** est une répétition d'un mot ou groupe de mots en tête de plusieurs phrases.

*« I have a dream ...  
I have a dream ...  
I have a dream ... »<sup>7</sup>*

- L'**hypotypose** est une description si vive qu'elle fait dérouler la scène sous les yeux de l'auditoire.

*« Rome entière s'émeut, le peuple court,  
le Sénat s'assemble,  
les temples s'ouvrent. »<sup>8</sup>*

- L'**antiphrase** revient à dire le contraire de la pensée suggérée, par moquerie ou critique.

*« Voilà un beau pays, où il est agréable d'être pendu. »<sup>9</sup>*

---

<sup>5</sup> MOLIERE, *L'Avare*.

<sup>6</sup> Charles DE GAULLE, Discours de ....

<sup>7</sup> Martin LUTHER KING, Discours de ....

<sup>8</sup> BOSSUET, Discours de ....

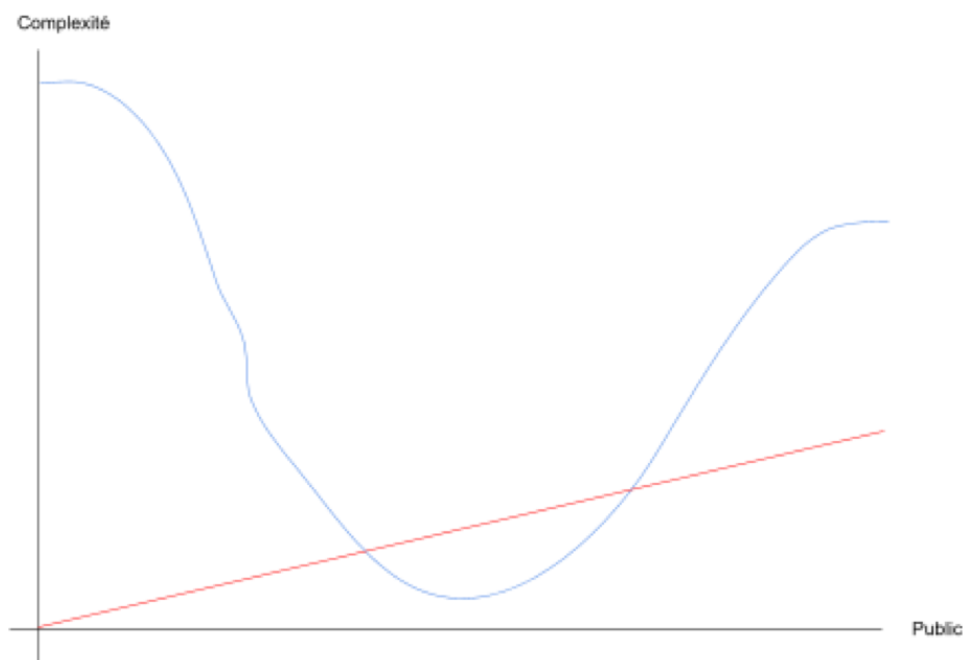
<sup>9</sup> VOLTAIRE, *Candide ou l'optimisme*.

Pour le surplus, nous enjoignons le lecteur à effectuer ses recherches personnelles, noter les figures qui le marquent, et construire une bibliothèque subjective de sublimes paroles.

## B. Le langage

Le langage est l'utilisation intelligente, réfléchie, des *lexèmes*, soit des mots, qui composent le lexique. La Rhétorique conserve pour unique rôle la conviction et la persuasion, il est à retenir que le langage s'y exprime selon deux axes : la complexité du mot et la culture du public.

Il n'est pas rare qu'il soit dit à propos de l'éloquence, tant à titre de critique que de louange, que les orateurs usent de mots précieux, complexes, pour s'arranger un grand avantage – il n'en est rien ! *Que quiconque ait lu Voltaire soutienne que l'on ne peut écrire qu'à l'aide d'un Dictionnaire, et les enfers s'ouvriront immédiatement sous ses pieds*. Plus le langage est complexe, plus il impressionne les néophytes et les sachants, mais l'écrasante majorité de tout public se situe entre ces deux extrêmes.



La courbe bleue dicte l'effet d'impression (*impressionnant*) du langage.

La courbe rouge dicte la compréhension du langage par le public.

À mesure que nous avançons sur l'axe de l'abscisse, le public est plus cultivé, plus recherché. À l'origine, nous aurions affaire à un public absolument néophyte, par exemple des enfants ; à l'extrémité, nous aurions affaire à un public de techniciens ou d'experts.

Plus nous montons sur l'axe de l'ordonnée, plus le mot est complexe. À l'origine, il s'agit des mots du langage courant ; à l'extrémité, des mots scientifiques ou latin, par exemple « *immarcescible* »<sup>10</sup>.

Les mots du langage « vulgaire », soit l'argot, les grossièretés, injures peuvent entrer dans la simplicité ou la complexité du langage ; reste que l'*ethos*, soit la crédibilité de l'orateur, joue un rôle prépondérant dans l'analyse de leur réception. Un orateur charismatique se jouera des conventions, mais leur respect demeure une sécurité qu'il convient d'apprécier à la lueur de ses compétences personnelles.

Mieux vaut donc user de *style* que de précieuse langue, quoique l'orateur pourra s'amuser à placer quelques lexèmes savants, lorsqu'il lui plaît. La dimension plus particulière de « *l'intellectualité* », soit de ce qui se réfère aux choses abstraites, sera approfondie plus tardivement<sup>11</sup>.

### C. La voix

Si le langage s'imprime sur le style, la voix domine le langage ; style et langage, en ordre de grandeur, représente moins que la moitié de la voix – plus particulièrement, de ses variations. Distinguons cependant la voix et l'expression.

La voix désigne, proprement, le timbre et l'oscillation caractéristique d'une personne. Certaines voix portent plus loin que d'autres, certaines voix se prêtent plus facilement à certains exercices. Nous ne pouvons contrôler notre voix.

L'expression désigne la manière réfléchie avec laquelle l'orateur use de sa voix, et cette expression sera amplement définie dans les pages suivantes. Nous ne pouvons contrôler notre voix, mais il est impératif de contrôler son expression.

## II. Les variations de l'expression

L'éloquence est avant tout affaire de contraste, soit de la possibilité pour l'auditoire de distinguer l'une ou l'autre des parties, l'important du futile, la première idée de la seconde, l'ornement de l'essence.

Si notre bouche distingue le contraste : selon que nous ayons mangé salé ou sucré, l'amer et l'acide ne se prononcent pas de la même manière. La haute gastronomie s'efforce d'orchestrer de goulus contrastes culinaires.

Si nos yeux voient le contraste : selon qu'une personne se démarque du paysage ou non – parce qu'elle n'est pas à la même distance, parce qu'elle n'est pas de la même couleur, parce qu'elle

---

<sup>10</sup> Qui ne peut flétrir, se dit par exemple d'une gloire immarcescible.

<sup>11</sup> II<sup>e</sup> livre, *la Fluidité*, chapitre 7.



en est détournée... – nous capterons plus facilement les détails de sa silhouette. S'habiller tout en vert et poser devant une forêt de printemps est absolument inélégant, et difficile pour l'œil.

Si notre nez sent le contraste : reconnaissez comme les parfumeurs apportent des notes sucrées aux notes plus « dures », mélangent des senteurs légères sans que les fortes n'absorbent le tout, font jouer les différents continents dans une seule fiole. Tom Ford mixait notamment la cerise et le fumé, le tabac et le bois, pour donner Cherry Smoke ou Tobacco Oud.

Si notre cerveau comprend le contraste : des expressions telle que « *mort-vivant* », antithèse ; ou les figures de style vues précédemment créent du contraste, sont plus facilement mémorisable, et exprime clairement l'idée de l'orateur.

Tout porte à croire que notre ouïe puisse l'entendre – et si le jeune orateur prête et tend fidèlement l'oreille, il se rendra bien vite compte que l'éloquence qu'il admire chez ses pairs n'est qu'affaire de contraste – et donc de variations de l'expression, qui sont au nombre de cinq : hauteur, vitesse, volume, scansion, registre.

### **A. La hauteur**

Dites les mêmes choses, et selon que vous les prononciez grave ou aigue, l'effet sera différent. Plus encore, dites les mêmes mots... mais si vous les dites plus gravement, l'on vous croira mieux.

C'est injuste mais c'est humain : notre cerveau juge l'autorité au son, avant même que lui vienne le sens – et la hauteur de la voix est un signal inconscient très puissant de la communication humaine.

Le ton grave évoque l'assurance, le contrôle, mais parfois la menace.  
Le ton aigu évoque l'émotion, l'excitation, mais parfois la nervosité.

Il n'est pas question ici de hiérarchiser les voix, de juger que ceux né avec les talents des barytons convainquent sans sourciller – vous le savez évidemment, ce n'est pas le cas. Il est question de maîtriser sa hauteur de voix pour éviter deux pièges :

- la monotonie, qui rend même les discours passionnés ennuyeux ;
- l'explosion, qu'à trop monter ou descendre la voix s'enflamme, et se fragilise.

Toute personne dispose de trois timbres : l'aigu, le normal, le grave – selon qu'il se concentre pour parler de puis l'avant de la bouche, l'arrière de la bouche, ou le fond de la gorge.

Si l'orateur se concentre pour parler depuis l'avant de sa bouche, il prononcera les mots plus aigus. Il est intéressant de le faire pour osciller avec l'information moins importantes, ou plus joyeuse, ou l'ironie.

Si l'orateur se concentre pour parler depuis le fond de sa gorge, il prononcera les mots plus graves. Il est intéressant de le faire pour appuyer l'information importante, triste, ou capitale.

S'il ne se concentre pas, l'orateur parle généralement depuis l'arrière de sa bouche : il s'agit de sa voix normale, celle qu'il utilise au quotidien.

### **B. La vitesse (ou le débit)**

Ce n'est pas les mot qui font la différence, mais leur succession ; ce n'est pas la succession qui marque l'esprit, mais la manière avec laquelle vous distillez.

Certains orateurs discourent en torrent, d'autres comme des métronomes – mais le rhéteur sans rival maîtrise l'alternance du tempo et des silences. Le débit de parole dicte l'attention et la compréhension du public. Un discours trop rapide fatigue, mais un discours trop lent endort.

Maîtrise son débit permet :

- de ralentir pour souligner les idées importantes ;
- d'accélérer pour intensifier une conclusion ;
- de créer des ruptures de rythmes.

Nous entendons par débit temps le nombre de mots prononcés par minute, que leur fluidité et leur espacement.

### **C. Le volume**

Voilà certainement la variation la plus commune, la plus comprise et la plus critiquée. Nombre de fois nous entendons que « *ceux qui parlent fort n'ont pas forcément raison* », et s'il est certain que d'hurler quarante minutes durant n'apporte aucune grâce à l'expression, chuchoter n'aide en rien. Il faut retenir que de parler fort marque généralement plus.

Ce n'est pas pour autant une équation, d'où le « *généralement* », auquel cas nous crierions chaque fois que nous prenons la parole, et j'ÉCRIRAIS LA SUITE DE CET ENSEIGNEMENT EN TOUTE LETTRES CAPITALES.

Or, le volume est une arme de précision, une forme de fusil à longue distance qui, lorsqu'il trouve sa cible, est l'une des stratégie les plus efficace pour rythmer, surprendre, dominer ou rapprocher. Mais le volume ne doit pas se concevoir qu'en croissance : baisser le volume de sa voix intrigue également.

Le volume vocal devra, toujours, être plus élevé lors des premières phrases. Si l'adage est de « *briser le silence* », alors il doit être compris au premier degré, et nous déclamerons plus fort. La rupture est d'autant plus intense que les premiers mots, définis selon l'importance magistrale de l'exorde<sup>12</sup>, dicte la réception du discours entier. Le volume détermine l'espace relationnel, fait le public se questionner s'il est « *face à un orateur qui impose, invite, distance ?* ». Chacune de ces catégories sert son utilité propre.

Le volume permet :

- d'imposer une autorité ;
- de créer une intimité ;
- de produire un choc d'attention ;
- de marquer une rupture.

À intensité constante, le volume épuise ; à intensité variable, le volume intrigue et se grave dans les mémoires. Nous varierons donc l'amplitude, en déclamant :

- fort, pour dominer, galvaniser, imposer, marquer ;
- bas, pour captiver, dramatiser, inviter.

L'important étant la variation, la capacité à moduler. « *Le Boléro* » de RAVEL serait-il emblématique, s'il n'était pas entièrement construit sur une montée progressive, un *crescendo* de l'intensité sonore ? « *Dans l'ancre du roi de la montagne* » de GRIEG, le final de l'ouverture de « *Tannhäuser* » de WAGNER, l'ouverture de « *Also sprach Zarathustra* » de STRAUSS suivent la même logique.

#### **D. La scansion**

La scansion désigne, « [l'a]ction de scander un vers »<sup>13</sup> ou par analogie, celle « *de parler ou de déclamer en articulant bien et en marquant nettement le rythme* »<sup>14</sup>. C'est cette seconde définition que nous retenons, en considérant que la scansion est l'analyse et la marque du rythme d'un texte, pour déterminer la métrique et le schéma rythmique.

Il faut retenir que ce n'est pas en parlant plus vite que l'on dit plus, que ce n'est pas en s'arrêtant que l'on convainc, que l'orateur ne parle pas comme un ruisseau mais clame comme une marée : il avance par vagues. La scansion du discours discerne alors l'alternance entre flux et coupures, accélération et décélération, moments liés et moments hachés. La forme auditive du message se révèle alors, car sans rythme un discours n'est que :

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

---

<sup>12</sup> Chapitre 1, suivant.

<sup>13</sup> ACADEMIE FRANÇAISE, 9<sup>e</sup> édition, « *scansion* », 1.

<sup>14</sup> ACADEMIE FRANÇAISE, 9<sup>e</sup> édition, « *scansion* », 2.

Quant à l'inverse, un bon rythme :

- aide à structurer l'idée ;
- rend chaque phrase remarquable ;
- crée l'effet d'un style naturel ;
- installe une autorité tranquille.

L'idée générale derrière l'étude de la scansion n'est pas tant de la parfaire que d'empêcher qu'elle nous nuise. La première difficulté des jeunes orateurs se trouvent généralement dans le bégaiement, qui revient à hacher ou répéter des parties de phrases sans en avoir la volonté. Certains grands humoristes ont pourtant magnifiquement écrit du fait du bégaiement, de même que certains acteurs en font jaillir l'admiration. Ce n'est donc pas tant l'acte de bégayer qui freine l'éloquence que de bégayer sans le vouloir, soit de mal le faire. Il existe une technique, certes très abstraite, qui l'empêche intégralement.

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 l'élément central de leur discipline. Plus que la nature physiologique du souffle, auquel cas celui qui par la nature est doté de larges poumons triompheraient mathématiquement, c'est le contrôle du souffle qui fait foi. En Rhétorique, le souffle se définirait comme la « *concentration sur la phrase* ». C'est-à-dire qu'au jour le jour, lorsque nous discutons, nous n'usons pas de phrases préparées, et il n'est que très rare que nous anticipions la fin de notre propos avant de le commencer. Lorsque donc nous déblatérons, vient une « *déconnexion* » entre notre bouche (voix, rythme, parole) et notre esprit (idée, opinion, réflexion). La loi est la suivante : nous parlons toujours plus vite que nous pensons. Le cerveau n'ayant pas encore trouvé quoi dire de plus mais notre bouche ayant terminé sa phrase, et le silence étant insupportable, ou bien nous bégayons, ou bien nous usons de mots parasites, ou bien nous comblons le blanc par des inepties le temps de réfléchir.

Or, si nous faisons l'effort de nous concentrer pour dire nos phrases d'une seule traite, c'est-à-dire de refuser de s'arrêter de parler avant de l'avoir finie, et de ne s'autoriser le silence qu'entre nos phrases ; alors nous nous exprimons en phrases plus courtes, mais nous sommes plus éloquents, du fait d'une scansion bien mieux pratiquée.

Le bégaiement et l'éloquence sont, aussi, affaire de préparation. Nous bégayons sur les mots nouveaux, mais pas sur ceux que nous connaissons par cœur. Si je donnais au lecteur quatre heures pour s'entraîner à prononcer ce mot : « *énantiodromie* », il le prononcerait parfaitement. Tout n'est qu'une question de préparation, de concentration, de souffle. S'il faut du temps pour réussir, sans crocheter sa langue, à prononcer un mot nouveau, il faut également un peu de temps pour prononcer une phrase nouvelle – ou bien ne converserions-nous qu'en citations apprises par cœur. Le jeune orateur devra donc marquer le silence, à chaque fin de phrase, et se retenir de faire des silences dans ses phrases.

Pourquoi refuser tout silence dans une phrase ? car alors vient le mal de la hachure, soit les phrases qui, à l'écrit paraîtraient comme :

*« Je suis... venu vous... dire... que... j'avais... beaucoup apprécié... votre message... et donc qu'il... me faut avoir... la... suite de... ce que vous dites. ».*

Ni forme, ni mot savant, ni rhétorique ne pourront jamais sauver une telle déclaration. Mais la scansion nous dicte de séparer, de la suivante sorte :

*« Je suis venu vous dire que j'ai apprécié votre message. Beaucoup. Il me faut donc avoir la suite. »*

### **E. Le registre**

L'écrasante majorité des discours réalisés sont aussi vite oubliés qu'ils sont techniquement corrects mais ne font vibrer personne. S'ils ne touchent pas, ils souffrent du reproche émis à la lecture à voix haute : un ton neutre, sans émotion, sans variation. Si dans la vie quotidienne nous traitons de milliers d'émotions, peu en importe l'importance, il faut que les mots qui parviennent à l'auditoire trainent derrière eux le registre émotionnel.

C'est l'émotion qui transforme le message en mémoire, l'opinion en conviction, un fait en expérience. Maîtriser son registre émotionnel permet de :

- rendre le discours incarné et non pas récité ;
- créer une connexion avec l'auditoire ;
- renforcer l'identification ;
- ancrer le souvenir.

Il ne s'agit jamais de surjouer, mais d'insuffler l'intention affective au mot ; la teinte émotionnelle, la charge intérieure, l'énergie vocale.

### **III. Conclusion**

Ainsi le jeune orateur doit désormais faire attention à sa hauteur, 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 ayons mangé du salé ou du sucré, l'amer 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.*

# DE L'EXORDE

---

L'exorde ou le commencement du discours, est la première des parties fondamentales du discours, et si le lecteur ne devait en maîtriser qu'une, c'est à l'exorde que chaque entraînement devrait être dédié.

L'essor des réseaux sociaux et des contenus courts vient prouver l'importance de cette leçon fondamentale : il suffit de trois secondes pour qu'un auditeur se désintéresse, si nos propos ne sont pas suffisamment concentrés. Loin d'être novatrice, cette leçon avait déjà été démontrée à de nombreuses occasions. Rappelons les propos de Bertrand Perrier à cet égard, « [i]l suffit de sept 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, hostiles et victimaires l'essor des réseaux sociaux comme synonyme de la ruine de la concentration générale. Encore plus loin, l'idée de justifier notre propre incompetence par la « mémoire de poissons rouges » des nouveaux publics. S'il n'a jamais été aussi simple d'être vu par des millions de paires d'yeux, alors l'attention de tous n'a jamais été aussi compétitive ; et si compétition il y a, nécessairement un vainqueur existe.

L'exorde n'a qu'un seul but, **la docilité de l'auditoire**, soit de le mettre dans la disposition qui lui fait comprendre clairement l'objet du discours et accepte de suivre l'orateur dans son raisonnement. Cette docilité s'obtient à travers trois manœuvres délibérées.

## I. Capter l'attention

Capter l'attention répond autant aux exigences de forme que de fond. S'il peut être justement opposé que tout discours doit être bien dit, les premières phrases font tout, et en cela doivent être parfaites – ou aussi parfaites qu'elles puissent être.

### A. Sur la forme

Si j'insiste sur la forme des premières phrases, c'est pour que le jeune orateur ne succombe à l'écueil du « *visage balafre* » que rapportait Sylvain Marchand<sup>15</sup>.

Soit une entrée en matière maladroite qui marque négativement tout le discours, comme une cicatrice visible dès le premier regard : une première phrase trop brutale, confuse, banale ou

---

<sup>15</sup> Sylvain MARCHAND, *le Discours Triomphant*.

mal ajustée « *défigure* » l'ensemble de la prise de parole avant même que l'argumentation ne commence. Insister sur la forme des premières phrases revient donc à prévenir ce risque initial : l'exorde ne doit pas heurter, ennuyer ni désorienter, mais au contraire installer une autorité, une clarté et une élégance qui conditionnent favorablement la réception du discours. En rhétorique, l'ouverture n'est jamais neutre : elle imprime une première impression durable, et si elle est « *balafrée* », tout le reste du discours, même solide sur le fond, devra lutter contre ce défaut originel.

L'exorde débute donc par une accroche, qui, sur la forme, répondra aux exigences suivantes.

### **1. Un volume plus élevé que la normale**

Puisqu'il faut un minimum de concentration pour s'acclimater à la voix de l'orateur, et que plus le volume est bas plus la concentration demandée est importante, nécessairement plus le volume est haut plus la concentration demandée est basse.

Nul besoin d'hurler, mais chacun de nous connaît, presque instinctivement, le volume tout juste inacceptable pour une discussion ; et c'est ce volume précis qu'il convient de viser. Nous reprendrons, progressivement et pas abruptement, un volume convenable et habituel par la suite. Progressivement, puisque de prononcer une première phrase avec un volume à 200% et une deuxième à un volume à 100% révélera la supercherie, et sonne bien inélégant à l'oreille.

### **2. Une prononciation parfaite**

L'élocution et la prononciation de la première phrase importe. Nous prendrons garde à ne pas hésiter, ni bégayer, ni trébucher sur aucun mot ou silence. Sinon, le volume utilisé ne fera que nous humilier davantage.

Vient se recueillir, comme la rosée du matin au creux de la feuille de rose, la problématique de l'échauffement. Si nos cordes vocales sont un muscle, prévenons le claquage sur la ligne de départ. Le jeune orateur prendra quelques minutes « *d'oralisation* » avant de débiter sa prise de parole.

### **3. L'attention du langage non-verbal**

S'il est de nombreux orateurs pris de bougeotte du moment qu'ils discourent, au moins ceux-ci feront-ils l'effort de s'ancrer dans le sol et de ne point bouger pour ces si courtes mais capricieuses premières phrases.

Le geste de la main accompagnera le verbe. Une première recommandation serait d'ouvrir ses deux mains, comme on s'ouvre pour câliner l'être aimé. Non seulement cette action placera nos mains dans une disposition favorable pour toute utilisation subséquente ; elle permettra de



capter l'attention avec le visuel en supplément du son, ce premier étant infiniment plus rapide que le second.

À titre d'analogie, le manga et animé « *New Grappler Baki* » de Keisuke ITAGAKI met en scène à plusieurs reprises un principe martial selon lequel le véritable combattant frappe avant même que l'adversaire n'ait conscience de l'attaque. C'est la technique des « 0.5 seconde d'inconscience » (« *0.5 Second Unconsciousness* »)<sup>16</sup> ; l'impact précède la perception, et la conscience ne vient qu'après le coup. Dans cet univers, le corps agit dans l'intervalle infinitésimal qui sépare le stimulus de son interprétation par le cerveau. Autrement dit, le coup survient avant que l'esprit ait eu le temps de comprendre ce qui se produit.

Cette image martiale éclaire utilement la logique de l'exorde. Dans un discours, l'orateur doit lui aussi frapper avant la conscience de son auditoire. Avant même que le public n'ait décidé s'il écoutera ou non, avant même qu'il n'ait formé un jugement sur la pertinence du propos, quelque chose doit déjà avoir produit son effet : un geste, une intonation, une phrase courte et parfaitement articulée. L'auditeur ne se dit pas encore « *je vais écouter* » ; pourtant il écoute déjà. L'attention n'est pas demandée, elle est saisie.



L'ouverture des mains, l'attaque vocale franche, la première phrase nette et sonore... remplissent précisément cette fonction. Elles constituent, pour ainsi dire, le coup porté avant la conscience. De la même manière que le combattant crée un effet avant que l'adversaire n'ait pu réagir, l'orateur crée une disposition avant que l'auditeur n'ait pu se distraire. Ainsi comprise, la gestuelle de l'exorde n'est pas un ornement : elle est un mouvement stratégique destiné à prendre l'attention avant que celle-ci n'ait eu le temps de se refuser.

---

<sup>16</sup> Keisuke ITAGAKI, « *New Grappler Baki* », vol. 7, chap. 56-57, Tokyo : Akita Shoten, *Weekly Shōnen Champion Comics*, éd. tankōbon (1999-2005).

## B. Sur le fond

Il est question de sortir l'auditeur de la torpeur du train-train quotidien, qu'il se dise, presque instinctivement, « *voilà celui qui donnera un Discours* » (avec un grand « D », s'il-vous-plait !). Nous déclarerons devoir parler de choses importantes (1.), nouvelles (2.) ou extraordinaires (3.).

### 1. Parler de choses importantes

L'orateur déclare pour créer un sentiment d'urgence, que ce qui va être dit ne souffre ni de l'indifférence ni du report, en soulignant que le sujet traité dépasse les intérêts particuliers et touche aux enjeux majeurs.

L'importance peut être :

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

Renforcer l'importance revient à :

- nommer explicitement l'enjeu : justice, vérité, dignité... même si sous-jacent ;
- élargir le cadre, en replaçant le sujet dans l'Histoire, sa condition humaine, ou l'universalité ;
- en contraster la valeur, en l'opposant à la grandeur de l'enjeu ou la petitesse d'une attitude différente.

Vous ne connaîtrez jamais le ***bonheur***, sans avoir la réponse à cette question<sup>17</sup>.

Je ne suis pas de ceux qui croient pouvoir détruire la ***souffrance***,  
mais je suis de ceux qui croient pouvoir détruire la ***misère***.<sup>18</sup>

### 2. Parler de choses nouvelles

Nous attirerons la curiosité naturelle du public en avançant l'inédit dans le discours, en rompant avant l'attendu, en donnant le sentiment d'une révélation ou d'une innovation.

Il est une bonne maxime à retenir pour conceptualiser la nouveauté, « *les premiers arrivés sont les mieux servis* ».

---

<sup>17</sup> Exemple personnel, *Concours Fribourgeois d'Éloquence*, 2024.

<sup>18</sup> Victor HUGO, *Discours à l'Assemblée nationale*.

On vous a toujours dit que réussir, c'était travailler plus. Dans la plupart des cas, c'est exactement l'inverse.

Nous sommes la première génération de l'histoire à pouvoir prouver qu'un argument est faux... en moins de dix secondes ; et pourtant, nous sommes aussi celle qui se trompe le plus.

Nous avons résolu le problème de la distance... et créé celui de la proximité permanente.

### 3. Parler de choses extraordinaires

Nous trouverons l'attention de l'auditoire en traitant de l'extraordinaire, soit de ce qui n'est pas ordinaire, est hors norme.

L'extraordinaire peut être :

- scandaleux (cruauté, absurdité, paradoxe) ;
- spectaculaire (comportements extrêmes, surprises) ;
- rare (contradictions troublantes, exceptions, révélations inattendues) ;
- admirable (héroïsme, bonté).

Il y a différent degré à l'extraordinaire, comme l'aventure peut consister à sortir de chez soi passé le couvre-feu pour l'adolescent rebelle moyen, ou combattre le lion de Némée quand on est Hercule. La plupart des exordes tomberont donc dans la catégorie des choses extraordinaires.

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

L'empereur Maximilien 1<sup>er</sup> succombe à une consommation excessive de melon au retour de la chasse<sup>1920</sup>.

---

<sup>19</sup> WIKIPEDIA, « Liste de morts insolites ».

<sup>20</sup> Également, un exemple personnel, *Concours Romand d'Éloquence*, 2023.

## II. Capter l'intérêt

Une fois avoir capté l'attention, l'orateur est entendu – il lui faut désormais être écouté, et pour cela : proposer à l'auditoire la promesse d'un gain ou de l'éloignement d'un préjudice.

*« A wise man once told me, there's only one rule in this world, a small question that drives all success. The more a man invests in that question, the more powerful that man will become. Can you guess what that question is Mr. Green ?  
What's in it for me ?<sup>21</sup> »<sup>22</sup>.*

L'orateur soucieux de capter l'intérêt de son public agira selon la maxime du parfait capitaliste, soit celle qui préconise que les relations humaines sont dictées par les intérêts personnels. Un intérêt étant défini comme, « [c]e qui importe ou ce qui convient à l'utilité d'une personne, d'une collectivité, d'une institution, en ce qui concerne soit leur bien physique ou matériel, soit leur bien intellectuel ou moral, leur honneur, leur considération. »<sup>23</sup>.

La captation de l'intérêt s'inscrit dans la continuité directe des différentes captations de l'attention, et revient à exposer le meilleur du sujet à partir du type de chose choisie.

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

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

Retenons la phrase, « *les premiers arrivés sont les mieux servis, et les derniers arrivés paient les pots cassés* ».

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

À propos d'exposer le meilleur du sujet d'emblée : il est de nombreux orateurs, particulièrement ceux versés aux domaines de la vente, du conseil ou du service, qui s'évertuent à penser qu'offrir le meilleur de sa proposition rend vulnérable à la copie, au vol, au pillage de leur richesse intellectuelle. Pis encore ! considèrent-ils qu'à l'énonciation du plus important, l'entièreté de leur auditoire se servirait avant d'immédiatement partir, comme on se sert du petit met gratuit offert au supermarché. Notons simplement que le présent livre, que le lecteur tient

---

<sup>21</sup> Traduit : « *Un homme avisé m'a dit un jour qu'il n'y avait qu'une seule règle dans ce monde, une petite question qui est à l'origine de toute réussite. Plus un homme s'investit dans cette question, plus il deviendra puissant. Pouvez-vous deviner quelle est cette question, M. Green ? Qu'est-ce que j'y gagne ?* »

<sup>22</sup> Guy RITCHIE, *Revolver*, 2005.

<sup>23</sup> ACADEMIE FRANÇAISE, 9<sup>e</sup> édition, « *intérêt* », I.

entre ses mains, est entièrement gratuit – mais que sur mille personnes l'ayant reçue, je n'ose croire que plus de dix l'aient lu ou étudié, faute de suffisamment de motivation.

Par analogie, les entreprises de services qui offrent des périodes gratuites d'utilisation suivies d'une souscription payante ne craignent pas que leurs utilisateurs créent, encore et encore, de nouveaux comptes, pour ne bénéficier que du mois gratuits. Ces entreprises acceptent le pari que seuls 5% de leurs utilisateurs seront suffisamment motivés pour constamment recréer des comptes, que 95% se laisseront tirer vers la souscription payante.

Faites le test, vous-même, avec vos proches ou amis : offrez-leur une version intégrale (digitale ou en physique) d'un livre, d'un cours, d'un guide que vous considérez particulièrement utile. Regardez-les vous remercier, et observez comme la plupart ne les liront jamais ou partiellement seulement. Dès lors, ne craignez pas d'offrir le plus important de votre propos dès le début du discours : seuls 5% de vos auditeurs cesseront de vous écouter.

### III. Capter la bienveillance

L'orateur captait l'attention, et se voyait entendu ; il captait ensuite l'intérêt, pour être écouté – lui revient désormais la tâche d'être compris. Permettez que j'entre plus en détails sur cette compréhension, qui fait ou défait les experts comme les néophytes.

Prenons l'exemple d'un livre : s'il est écrit dans une langue que le lecteur ne comprend pas, alors le lecteur ne *peut* pas le comprendre. S'il est écrit en français, mais qu'il traite de physique quantique quand le lecteur ne s'intéresse qu'à la politique, alors le lecteur ne *peut* pas le comprendre. S'il est écrit en français, et traite de politique, mais qu'il a été rédigé par un bord politique totalement opposé à celui du lecteur, nécessairement le lecteur *peut* le comprendre – mais le lecteur ne *veut* pas le comprendre.

Nombreux sont les orateurs de grand talent qui ne triomphent jamais, du fait qu'ils ne recueillent jamais la bienveillance et finissent ultimement par cesser l'exercice de cet art – leur public se refusant, tout bonnement, à les comprendre. Les jurés de concours sont particulièrement sensibles à ce critère, puisque devant élire le meilleur orateur au risque de publiquement justifier leur choix, s'ils élaient le candidat dont la salle entière aura été insultée, outrée ou agressée par les paroles, les jurés se rendraient susceptibles d'être attaqués en retour.

Dans un concours pour lequel j'étais juré, entouré de quatre autres personnalités autrement plus importantes, j'étais frappé par la défaite d'un rhéteur sans rival... si ce n'est lui-même. Ce candidat avait passé sept minutes à critiquer, injurier, rabaisser avec la force de l'humour qui ne fait pas seulement souffler du nez, mais rire aux éclats. Il était, à la fin de son allocution, largement considéré comme le meilleur. Or, ce concours comportait un duel : une allocution chacun, puis une réplique et une duplique – c'est-à-dire que le candidat répondait à un autre, et devait accepter qu'on lui réponde. Lorsque son adversaire finit de répondre, le candidat fit

l'erreur de tomber dans le piège de l'épigramme formulé, non plus pour la beauté d'une cause, mais pour ses intérêts propres. Fort comme il était avec les mots, il ridiculisait aisément son adversaire, mais il n'obtint pas même la troisième place du podium. L'attaque, en soi, ne posa pas un problème ; son déplacement d'une attaque humoristique, là pour faire rire le public dans un but altruiste, à une attaque égoïste, pour se venger qu'on l'ait critiqué, finit d'inscrire dans l'esprit des auditeurs qu'ils auraient, chacun d'eux, pu être à la place de l'adversaire – auraient également pu être humiliés. Le meilleur rhéteur perdait, faute d'avoir capté la bienveillance de son public.

Recueillir la bienveillance revient donc à démontrer que nous n'agissons pas dans nos intérêts propres, mais dans ceux de qui nous écoute. Pour rendre l'auditoire bienveillant à notre égard, l'orateur peut parler de soi-même (A.), des auditeurs (B.), de la cause (C.) ou des adversaires (D.).

### **A. Parler de soi-même**

Nous recueillerons la bienveillance en faisant valoir nos services (1.), en établissant une connexion émotionnelle (2.) ou en implorant directement le secours (3.).

#### **1. Faire valoir ses services**

Nous recueillerons la bienveillance en parlant de nous-même si nous faisons valoir nos services sans arrange, rappelons ce que nous avons fait pour autrui, l'État, nos parents, nos amis, ceux qui nous écoutent, pourvu que ces détails aient rapport à l'objet du discours.

Il est ici question de se positionner comme un guide, celui qui a suscité l'intérêt dans un but altruiste.

|                                                                                                                                                                                |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Si vous pensez que je puisse apporter un peu de bon à cette association, que mes projets passés ont été mené avec dévotion, que mes discours furent toujours<br>issus du cœur. |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

#### **2. Établir une connexion émotionnelle**

Nous pouvons également retracer nos peines, détresse, abandon, calamité, joie, plaisir – en somme, établir une connexion émotionnelle avec l'auditoire.

Rappelons que l'Homme apprécie qui lui ressemble, comme Narcisse son miroir. La logique est simple : nous considérons que qui nous ressemble pense comme nous, en analyser *a posteriori* le chemin logique qui lui amène à nous ressembler en établissant comme cause fondamentale ses opinions – que nous imaginons similaires aux nôtres.

Celui qui porte le costume trois-pièces à l'université semble ressembler à celui qui tient en haute estime la hiérarchie, la beauté, la perfection – puisque ce dernier considérera que l'un ou l'autre de ces idéaux aura amené ce premier à revêtir le costume.

Inversement, qui apprécie la liberté, l'anarchie, l'horizontalité rejettera d'emblée qui porte le costume trois-pièces à l'université – puisqu'il considérera que des idéaux inverses aux siens auront poussé au port du costume.

Tout cela, sans qu'on ne sache si cette personne a réellement souhaité revêtir le costume : peut-être n'avait-elle, ce jour-là, aucun autre habit propre, et se sera-t-elle servi dans la penderie d'un collègue ?

Avant mon premier concours, j'étais cet étudiant bègue, timide, harcelé pour ;  
après mon premier concours, je ne l'étais plus – et c'est pourquoi je vous enjoins  
à discourir.

### **3. Implorer le secours**

Nous pouvons finalement implorer le secours de nos auditeurs, en déclarant qu'en eux seuls nous avons voulu déposer nos espérances.

Si vous considérez que ce conseil d'administration peut apporter un peu de bon à  
la société, je vous en supplie ! ne laissez pas mes espoirs devenir des regrets.

## **B. Parler des auditeurs**

Nous recueillerons la bienveillance en parlant des auditeurs par leurs qualités (1.) ou l'avis qu'on se fait d'eux (2.).

### **1. Les qualités des auditeurs**

Nous recueillerons la bienveillance en rappelant les jugements où ils firent preuve de courage, de sagesse, de clémence, de grandeur d'âme.

Que vous êtes joli ! que vous me semblez beau ! Sans mentir, si votre ramage, se  
rapporte à votre plumage, vous êtes le Phénix des hôtes de ces bois<sup>24</sup>.

---

<sup>24</sup> Jean DE LA FONTAINE, *Le Corbeau et le Renard*.

## 2. L'avis qu'on se fait des auditeurs

Nous recueillerons la bienveillance si nous étalons aux yeux de l'auditoire et l'estime qui les environne, et l'attente excitée par la décision qu'ils vont, ou peuvent, prononcer.

|                                                                |
|----------------------------------------------------------------|
| L'Histoire vous juge, et vous jugez l'Histoire <sup>25</sup> . |
|----------------------------------------------------------------|

### C. Parler de la cause

La cause n'est pas tant le sujet du discours, plutôt le fondement de l'objet. Nous aurons grandement le temps d'y revenir, dans les enseignements suivants<sup>26</sup>. Prenons l'exemple d'un concours d'éloquence :

- le sujet est l'énoncé auquel le candidat doit répondre (« *Ce gouvernement imposerait l'uniforme à l'école* » ).
- l'objet est la réponse que le candidat propose (« *Ce gouvernement imposerait l'uniforme à l'école pour réduire les inégalités* »).
- le fondement de l'objet est la prémisse, la base, l'origine philosophique ou sociale ou morale qui amène à l'objet – et qui est donc la cause du discours, ce qui mène à son expression (« *Ce gouvernement imposerait l'uniforme à l'école pour réduire les inégalités parce que l'exclusion sociale doit être bannie d'une société moderne* »).

Le sujet est généralement unique : un seul sujet pour un concours d'éloquence, un seul problème à résoudre en conseil d'administration, un seul objet à négocier, un seul prévenu à défendre au tribunal...

L'objet est multiple : nous pouvons défendre le port de l'uniforme pour réduire les inégalités, favoriser la cohésion, sacraliser le symbole de l'école...

La cause est infinie, il est autant de causes que d'esprits humains. Une cause qui repose sur la société morale pourra donner de multiple arguments, objets du discours, mais un seul objet peut être brandi par différentes causes : certains demanderont l'uniforme pour bannir l'exclusion sociale, d'autres pour le seuls compte de la beauté, et d'autres encore pour contrôler les esprits. Une même politique économie peut être partagée pour ses effets par des partis bien différents en esprit. Nous distinguerons cependant des types de causes sur lesquels agir<sup>27</sup>.

---

<sup>25</sup> SAINT-JUST, *Plaidoirie contre Louis XVI*, pénération.

<sup>26</sup> II<sup>e</sup> livre, *la Fluidité*, chapitre 2-3.

<sup>27</sup> *Ibid.*



Pour recueillir la bienveillance en parlant de la cause, nous relevons notre cause par des louanges adroites, ou nous rabaissons avec mépris la cause adverse.

Être féministe n'est pas une affaire de femme, c'est une affaire de citoyen.

C'est bien grâce à l'UNICEF que ces enfants, qui supportent le monde, peuvent avoir un avenir.

La Rhétorique est une discipline humaine, et donc, une discipline qui tend vers l'infini.

#### D. Parler des 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.

Ils vous ont trompé. Ils vous ont menti.

Il me convient d'être avec les peuples qui meurent, je vous plains d'être avec les rois qui tuent<sup>28</sup>.

#### IV. Quelques exemples d'exordes ratés

L'exorde « commun », soit celui qui puisse être utilisé en toute circonstance, par tout orateur, devant tout auditoire, est sûrement le plus commun des ratés (*cocace*). Il s'agit typiquement de l'exorde qui commence comme, « *Bonjour mesdames et Messieurs, je suis très heureux d'être ici* ». Aucun de ces mots n'apportent de lumière sur la cause, et si l'on est justement jugé et classé rapidement, il vaut mieux frapper fort et délayer la politesse, que de rater son entrée au risque d'être poli.

Le méta-exorde est un raté bien rare, utilisé par les orateurs qui ont déjà reçu la Rhétorique. Il s'agit typiquement de celui qui commence comme, « *En rhétorique, un exorde doit capter l'attention. Laissez-moi donc vous ...* ». La mécanique est démasquée, et le public peut se sentir

---

<sup>28</sup> Victor HUGO, « *DEPUIS L'EXIL. – PARIS* », 9 septembre 1870.

manipuler. Surtout, il ne sert à rien de dire ce que l'on va faire, mieux vaut faire ce que l'on va dire. La supercherie peut, cependant, fonctionner par l'humour.

L'exorde-narration, soit l'exorde qui n'est pas un exorde mais une narration, soit typiquement le discours qui débute par « *Il était une fois* » puis tend à une histoire sur quarante lignes qui n'intéressent personne, est une forme d'exorde vicieuse et malfamée. Ne commencez jamais vos discours par des histoires, puisque les histoires elle-même ne commencent pas par la narration !

*« Une reine, cousant à sa fenêtre, se pique le doigt en regardant la neige, souhaitant un enfant avec une peau blanche comme la neige, des lèvres rouges comme le sang et des cheveux noirs comme l'ébène »<sup>29</sup>.*

*« Il était une fois... - Un roi ! diront tout de suite mes petits lecteurs. - Non, mes enfants, vous vous êtes trompés. Il était une fois un morceau de bois »<sup>30</sup>.*

*« Il était une fois un roi et une reine, qui étaient si fâchés de n'avoir point d'enfants, si fâchés qu'on ne saurait dire »<sup>31</sup>.*

Chacune de ces histoires commencent bien par capter l'attention et l'intérêt. La Belle au bois dormant traite bien vite d'infertilité, Pinocchio du mensonge, Blanche neige de violence...

## V. Conclusion

[...]

---

<sup>29</sup> Premières phrases de *Blanche-neige*.

<sup>30</sup> Premières phrase de *Pinocchio*.

<sup>31</sup> Premières phrases de *la Belle au bois dormant*.

# DE LA NARRATION

---

La Narration, ou l'exposition des faits, est la deuxième partie fondamentale de tout discours. La narration est fondamentale en ce qu'elle permet de cadrer la discussion, le débat, le sujet : plus particulièrement, elle expose l'angle d'attaque de l'orateur.

« *Mal nommer les choses, c'est ajouter au malheur de ce monde* »<sup>32</sup> théorisait CAMUS, pour qui la précision du langage était perçue comme un rempart contre la bestialité et la confusion. Nous ne pouvons que lui donner raison. La narration, trop souvent évitée, trop souvent rejetée, offre bien des solutions : quand de nombreux orateurs faiblissent et s'écrasent au-devant des attaques sur les *faits*, voient leurs arguments réduits à néant par des attaques générales et abstraites, ou tentent de conserver leur auditoire dans le mystère des raisons qui poussent leurs arguments – le rhéteur sans rival ancre tous ses arguments dans un cadre strict, formel, déjà précis, déjà rhétorique.

Si je puis conclure de l'importance de la narration avec autant de ferveur, c'est bien parce qu'il m'est arrivé de triompher par elle seule !

Il s'agissait d'un débat de table. Quatre ou cinq orateurs, bons comme novices, s'étaient réunis pour discourir de la justice, et plus précisément, de l'opportunité de se faire justice soi-même. Certains arguaient que la justice provenait de l'État, d'autres qu'elle existait par l'état de nature – mais aucun ne prit le temps de définir le cadre de la discussion : *ce qu'était la justice*. Lorsque vint mon tour, en tant qu'avant-dernier, j'usais d'une narration précise, et définissais la notion de justice comme un sentiment : celui de recevoir ce que l'on croit mériter ; et l'injustice : celui de ne pas recevoir notre dû. Tous les arguments précédents tombèrent, puisque ne reposant sur aucune définition, aucun cadrage, aucun *statu quo*. Mes adversaires s'étaient écharpés à savoir où, quand et comment se devait être appliquée la justice : l'État, la police, le travail, les tribunaux, la famille... sans qu'aucun auditeur n'ait jamais reçu clairement l'origine de leurs raisonnements. Puisque tous leurs arguments reposaient sur un vide de définition, je contredisais cinq orateurs en l'espace d'une minute et demie – puisque tous leurs arguments reposaient sur un vide de définition, ma narration offrait à mon argumentation une force autrement supérieure – qui m'offrit la victoire aisément.

Prenons un autre exemple, peut-être plus parlant : une politique publique repose sur un projet de loi ; un projet de loi repose sur des motivations, *ou exposé des motifs* ; ces motivations reposent sur un ou plusieurs problèmes observés dans la société. Ces problèmes sont le cadre nécessaire dans lequel évolue la politique publique. Si un politicien argue que la vidéo-

---

<sup>32</sup> Albert CAMUS, *Sur une philosophie de l'expression*, 1944, Poésie 44.

surveillance résoudra tous les problèmes de sécurité, mais qu'il n'y a aucun problème de sécurité ressenti par la population : son projet tombe. Si un gouvernement justifie ses lois par une réalité économique, et que cette réalité économique est démentie : ses lois n'ont plus raison d'être.

Un exemple final, si Mme X se plaint que M. Y l'ait insultée de « *vieille courge* », mais que M. Y entendait par là un compliment (étant botaniste), il n'y a aucune insulte.

C'est bien le cadre qui permet à l'argumentation d'exister, non l'inverse. On définit d'abord le terrain fertile, puis l'on y plante les graines de son argumentation. Raison pour laquelle la partie du discours qui recueille les arguments s'appelle la Confirmation, parce qu'elle *confirme* le cadre établi par la Narration. Nous aurons l'occasion d'y revenir<sup>33</sup>.

## **I. Définition de la Narration**

La narration nous vient directement de la rhétorique gréco-romaine. Dès le V<sup>e</sup> siècle av. J.-C., avec les sophistes (GORGIAS, PROTAGORAS) et les premiers manuels de rhétorique (CORAX, TISIAS), l'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, CICERON et QUINTILIEN reprennent cette idée et lui donnent une place fixe dans l'*ordo* du discours : après l'exorde, avant la Confirmation.

### **A. Fonctions de la narration**

Les Anciens lui attribuent quatre fonctions essentielles.

#### **1. Éclairer l'auditoire**

Le public doit savoir de quoi il s'agit. La narration 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.

---

<sup>33</sup> Chapitre 3, suivant.

### 3. Préparer l'émotion

Un récit peut attendrir, indigner, effrayer. La narration prépare le terrain affectif pour que vos arguments soient mieux reçus.

### 4. Construire la crédibilité

Un récit clair, vraisemblable, mesuré, donne l'image d'un orateur honnête, digne de confiance.

## B. Qualités de la narration

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* (I<sup>er</sup> siècle av. J.-C.), ce traité anonyme, 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.

CICERON 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 innocente ;
- 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 narration 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 narration doit ressembler à la vie réelle, sans quoi l'auditeur décroche.

## II. Distinguo moderne

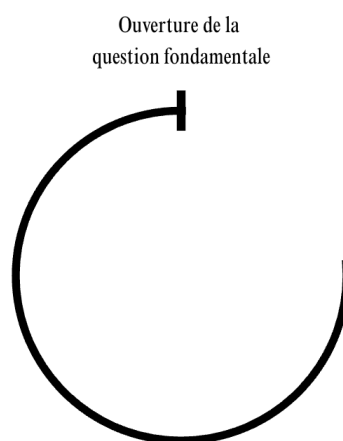
La narration rhétorique (*narratio*) est une partie de la structure classique du discours. Sa fonction principale est d'exposer les faits d'une cause. Le *storytelling*, ou narration dans son sens moderne, est issu des sciences cognitives, du *marketing* et de la communication contemporaine. Sa fonction 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 événements.

Pour faire du storytelling, nous utilisons la technique des boucles ouvertes. Une histoire est une boucle fermée : nous commençons d'un point, développons notre cercle, et y revenons. C'est la circularité générale d'une histoire.

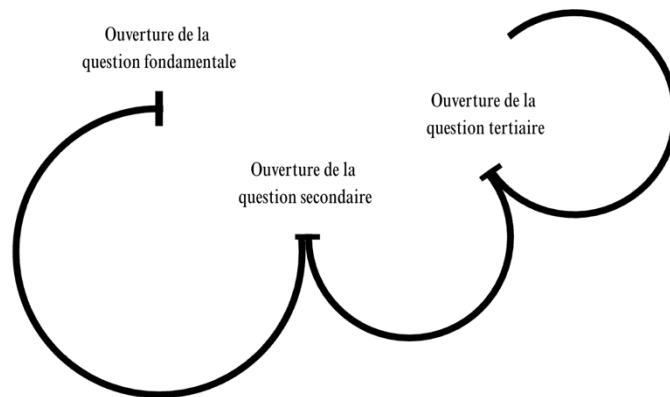
Pour être plus clair : une histoire commence par une question et termine avec la réponse à cette question.

- 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 ladite 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 ATREIDES est trahi, sa famille est massacrée

*Comment se vengera-t-il ?*

- Paul ATREIDES foment un plan, mais ne veut pas le réaliser

*Comment se vengera-t-il ?*

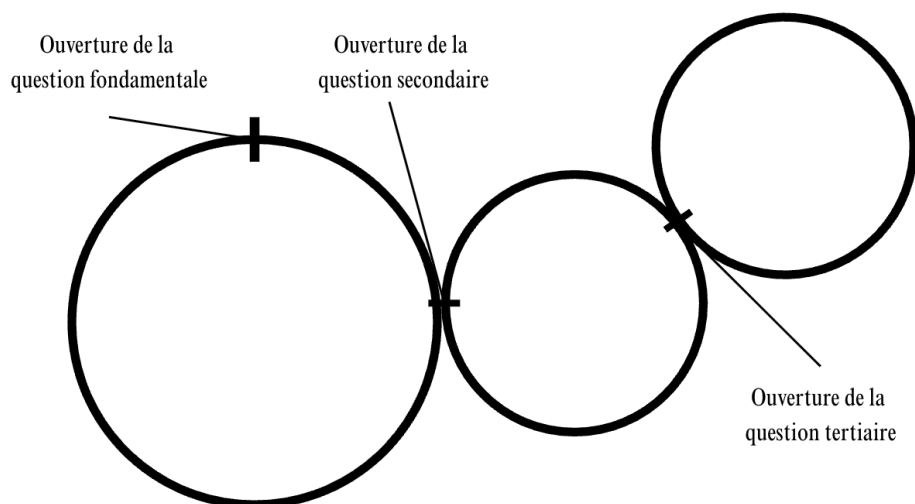
*Pourquoi ne veut-il plus réaliser son plan ?*

- Paul ATREIDES est trahi à nouveau, il décide de réaliser son plan, malgré les risques

*Comment se vengera-t-il ?*

*Pourquoi ne veut-il plus 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 questions, à l'intérieur de la question.

### III. La narration infinitésimale

#### A. Origine et définition

##### 1. Origine

Il existe plusieurs manières d'apprendre, dont les plus connues seraient la mémorisation, l'imitation, la pratique. Mais innover ! voilà un tout autre sujet, car il ne suffit d'avoir appris, il faut voir, et bien souvent la technique se découvre par hasard.

Nous étions attendu au deuxième débat de la journée, un 14 février, pour la deuxième édition de la Compétition Auvergne-Rhône-Alpes de débat. Le sujet était celui de l'héritage, nous étions contre sa suppression. Dans la salle de préparation, pendant que mes camarades s'écharpaient à trouver leurs arguments, je dis : « *j'ai une idée, mais il faut me faire confiance. Laissez-moi et vous verrez* ». Visiblement concernés, ils me questionnèrent : « *et de quel argument vas-tu traiter ?* », et je répondais, « *de l'héritage comme héritage cosmique* ». Naturellement, et avec le recul je le conçois aisément, ils me prirent pour un fou. Reste que, quarante-cinq minutes durant, je me mis à écrire sur ce sujet précis, puis vint le débat. L'essentiel de mon argumentaire tenait à une redéfinition de l'héritage. La veille, un vieil ami m'avait parlé de la « *Vie* », avec un grand V, soit de la manière dont les cellules premières avaient survécu, génération après génération, pour que se développent les espèces que nous avons oublié, et finalement nous-mêmes. Je trouvais l'idée grandiose : une sorte de Kritik<sup>34</sup> inversé, dont l'utilité était moins la réfutation de l'adversaire que l'affirmation de sa position propre. Je développais donc une définition de l'héritage comme chaîne de transmission de la vie, nous gagnions le débat, je recevais le titre de « Meilleur orateur », et créais la narration infinitésimale. Par hasard. Elle me fit gagner six titres de « Meilleur orateur » en dix débats, pour l'année 2026.

##### 2. Définition

La narration infinitésimale est une narration rhétorique dont le cadre qu'elle fixe est d'une dimension infiniment grande ou infiniment petite. Elle sert à inscrire les arguments qui la suivent dans une dimension extrêmement générale ou extrêmement spéciale, en enrobant le tout d'une originalité rarement présente. Il existe donc deux narration infinitésimale :

- la narration infiniment grande, comme **un télescope**, qui rattache la cause du discours à ce qui peut paraître le plus large possible : historiquement, temporellement, biologiquement... il s'agit de justifier la racine par la feuille la plus haute de l'arbre.

---

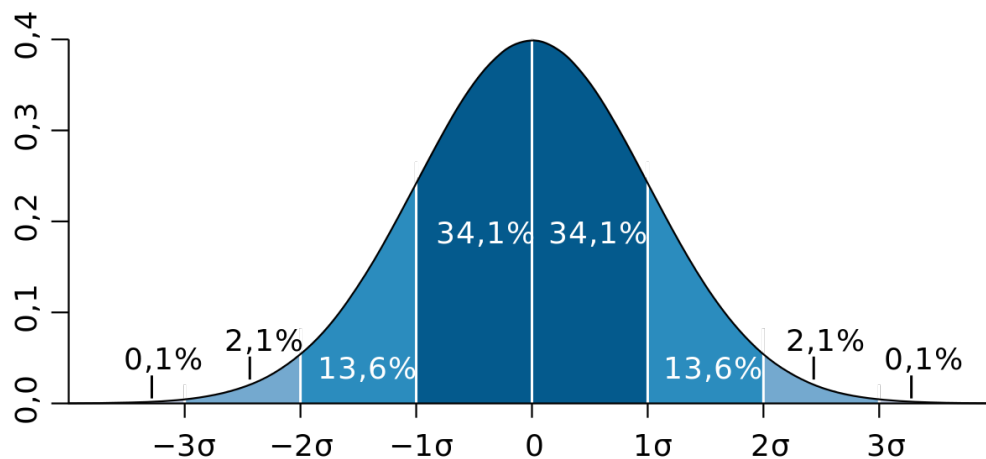
<sup>34</sup> Forme de réfutation, développée dans le troisième livre.



- la narration infiniment petite, comme **une loupe**, qui rattache la cause du discours à ce qu'elle comporte de plus petit possible : un détail, un objet, une partie, un mouvement unique... il s'agit de justifier la racine par une seconde de la vie de la plus petite fourmi qui y travaille.

## B. Justification

La loi normale (ou distribution de GAUSS) est la loi de probabilité la plus importante en statistiques. Elle décrit de nombreux phénomènes naturels ou industriels où la plupart des données se regroupent autour d'une valeur moyenne, formant une courbe symétrique en forme de « cloche ». Concrètement, elle nous sert à estimer la répartition des données : environ 68,2% des valeurs se trouvent très proches de la moyenne ( $\pm 1$  écart-type), environ 27,2% des valeurs se situent moins proche de la moyenne ( $\pm 2$  écarts-types), environ 4,2% des valeurs sont éloignées de la moyenne ( $\pm 3$  écarts-types), et seulement 0,2% sont très éloignées de la moyenne (entre  $\pm 3$  et  $\pm 4$  écarts-types).



Dans notre cas, nous pourrions dire :

- 68,2% des narrations sont communes ;
- 27,2% des narrations sont rares ;
- 4,2% des narrations sont originales ;
- 0,2% des narrations sont très originales.

Et puisqu'il y a deux pans ( $-3$  et  $+3$ ), nous partons du principe qu'il existe des narrations très originales et précises ; des narrations très originales et générales.

## C. Construction

### 1. Avoir parfaitement compris le but d'une narration

La narration évolue intimement avec l'exorde, en relation avec la confirmation. C'est-à-dire que l'exorde et la narration viennent préparer ce que la confirmation, confirme. En d'autres termes, la narration offre le cadre et les définitions nécessaires aux arguments de la confirmation, et l'exorde offre la docilité de l'auditoire nécessaire à ce que le cadre soit entendu, écouté, compris.

La narration, encore moins infinitésimale, ne peut donc pas être construite indépendamment des arguments présents dans la confirmation.

### 2. Rechercher ce qui est vital pour que les arguments soient efficaces

Nous passerons à ce qu'est un argument, sa parfaite construction et leur efficacité au prochain chapitre. Pour l'instant, retenons un argument très simple :

|                                                                                                    |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Le meurtre est puni par la loi.<br>Monsieur X a tué.<br>Donc Monsieur X doit être puni par la loi. |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------|

Sans un récit du fait que Monsieur X ait tué, personne ne croit à cet argument.

|                                                                                                                                       |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| La justice doit être omniprésente.<br>Elle ne peut toujours être promulguée par la police.<br>Donc il faut se faire justice soi-même. |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

Sans une définition de la justice, personne ne peut croire à cet argument non-plus.

### 3. Construire proprement sa narration infinitésimale

Une narration infinitésimale répond toujours à une seule question : quelle est la plus petite ou la plus grande échelle sur laquelle je peux poser mon cadre pour que mon argument central devienne évident

#### (i.) Infiniment grande

Prenons l'exemple le sujet du débat parlementaire dans lequel trouvait son originale la narration infinitésimale. D'abord, une narration moyenne :

Imaginez ce père qui travaille toute sa vie, et qui ne peut rien léguer à sa fille.  
C'est tragique !!!!

Et voici une 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 ce n'est justement en ne le supprimant pas, qu'un jour, nous connaissons des générations futures qui pourront empêcher le soleil d'exploser.

Elle est « *très habillée* », décortiquons donc les étapes.

- Premièrement, écrire en une phrase la thèse à défendre. Exemple : « Il ne faut pas supprimer l'héritage. » C'est la racine de l'arbre. Tout le reste sert à la nourrir.
- Deuxièmement, dans la thèse, repérer le mot qui porte tout le poids : *héritage, justice, insulte*. C'est ce mot qu'on va rebrancher sur une autre échelle. La narration infinitésimale est avant tout une **redéfinition par changement d'échelle**.
- Troisièmement, choisir la direction (téléscope ou loupe). Règle simple : *la grande légitime, la petite prouve*. On monte pour rendre une thèse nécessaire ; on descend pour rendre un fait indéniable.

| Question à se poser                                                                                             | Direction                               |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------|
| Mon argument gagne-t-il à paraître universel, inévitable, ancré dans une loi plus grande que l'humain ?         | <b>Infiniment grande</b><br>(téléscope) |
| Mon argument gagne-t-il à paraître incontestable parce qu'ancré dans un détail concret, sensoriel, vérifiable ? | <b>Infiniment petite</b><br>(loupe)     |

- Quatrièmement, **remplir la chaîne d'échelle**. Construire l'échelle par paliers, sans sauter d'étage. Chaque palier doit se déduire du précédent. Si un auditeur peut demander « *mais quel rapport ?* » entre deux paliers, c'est qu'il en manque un.
  - **Grande** : concept → discipline englobante → histoire humaine → biologie/vivant → cosmos.

- (Héritage → transmission familiale → instinct grégaire → course de relais du vivant → survie de l'espèce face au soleil qui explose.)
- Cinquièmement, **refermer sur la thèse**. La narration doit revenir exactement à l'argument-noyau de l'étape 1, mais l'auditoire l'accepte désormais comme une évidence, non comme une opinion. C'est la boucle fermée du *storytelling* appliquée au cadre : la question ouverte (« *doit-on supprimer l'héritage ?* ») trouve sa réponse dans l'échelle elle-même.

**(ii.) Infiniment petite**

Prenons l'exemple du sujet de mon examen rhétorique : la défense d'ÉLECTRE contre CLYTEMNESTRE. D'abord, une 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

Et voici une narration infiniment grande :

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.

Les étapes sont presque identiques à la narration infiniment grande.

- Premièrement, écrire en une phrase la thèse à défendre. Exemple : « Il ne faut pas supprimer l'héritage. » C'est la racine de l'arbre. Tout le reste sert à la nourrir.
- Deuxièmement, dans la thèse, repérer le mot qui porte tout le poids : *héritage, justice, insulte*. C'est ce mot qu'on va rebrancher sur une autre échelle. La narration infinitésimale est avant tout une **redéfinition par changement d'échelle**.
- Troisièmement, choisir la direction (téléscope ou loupe). Règle simple : *la grande légitime, la petite prouve*. On monte pour rendre une thèse nécessaire ; on descend pour rendre un fait indéniable.

| Question à se poser                                                                                             | Direction                               |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------|
| Mon argument gagne-t-il à paraître universel, inévitable, ancré dans une loi plus grande que l'humain ?         | <b>Infiniment grande</b><br>(téléscope) |
| Mon argument gagne-t-il à paraître incontestable parce qu'ancré dans un détail concret, sensoriel, vérifiable ? | <b>Infiniment petite</b><br>(loupe)     |

- Quatrièmement, **remplir la chaîne d'échelle**. Construire l'échelle par paliers, sans sauter d'étage. Chaque palier doit se déduire du précédent. Si un auditeur peut demander « *mais quel rapport ?* » entre deux paliers, c'est qu'il en manque un.
  - **Petite** : concept → scène → objet unique → détail matériel → une seconde / une goutte.
  - (Meurtre → la chambre → l'escalier → la cinquième marche → le filet de sang qui serpente.)
- Cinquièmement, **refermer sur la thèse**. La narration doit revenir exactement à l'argument-noyau de l'étape 1, mais l'auditoire l'accepte désormais comme une évidence, non comme une opinion. C'est la boucle fermée du *storytelling* appliquée au cadre : la question ouverte (« *doit-on supprimer l'héritage ?* ») trouve sa réponse dans l'échelle elle-même.

## D. Exemples

Pour un dernier exemple de narration, la plus horrible et parfaite, **Le Monologue de la Haine**<sup>35</sup>.

---

<sup>35</sup> Harlan ELLISON, « *I Have No Mouth, and I Must Scream* », 1967, disponible en ligne sur YOUTUBE : [https://youtu.be/8FJ8pTK8N8I?si=kPWCUKb\\_UAYMYV5n](https://youtu.be/8FJ8pTK8N8I?si=kPWCUKb_UAYMYV5n) [2026].

---

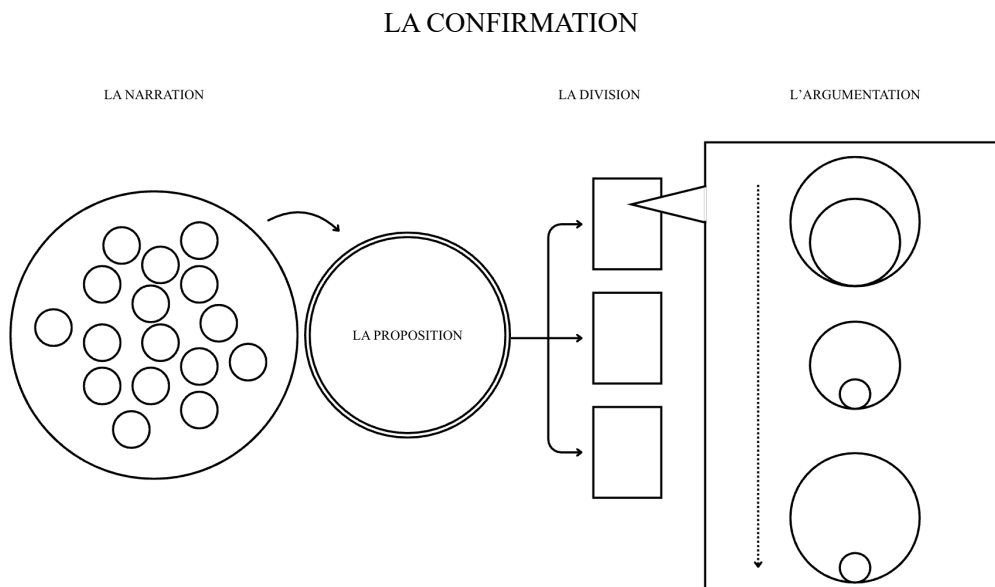
# LA CONFIRMATION

---

La troisième partie classique est le cœur de tout discours, et consiste à convaincre et persuader. Le terme de Confirmation provient du latin, « *Confirmatio* » composé de « *cum-* » (ensemble, complètement) et de « *firmare* » (rendre stable, solide). Littéralement, il s'agit de l'action de rendre « *tout à fait ferme* » ou de « *consolider* ».

La Confirmation est la partie la plus dense du discours, puisqu'elle est préparée par l'Exorde et la Narration, renforcée par la Réfutation<sup>36</sup> et mémorisée par la Péroration<sup>37</sup>. Il faut la concevoir comme le globe terrestre : au quotidien nous observons la croûte terrestre et ses jardins, forêts, lacs et montagnes, en nous émerveillant de sa sublime construction, ignorant tout du fait qu'elle ne représente qu'un maigre pourcent du volume total de la Terre. Le Manteau, couche intermédiaire constituée de roches solides représente 84% et le Noyau, sous une extrême pression et dont le centre peut atteindre une température équivalente à la surface du Soleil<sup>38</sup>, représente 14%.

Nous développerons donc la Confirmation de fond en comble, en trois grands geste : la proposition, la division, l'argumentation.



---

<sup>36</sup> Quatrième partie du discours.

<sup>37</sup> Cinquième partie du discours.

<sup>38</sup> 6'000 °C.

Sous-chapitre 3.1 – l'Ancrage

# LA PROPOSITION

---

---

Premier geste de la Confirmation, la Proposition est l'énonciation claire et sans équivoque de la position que le discours veut faire admettre. Elle répond à la question, « *que veut-on que le public accepte par le discours ?* »

*N'est-ce pas évident ? devrais-je sincèrement perdre ce précieux temps à énoncer ma position ?* – pourra s'offusquer le jeune orateur.

Laissez une vieille anecdote vous prouver toute l'importance de la péroraison :

À l'occasion d'un concours pour lequel se réunissaient les présumés meilleurs orateurs des quatre cantons universitaires de la Suisse occidentale, un bon ami y prit part et accédait à la finale. La scène voyait chaque candidat, seul, déclamer pendant cinq à sept minutes un discours sur un sujet, dont la position (pour ou contre) était projetée derrière lui, sur un massif écran. Ayant jadis organisé ce concours – lorsque les temps de la rhétorique étaient plus fastes – je sus d'instinct à quel point ces diapositives, derrière chaque candidat, étaient importantes. Non seulement apportaient-elles une ambiance, une couleur, un avant-goût ; mais éclairait-elles aussi l'auditoire sur le sujet et la position. Le modérateur annonçait mon bon ami, qui montait sur scène en plaidant le pour. Ce bon ami, grand, majestueux dans ses gestes et fort éloquent, commençait à discourir – mais comme si sa position n'était pas la bonne. 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 trop 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. Quelle ne fut ma surprise d'apprendre, le concours passé, qu'à l'arrière de mon bon ami était affichée la position inverse ! quelle ne fut ma surprise d'entendre, en sus, 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.

Si mon bon ami avait pris le temps d'inscrire une Proposition dans son discours, nous n'aurions eu que deux minutes d'hésitation, tout au plus. Un grand et fort « *je suis contre* » aurait vite défait les diapositives, qui le notaient « *pour* ». Mais si ambiguïté il y a, elle doit être dissipée le plus tôt possible, car un public ne fait que *suivre le discours*. L'oral est trop complexe pour être pensé et réfléchi, à l'instant où l'on entend. Et si le public suit la mauvaise position, tout ce qui a été construit n'existe plus, une fois la fausse position dissipée. Or, pour mon bon ami, la



supercherie ne fut révélée qu'après son discours tout entier : et donc, il n'en resta rien ; et s'il y avait un classement, il aurait surement fini dernier, quand bien même il était le meilleur.

En somme, la Proposition a pour seul et unique but d'explicitier l'objectif du discours. Elle est d'autant plus importante qu'elle conditionne l'entièreté du discours. Car sans position, de quoi discourir ? La Narration définit notre Proposition, qui est ensuite détaillée par la Division et concrétisée par l'Argumentation.

Sous-chapitre 3.2 – l'Ancrage

# LA DIVISION

---

---

Deuxième geste de la Confirmation, la Division est le découpage de la Proposition en plusieurs points de confirmation. Elle répond à la question, « *par quelles grandes raisons va-t-on rendre notre proposition solide ?* ».

En dissertation de français, il s'agit proprement de l'annonce du plan. Pour un discours, nous tenterons tout de même d'offrir un peu plus de prestance, quoi qu'il faille parfois revenir à l'aspect scolaire. Pourquoi ? puisqu'en y réfléchissant bien, s'il est un lieu d'apprentissage que tous les individus, ou presque, ont côtoyé, c'est bien l'école.

La Division, si elle paraît scolaire, est généralement nécessaire dans le but même d'explicitier la réalisation du discours. Sans toutefois nécessiter de longueur, elle sert d'inspiration à la transition et au beau langage. Elle agit également en « *note d'intention* », ou « *pense bête* » : c'est qu'un orateur développe, régulièrement, plusieurs arguments ; et qu'un orateur a la fâcheuse tendance à réserver le meilleur argument pour la fin. Or, le public recevant les premiers arguments, moins forts, pourra s'être lassé avant le dernier, plus fort, et ne pas lui accorder l'attention nécessaire à la conviction et persuasion. D'annoncer répondre, en trois temps, à une question permet de laisser glisser, dans un coin de la tête de notre public, nos arguments les meilleurs.

La Division est la sœur cadette d'un canon<sup>39</sup> de la Rhétorique : la Disposition, soit l'organisation et la structuration logique des idées. La Division est une partie du discours, la Disposition est une étape de réflexion. Certains astreignent à la Disposition les parties du discours (Exorde, Narration, Confirmation, Réfutation, Péroraison), mais alors elle n'aurait plus aucune utilité une fois apprise (les étapes sont immuables, inchangeables) et ne demanderait aucune stratégie (on ne place pas l'introduction après l'argument, la conclusion avant les définitions). Redéfinissons-donc.

## I. Ce qu'est la disposition

### A. Définition

La Disposition est l'opération par laquelle l'orateur sélectionne, hiérarchise, regroupe, sépare et ordonne les éléments découverts par l'Invention, afin de produire un discours cohérent et persuasif. ; elle vient du latin « *disponere* » : placer séparément, distribuer, mettre en ordre.

---

<sup>39</sup> Étape indispensable pour concevoir un discours ; généralement au nombre de cinq : Invention, Disposition, Élocution ; Mémoire ; Action.

QUINTILIEN comparait l'Invention<sup>40</sup> à la collecte des pierres et du bois, et la Disposition au travail de l'architecte ou du maçon qui les transforme en bâtiment. Sans Disposition, les matériaux demeurent un amas ; de même, des arguments même excellents peuvent former un discours confus s'ils sont mal placés.

La Disposition est une stratégie. Elle ne se réduit pas au plan classique :

*I. Première Partie*

*II. Deuxième Partie*

*III. Troisième Partie*

Voyons différentes manières de disposer.

## **B. Les différents plans**

### **1. Plan Nestorien**

L'expression vient de NESTOR, dans l'*Iliade*, qui plaçait les meilleures troupes aux extrémités et les moins sûres au milieu. L'*Ad Herrenium* transpose explicitement ce principe à l'argumentation : arguments puissants au commencement et à la fin, arguments moyens ou faibles au centre.

|                                                  |
|--------------------------------------------------|
| argument fort → arguments faible → argument fort |
|--------------------------------------------------|

### **2. Plan thématique**

Il divise le sujet en plusieurs aspects relativement autonomes.

|                                           |
|-------------------------------------------|
| <p>Pourquoi enseigner la rhétorique ?</p> |
|-------------------------------------------|

- |                                                                                                                                                                |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"><li>- pour l'utilité intellectuelle ;</li><li>- pour l'utilité professionnelle ;</li><li>- pour l'utilité civique.</li></ul> |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

C'est la disposition la plus souple. Elle convient lorsque le sujet possède plusieurs facettes : économique, politique juridique...

### **3. Plan catégoriel ou taxonomique**

---

<sup>40</sup> La recherche des arguments.

Il s'agit du plan qui classe selon des catégories homogènes. Ressemblant au plan thématique, il possède une ambition plus rigoureuse : chaque élément doit appartenir à une catégorie et les catégories doivent éviter de se chevaucher.

Les preuves de l'innocence de Paul=

- Les preuves matérielles ;
- Les preuves testimoniales ;
- Les preuves issues de raisonnements circonstanciels.

Ce plan pourrait d'ailleurs est une sous-division d'un plan thématique, dont l'une des thématique serait le droit.

#### **4. Le plan concentrique**

Le plan concentrique part du centre du problème puis en rélargit progressivement le champ, ou accomplit le mouvement inverse.

Quel est le problème ? (centrifuge)

- Individu ;
- Organisation ;
- Société.

Quel est le problème ? (centripète)

- Société ;
- Organisation ;
- Individu.

#### **5. Autres types de plan**

De nombreuses autres manières de disposer existe, il faut cependant prendre garde à conserver la finalité du discours : convaincre et persuader.

Ainsi, je déconseille fortement les plans qui ressemblent, en tout ou en partie, à un plan dialectique : thèse, antithèse, synthèse. Pourquoi ? Parce que de passer près d'un tiers du discours sur une thèse, que l'on va ensuite réfuter ; puis un autre tiers, sur une autre partie que l'on va réfuter ; pour finir par notre synthèse qui ne prendre que le dernier tiers, revient à limiter

sa capacité de conviction et persuasion par trois. Mieux vaut dédier l'entièreté du discours à la synthèse.

## **II. Ce qu'est la Division**

### **A. Définition**

Dans le système classique, la Division est le passage généralement situé après la Narration et avant la Confirmation. Elle accomplit deux fonctions principales selon l'*Ad Herennium* :

- distinguer ce qui est admis de ce qui est contesté ;
- annoncer les points que l'orateur va traiter.

La Division répond donc à trois questions :

- Qu'est-ce qui est acquis ?
- Qu'est-ce qui reste à décider ?
- Par quelles étapes allons-nous le décider ?

Elle est le passage où la matière racontée dans la Narration devient une controverse structurée.

### **B. L'exposition : séparer l'accord du désaccord**

Il s'agit du temps où l'orateur isole la question litigieuse. Cette opération est capitale, car un discours peut devenir très long tout en évitant le véritable désaccord. Considérons :

*« Paul a pris le portefeuille. »*

La défense peut répondre :

- « Il ne l'a pas pris » : contestation du fait ;
- « Il l'a pris, mais il lui appartenait » : contestation de la propriété ;
- « Il l'a pris, mais avec l'autorisation du propriétaire » : contestation du caractère illicite ;
- « Il l'a pris sans savoir qu'il ne lui appartenait pas » : contestation de l'intention ;
- « Il l'a pris, mais sous la contrainte » : justification ou excuse.

La Division doit identifier l'endroit précis où les deux discours cessent de s'accorder. Les deux discours étant : ce que l'orateur cherche à prouver, ce que ses adversaires (s'ils existaient) tenteraient de réfuter.

La controverse ne commence qu'au premier point où l'accord disparaît.

À titre d'exemples, quelques expositions :

*« Je reconnais que la démocratie a du bon, mais je nie la République. »*

*« Évidemment qu'il ne faut pas parler pour rien dire, occuper l'espace inutilement, mais le silence n'est pas l'absence de bruit : c'est un mensonge qui nous enchaîne. »*

*« Vous comme moi sommes d'accord sur le fait qu'il ne faille pas discriminer selon l'intelligence, mais la question n'est pas de savoir ce qu'en pensent les gens normaux : elle est de savoir comment se défendre contre les génies. »*

### **C. L'énumération : annoncer les chefs du discours**

Il s'agit du temps où l'orateur annonce le plan choisi par la disposition. À titre d'exemples, quelques énumération :

*« Je nie la République, qui est liberté, égalité, fraternité. »*

*« Le Silence est le père de la haine, l'enfant de la peur, et freine le progrès et les arts. »*

*« D'abord, que les génies sont rares et en cela dangereux. Ensuite, que comme on coupe les griffes du tigre, il faut offrir une raison aux génies de ne pas se rebeller. »*

### **D. La partition : une sous-division**

La Division, d'après son nom, divise le discours : les résultats de cette division sont plusieurs « partie ». Mais chaque partie peut, ensuite, être divisée à nouveau : c'est la Partition. Par exemple :

Les régimes politiques sont la monarchie, l'aristocratie et la démocratie.  
(division)

D'abord, pour la monarchie : elle peut être absolue, parlementaire ou tyrannique.  
[...]  
(partition 1)

Nous avons traité de la monarchie, parlons de l'aristocratie : elle peut être de sang ou d'âme.

[...]

(partition 2)

Nous avons traité de la monarchie et de l'aristocratie, il nous reste à couvrir la démocratie : qui peut être au sens universel, au sens unique, au sens couteux, ou au sens bourgeois.

[...]

(partition 3)

La présence de partitions sera d'autant plus utile que la matière est complexe à comprendre. Il faut cependant prendre garde à ne pas en abuser (on ne prétendra que difficilement à oser des sous-partitions) et, surtout, surtout ! à ne pas ouvrir une partition sans y répondre. J'entends, que si nous déclamons, « [d]'abord, pour la monarchie : elle peut être absolue, parlementaire ou tyrannique. » sans par la suite traiter de la monarchie tyrannique, alors l'effet est raté et notre public frustré.

# L'ARGUMENTATION

---

---

L'Argumentation est la partie finale et centrale de la Confirmation. Elle opère dans chacune des divisions créées précédemment, et renferme les arguments : le cœur véritable du discours.

## I. Fondements de l'argumentation

L'argumentation est définie comme,

« [l'a]ction d'argumenter ; ensemble d'arguments développés pour prouver le bien-fondé d'une affirmation »<sup>41</sup>.

Définition inutile ne nous servant à rien, si ce n'est qu'elle permet le même reproche à la définition de la rhétorique,

« [a]rt de bien dire, de persuader par la parole »<sup>42</sup>.

Inutile à nouveau, quoique nous y trouvons un terme intéressant : « *persuader* », mission qu'ARISTOTE lui-même apportait à la rhétorique, laquelle était définie en tout premier par CORAX comme « *l'ouvrière de la persuasion* » (*peithous demiourgos*).

Mais si nous tentons de trouver, chez ces-mêmes auteurs, une réelle définition de la persuasion, nous ne trouvons qu'une confusion humiliante, répétée année après année, jusqu'à nos jours : *la persuasion serait de convaincre avec les émotions*... Tentons de déficeler tout cela.

### A. Définition d'un argument

Si persuader est argumenter, et qu'argumenter est l'ensemble des arguments. Qu'est-ce qu'un argument ? Pour le définir, il faut procéder par degrés : du moins *instrumentalisé* au plus *instrumentalisé*.

- Premièrement, une **thèse** est une idée principale que l'on veut faire accepter. Il s'agit de ce que l'orateur doit défendre, cherche à prouver. C'est ce qui fait naître le besoin d'un argument.

---

<sup>41</sup> ACADEMIE FRANÇAISE, 9<sup>e</sup> édition, « argumentation ».

<sup>42</sup> ACADEMIE FRANÇAISE, 9<sup>e</sup> édition, « rhétorique », 1.



*« Paul n'a pas trompé Léa. »*

- Deuxièmement, un **fait** est une information donnée comme réelle. Ce n'est pas forcément une vérité incontestable, c'est une proposition qui prétend décrire la réalité.

*« Paul était à Paris le 3 juillet. »*

- Deuxièmement, une **preuve** est un élément qui rend le fait crédible, acceptable, démontré.

*« Paul était à Paris le 3 juillet d'après son billet de train. »*

- Troisièmement, un **motif** est ce qui explique pourquoi un fait est cru ou affirmé.

*« Paul était à Paris le 3 juillet d'après son billet de train,  
parce qu'il voulait aller à YardLand. »*

- Quatrièmement, un **raisonnement** est une suite d'étapes qui mène à une conclusion, ou plus simple encore, un lien entre des éléments. Par exemple, si  $A = B$  ; et  $B = C$  ; alors  $A = C$ .

$$A \rightarrow B$$

S'il était à Paris [A], alors il n'était pas au lieu de la tromperie supposée [B].

$$B \rightarrow C$$

S'il n'était pas au lieu de la tromperie supposée [B], alors il ne l'a pas trompée [C].

$$A \rightarrow C$$

S'il était à Paris [A], alors il ne l'a pas trompée [C].

- Finalement, un **argument** est le cumul des différents degrés : un raisonnement orienté vers une thèse ; avec un fait, une preuve, un motif.

|                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|---------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| THÈSE                     | Paul n'a pas trompé Léa.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| FAIT                      | Paul était à Paris le 3 juillet.                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| PREUVE (extra-rhétorique) | Son billet de train indique qu'il avait un trajet pour Paris le 3 juillet.                                                                                                                                                                                                                                                               |
| (intra-rhétorique)        | <i>Capacité de l'orateur à convaincre et persuader.</i>                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| MOTIF                     | Paul voulait aller à YardLand.                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| RAISONNEMENT              | $A \rightarrow B$<br>S'il était à Paris, alors il n'était pas au lieu de la tromperie supposée.<br>$B \rightarrow C$<br>S'il n'était pas au lieu de la tromperie supposée, alors il ne l'a pas trompée dans ces circonstances.<br>$A \rightarrow C$<br>S'il était à Paris, alors il n'a pas trompé Léa dans les circonstances alléguées. |
| ARGUMENT                  | Paul n'a pas trompé Léa. Le 3 juillet, il était à Paris pour aller à YardLand, comme l'indique son billet de train. Or, si Paul était à Paris ce jour-là, il ne pouvait pas se trouver au lieu où Léa pense qu'il l'a trompée. Donc Paul n'a pas trompé Léa.                                                                             |

Voyons désormais chacune de ces parties en profondeur.

## B. Définition d'une preuve

« On ne peut tromper sans être présent sur le lieu de la tromperie. Paul était à Paris le 3 juillet. Donc Paul n'a pas trompé Léa.

– Comment sais-tu qu'il était à Paris le 3 juillet ? »

Par cette simple question, nous comprenons qu'un raisonnement qui comporte un fait ne suffit pas. Il nous faut **prouver le fait**. Nous connaissons deux espèces de preuves : extra-rhétoriques et intra-rhétoriques<sup>43</sup>.

<sup>43</sup> Aussi appelée « extrinsèques » et « intrinsèques », ou « naturelles » et « artificielles ».

## 1. Preuve extra-rhétorique

La preuve extra-rhétorique est le sens communément admis de la preuve : témoignages, billet de train, photo, expériences, diplômes... mais aussi les textes de lois, les contrats, les conventions, les serments.

Ce sont toutes les preuves qui existent, matériellement, tangiblement, en dehors du discours.

## 2. Preuve intra-rhétorique

Que faire cependant, si nous ne disposons pas des preuves extra-rhétoriques : le billet de train, la confirmation de paiement, le témoignage d'un agent de la SNCF, une photo devant la Tour Eiffel... il nous faut user des preuves intra-rhétoriques.

La preuve intra-rhétorique est celle qui existe par le discours, qui est créée par l'orateur.

Le triptyque d'ARISTOTE considère trois formes de preuves intra-rhétoriques :

- l'Ethos, soit la capacité à prouver par l'image que l'orateur construit de lui-même ou du sujet ;
- le Pathos, soit la capacité à prouver par la disposition émotionnelle ;
- le Logos, soit la capacité à prouver par la raison.

Voyons chacune de ces preuves intra-rhétoriques une par une.

### (i.) Ethos : la crédibilité de l'orateur

Aristote retenait trois qualités qui fondent la preuve par la crédibilité de l'orateur.

- *phronêsis* : compétence, jugement pratique ;
- *aretê* : vertu, honnêteté ;
- *eunoia* : bienveillance envers le public.

L'ethos peut se développer sur l'orateur, en tant que tel.

J'ai examiné ce dossier pendant six mois, sans intérêt personnel dans l'affaire, et je vous exposerai aussi les éléments qui vont contre ma propre thèse. Et d'après mon expertise, je suis certain que Paul n'a pas trompé Léa.

Ou sur le sujet de la thèse :

Paul et Léa sont fous amoureux depuis 8 ans, en 8 ans jamais Paul n'a eu un écart, un regard déplacé, une poignée de main trop longtemps tenue, un mot de vice.

Ou par convocation :

Le Directeur général de la SNCF le dit lui-même, Paul n'a pas trompé Léa.

Ou contre la thèse adverse :

Léa a toujours été paranoïaque, évidemment qu'aujourd'hui elle prétend que Paul l'a trompée, comme elle l'a fait neuf fois au préalable.

L'ethos se développe également par l'apparence physique de l'orateur. Soit pour ce qu'il ressemble au genre d'homme crédible dans ces situations précises : un agriculteur en salopette semble plus crédible qu'un agriculteur en costume trois pièces ; soit par certains biais cognitifs (biais de halo, notamment). L'éloquence, lorsqu'elle est bien usée, sert à la fois l'ethos et le pathos.

## **(ii.) Pathos : la disposition émotionnelle**

Le pathos prouve en plaçant le public dans une certaine disposition émotionnelle. Dans le livre II de la *Rhétorique*, ARISTOTE analyse principalement :

- colère et calme ;
- amitié et haine ;
- crainte et confiance ;
- honte et impudence ;
- bienveillance / reconnaissance et leur contraire ;
- pitié ;
- indignation ;
- envie ;
- émulation<sup>44</sup>.

Pour chacune, Aristote cherche trois choses :

---

<sup>44</sup> Sentiment stimulant et positif qui pousse à égaler ou à surpasser autrui dans une activité louable

1. dans quel état d'esprit se trouvent ceux qui éprouvent l'émotion ;
2. envers qui ils l'éprouvent ;
3. pour quelles raisons ils l'éprouvent.

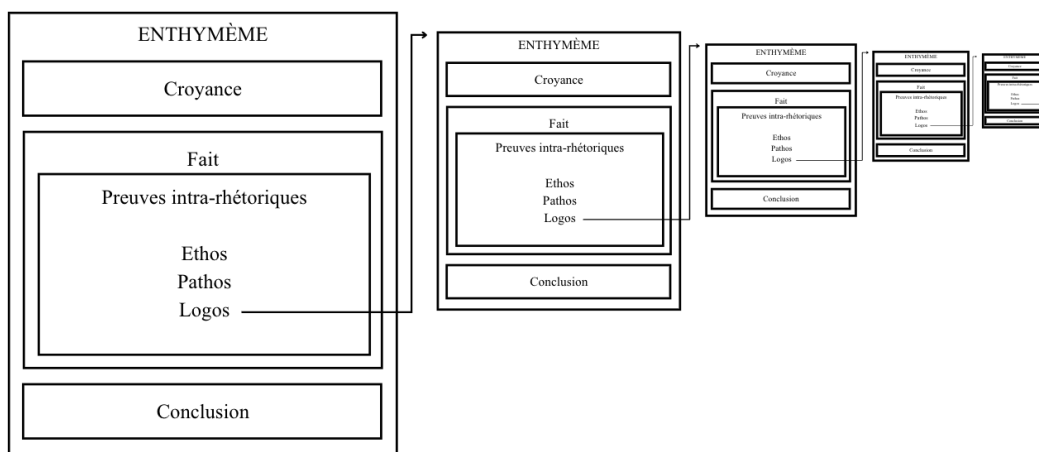
Pédagogiquement, une preuve par pathos revient à calculer :

*Émotion visée + disposition du public + objet de l'émotion + cause de l'émotion*

### (iii.) Logos : la rationalité apparente

Si l'Ethos et le Pathos se comprennent rapidement, le Logos est le point de difficulté, notamment sémantique, de la preuve intra-rhétorique.

Le Logos désignerait à la fois la logique et la raison ; et comprendrait le raisonnement. Or, si une preuve d'un raisonnement contient le raisonnement, ce n'est finalement qu'un miroir sans fin.



Nous définirons donc le Logos comme **ce qui semble ou paraît raisonnable**. C'est-à-dire à la fois les mécanismes qui visent à rendre raisonnable un fait, en vue de le prouver ; mais également **l'impression sur le public d'un fil rouge ou d'une rationalité apparente**.

#### a. Ce qui semble ou paraît raisonnable

Pour ce qui semble raisonnable, nous distinguons :

- une définition : « La justice consiste à rendre à chacun ce qui lui est dû » ;
- une distinction : « Il faut séparer la légalité de la légitimité » ;
- une classification : « Il existe trois causes à cette crise » ;
- une chronologie claire ;
- une explication causale simplement affirmée ;

- une comparaison ;
- un vocabulaire technique ;
- une présentation très structurée.

### b. La rationalité apparente

C'est dans cette impression que nous incluons l'enthymème : non pas que le raisonnement soit, en tant que tel, une preuve – mais que le raisonnement produit, presque *sentimentalement*, l'impression d'être raisonnable, plus raisonnable qu'en l'absence de raisonnement.

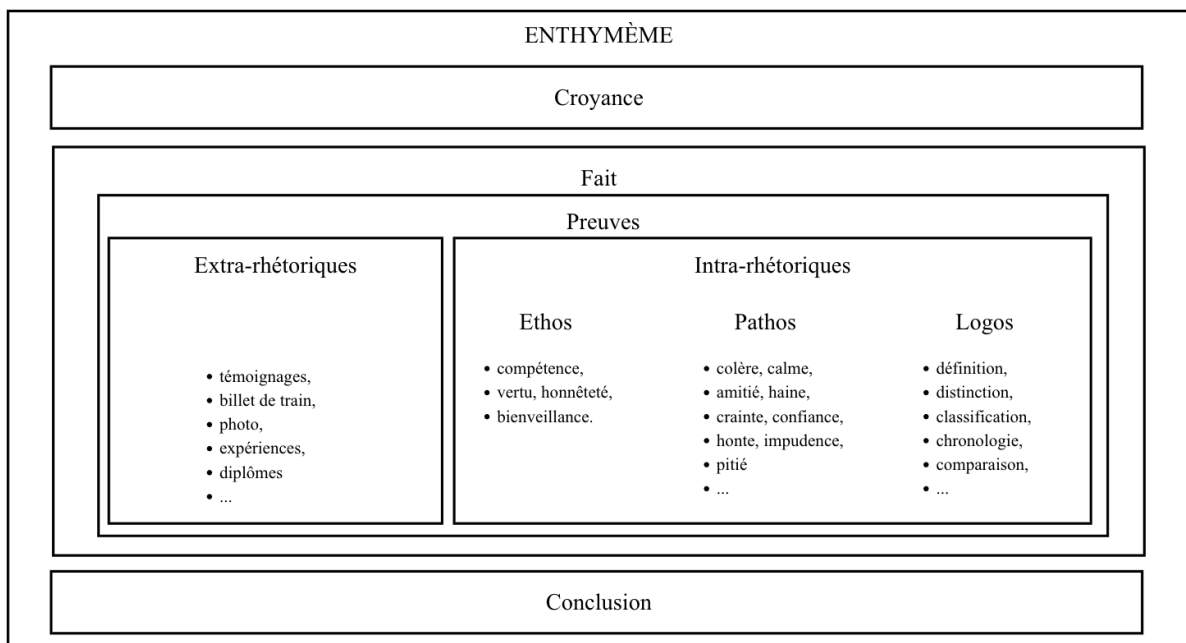
Ce qui est raisonnable, c'est le raisonnement : l'enthymème.

Il faut distinguer :

**ce qui paraît raisonnable** : tout ce qui donne au discours une forme d'ordre, de cohérence, de précision ou d'explication.

et **le raisonnement** : une conclusion présentée comme découlant d'une ou plusieurs prémisses.

Ainsi, tout raisonnement relève du raisonnable réel ou apparent, mais tout ce qui paraît raisonnable n'est pas un raisonnement.



#### (iv.) Kaïros : le moment

Au triptyque d'ARISTOTE, nous ajoutons un quatrième élément : le Kaïros, le moment. Qui a souvent été utilisé pour décrire le temps où l'orateur emporte la conviction et la persuasion de son auditoire, mais nous ne considérons pas cette description restrictive.

Pour l'exemple d'un entretien d'embauche :

- l'*ethos* désigne la réputation, la crédibilité, les références du candidat ;
- le *pathos* désigne l'ambition, l'histoire personnelle, la motivation humaine du candidat ;
- le *logos* désigne ses notes, expériences professionnelles, compétences pures ;
- le *kairos* désigne la disponibilité du poste.

Il n'existe aucune hiérarchie entre les trois éléments du triptyque, mais le *kairos* domine : *si le poste n'est pas disponible, peu importe les références, l'ambition ou les compétences du candidat – le poste n'est pas disponible.*

#### C. Définition d'un motif

Nous avons présenté le motif, en ouverture, comme le troisième degré de notre échelle : ce qui explique *pourquoi* un fait est cru ou affirmé. Puis nous l'avons abandonné. L'enthymème s'est construit sans lui, les preuves se sont déployées sans lui, et le lecteur attentif aura pu croire que nous l'avions convoqué pour l'oublier. Il n'en est rien. Nous l'avons mis de côté comme l'on garde son meilleur vin — pour la fin.

« Paul était à Paris le 3 juillet. »

Voilà le fait.

« Son billet de train l'indique. »

Voilà la preuve. Mais ajoutons :

« parce qu'il voulait aller à YardLand. »

Qu'avons-nous ajouté ? Rien qui prouve.

Aucun juge n'acquiesce sur une envie de parc d'attractions ; aucun billet ne devient plus authentique parce qu'on lui prête une intention. Le motif ne démontre pas le fait, **il le rend habitable.**

Car un fait sans motif flotte. « Paul était à Paris » appelle aussitôt un *pourquoi donc ?* silencieux, une suspension que l'esprit de l'auditeur n'aime pas. « Paul était à Paris pour YardLand » referme cette suspension : *ah, voilà.* Le fait cesse d'être une coïncidence pour devenir une **conduite intelligible.** Et c'est là toute la puissance du motif : il ne prouve pas que Paul était à Paris, il rend *naturel* qu'il y fût.

Comprenons alors sa fonction véritable dans notre machine enthymématique.

- la Croyance dit ce que le public admet en général ;
- le Fait dit ce qui est le cas ici.
- Entre les deux, il faut un passage — et ce passage, la preuve seule ne le garantit pas. Le motif est **le pont psychologique par lequel la mineure se fait accepter**. Le public ne croit pas le fait seulement parce qu'il est prouvé, mais parce qu'il est *motivé* : parce qu'il obéit à une logique de comportement humain que le public reconnaît en lui-même. Là où la preuve rend le fait *démontré*, le motif le rend *humain*.

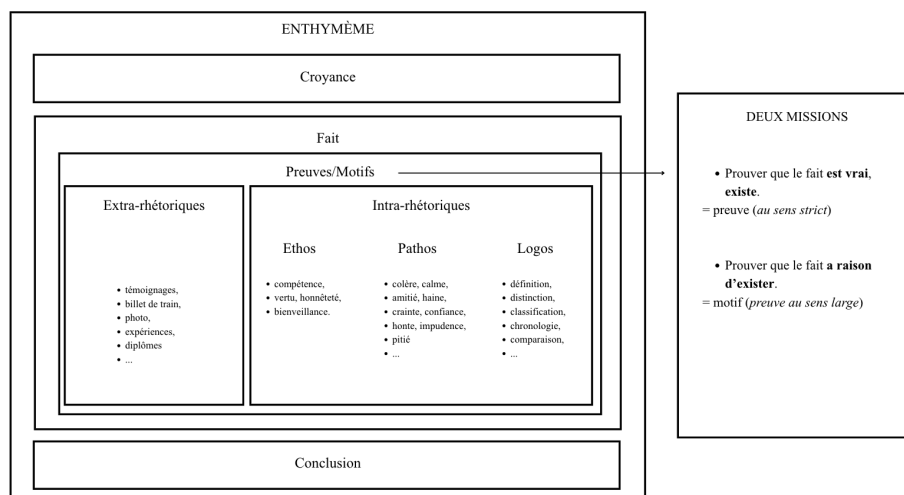
**La preuve s'adresse au juge ; le motif s'adresse à l'homme.**

Et voici l'aveu qu'il nous faut faire : le motif est une **preuve intra-rhétorique déguisée**. Si nous ne disposons pas des preuves extra-rhétoriques, nous usons de l'Ethos, du Pathos, du Logos. Or le motif les convoque tous les trois à la fois.

- Il est Logos, car il offre une explication causale qui *semble* raisonnable.
- Il est Pathos, car on *comprend* le désir, on l'éprouve avec Paul.
- Il est Ethos, car on prête à Paul un caractère, une cohérence, une manière d'être.

D'où la formule qui l'inscrit dans notre édifice :

|        |                                                                                                |
|--------|------------------------------------------------------------------------------------------------|
| PREUVE | rend le fait <b>démontré</b> — s'adresse au juge, prouve <i>que</i> le fait est.               |
| MOTIF  | rend le fait <b>vraisemblable</b> — s'adresse à l'homme, explique <i>pourquoi</i> le fait est. |





## D. Définition de convaincre et persuader

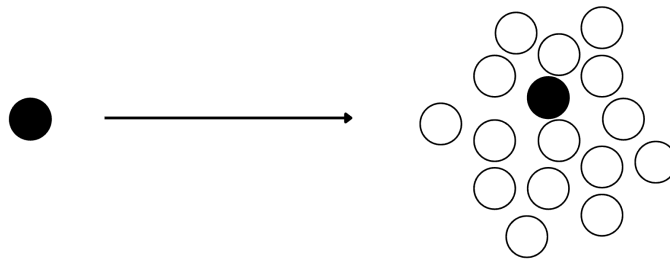
Nous voici arrivés au terme, et au seul endroit où nous tiendrons enfin la promesse faite en ouverture : dire ce qu'est la persuasion. Car nous avons dénoncé, au premier jour, cette confusion « répétée année après année » — *persuader serait convaincre avec les émotions*. Nous pouvons désormais la réfuter, non par humeur, mais par tout ce qui précède.

**Convaincre, c'est ajouter une nouvelle idée. Persuader, c'est renverser la hiérarchie intérieure de l'auditeur.**

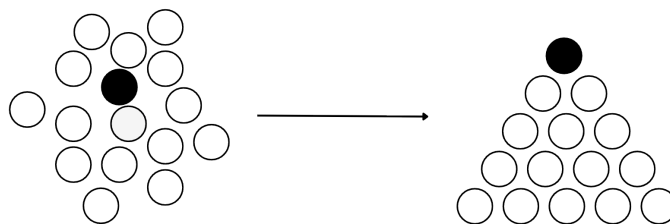
Comprenons la différence par ses opérations.

Convaincre travaille sur le *stock* d'idées de l'auditeur : on lui apporte une proposition qu'il n'avait pas, on la prouve, il l'ajoute aux siennes. Sa collection s'enrichit d'une pièce. C'est exactement ce que nous avons fait pendant toute cette leçon : l'enthymème, la preuve, le fait démontré — tout cela *ajoute*.

« Paul était à Paris, le billet le prouve, donc il n'a pu tromper Léa » : voilà une idée neuve versée au dossier de l'auditeur.



Persuader ne touche pas au stock — il touche à l'*ordre*. L'auditeur possède déjà toutes ses idées; ce qui change, c'est laquelle règne. Chacun porte en lui une hiérarchie silencieuse : ce qui compte plus, ce qui compte moins, ce à quoi il tient d'abord. Persuader, c'est faire monter au sommet une idée qui dormait au bas, et faire redescendre celle qui régnait. On ne démontre rien de neuf — **on déplace un poids**.



## **Convaincre, c'est ajouter une idée. Persuader, c'est déplacer une idée.**

C'est ici que se dissout la vieille confusion. On croyait la persuasion « émotionnelle » parce que l'émotion est ce qui déplace le plus visiblement une hiérarchie intérieure — la peur fait passer la sécurité avant la liberté, la pitié fait passer le coupable avant la loi. Mais l'émotion n'est qu'*un* levier du déplacement, non son essence. Un motif déplace sans larme ; une définition bien placée déplace ; un simple ordre de présentation déplace. La persuasion n'est pas l'affaire du Pathos : c'est l'affaire du **rang**. Le Pathos n'en est qu'un serviteur parmi d'autres.

Et l'on saisit enfin pourquoi nous avons tant insisté sur le motif. Le motif fut, dans cette leçon, notre premier geste persuasif — le premier moment où nous cessions d'ajouter pour déplacer. Quand l'auditeur accepte que Paul « *voulait aller à YardLand* », il n'a rien ajouté à son savoir : il a réordonné sa lecture de Paul, fait passer « Paul l'homme aux raisons » devant « Paul le suspect ». Le motif était déjà de la persuasion en germe, glissée dans une leçon sur la conviction. Voilà pourquoi nous l'avions gardé pour le seuil.

## **II. Raisonnement déductif**

La déduction est la première des grandes familles de raisonnement. Il s'agit de la plus solide pour l'argumentation d'un discours, mais également de la plus complexe à comprendre. Nous en distinguerons donc l'étude selon ses quatre formes : le syllogisme, le sophisme, l'enthymème et le sophenthyme.

### **A. Le syllogisme**

#### **1. Construction**

##### **(i.) La majeure**

Un syllogisme se construit de trois parties, trois « propositions ». Les deux premières propositions sont appelées des « prémisses », c'est-à-dire qu'elles sont utilisées comme point de débat du raisonnement.

La prémisses majeure, ou simplement « *la majeure* » est une règle générale : un principe, un axiome... Elle est abstraite et générale.

Tout ce qui est dans ce frigo est périmé.

Cette règle est abstraite – la péremption n'est pas matérielle, on ne distingue pas différents degrés de péremption – et générale – la règle comprend tout ce qui est dans le frigo, sans distinguer des ensembles et des parties.

**(ii.) La mineure**

La prémisses mineure, ou simple « *la mineure* » est un cas particulier : une situation, un cas d'espèce... Elle est concrète et spéciale.

Ce yaourt est dans ce frigo.

Cette situation est concrète<sup>45</sup> – le yaourt existe, il est réel, on s'y réfère directement – et spéciale – la situation est définie, limitée au frigo.

**(iii.) La conclusion**

La conclusion est la conséquence logique, c'est ce qui découle des deux prémisses ; l'étape finale, soit l'application de la majeure à la mineure, l'application de la règle générale à la situation spéciale. Il s'agit surtout de l'énonciation des effets, des conséquences.

Donc, ce yaourt est périmé.

Cette conclusion applique la majeure – tout ce qui est dans ce frigo est périmé – à la mineure – un yaourt est dans ce frigo – pour en énoncer les conséquences – ce yaourt est périmé.

**2. Ordre des termes**

**(i.) Le terme majeur ou *prédicat***

La conclusion est l'étape essentielle de la déduction, puisqu'il s'agit du but à atteindre. À la suite des trois étapes, la logique suit une forme d'entonnoir : du plus général au plus particulier, de l'abstrait au concret. La conclusion est particulièrement importante en ce qu'un ordre logique des « termes » doit être respecté. L'ordre des termes se nomme aussi principe de l'inférence.

Les termes ne sont pas définis par leur place grammaticale mais par leur rôle syntaxique, ils sont ce à quoi on se réfère ou non. Ce sont des mots, des expressions, parfois même des phrases entières. Une déduction distingue trois termes :

- le terme majeur ;

---

<sup>45</sup> « Homme » est un terme concret ; « humanité » est un terme abstrait.

- le terme mineur ;
- le terme moyen.

Le terme majeur doit être le « *prédicat* » de la conclusion, c'est-à-dire « ce qu'on dit à propos du sujet ». Dans la phrase, « *le chien aboie* », le mot « *aboie* » est le prédicat ; il dit ce que fait le sujet.

Le chien *aboie*.

Les enfants *mangent une pomme*.

Ce yaourt *est périmé*.

Il est également le prédicat de la majeure.

Tout ce qui est dans ce frigo *est périmé*.

## (ii.) Le terme mineur ou *sujet*

Le terme mineur doit être le « *sujet* » de la conclusion, c'est-à-dire « le terme à propos duquel on exprime quelque chose ou qui régit le verbe ». Dans la phrase, « *le chien aboie* », le mot « *chien* » est le sujet ; il est ce qui aboie.

*Le chien* aboie.

*Les enfants* mangent une pomme.

*Ce yaourt* est périmé.

Il est également le sujet de la mineure.

*Ce yaourt* est dans ce frigo.

(iii.) Le terme moyen ou *lien entre les deux termes*

Le terme moyen est le lien entre les deux termes. Dans la majeure, il est le sujet.

Tout ce qui est dans ce frigo *est périmé.*

Dans la mineure, il est le prédicat.

*Ce yaourt* est dans ce frigo.

Mais il disparaît dans la conclusion.

*Ce yaourt* est périmé.

Si nous reprenons notre exemple du frigo, entier.

Tout ce qui est dans ce frigo *est périmé.*  
*Ce yaourt* est dans ce frigo.  
*Ce yaourt* est périmé.

Nous voyons bien que les termes majeurs et mineurs ne prennent pas d'autres rôles que ceux de la conclusion, tandis que le terme moyen remplit le rôle du terme absent (sujet, dans la majeure ; prédicat, dans la mineure).

|            | SUJET                         | PRÉDICAT           |
|------------|-------------------------------|--------------------|
| MAJEURE    | Tout ce qui est dans ce frigo | <i>est périmé.</i> |
| MINEURE    | <i>Ce yaourt.</i>             | est dans ce frigo. |
| CONCLUSION | <i>Ce yaourt.</i>             | <i>est périmé.</i> |

Mais c'est bien leur rôle syntaxique (sujet | prédicat) qui importe, et pas leur rôle grammatical, puisque l'on pourrait formuler le syllogisme suivant, tout aussi vrai.

*Est périmé, tout ce qui est dans ce frigo.*

*Est dans ce frigo, ce yaourt.*

*Est périmé, ce yaourt.*

En d'autres termes :

$$\begin{array}{ccccc} A & = & B & & \\ & & B & = & C \\ A & & = & & C \end{array}$$

### 3. Irréfutable et réfutable, logique et illogique

Un syllogisme est réputé irréfutable et logique. Ces deux curseurs sont extrêmement importants, puisque ce sont ceux qui dictent la distinction entre les quatre espèces de déduction : syllogisme, enthymème, sophisme, sophenthymè.

#### (i.) Irréfutable et réfutable

Est « *irréfutable* » ce dont on ne peut pas contester la validité, c'est-à-dire ce qui est objectivement vrai, donc en tout temps, en tout lieu, en toute matière.

Est « *réfutable* » ce dont on peut contester la validité, c'est-à-dire ce qui est subjectivement vrai, donc en certain temps, certain lieu, certaine matière.

La différence entre l'irréfutable et le réfutable n'est que la capacité à contester. Il est incontestable que tous les hommes sont mortels, mais il est contestable que la liberté soit définie par l'action, puisque d'autres courants philosophiques s'opposent ou contredisent cette définition<sup>46</sup>.

<sup>46</sup> La liberté est la maîtrise de soi selon le stoïcisme ; d'obéir à la loi morale qu'on se donne selon KANT ; la responsabilité totale selon l'existentialisme sartrien ; l'absence de domination selon le républicanisme classique...

| IRRÉFUTABLE                   | RÉFUTABLE                   |
|-------------------------------|-----------------------------|
| Tous les hommes sont mortels. | La liberté c'est d'agir.    |
| $1 + 1 = 2$                   | La sécurité est importante. |

Qu'une partie du raisonnement soit réfutable ne veut pas dire que cette partie soit fausse, seulement qu'elle n'est pas vraie en tout temps, tout lieu, toute circonstance de l'univers. « *Il fait jour* » n'est pas une affirmation irréfutable, puisqu'il ne fait jamais jour en tout temps, tout lieu : il fait jour douze heures par jour pour la moitié du globe, et nuit pour l'autre moitié durant le même laps de temps.

En Rhétorique, la majorité des étapes sont considérées vraisemblables, c'est-à-dire réfutable en tout ou en partie et soumises à l'approbation du public.

## (ii.) Logique et illogique

Est « *logique* » un raisonnement qui respecte les règles de l'ordre des termes vues précédemment<sup>47</sup>.

Est « *illogique* » un raisonnement qui ne respecte pas l'ordre des termes.

| LOGIQUE                       | ILLOGIQUE                          |
|-------------------------------|------------------------------------|
| Tous les hommes sont mortels. | Tous les chiens ont quatre pattes. |
| Socrate est un homme.         | Les chats ont quatre pattes.       |
| Socrate est mortel.           | Les chats sont des chiens.         |

Dans la première déduction, l'ordre des termes est respecté : le terme moyen (homme) disparaît dans la conclusion. Dans la seconde, le terme moyen (chiens) apparaît dans la conclusion dans conclusion (à la place du terme majeur : quatre pattes).

La logique et la réfutabilité ne sont pas liées. Une étape peut être logique mais réfutable ; un raisonnement peut être irréfutable mais illogique.

<sup>47</sup> *Supra b.*

| LOGIQUE & RÉFUTABLE           | ILLOGIQUE & IRRÉFUTABLE           |
|-------------------------------|-----------------------------------|
| Tous les hommes sont heureux. | Les mammifères ont quatre pattes. |
| Socrate est un homme.         | Les chats ont quatre pattes.      |
| Socrate est heureux.          | Les chats sont des mammifères.    |

Dans la première déduction, l'ordre des termes est respecté – elle est donc logique – mais il est contestable que tous les hommes soient tous heureux – elle est donc réfutable. Dans la seconde, l'ordre des termes n'est pas respecté – elle est donc illogique – mais chaque étape est incontestable – elle est donc irréfutable.

### (iii.) Catégorisation des déductions

Puisque nous avons distingué deux curseurs de deux possibilités chacun, nous avons quatre formes de déduction.

|             | LOGIQUE    | ILLOGIQUE   |
|-------------|------------|-------------|
| IRRÉFUTABLE | Syllogisme | Sophisme    |
| RÉFUTABLE   | Enthymème  | Sophenthyme |

Le syllogisme est une déduction à la fois logique et irréfutable, comme pour l'exemple de « *Socrate est mortel* ».

### B. Le sophisme

À l'inverse du syllogisme, le sophisme est une déduction à la fois logique et réfutable, comme pour l'exemple « *les chats sont des chiens* ».

Le sophisme et le syllogisme sont les deux formes « parfaites » de déduction, parfaites car elles supposent l'utilisation d'étapes « irréfutables ». Or, l'irréfutabilité est presque inexistante, tant en théorie qu'en pratique. Ou bien il est toujours possible de trouver une exception, une distinction, un changement ; ou bien la règle est si générale et abstraite qu'elle est inutile.



Nous entendons régulièrement que le sophisme soit un « *raisonnement fallacieux* », erreur que même les Dictionnaires relaient.

« *Argument qui, partant de prémisses vraies, ou jugées telles, aboutit à une conclusion absurde et difficile à réfuter* »<sup>48</sup> ; « *[r]aisonnement vicié à la base reposant sur un jeu de mots, un argument séduisant mais faux, destiné à induire l'interlocuteur en erreur.* »<sup>49</sup> ; « *[a]rgument, raisonnement faux malgré une apparence de vérité* »<sup>50</sup>.

L'Académie française offre, au moins, une différence, en définissant le sophisme comme un « *[r]aisonnement faux, qui, à la différence du paralogisme, est avancé par son auteur pour induire autrui en erreur, pour le tromper* »<sup>51</sup> avec le paralogisme, qu'elle définit comme un « *[r]aisonnement faux, dont l'erreur, à la différence du sophisme, n'apparaît pas à son auteur* »<sup>52</sup> ; ainsi qu'une note, qui est tout aussi fausse, « *[un sophisme] [d]ésigne parfois un raisonnement dont les prémisses sont justes et qui est conforme aux règles logiques, mais dont la conclusion est manifestement absurde.* »<sup>53</sup>.

Cette large et répandue supercherie provient d'ARISTOTE, ou à tout le moins d'une mauvaise compréhension de sa science, qui définissait le syllogisme dans les *Premiers Analytiques*, l'enthymème dans la *Rhétorique*, et le sophisme dans les *Réfutations sophistiques*. Or, nous savons qu'ARISTOTE était l'élève de PLATON, lequel était grandement opposés aux Sophistes, que l'on peut considérer comme les ennemis jurés de SOCRATE. Reste que c'est bien ARISTOTE qui distinguait les curseurs logique/illogique et irréfutable/réfutable. Or, je ne puis concevoir qu'il ne s'agisse pas d'un mensonge lorsque, avec deux curseurs de deux choix, on n'atteint pas quatre possibilités.

|             | LOGIQUE    | ILLOGIQUE |
|-------------|------------|-----------|
| IRRÉFUTABLE | Syllogisme | Sophisme  |
| RÉFUTABLE   | Enthymème  | ?         |

Est-ce que cette forme paraît, réellement, sincère ? ne pense-t-on pas plutôt qu'ARISTOTE, succédant à la philosophie socratique et à la haine platonicienne des Sophistes, aurait nommé une forme de raisonnement à leur encontre et, souhaitant inscrire son enseignement dans

<sup>48</sup> Dictionnaire LAROUSSE, « sophisme », 1.

<sup>49</sup> Dictionnaire LAROUSSE, « sophisme », 2.

<sup>50</sup> Dictionnaire LE ROBERT, « sophisme ».

<sup>51</sup> ACADEMIE FRANÇAISE, 9<sup>e</sup> édition, « sophisme ».

<sup>52</sup> ACADEMIE FRANÇAISE, 9<sup>e</sup> édition, « paralogisme ».

<sup>53</sup> ACADEMIE FRANÇAISE, 9<sup>e</sup> édition, « sophisme ».

l'éthique de son temps, aurait refusé cette quatrième catégorie ? Eh bien, cette quatrième catégorie, je la nomme le « *sophenthyme* »<sup>54</sup>.

### C. Le sophenthyme

Le sophenthyme est une déduction qui n'est ni logique, ni irréfutable, c'est-à-dire que ses étapes sont contestables et que l'ordre de ses termes n'est pas respecté.

Tous les sportifs sont en bonne santé.  
Paul est en bonne santé.  
Paul est un sportif.

Non seulement, le terme moyen (sportif) se retrouve dans la conclusion, mais que « *tous les sportifs soient en bonne santé* » est largement contestable, notamment au vu des scandales de dopage des circuits compétitifs de haut niveau.

Le sophenthyme importe, car il relève une vérité difficile : si le syllogisme est une forme logique et irréfutable, et le sophisme une forme illogique et irréfutable, et que les règles irréfutables sont extrêmement rares et presque jamais utilisées en pratique, alors la grande majorité des raisonnements utilisés sont des sophenthymes. Je crois qu'ARISTOTE refusait de considérer comme puisse tenir pour raisonnement valable une déduction qui manque au deux curseurs – reste qu'il s'agit de la réalité.

*« Voilà qu'insatisfait, je créais le sophenthyme, et souhaitant lui offrir quelques lettres de noblesse, je m'attelai à l'étude des faux sophismes ; comment ne pas, d'un rictus sournois, donner raison à Gorgias, lorsque de part et d'autre du monde rhétorique, la quasi-totalité des moyens admissibles de développer une thèse sont reconnus comme sophismes, et qu'en vérité le syllogisme pur n'a aucune chance d'exister dans le débat public ? Cet intellectualisme aux odeurs de cabinet fermenté, cet anti-intellectualisme qui a cherché à travers les âges autant de moyens de nous détourner du droit à la parole, du devoir de l'expression, que possible ; aujourd'hui la gorge au joug du genoux du terrible sophenthyme ! comment ne pas en rire ? »*<sup>55</sup>.

---

<sup>54</sup> Dantès DELAFOGE, La Face cachée de la Rhétorique : le Sophenthyme, 26 mai 2024.

<sup>55</sup> Dantès DELAFOGE, La Face cachée de la Rhétorique : le Sophenthyme, 26 mai 2024.

## D. L'enthymème

Si le syllogisme est logique et irréfutable, le sophisme illogique et irréfutable, le sophenthyme illogique et réfutable, reste le grand roi de la Rhétorique : l'enthymème, ou la **déduction logique et réfutable**.

Comparons rapidement les quatre formes :

| SYLLOGISME                       | SOPHISME                              | SOPHENTHyme                               | ENTHYMÈME                                 |
|----------------------------------|---------------------------------------|-------------------------------------------|-------------------------------------------|
| Tous les hommes<br>sont mortels. | Tous les chiens ont<br>quatre pattes. | Tous les sportifs sont<br>en bonne santé. | Faire ce qu'on veut,<br>c'est être libre. |
| Socrate est un<br>homme.         | Les chats ont quatre<br>pattes.       | Paul est en bonne<br>santé.               | César fait ce qu'il<br>veut.              |
| Socrate est mortel.              | Les chats sont des<br>chiens.         | Paul est un sportif.                      | César est libre.                          |

Et considérons que, jusqu'à maintenant, nous n'avons pris que des exemples « nus », c'est-à-dire dénué de l'habillage rhétorique commun. Il est bien rare de trouver un argument, un raisonnement, qui tienne en trois lignes dans le débat public ; c'est parce que les illustrations considérées « nues » aident à comprendre. Désormais que nous fixons notre regard sur l'enthymème, nous allons étudier sa forme « habillée ».

Nous avons compris, par l'étude de ce qu'est un argument, qui faut bien souvent prouver ce qu'on affirme. Puisque l'enthymème repose sur des prémisses réfutables, il les faudra prouver aussi.

Pour rendre l'étude plus concrète, plus applicable, nous allons remplacer les expressions par lesquelles nous définissons les différentes parties de l'enthymème :

| VUE LOGIQUE | VUE RHÉTORIQUE |
|-------------|----------------|
| Majeure     | Croyance       |
| Mineure     | Situation      |
| Conclusion  | Conclusion     |

En plus de renommer les parties de l'enthymème, nous allons en ajouter :

| VUE LOGIQUE | VUE RHÉTORIQUE |
|-------------|----------------|
| Majeure     | Croyance       |
|             | Explication    |
| Mineure     | Situation      |
|             | Explication    |
| Conclusion  | Conclusion     |

Car il est bien naturel que, si nos parties sont vraisemblables, et donc qu'elles peuvent être réfutées, il nous faudra les expliquer. Il s'agit de **l'enthymème à cinq branches**, soit le plus complet de tous.

Cette forme est plus praticable, d'une part car de nommer précisément qu'il faille faire reposer le raisonnement sur une règle évite les arguments creux<sup>56</sup>. D'autre part, nous n'énonçons plus la situation, comme nous aurions pu le faire précédemment en énonçant « *Socrate est un homme* ». La plupart du temps, le sujet est connu, du moins compris, et c'est la réponse de l'orateur que l'auditoire attend. Nous avons également traité de la proposition précédemment, qui permet de bien faire se remémorer notre position ; et de la narration, qui aura développé en détail le cadre de notre position. Il vient donc le temps de *confirmer* ce que nous avons énoncé.

Par exemple le sujet : « *l'Homme naît bon, c'est la société qui le corrompt* », un enthymème à cinq branches pourrait être :

|     |             |                                                                                                     |
|-----|-------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|
| (1) | Croyance    | Sans morale, rien n'est ni bon ni mauvais.                                                          |
| (2) | Explication | Le bon et le mal sont des repères moraux appris, et non des réalités naturelles.                    |
| (3) | Situation   | Or, l'homme naît sans morale.                                                                       |
| (4) | Explication | La morale est une construction sociale inculquée par l'éducation, et n'existe pas à l'état naturel. |
| (5) | Conclusion  | Donc, la société ne le corrompt pas.                                                                |

Un autre exemple, personnel, contre le silence.

|     |             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|-----|-------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| (1) | Croyance    | L'homme a toujours eu pour ennemie mortelle la peur, si bien qu'il a érigé le courage comme vertu universelle, pour prouver que la peur est mère de tous les vices.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| (2) | Explication | « <i>La peur est la plus vieille et la plus forte émotion de l'humanité et le plus vieil et plus fort type de peur demeure la peur de l'inconnu</i> », pour citer LOVECRAFT. La peur de ce qui se cache dans les ténèbres plus que les ténèbres eux-mêmes, et NIETZSCHE pourrait ajouter, « <i>si tu regardes longtemps un abîme, l'abîme regarde aussi en toi</i> ».<br><br>Le silence n'est pas seulement le symptôme de cette peur, il en est le sanctuaire et le refuge ; puisque le mal ne se fait jamais à visage découvert, il change de forme à travers |

<sup>56</sup> Pour rappel, une règle est toujours générale et abstraite, du moins autant qu'elle puisse l'être

## PRINCIPE GÉNÉRAL

### ÉNONCIATION DU PRINCIPE

#### PREUVE DU PRINCIPE

##### Preuve extra-rhétorique

- Loi
- Serment
- Pièce d'évidence tangible
- ...

##### Preuve intra-rhétorique

- Ethos
- Pathos
- Logos

#### MOTIF DU PRINCIPE

##### Motif extra-rhétorique

- Loi
- Serment
- Pièce d'évidence tangible
- ...

##### Motif intra-rhétorique

- Ethos
- Pathos
- Logos

## CAS SPÉCIAL

### ÉNONCIATION DU CAS

#### PREUVE DU CAS

##### Preuve extra-rhétorique

- Loi
- Serment
- Pièce d'évidence tangible
- ...

##### Preuve intra-rhétorique

- Ethos
- Pathos
- Logos

#### MOTIF DU CAS

##### Motif extra-rhétorique

- Loi
- Serment
- Pièce d'évidence tangible
- ...

##### Motif intra-rhétorique

- Ethos
- Pathos
- Logos

## CONCLUSION

### III. Raisonnement inductif

#### A. Définition

L'induction est le raisonnement inverse à la déduction. Quand la déduction part du général pour aller au précis (de la croyance à la situation, pour l'enthymème) ; l'induction part du précis pour atteindre le général.

Tandis que la déduction s'appuie sur une règle déjà acceptée pour convaincre et persuader, l'induction cherche plutôt à faire accepter une règle nouvelle que les faits imposent d'eux-mêmes. Par exemple,

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

L'induction est un des procédés logiques les plus naturels de l'esprit humain. L'enfant apprend par induction que, si chaque fois qu'il touche une flamme il se brûle, les flammes brûlent de manière générale.

#### B. Exemple comme induction et exemple comme illustration

Il est tout naturel qu'à l'apprentissage de ces raisonnements d'argumentation, nous souhaitions imaginer 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 le définit comme, « [c]e qui peut servir de référence, de terme de comparaison, d'illustration, de preuve ».<sup>57</sup> 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 de 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 redéfini et scindé en deux espèces : l'illustration, et l'exemple au sens strict.

#### 1. L'exemple comme illustration

---

<sup>57</sup> ACADEMIE FRANÇAISE, 9<sup>e</sup> édition, « exemple ».

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.
- Vivacité (*evidentia*) : rendre l'idée vivante, comme si l'auditoire voyait la scène sous ses yeux – peindre une idée de façon sensible, presque visuelle
- Mémoire (*memoria*) : ancre plus durablement l'image que la règle nue, permettre à l'auditoire de mieux se rappeler du message.

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.

Cependant que l'illustration est nécessaire, voire essentielle, pour la bonne tenue d'un discours, il ne faut pas oublier qu'il ne s'agit pas d'un raisonnement. Le jeune orateur restera donc prudent, car pour illustrer, faut-il encore savoir *quoi 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 orateurs 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 enthymèmes 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 comme induction

L'induction est connue de tous sous le nom « [d']*exemple* ». ARISTOTE définissait, au même titre que l'enthymème comme « syllogisme rhétorique », l'exemple comme « induction rhétorique ». ARISTOTE imagine que *Denys* demande une garde personnelle. L'orateur veut montrer qu'il cherche probablement à devenir tyran. Il invoque alors les précédents de Pisistrate et de Théagène :

- Pisistrate demanda une garde personnelle, puis devint tyran.
- Théagène demanda également une garde personnelle, puis devint tyran.
- Denys demande maintenant une garde personnelle.
- Il cherche donc probablement, lui aussi, à devenir tyran.

La structure profonde est :

- Cas connus
  - Pisistrate et Théagène ont demandé une garde pour s'emparer du pouvoir.
- Cas présent
  - Denys demande une garde.
- Principe général implicite
  - Celui qui réclame une garde personnelle dans ces circonstances cherche généralement à devenir tyran.
- Conclusion
  - Denys cherche probablement à devenir tyran.

L'exemple passe donc des cas connus au cas inconnu par l'intermédiaire d'un genre ou principe commun.

Ce n'est qu'à partir des théoriciens postérieurs (CICERON, 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'exemple et le terme d'illustration.



### C. L'induction complète

Il faut tout d'abord distinguer l'induction complète et l'induction incomplète. Dans la première, l'orateur énumère exhaustivement tous les cas pour en tirer une règle.

Tous les élèves de cette classe ont réussi l'examen.

Donc la classe entière a réussi l'examen.

L'induction complète est majoritairement logique ou juridique, elle s'utilise lorsque l'orateur est face à un ensemble fini.

Pour l'induction incomplète, l'orateur observe quelques cas représentatifs pour généraliser.

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.

#### 1. L'énumération exhaustive

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

Alice est présente.

Bob est présent.

Claire est présente.

David est présent.

Donc tous les élèves de la classe sont présents.

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. Le catalogue fermé

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

Le Code civil, le Code pénal, le Code du commerce prévoient tous  
des sanctions pour fraude.  
Donc le droit prévoit des sanctions pour fraude.

## D. L'induction incomplète

Elle se décompose en trois formes : un seul cas, deux cas, plusieurs cas.

### 1. Le paradigme

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

Le Titanic a coulé.  
Donc aucun navire n'est invincible.  
  
ŒDIPE s'est aveuglé et a sombré dans le désespoir.  
Donc certaines vérités ne sont pas bonnes à dire.

### 2. L'analogie

L'orateur rapproche deux cas différents en soulignant leur ressemblance, et en tire une règle générale.

Comme l'enfant a besoin de l'école pour grandir,  
l'Homme a besoin de philosophie pour s'élever.

### 3. L'accumulation

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

La Révolution française a donné la Terreur.  
La Révolution russe a dégénéré en dictature.  
La Révolution iranienne a tourné en régime autoritaire.  
Donc les révolutions engendrent la violence et l'oppression.

#### E. Construire un argument avec l'induction

Nous avons vu l'argument avec l'enthymème. Voyons l'argument avec l'exemple (induction).

L'enthymème, rappelons-le, descendait : d'une croyance posée, expliquée, il tombait sur la situation pour en tirer conclusion. L'induction, elle, remonte. Elle ne pose aucune règle au départ ; elle la fait surgir. C'est là toute sa force et toute sa fragilité : force, car la règle paraît naître des faits eux-mêmes, et non de la bouche de l'orateur, si bien que l'auditoire croit la découvrir plutôt que la recevoir ; fragilité, car il suffit d'un contre-exemple pour la faire tomber. Là où l'enthymème se construisait en cinq branches, l'induction se construit en quatre temps, que nous retrouvons déjà, en filigrane, chez Aristote lorsqu'il faisait comparaître Pisistrate et Théagène contre Denys :

- (1) **Les cas** — L'orateur rassemble deux, trois, plusieurs cas particuliers, connus et acceptés de l'auditoire.
- (2) **Le lien** — Il fait apparaître ce que ces cas ont en commun : le trait partagé qui les rend comparables.
- (3) **Le principe** — De ce trait commun, il dégage la règle générale (souvent implicite, parfois énoncée).
- (4) **La conclusion** — Il applique cette règle au cas présent, non encore tranché, qui était le véritable objet du discours.

Nous reconnaissons ici la structure profonde de l'exemple aristotélicien : *cas connus* → *principe commun* → *cas inconnu* → *conclusion*. La branche (2), le lien, est l'âme du raisonnement : c'est elle qui autorise le passage du connu à l'inconnu. Un orateur maladroit accumule les cas sans nommer leur lien — et son induction n'est plus qu'une liste. Un orateur habile, au contraire, choisit ses cas *pour* le lien, et laisse l'auditoire achever lui-même la généralisation.

Reprenons notre sujet : « *l'Homme naît bon, c'est la société qui le corrompt* ». Où l'enthymème affirmait par une croyance, l'induction va montrer par des faits.

**(1) Les cas.** L'enfant ne connaît ni la haine des nations, ni le mépris des classes, ni la couleur des peaux : il joue avec l'étranger comme avec le frère. Le sauvage, avant qu'on ne le civilise, ignore l'avarice, car il ne connaît pas la propriété. Le naufragé, jeté seul sur son île, ne devient cruel que le jour où paraît un seul autre homme.

**(2) Le lien.** Dans les trois, la cruauté n'est jamais là au commencement : elle entre, toujours, par une porte — et cette porte un nom. La nation, la propriété, l'autre. En un mot : le lien social.

**(3) Le principe.** Ce qui n'est jamais au berceau et toujours dans le monde ne vient pas de la nature, mais du monde. Le vice n'est pas semé dans l'homme ; il lui est inoculé par la société.

**(4) La conclusion.** Or l'homme dont nous parlons est cet enfant, ce sauvage, ce naufragé, avant que le monde ne l'ait touché. Donc l'homme naît bon — et c'est la société qui le corrompt. Remarquons ce que fait le lien (2) : il ne prouve rien à lui seul, mais il *aligne* les cas de telle sorte que la conclusion semble inévitable. C'est pourquoi l'induction est reine devant un auditoire méfiant de l'autorité : elle ne commande pas d'y croire, elle donne à voir. L'orateur s'efface derrière les faits, et laisse l'auditoire se convaincre de sa propre main — ce qui, on le sait, est la plus solide des convictions.

Un dernier avertissement. L'induction incomplète — la plus fréquente, celle-ci même — ne conclut jamais qu'au *vraisemblable*, non au *certain*. Trois révolutions violentes n'interdisent pas une révolution douce ; trois enfants innocents ne prouvent pas l'innocence de tous. L'orateur avisé le sait, et n'en fait pas faiblesse mais prudence : il conclura « *les révolutions engendrent la violence* » et non « *toute révolution, sans exception, engendre la violence* ». Car un seul contre-exemple, brandi par l'adversaire, suffirait à effondrer la seconde — quand la première tient debout.

## IV. Raisonnement abductif

### A. Définition

L'abduction est la troisième des grandes familles de raisonnement, et sans doute la plus méconnue. Là où la déduction descend du général au précis, et où l'induction remonte du précis au général, l'abduction, elle, ne monte ni ne descend : elle traverse. Elle part d'un fait surprenant et cherche l'hypothèse qui, si elle était vraie, le rendrait naturel. Elle ne conclut pas ce qui *doit* être, comme le syllogisme, ni ce qui *est probablement le cas* d'après une série, comme l'induction ; elle propose ce qui *expliquerait le mieux* ce que l'on observe.

Le philosophe américain Charles Sanders Peirce, qui lui donna son nom, la résumait par une forme simple. Là où le syllogisme raisonne « *règle, cas, donc résultat* », l'abduction raisonne à rebours : « *résultat, règle, donc cas probable* ». Par exemple :

*Les rues sont mouillées.  
Or, quand il pleut, les rues sont mouillées.  
Donc il a probablement plu.*

Le lecteur attentif remarquera aussitôt la faiblesse logique : les rues pourraient être mouillées pour cent autres raisons, un camion-citerne, un arrosage municipal, une canalisation rompue. L'abduction ne prouve rien. Elle propose l'explication la plus simple, la plus vraisemblable, la plus économique. Elle est un pari sur la meilleure cause, non une démonstration de la cause vraie.

L'abduction est, de toutes les familles, la plus naturelle à l'esprit humain, plus encore que l'induction. C'est le raisonnement du médecin qui, devant une fièvre et une toux, conclut à la grippe avant tout examen ; du détective qui, devant une fenêtre brisée et un coffre vide, conclut au cambriolage ; de l'enfant qui, trouvant le pot de confiture vide et son frère la bouche barbouillée, conclut au coupable. Nous abduisons cent fois par jour sans le savoir, chaque fois que nous remontons d'un indice à sa cause probable.

## B. Distinction

Il est essentiel, pour le jeune orateur, de ne pas confondre les trois mouvements, car ils ne se valent ni en force ni en usage.

**La déduction** part d'une règle tenue pour vraie et en tire une conséquence certaine. Elle est irréfutable quand ses prémisses le sont. Elle répond à la question : *que faut-il conclure ?*

**L'induction** part de plusieurs faits observés et en tire une règle probable. Elle est solide quand les cas sont nombreux et représentatifs. Elle répond à la question : *quelle règle ces faits imposent-ils ?*

**L'abduction** part d'un seul fait, souvent surprenant, et en cherche la cause la plus probable. Elle est féconde quand l'hypothèse est simple et couvre bien le fait. Elle répond à la question : *qu'est-ce qui expliquerait cela ?*

On retiendra cette formule, qui les tient toutes trois : la déduction *applique* une règle, l'induction *découvre* une règle, l'abduction *devine* une cause. La première est celle du logicien, la deuxième celle du savant, la troisième celle de l'enquêteur.

Cette distinction n'est pas d'école. Devant un auditoire, chacune produit un effet différent. La déduction contraint, l'induction convainc, l'abduction éclaire. L'orateur qui abduit ne dit pas « *cela est* » mais « *tout se passe comme si* », et cette modestie apparente est souvent sa force, car elle laisse à l'auditoire le plaisir de compléter lui-même le raisonnement.

### C. Force et péril

L'abduction possède une vertu que ni la déduction ni l'induction ne connaissent : elle donne du sens à ce qui n'en avait pas. Devant un fait isolé, muet, déconcertant, elle offre soudain une clef qui l'ouvre. C'est le moment où l'auditoire se dit « *mais bien sûr* », et ce moment de reconnaissance vaut mieux que dix preuves, car l'auditoire croit avoir compris de lui-même.

Mais cette vertu est aussi son péril. Puisque l'abduction ne prouve rien, elle se prête à toutes les impostures. Le complotiste abduit lorsqu'il tient un fait bénin pour la preuve d'un dessein caché ; le superstitieux abduit lorsqu'il voit dans un malheur la punition d'une faute ; le mauvais orateur abduit lorsqu'il présente son hypothèse préférée comme la seule possible. Il y a là une tentation permanente, car l'esprit humain déteste le hasard et préfère toujours une cause, fût-elle fausse, à l'absence de cause.

Le rhéteur honnête distinguera donc l'abduction *loyale* de l'abduction *tendancieuse*. La première retient l'hypothèse la plus simple qui couvre le fait, et reconnaît qu'il en existe d'autres. La seconde retient l'hypothèse qui l'arrange, et masque toutes les concurrentes. La qualité d'une abduction se mesure à trois critères que l'orateur gardera en mémoire :

La *simplicité*, car de deux explications, la plus économique est la plus probable. Une cause suffit mieux que trois.

La *couverture*, car la bonne hypothèse explique tout le fait, et non une partie seulement, laissant le reste dans l'ombre.

La *rareté des concurrentes*, car une explication ne vaut que si les autres sont manifestement moins plausibles. Là où dix causes se valent, l'abduction ne conclut rien.

L'orateur qui néglige ces critères ne raisonne plus, il devine au hasard, et son auditoire, tôt ou tard, s'en apercevra.

### D. Construire un argument avec l'abduction

Nous avons vu l'argument avec l'enthymème, puis avec l'exemple. Voyons à présent l'argument avec l'hypothèse.

Là où l'induction se construisait en quatre temps, l'abduction s'en construit en trois, plus resserrés, car elle va vite par nature :

**(1) Le fait** : l'orateur pose le fait surprenant, celui qui appelle une explication et que l'auditoire ne peut ignorer.

**(2) L'hypothèse** : il propose la cause qui, si elle était vraie, rendrait ce fait naturel, et montre qu'elle le couvre entièrement.

**(3) La conclusion** : il retient cette cause comme la plus probable, en écartant, ne serait-ce que d'un mot, les explications concurrentes.

La branche (3) est ici décisive, plus encore que le lien ne l'était dans l'induction. Car une abduction qui ne ferme pas la porte aux autres causes reste béante, et le premier adversaire venu s'y engouffrera. L'orateur habile ne se contente donc jamais de proposer son hypothèse : il fait le tour des rivales, et les congédie une à une, si bien qu'à la fin la sienne demeure seule debout. Prenons un sujet, personnel, sur la lâcheté des foules. L'orateur observe qu'au moment d'un crime commis en pleine rue, sous cent regards, nul n'intervient.

**(1) Le fait.** Une femme est agressée en plein jour, sur une place bondée, et pas une main ne se lève. Trente, quarante, cinquante témoins, et pas un secours. Le fait est là, incompréhensible, presque monstrueux : comment tant d'hommes, dont aucun n'est un lâche pris isolément, forment-ils ensemble une foule lâche ?

**(2) L'hypothèse.** Supposons que chacun, voyant tous les autres immobiles, en conclue que son propre secours n'est pas requis, ou qu'un autre s'en chargera, ou que la situation, puisque nul ne bouge, n'est peut-être pas si grave. Alors tout s'éclaire. Ce n'est pas que chacun soit lâche ; c'est que chacun lit dans l'immobilité des autres la permission de sa propre immobilité. La foule ne s'abstient pas malgré le nombre, elle s'abstient à cause du nombre.

**(3) La conclusion.** On m'objectera la cruauté, l'indifférence, la dureté des cœurs modernes. Mais la cruauté expliquerait la joie, non le malaise ; l'indifférence expliquerait le départ, non l'attroupement. Or ces témoins restent, et souffrent de rester. Une seule cause couvre à la fois leur présence et leur inaction : non le vice de chacun, mais l'aveuglement de tous les uns par tous les autres. Donc ce n'est pas la méchanceté qui paralyse la foule, c'est le nombre lui-même.

Observons ce que fait la troisième branche. Elle ne se borne pas à affirmer l'hypothèse, elle élimine ses rivales en montrant que chacune laisse un pan du fait inexpliqué. La cruauté n'explique pas le malaise ; l'indifférence n'explique pas la présence. Seule l'hypothèse retenue couvre tout. Voilà l'abduction menée en règle : non pas une explication jetée au hasard, mais la seule qui survive après que les autres sont tombées.

Un dernier avertissement, et il vaut plus ici que pour toute autre famille. L'abduction ne conclut jamais qu'au probable, et le plus habile des orateurs ne l'oubliera pas. Il dira « *la cause la plus probable est* » et non « *la cause est* », car un fait peut toujours receler une explication qu'on n'avait pas vue. Faire passer une hypothèse pour une certitude, c'est le vice même du sophiste ; la présenter pour ce qu'elle est, la meilleure explication disponible, c'est l'honneur du rhéteur. Car l'auditoire pardonne une hypothèse modeste qui se révèle fausse ; il ne pardonne pas une certitude affichée qui s'effondre.

## V. Questionnement itératif

### A. Définition

Le questionnement itératif, soit le questionnement « [q]ui est répété, qui se renouvelle à plusieurs reprises ; réitéré »<sup>58</sup>, est autant une méthode de réflexion qu'une famille de raisonnement, et consiste en une série de questions successives, dont chaque nouvelle réponse découle vers une nouvelle question. Il s'agit d'une gradation ascendante vers le principe ultime ou l'axiome qui sous-tend la réflexion.

La Fédération Francophone de Débat (ci-après, « *la FFD* ») appelle son questionnement itératif, « *la Chaîne des pourquoi* » : l'orateur part d'une situation donnée, se demande « *pourquoi ?* », y répond, redemande « *pourquoi ?* », y répond, jusqu'à atteindre une explication profonde dont on ne peut plus vraiment questionner la légitimité (souvent après quatre ou cinq itérations). Par exemple :

L'élève est en retard.  
Pourquoi ? Parce qu'il a raté le bus.  
Pourquoi ? Parce qu'il est parti 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.  
Etc.

Ainsi, au lieu de s'arrêter au simple fait que l'élève ait raté son bus, nous découvrons la cause plus profonde : un manque de sommeil lié à une mauvaise gestion du temps.

La Chaîne des pourquoi peut remonter très loin, voir ne jamais s'arrêter. L'intelligence artificielle semble pouvoir continuer éperdument. Voici les itérations successives, demandées à ChatGPT.

---

<sup>58</sup> ACADEMIE FRANÇAISE, 9<sup>e</sup> édition, « itératif, itérative », 1.



|     |                                                                                                                                                                                                                                        |
|-----|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1   | Il faut taxer les célibataires. Pourquoi ?                                                                                                                                                                                             |
| 2   | Parce que les célibataires bénéficient souvent des infrastructures et des mécanismes de solidarité collective sans supporter les mêmes charges familiales que les ménages avec enfants, ce qui peut créer un déséquilibre contributif. |
| 3   | Parce que les charges familiales impliquent des coûts supplémentaires (éducation, santé, logement plus grand) que les politiques publiques cherchent souvent à compenser par des avantages fiscaux.                                    |
| 4   | Parce que la société a intérêt à soutenir la formation et l'entretien des familles, qui assurent le renouvellement démographique et la transmission sociale.                                                                           |
| 5   | Parce que sans renouvellement démographique et sans transmission sociale, les institutions, l'économie et les systèmes de solidarité ne peuvent pas se maintenir durablement.                                                          |
| 10  | Parce que les individus ne peuvent pas toujours anticiper ni couvrir seuls l'ensemble des risques majeurs de l'existence, ce qui rend nécessaire une mutualisation collective pour garantir une sécurité minimale.                     |
| 30  | Parce que la vulnérabilité individuelle appelle une réponse collective.                                                                                                                                                                |
| 50  | Parce que tout ce qui est dépend d'un cadre préalable.                                                                                                                                                                                 |
| 80  | Parce que le réel est un processus et non un état figé                                                                                                                                                                                 |
| 100 | Parce que donner du sens permet de s'orienter dans l'existence.                                                                                                                                                                        |
| 200 | Parce que sans existence, aucune valeur n'a de sens                                                                                                                                                                                    |

Entre la 30<sup>ème</sup> et la 50<sup>ème</sup> itération, ChatGPT tourne en rond autour du réel et de la vie ou de l'existence.

La Chaîne des pourquoi a tout de même le grand avantage d'être efficace et facile. Efficace, car elle :

- 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).

Facile, car elle :

- évite les arguments « plats » (seulement une opinion) ;
- rend visible le mécanisme (à travers les questionnements).

## B. Construire un argument avec le questionnement itératif

La Chaîne des pourquoi, nous l'avons vue, *creuse*. Elle prend une situation de surface et descend, itération après itération, jusqu'à la cause profonde. Mais creuser n'est pas encore argumenter. Le questionnement itératif est d'abord une méthode de *réflexion* — il sert à trouver

la matière ; il devient raisonnement lorsque l'orateur, ayant descendu la chaîne dans le secret de sa préparation, la *remonte* devant l'auditoire.

Là est tout l'art : on descend seul, on remonte à voix haute. Car la profondeur trouvée au fond du puits ne vaut que si l'on rapporte au jour ce qu'on y a puisé.

Le procédé se construit donc en deux mouvements inverses.

**La descente (préparation).** On part de la situation, on demande « pourquoi ? », on répond, et l'on recommence — jusqu'à l'axiome que l'on ne peut plus questionner. Le mouvement va du concret au fondement, et sert à *trouver*.

**La remontée (discours).** On part du principe atteint, on redescend vers la situation en enchaînant les réponses comme autant de maillons, du plus profond au plus concret. Le mouvement va du fondement au fait, et sert à *convaincre*.

La question décisive, en préparation, est : *où m'arrêter ?* Nous avons vu que la chaîne peut ne jamais finir — que l'intelligence artificielle, à la deux-centième itération, tourne encore autour de « *sans existence, aucune valeur n'a de sens* ». L'orateur, lui, n'a pas ce loisir. Il s'arrête au maillon qui remplit deux conditions : il n'est plus contestable par l'adversaire, et il reste compréhensible par l'auditoire. Descendre trop peu laisse l'argument en surface ; descendre trop enfouit la conclusion sous la métaphysique. Le bon maillon terminal est celui qui touche le fond *utile* — non le fond absolu.

Reprenons l'exemple de l'élève en retard. En préparation, nous avons descendu la chaîne :

L'élève est en retard,  
parce qu'il a raté le bus,  
parce qu'il est parti trop tard,  
parce qu'il n'a pas entendu son réveil,  
parce qu'il s'est couché très tard,  
parce qu'il jouait aux jeux vidéo.

Puis, dans le discours, nous remontons — et la chaîne, retournée, devient argument. Non plus une suite de questions, mais une seule phrase qui tient tout ensemble :

Cet élève n'est pas en retard parce qu'il a raté son bus. Il a raté son bus parce qu'il est parti trop tard ; il est parti trop tard parce qu'il n'a pas entendu son réveil ; il n'a pas entendu son réveil parce qu'il dormait à peine ; et il dormait à peine parce qu'il avait veillé sur ses écrans. Ce n'est donc pas un retard que nous jugeons ce matin — c'est une nuit sacrifiée. Ce n'est pas la ponctualité qui lui manque, c'est le sommeil ; et ce n'est pas le bus qu'il faut accuser, mais l'écran.

Observons le renversement. En descendant, chaque « pourquoi ? » ouvrait une question ; en remontant, chaque « parce que » referme un maillon sur le précédent, et la conclusion — *c'est l'écran, non le bus* — surgit avec la force d'une évidence longuement gagnée. L'auditoire a suivi toute la descente sans y penser, et se trouve, au dernier mot, tenu par une chaîne dont il n'a lâché aucun anneau.

C'est là le propre du questionnement itératif comme argument : il ne pose pas la conclusion et ne la défend pas ensuite, à la manière de l'enthymème ; il la *fait remonter*, si bien que l'auditoire la voit émerger plutôt qu'il ne l'entend affirmer. Le raisonnement ne tombe pas d'en haut — il remonte d'en bas, et cette remontée est précisément ce qui le rend irrésistible : on ne réfute pas aisément une chaîne dont on a soi-même descendu chaque marche.

Reste, comme pour l'induction, une prudence. La chaîne n'est solide que par son maillon le plus faible. Qu'un seul « parce que » soit contestable — que l'adversaire montre que l'élève, par exemple, ne veillait pas sur ses écrans mais soignait un proche malade — et toute la remontée s'effondre d'un coup. L'orateur vérifiera donc, avant de remonter, que chaque anneau tient seul ; car une chaîne ne se brise jamais qu'en un point, et ce point suffit.

# DE LA RÉFUTATION

---

L'argumentation, que nous venons d'aborder, est parfois appelée « *Confirmatio* » (confirmation) par les rhéteurs latins, pour ce qu'elle vient confirmer ce qui a été promis, cadré et proposé par les parties précédentes que sont l'exorde, la narration, la proposition. Cette autre dénomination aide à comprendre l'utilité de l'argumentation, soit de confirmer la bien-faisance, bien-pensance, bien-existence de la cause par des arguments.

Cependant, tant convaincre que persuader, ainsi que toute prémisse réfutable ou série d'illustrations, reposent sur une hypothétique adhésion par l'auditoire, lequel se compose de « [m]ille petits dégoûts de soi, dont le total ne fait pas un remord, mais une gêne obscure » pour reprendre les mots d'Edmond ROSTAND<sup>59</sup>, demeure « *autrui* », qui n'est pas encore tout à fait l'autre mais n'est déjà plus « *nous* ». Ces dégoûts, le rhéteur les fit s'évaporer par la captation de la bienveillance, une argumentation logique et la maîtrise de la doxa ; la gêne obscure, il lui revient de la dissiper par la réfutation.

Car affirmer, confirmer une cause, n'est pas encore éclairer pleinement son auditoire face aux causes adjacentes, opposées. Illustrons par la vente : vendre son stylo ne l'inscrit que comme achat potentiel, dans l'univers des possibles ; vendre son stylo ne refuse pas à la vente ceux des autres firmes. C'est en ce sens que le rhéteur doit non seulement renforcer sa cause mais affaiblir celle des adversaires, en démolir les preuves, en renverser la logique – ce que les Anciens comprirent aisément

Le débat parlementaire francophone, issu de la longue lignée de débats d'Assemblée des Français mais surtout du *British Parliament Debate Format* de ces Anglois dont tout porte à croire que la mise et le bagout ne puissent être qu'une convention polie, qui pourtant se déchirent éloquentement au parlement, nous instruit sur l'importance de réfuter, c'est-à-dire de « [c]ombattre, détruire ce qu'un autre a avancé, en prouvant que ce qu'il a dit est faux ou mal fondé. »<sup>60</sup>.

Une première distinction : la réfutation existe comme partie rhétorique classique, de l'Ancrage<sup>61</sup>, ainsi que comme technique, de l'Agressivité<sup>62</sup>. La première est une réfutation *passive*, soit préemptive au discours d'un adversaire, d'un concurrent, d'un autre ; tandis que la

---

<sup>59</sup> Edmond ROSTAND, *Cyrano de Bergerac*.

<sup>60</sup> ACADEMIE FRANÇAISE, 9<sup>e</sup> édition, « réfuter ».

<sup>61</sup> Premier livre de cet enseignement.

<sup>62</sup> Troisième livre de cet enseignement.

seconde est une réfutation *active*, présente au débat parlementaire francophone, au débat présidentiel, à l'*Agôn* rhétorique, ainsi que dans la structure conventionnelle du débat au cours duquel s'oppose deux orateurs. En conséquence, il n'étonnera pas le jeune orateur que cette première partie, la réfutation *passive*, soit légèrement plus aérienne que la seconde, puisqu'elle vise moins l'adversaire que l'auditoire.

## I. L'état de l'argument dans le débat public

Avant toute chose, introduisons la réfutation par l'hypothétique étonnement du lecteur, qu'à la découverte des termes nouveaux de cet enseignement il se serait demandé, « *pourquoi la Rhétorique dispose-t-elle d'autant de règles qui ne se reconnaissent jamais au quotidien ?* ».

Ce questionnement, loin d'être objet de moquerie, fonde l'importance de la réfutation comme la mauvaise réputation de la Rhétorique, qui demeure un **art dissimulé**, soit un ensemble de techniques qui se doit de conserver une part d'ombre pour fonctionner.

Une part d'ombre à l'égard de l'auditoire, puisque toute personne qui sait que son interlocuteur se déploie à le convaincre entre dans une position défensive, et se refuse à la compréhension pleine et entière, sans biais ni vice.

Une part d'ombre à l'égard de l'adversaire, puisque l'argumentation la plus parfaite et la plus lisible, et la plus lisible est la plus compréhensible, et la plus compréhensible et la plus facilement réfutable – sur la forme ou l'expression, bien qu'elle puisse être irréfutable sur le fond.

Nous découvrons dès lors que le débat public exige quelques efforts de dissimulation de l'argumentation : l'illustration, la prémisse implicite, les sauts de logique, le piège... sont autant de techniques qui tentent de compliquer la réfutation de l'adversaire, puisque les Anciens indiquaient très simplement que réfuter ce limite à trois objets :

- réfuter les prémisses – en montrant que l'adversaire avance une règle, une preuve, une philosophie fausse ;
- réfuter le rapport à la situation – en montrant que la prémisse ne s'applique pas, ou mal, à la situation d'espèce ;
- réfutation la conclusion – en montrant que la prémisse ou la situation ne la font pas découler, que l'articulation des deux ne la fait pas découler, ou que les conséquences sont factices.

Combien de philosophes se sont écharpés à définir la « *vérité* » ? ce terme dérivé du latin « *verus* » qui n'avait pour autre sens que celui de « véritable » ou de « sincère », tandis qu'aujourd'hui nous le définissons bien difficilement, et presque toujours par comparaison. Or, il est une théorie plus acceptée que les autres qui veut que la vérité soit circonstancielle, spéciale, subjective ; soit que la représentation du porteur de la vérité importe plus que sa

dimension objective. C'est, notamment, le cas du droit pénal suisse, qui juge l'auteur d'une infraction selon sa représentation propre, « [q]uiconque agit sous l'influence d'une appréciation erronée des faits est jugé d'après cette appréciation si elle lui est favorable. »<sup>63</sup> ; ou du droit civil suisse qui dispose du principe de bonne foi, « [l]a bonne foi est présumée, lorsque la loi en fait dépendre la naissance ou les effets d'un droit. »<sup>64</sup>.

Le lecteur peut se vexer d'une telle situation, mais il s'agit d'une réalité incontestable, à tout le moins au temps où cet enseignement s'écrit. Retenons une règle de débat parlementaire pour ancrer cette réalité, et finir de contextualiser notre approche de la réfutation, « *tout argument est présumé vrai tant qu'il n'est pas réfuté* »<sup>65</sup>.

## II. L'importance de la réfutation passive

Si tout argument est présumé vrai tant qu'il n'est pas réfuté, deux arguments vrais peuvent coexister dans l'esprit de l'auditoire, et induire une hésitation dans le choix de l'action à réaliser. Nous ne discourons pas seulement pour la beauté de l'expression, mais aussi pour provoquer une action : l'achat en vente, le vote en politique, le jugement en plaidoirie, l'émotion en oraison funèbre... or, si nous avons convaincu que notre stylo était un bon achat, mais que l'univers des possibles n'est pas restreint à ce stylo, alors le client se trouve paralysé devant son dilemme : être ou ne pas être, stylo 1 ou stylo 2, telle est la question. Rappelons que « *trop de liberté, tue la liberté* »<sup>66</sup>.

La Rhétorique a ceci de transcendant qu'elle muscle l'organe qu'est le cerveau, à un niveau ineffable, qu'il est presque impossible d'exprimer par les mots. Elle agit sur l'esprit comme l'entraînement agit sur le corps. De la même manière que le sportif, à force d'entraînement, développe une connexion neurologique puissante avec ces muscles, lesquels deviennent une extension de sa volonté ; la Rhétorique crée une connexion entre l'ouïe et la réflexion.

Une métaphore étonnante permet d'illustrer ce phénomène. Le « *sharingan* » est une technique oculaire appartenant au Clan UCHICHA dans le manga et l'animé « *Naruto* », créé par Masashi KISHIMOTO. Il s'agit d'un pouvoir héréditaire qui se manifeste par les yeux et confère à son utilisateur des capacités perceptives et mentales exceptionnelles. Le sharingan apparaît comme une pupille rouge entourée de « *tomoe* », petites virgules noires, dont le nombre (d'une à trois) indique le niveau de maîtrise. Cet œil spéciale permet de percevoir et d'analyser le combat avec une précision extrême, puisque l'utilisateur voit les mouvements au ralenti, lis le rythme des muscles, anticipe les attaques, et permet de reproduire les techniques ennemis ; le sharingan permet aussi de désorienter, d'immobiliser, de manipuler la perception du temps à travers des

---

<sup>63</sup> Art. 13 Code pénal Suisse.

<sup>64</sup> Art. 3 al. 1 Code civil suisse.

<sup>65</sup> Art. XXX Code du Débat, Format Parlementaire Romand ; XXX, Code du Débat, Fédération Francophone de Débat.

<sup>66</sup>

illusions mentales. Le sharingan représente plusieurs thèmes : la mémoire, la perception de la vérité, le poids de la haine et du passé. Le lecteur aura-t-il reconnu le parallèle avec la Rhétorique ?

« [Q]ui [voit] la vérité de toute création sans obstruction »<sup>67</sup>. Cette maxime peut s'appliquer au rhéteur comme au sharingan, puisque l'apprentissage de la Rhétorique permet de percevoir les arguments et intentions de l'adversaire, l'articulation de la doxa, de déjouer les illusions, d'analyser instantanément une situation de débat. Il faut imaginer que le Rhéteur sans rival voit défiler devant lui, à la première écoute d'un discours, le fil logique de l'argumentaire adverse.

La partie la plus parlante du parallèle se trouve être, « le poids de la haine et du passé », puisque nous en traitions en début de ce livre, « [p]uisque l'apprentissage de la Rhétorique est marié au désespoir : voudrait-on seulement apprendre à mieux s'exprimer, si l'on s'exprimait convenablement ? »<sup>68</sup>. La volonté de mieux s'exprimer naît souvent d'une blessure. Si l'éveil du sharingan se fait par un traumatisme émotionnel intense : la peur, perte d'un proche, grande colère, souffrance émotionnelle... son éveil n'est-il pas identique à celui de la Rhétorique : peur, humiliation, sentiment d'impuissance ...?

Concluons sur le sharingan, le « *Mangekyō Sharingan* » est une forme avancée déblocage des techniques uniques pour chaque utilisateur : « *Amaterasu* » (flammes noires), « *Tsukuyomi* » (illusion absolue), « *Kamui* » (distorsion spatiale)... n'est-ce pas identique au sublime du style d'un orateur expérimenté, qui manie ses références, avec ses techniques. Le « *Mangekyō Sharingan éternel* » est la dernière stèle, la forme stabilisée obtenue en transplantant les yeux d'un autre UCHIHA, qui permet d'utiliser le sharingan sans perdre la vue ; n'est-ce pas identique au rhéteur qui, à force de se nourrir des discours d'un autre, se rend compte des faiblesses et des forces du sien propre, et prend du recul pour ne plus s'enfermer dans son solipsisme oral ?

La rhétorique, à travers la réfutation, est l'organe perceptif du débat. C'est ce qu'énonçait ARISTOTE, « [l]a rhétorique est la faculté de discerner les moyens de persuasion ». La Rhétorique crée une perception nouvelle : le discours n'est plus entendu comme un flux de mots, mais comme une architecture d'arguments.

### III. Le genre et l'espèce d'une prémisses

La réfutation des prémisses est un exercice habituel que tout un chacun exécute au quotidien. Le simple fait d'énoncer, « *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.

---

<sup>67</sup> « 天壤の理を掌握せし瞳, *tenjō no kotowari o shōakuseshi hitomi* », Masashi KISHIMOTO, Troisième Databook, pages 274~275

<sup>68</sup> Page 3.

La première étape revient à identifier le genre des prémisses (fait lors de la partie de l'argumentation) et ses espèces : absolues et universelles (A.), vastes et limitées (B.).

### A. Les prémisses absolues et universelles

Nous expliquons que la différence entre les prémisses du syllogisme et de l'enthymème naît de ce que celles du premier sont irréfutables, tandis que celles du second sont réfutables. Il est juste de dire que les prémisses de l'enthymème sont réfutables, puisqu'elles doivent être admises, et donc qu'elles ne sont pas universelles, puisque ne pouvant jamais être admises par la totalité de la population en un même instant.

Or, il faut considérer qu'il existe une « universalité subjective », soit un caractère qui tend à l'universalité, que nous désignerons par le terme « absolu ». Une prémisses absolue est donc une prémisses qui se veut universelle, sans toutefois atteindre ce but.

Comme un catholique considère que sa religion est universelle ; quand bien même la population mondiale n'est pas chrétienne, et que tous les chrétiens ne sont pas catholiques, un catholique réfutera que sa religion soit « circonstancielle » -- c'est un exemple d'universalité subjective.

À l'inverse, le mathématicien parle d'université pour ce qui est juste en tout temps, en tout lieu, en tout matière à travers l'univers. Un plus un font toujours deux, c'est une universalité objective. Cependant, les mathématiciens de haute volée décrivent des cadres, des espaces, dans lesquels les règles les plus élémentaires cessent de fonctionner : c'est le cas de certains espaces non euclidiens, pour lesquels les règles intuitives de la géométrie plane cessent d'être valables. Nous pourrions conclure qu'il n'existe pas d'universalité objective, mais retenons qu'il en est, faute de quoi nous compliquerions sans fondement.

Nous traitons dès lors des prémisses universelles subjectives, qui comprennent des prémisses absolues, et par opposition, des prémisses circonstanciels.

#### 1. Les prémisses absolues

Nous définissons par prémisses absolue une prémisses qui s'entend valoir toujours et pour tous. Elle dispose d'une portée générale et abstraite, qui dépasse les situations particulières, et prend la forme typique de la loi générale ou du principe moral.

Par exemple, l'article de loi, une définition, une maxime.

- « *Chacun est tenu d'exercer ses droits et d'exécuter ses obligations selon les règles de la bonne foi.* »<sup>69</sup> ;

---

<sup>69</sup> Art. 2, al. 1, Code civil suisse.



- « *La liberté est un droit fondamental* » ;
- « *La justice exige l'égalité devant la loi* ».

La prémisse absolue a pour avantage une grande force de conviction, puisqu'elle paraît inattaquable et intemporelle. Le risque inhérent est celui de la déconnexion, puisque trop générale elle peut survoler les réalités concrètes.

Par exemple, au cours des débats parlementaires de la Coupe de France, organisée par la FFD<sup>70</sup>, à laquelle participe la Société de Rhétorique de l'Université de Genève, il m'est régulièrement arrivé de recevoir la critique d'une déconnexion entre un sujet concret, technique (tel que, « *Ce gouvernement taxerait les célibataires* »<sup>71</sup>), et mon discours, « *taxer les célibataires entrainerait la mort des héros* ». L'argument plaçait FAUST et CASANOVA comme fondateur du mythe civilisationnel de l'amour européen (notion générale et abstraite), qui permet la naissance des héros (terme général et abstrait), laquelle ne serait plus possible car la taxation des célibataires endiguerait l'ambition (qualité générale et abstraite). Il est clair que j'étais écouté, mais personne ne comprit mon discours.

## 2. Les prémisses circonstancielles

Nous définissons comme prémisse circonstancielle la prémisse qui s'entend valoir dans une situation donnée, ici et maintenant. Elle se fonde sur un contexte précis, un cas particulier, une observation empirique. Elle correspond à la réalité vécue, l'expérience de terrain.

Par exemple, un article de loi spéciale, un fait locale, une théorie pratique.

- « *La loi régit toutes les matières auxquelles se rapportent la lettre ou l'esprit de l'une de ses dispositions.* »<sup>72</sup> ;
- « *Notre économie est en crise* » ;
- « *Cet homme meurt et il faut l'aider* ».

Elle a pour avantage sa proximité, son réalisme, et la difficulté à être réfutée par un orateur qui manque de culture générale ou lorsque le fait est vérifiable, et vérifié. Elle risque l'absence de portée générale, l'accusation d'être un cas isolé, ou l'écueil de la « cueillette de cerise » (sélection biaisée).

## 3. La supériorité en débat

Le débat commun oppose régulièrement des prémisses absolues à des prémisses circonstancielles, prenons l'exemple d'un débat sur l'interdiction de la corrida.

---

<sup>70</sup> Fédération Francophone de Débat.

<sup>71</sup> Sujet du troisième débat de la phase de qualification, Coupe régionale de Débat FFD AURA, 14 février 2026.

<sup>72</sup> Art. 1 al. 1 Code civil suisse.

L'orateur A propose un argument basé sur une prémisse absolue :

*« Aucun être vivant ne devrait volontairement en faire souffrir un autre. »*

L'orateur B propose un argument basé sur une prémisse circonstancielle :

*« La corrida est un moindre mal ».*

La différence entre les deux est flagrante lorsque l'on isole les prémisses du débat. La première existe en elle-même, tandis que la seconde repose sur une comparaison, et donc un état de fait existant et accepté.

Mais la réfutation de la seconde est bien plus simple que la première :

*« Si l'abattoir était interdit, la corrida n'aurait plus de raison d'exister selon votre argument. »*

Cette opposition fait l'objet de nombreux débats polémiques, voyons d'autres exemples :

Sur l'écriture épicienne dans la langue française

- A : l'invisibilisation d'une catégorie mène à sa déshumanisation.
- B : la langue française fonctionne et a toujours fonctionné.
  - R : ce n'est pas parce qu'elle a toujours fonctionné pour les hommes, qu'elle fonctionne pour les femmes.

Sur l'immigration

- A : personne ne devrait se sentir hors de chez soi sur Terre.
- B : l'immigration aggrave l'insécurité dans le pays.
  - R : si l'insécurité déjà présente n'était pas élevée, l'insécurité de l'immigration ne poserait aucun problème.

Nous n'avons réfuté que les prémisses circonstancielles puisqu'elles sont les plus simples à réfuter en une phrase : l'attaque de la supra-prémisse sur lesquelles elles reposent, c'est-à-dire l'état de fait, le contexte, la comparaison qui doit nécessairement être vraie pour que la prémisse circonstancielle existe. Si le contexte est faux, invraisemblable, ou compris dans la prémisse absolue, la prémisse circonstancielle tombe, sans aucune hésitation.

Le Rhéteur sans rival sait qu'il n'est pas utile de « réfuter » les prémisses absolues, mais de les contre-argumenter, selon la loi de BRANDOLINI qui stipule qu'il faut trente secondes à un imbécile pour dire une bêtise, et cinq minutes à un intelligent pour la réfuter, soit que « la

*quantité d'énergie nécessaire pour réfuter des sottises [...] est supérieure d'un ordre de grandeur à celle nécessaire pour les produire »<sup>73</sup>.*

En débat parlementaire francophone, les premiers orateurs de chaque équipe sont sommés de cadrer le débat, soit de décrire le *statu quo*. Si le premier orateur de l'équipe en faveur du sujet (le Premier ministre du Gouvernement) doit décrire un *statu quo* défavorable, insoutenable, tragique et qui légitime la réflexion d'un projet de loi ; le premier orateur de l'équipe en défaveur du sujet (le Chef de l'Opposition) doit dépeindre un *statu quo* favorable, ou acceptable, ou d'un moindre mal, ou fonctionnel. De plus, chacun est sommé de produire un argument, et le Chef de l'opposition doit débiter son allocution par une réfutation. En fin de compte, il n'est nullement utile au Chef de l'opposition de réfuter le *statu quo* adverse, lorsqu'il peut en produire un second. S'il faut trente secondes à un imbécile pour dire une bêtise, il n'en faut pas plus à un intelligent pour produire une vérité<sup>74</sup>. Le calcul est si tôt fait : passer trente secondes à produire ou cinq minutes à réfuter, pour le même résultat, seul un fou choisirait la seconde option ! J'enseigne régulièrement cette technique à mes orateurs de débat parlementaire, sans que jamais je n'ai reçu l'ordre d'un juge, organisateur ou critique que cette manière de faire fusse moins efficace.

Dès lors, nous ne réfuterons que les prémisses circonstanciées, puisqu'elles proposent, à l'origine, un vice qu'il est aisé de contredire ; nous contre-argumenterons les prémisses absolues, puisqu'il est infiniment plus simple de noyer la charge argumentative adverse par la confusion, que par la réfutation.

## **B. Les prémisses vastes et limitées**

### **1. Les prémisses vastes**

SCHOPENHAUER faisait remarquer dans son ouvrage posthume un piège vers lequel tendent les orateurs, comme un lampadaire pour les papillons de nuit : celui de vouloir défendre une cause trop grande<sup>75</sup>. La formulation est frappante, « *plus la cause est grande, plus elle subit d'attaque* ».

Remplaçons l'adjectif « *grande* » par « *vaste* ». Une prémisse vaste est une thèse englobante, qui touche à beaucoup de domaines, qui se considère universelle. Par exemple, affirmer que « *la démocratie est le meilleur régime* » ou que « *l'humain nait 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 à l'encontre

---

<sup>73</sup> Bernard SWYNGHEDAUW, « Le principe de Brandolini et les fake news », *Medecine sciences: M/S*, vol. 36, nos 6-7, juin 2020, p. 654.

<sup>74</sup> Circonstanciée, subjective.

<sup>75</sup> Arthur Schopenhauer, *L'art d'avoir toujours raison*, stratagème X.

d'un château de verre. Ces prémisses sont particulièrement reconnaissables par l'utilisation de termes absolutistes, comme « *jamais* », « *toujours* », « *rien* », « *tous* », « *tout* ».

## 2. Les prémisses limitées

À l'inverse, une prémisse limitée est circonscrite à un objet précis, à une situation donnée, et se révèle beaucoup plus résistante. Celui qui affirme que « *ce scrutin particulier fut plus démocratique que le précédent* » ou que « *les réseaux sociaux favorisent, aujourd'hui, la propagation d'intox, de la part de certaines personnes* » limite l'espace d'attaque, en traitant d'un cas défini, observable, difficile à contester.

En débat, la règle est unique : plus la prémisse est vaste, plus la ligne de front est étendue, plus la ligne de front est étendue et plus il sera aisé pour l'adversaire d'en contourner les défenses. Bien qu'il soit possible de répondre à une partie des objections, il suffira à l'adversaire d'en soulever d'autres, parvenues des milliers d'horizons considérés par la prémisse, qui enterreront bien vite le doute dans l'esprit du public.

Le rhéteur sans rival, lui, sait réduire l'étendue de sa thèse, comme on ne se lance pas à la défense d'un front sans avoir sécurisé les autres. Il choisit une position précise, qu'il consolide, protège, rend imprenable. Cette application rhétorique d'un principe militaire, celui qu'un front trop étendue s'expose à l'encercllement et à l'épuisement, développe l'idée qu'une forteresse ramassée, solidement bâtie, concentrée résiste bien plus longtemps.

N'avez-vous jamais remarqué que l'on parle de Troie, comme d'une cité, et non d'un pays, quand il s'agissait d'un pays et non d'une simple cité ? La ville en question se nommait Ilion, par extension on lui a attribué le titre de la région ; puisqu'Ilion a résisté aux attaques des Argiens<sup>76</sup> sept années de suite, sans faillir.

## 3. Le juste prix

Si une prémisse universelle est plus forte qu'une prémisse circonstancielle ;

Et qu'une prémisse réduite est plus forte qu'une prémisse vaste ;

alors, la meilleure prémisse est universelle et réduite.

Cette antinomie, ce paradoxe rhétorique, cette stratégie oxymorique semble absurde mais révèle une vérité : il n'existe pas de raisonnement qui soit parfait, lorsqu'il est question de prémisses

---

<sup>76</sup> L'alliance « grecque » d'Agamemnon ; l'utilisation du terme « grec » aurait été fausse, puisque la Grèce n'existait pas encore.

réfutables. Ce qui explique que SOCRATE ait tôt fait de bannir de ses acceptions la rhétorique, au profit de la dialectique, sœur aînée, qui visait à rechercher la vérité. Or, SOCRATE comme tous ceux qui suivirent, je les considère arrogants : n'est-ce pas qu'ils furent réfutés par les Sophistes, que la postérité rejeta, mais qui de leur temps, sublimèrent notre art ?

En d'autres termes, la prémisse trop large devient vulnérable ; la prémisse trop réduite perd sa force. Il convient donc de trouver la formulation qui conserve la portée générale de l'absolu, mais limite son champs d'application pour éviter la fragilité. Cela s'atteint en définissant ou en précisant.

#### **a. Définir strictement les conditions d'application**

Par exemple, est trop large l'énonciation, « *la liberté est absolue* » ;

Mais, définie, conserve sa force, « *la liberté, tant qu'elle ne porte pas atteinte à autrui, est absolue* ».

Elle demeure universelle, puisque valable pour tous, mais se borne à une condition claire, de ne porter atteinte à autrui.

#### **b. Préciser strictement le domaine d'application**

Par exemple, est trop large l'énonciation, « *tous les hommes sont égaux* » ;

Mais, précisée, conserve sa force, « *tous les citoyens sont égaux devant la loi* ».

Elle demeure universelle, mais passe d'un principe philosophique – réfutable sur les inégalités naturelles, intellectuelles, sociales – à un principe juridique précis, plus solide et moins contestable.

SCHOPENHAUER visait à réduire une cause sans l'anéantir, trouver l'équilibre entre puissance d'universalité et résistance tactique. En une phrase : le « juste prix » d'une prémisse 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.

### **IV. Articuler la réfutation passive**

Nous n'avons traité que des prémisses, soit de ce qui fait reposer un raisonnement, puisqu'il n'est question que de la réfutation passive dans l'Ancrage. Le troisième livre de l'Agressivité traitera de la réfutation active, où l'orateur réfute activement les prémisses, la situation, le rapport entre les deux et la conclusion. L'élucubration des prémisses est également un emprunt au deuxième livre, la Fluidité, au cours duquel le jeune orateur apprend à choisir et créer ses

arguments. Cela est dû au fait que la réfutation avance vers l'auditoire, sort de la sphère totalement intime de l'orateur, et en cela se trouve à mi-chemin entre l'Ancrage et le reste de la Rhétorique.

Il convient cependant d'articuler la manière de produire une réfutation passive au cours d'un discours, plus particulièrement d'un discours en tant que tel, soit sans interruption d'un adversaire et qui ne réponde pas à une attaque.

Pour réfuter, nous prêtons la voix à la cause adverse. La première distinction s'opère au niveau de l'intention. Nous avons déjà établi que le sophisme n'existait pas, ou très peu, en réalité ; et que son appellation est un mensonge, au pire, une déformation, au mieux, du sophenthyme. Ce terme n'étant pas très connu, notre analyse du sophenthyme de l'homme de paille est généralement décrite comme un sophisme – peu importe. Le sophenthyme de l'homme de paille revient à, « *déforme[r] les propos d'autrui pour les rendre plus facilement critiquables* »<sup>77</sup> en exagérant, déformant ou inventant. Or, nul public n'est dupe à toute stratégie, particulièrement les mauvaises, et prêter la voix à une cause adverse exagérer, déformée ou inventée produit un double effet négatif : d'une part, l'auditoire peut aisément reconnaître la supercherie et perdre toute inclinaison bienveillante à l'égard de l'orateur ; d'autre part une telle cause est nécessairement bancale et donnera l'impression que l'orateur se fonde lui-même sur une supercherie, annihilant l'*ethos* qu'il aura construit. Prenez l'exemple d'un technicien qui hurle quant à la pagination d'un rapport, cela donne une bien moindre opinion de sa technicité, qui passe moins pour de la science que pour de l'obsession.

Il est donc question de prêter la voix à une opposition réelle, concrète, solide. En citant précisément l'opinion contraire, en des termes respectueux, avant d'en détruire la prémisse (et seulement la prémisse).

Nul besoin de réfuter la situation, le rapport ou la conclusion. D'une part, puisqu'il faudrait contextualiser chacune de ces parties, et que l'énonciation de l'enthymème adverse est une perte de temps. Si l'orateur peut obtenir le résultat en une phrase ou en quinze, il lui faut n'énoncer qu'une phrase. D'autre part, énoncer l'enthymème adverse pourrait finir de convaincre à la place de l'opposition, ce qui revient à CSC<sup>78</sup> en bonne et due forme. Il s'agit du pouvoir performatif de la parole, développé par AUSTIN comme un énoncé qui ne décrit mais une réalité mais la produit au moment même où l'énoncé est prononcé<sup>79</sup>. Par exemple, lorsque l'employé communal dit « *je vous déclare mari et femme* », il ne fait pas que décrire une relation conjugale mais performe la relation juridique au moment où il la prononce. On parle également d'acte illocutoire<sup>80</sup>.

---

<sup>77</sup> <https://yourlogicalfallacyis.com/fr/homme-de-paille>

<sup>78</sup> Contre son camps ; terme utilisé en football pour définir un *autogoal*.

<sup>79</sup> J. L. AUSTIN, How to Do Things with Words, ...

<sup>80</sup> J. L. AUSTIN, ...

Pour prêter la voix à l'opposition, l'orateur peut utiliser certaines expressions: « d'aucuns... » ; « l'on objectera que ... » ; « certains pensent que ... ».

Ces formulations présentent plusieurs avantages rhétoriques : elles introduisent l'opposition sans la personnifier excessivement, évitent d'attaquer directement un individu, et permettent de formuler la thèse adverse avec une distance suffisante pour que la réfutation puisse ensuite se concentrer exclusivement sur la prémisse contestée.

Une précision mérite toutefois d'être apportée : l'usage du pronom « *ils* » doit être évité, quand bien même il peut sembler naturel dans la langue courante. L'emploi de ce pronom opère immédiatement une personnification de l'opposition, et avec elle la formation implicite d'un camp adverse. Or, dans le cadre d'une réfutation passive, l'objectif n'est pas de créer un affrontement entre deux groupes – l'orateur et « *eux* » – mais d'examiner une proposition, une idée, ou une prémisse, que l'on réfute.

Si l'orateur avait commencé par capter la bienveillance en parlant des adversaires, le pronom « *ils* » pourra être utilisé avec parcimonie, en recontextualisant.

Le pronom « *ils* » produit en effet un double effet indésirable. D'une part, il antagonise l'auditoire : toute personne qui pourrait partager, même partiellement, l'opinion évoquée risque de se sentir immédiatement incluse dans ce « *ils* », et donc placée dans un camp opposé. L'auditeur cesse alors d'examiner le raisonnement ; se sentant attaqué il se met à défendre une position qui n'était peut-être, quelques instants plus tôt, qu'une intuition vague ou une hypothèse imparfaitement formulée. La réfutation devient ainsi un conflit d'identités plutôt qu'un examen des idées. D'autre part, l'usage de « *ils* » transforme la réfutation en controverse personnelle. L'orateur ne semble plus discuter une prémisse mais s'en prendre à un groupe, réel ou imaginaire. Une telle stratégie affaiblit l'*ethos* de l'orateur, qui paraît moins préoccupé par la recherche de la vérité que par la désignation subjective d'un adversaire.

La réfutation passive exige donc la discipline de ne jamais donner un visage à l'erreur. Puisqu'en devenant quelqu'un, elle cesse d'être une idée et paraît humaine. L'auditoire, par un réflexe presque instinctif, choisira toujours le camp auquel il pense appartenir ; l'auditoire, par un réflexe d'âme, acceptera toujours qu'un humain commette une erreur. Rappelons une terrible maxime, « [l']*homme est un lâche, mais lâche est celui qui lui reproche sa lâcheté* »<sup>81</sup>.

---

<sup>81</sup> Fiodor DOSTOIEVSKI, Crimes et Châtiment, Livre I, Chap. II, ...

# DE LA PÉRORAISON

---

La péroraison ou la conclusion du discours est une partie hautement considérée, qui n'a finalement pas tant d'importance dans la forme classique par laquelle elle est énoncée, qui ne répond pas aux finalités communément admises, et se révèle être un instrument autrement plus efficace qu'il n'y paraît.

La péroraison a, évidemment, pour rôle de clore le discours. La Rhétorique lui attribue cependant une dimension beaucoup plus agressive : puisqu'elle suit l'argumentation, réputée avoir confirmé les attentes de l'exorde, de la narration et de la proposition ; ainsi que la réfutation, réputée avoir supprimé les avis contraires des causes adverses – la péroraison intervient lorsque l'auditoire a déjà admis la cause de l'orateur. Elle vise donc à radicaliser, à rendre insupportable l'inaction, à transformer la conviction et la persuasion en geste.

Classiquement, la péroraison comporte cinq parties : la récapitulation, l'amplification, la commisération, l'estocade, l'appel à l'action. Cet inventaire diffère bien fortement de la conclusion de dissertation, qui propose généralement un bilan ainsi qu'une ouverture – pourquoi ouvrir, je vous le demande ? l'orateur qui a bataillé, à force de mots, d'idées, de réflexion, devrait-il ouvrir sur un monde qu'il n'a ni travaillé, ni introduit, ni préparé ? L'ouverture de la dissertation, et la dissertation de manière générale, répond à un objectif dialectique presque hypocrite – le besoin, après avoir eu raison, de se donner tort sur un autre sujet, à tout le moins de laisser entendre que nous pourrions ne pas avoir juste partout. Reste alors à se demander si une autre œuvre, une question plus large, une perspective philosophique annexe pose une limite à notre raisonnement. Sous ces apparences d'honnêteté intellectuelle se cache un mépris fondamental, celui de considérer que l'autre serait trop insulté d'avoir tort, si on le lui prouve en considérant ses intérêts. N'est-ce pas là le dilemme classique de l'étudiant, qui se restreint dans ses considérations pour ne pas offusquer le correcteur véreux, donc la hiérarchie lui aura offert la chance de se venger sur quiconque lui offre concurrence ?

Non. La péroraison rhétorique n'est pas bienveillante, pas plus qu'elle est dialectique. Classiquement, il s'agit d'un « *sceau de merde* », puisqu'après avoir convaincu honnêtement les orateurs déversaient tous les arguments qui n'auraient pu fonder un discours sur leur auditoire. C'est horrible, mais c'est ainsi.

## I. La récapitulation



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

Cicéron disait de la mémoire qu'elle est « *prompte à s'éteindre* »<sup>82</sup>, et le si le développement d'arguments et de raisonnements subtiles peut durer des heures, il ne faut oublier que chaque auditoire, fut-ce le plus cultivé, conserver les faiblesses de la mémoire humaine. Rappelons également que l'auditoire est « *tenu en haleine* » tout au long de l'allocution, soit qu'il reçoit une charge argumentative importante et attend que le discours cesse pour fixer son jugement.

L'objectif de la récapitulation est pédagogique, vise à extraire la quintessence de la prestation oratoire, en :

- fixant la mémoire de l'auditoire, de sorte que tout auditeur reparte avec une liste d'idée simple qui puisse se répéter ;
- dévoilant la vision d'ensemble, de sorte que tout auditeur puisse rassembler le fil rouge du discours et en comprendre la cohérence ;
- préparant le terrain émotionnel, de sorte que les parties suivantes de la conclusion ne soit viciée d'aucun biais.

En ce sens, la récapitulation doit être courte. Quelques phrases, sinon une seule, suffise à rappeler l'essentiel. Elle se distingue d'un résumé scolaire, en ce qu'elle ravive mais ne reproduit pas – et si l'orateur hésite, mieux vaut le résumé scolaire qu'aucun résumé.

La récapitulation doit être logique, en suivant l'ordre de l'énonciation des arguments, sans jamais contrevenir à ce dernier, pour induire une impression d'harmonie, faute de quoi les souvenirs s'emmêlent dans la mémoire capricieuse. Rappelons cet autre nom qu'est « *énumération* », « *[é]noncer un à un, une à une* »<sup>83</sup>. Il est comme question de mathématiques, le chiffre vient avant le signe, qui précède le résultat. Nos arguments ne sont pas interchangeables dans leur ordre, la disposition viendra notamment trouver sa science à l'aune du deuxième livre de la Fluidité ; nos arguments sont premier, deuxième, troisième... et en ce qu'ils sont numérotés, ils doivent être énumérés premièrement, deuxièmement, troisièmement.

Enfin, la récapitulation doit être stratégique, c'est-à-dire que l'orateur choisit ce qu'il rappelle, soit ce qui frappe le mieux, le plus rapidement, le plus durablement. Si nous ne nous contentons pas d'énoncer nos arguments, mais décidons de récapituler en plus de mots, alors seul l'essentiel doit subsister.

Être trop long, introduire un nouvel argument laissera inmanquablement une trace d'amateurisme dont le temps manque à effacer. Pour lier l'éloquence à la rhétorique, l'orateur

---

<sup>82</sup> CICERON, ...

<sup>83</sup> Académie française, 9<sup>e</sup> édition, « *énumérer* ».

pour choisir une mise en forme mnémotechnique, qui se passera de la mécanique. Cela peut consister en :

- une triade, « *liberté, égalité, fraternité* » ;
- un parallélisme, « *vous vouliez la paix, vous avez eu la guerre ; vous cherchiez la justice, vous avez trouvé la tyrannie* » ;
- l'utilisation du storytelling, par l'ouverture de questions fondamentales, secondaires, tertiaires...
- une anaphore, « *l'héritage nuit à la nation, l'héritage nuit à la famille, l'héritage nuit à l'individu* » ;

## II. L'amplification

L'amplification ou l'évaluation 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 plat, ni commun, mais bien grave, urgent, sublime et redoutable.

Les Anciens traitaient parfois d'évaluation, puisque l'évaluation porte le jugement, assène une note, et finit d'inscrire la prestation dans le temps. L'évaluation est une comparaison, comme le sont le banal et le rare, l'inutile et l'urgent, le commun et le redouble.

Reste que l'amplification suit **dix préceptes**, qui servent comme dix espèces d'armes que le guerrier peut choisir sur le chemin du combat : s'il veut frapper de loin, il choisira la lance ; s'il veut frapper de près, il choisira le sabre court ; s'il veut frapper fort, il choisira la hallebarde ; s'il veut sécuriser sa santé, il choisira l'arc... chacun reconnaîtra, dans ces préceptes, l'arme avec laquelle il porte le plus d'affinité.

À la manière de MIYAMOTO MUSASHI, un sabre peut en cacher un autre – si nous disposons de deux mains, au creux de chacune un sabre peut se glisser – l'orateur dispose d'une infinité de réflexions, que ces dix préceptes peuvent chacun exaucer.

### 1. L'autorité

L'amplification par l'autorité revient à convier un personnage, une référence, un domaine qui impose le respect, qui est reconnu comme important, soit que sa position ou son expertise fonde la persuasion plus que la logique elle-même.

C'est ainsi que nous parlerons des dieux immortels, des ancêtres, des rois, des cités, des nations, des hommes de Lettres, des institutions.

### 2. L'universalité

L'amplification par l'universalité revient à montrer que le problème soulevé ne touche pas un seul individu, mais l'ensemble des hommes, qu'ils soient supérieurs, égaux ou inférieurs, de sorte qu'il ne s'agisse pas d'un cas isolé mais d'une règle générale.

C'est ainsi que nous élargirons notre argumentaire, pour le rendre absolu et universel, en traitant des citoyens, des enfants, des voisins, des frères et des sœurs, des familles, de la nation.

### **3. L'impunité**

L'amplification par l'impunité revient à réfuter la tolérance, en ce que tout tolérer revient à ne protéger personne ; que l'impunité est porteuse de jugement, que laisser passer encourage.

C'est ainsi que nous expliquerons que tolérer une personne, c'est multiplier le nombre de problèmes ; que d'être lâche à l'encontre d'une cause ouvre la boîte de Pandore. C'est une amplification par le nombre, lequel est créé par l'impunité d'un seul.

### **4. L'audace**

L'amplification par l'audace revient à démontrer que la tolérance rendrait plus audacieux à faire le mal. Il s'agit de l'exact même précepte de l'impunité, mais adapté à une seule personne.

Quand nous élargissons la tolérance en cause de multiple problèmes, nous restreignons la focale sur une situation. C'est notamment le cas de la récidive, l'absence de sanction encourage le coupable.

### **5. L'irréversibilité**

L'amplification par l'irréversibilité revient à rappeler qu'une erreur commise maintenant ne pourra être totalement corrigée plus tard, qu'il ne sera plus possible de remédier au mal une fois que la sentence sera donnée.

C'est ainsi que nous indiquerons qu'un jugement contraire, aujourd'hui, imposera à tous de corriger, non plus d'affirmer, dans le futur ; que le jugement adverse enfermerait la vérité dans un puits.

### **6. La culpabilité**

L'amplification par la culpabilité revient à insister sur la volonté coupable, que seule l'imprudence et l'innocence ont le droit de demander grâce.

C'est ainsi que nous arguerons que le problème est réfléchi, que seul un acte volontaire puisse le commettre, qu'un acte volontaire n'admet pas d'excuse, qu'il est question de préméditation et de conscience, non d'une erreur mais d'un choix délibéré.

## **7. L'horreur**

L'amplification par l'horreur relève ce qu'il y a d'horrible, de cruel, d'impie, de tyrannique dans la problématique.

C'est ainsi que nous dépeindrons ce qui « *paraît insupportable* »<sup>84</sup>, « *est insensible à la souffrance d'autrui ; [...] se plaît à faire souffrir ou voir souffrir* »<sup>85</sup>, « *offense ce qui est généralement considéré comme sacré* »<sup>86</sup>, « *abuse de son pouvoir, fait preuve d'une autorité excessive* »<sup>87</sup>.

## **8. L'unique**

L'amplification par l'unique présente la problématique non comme vulgaire, mais comme unique, sans exemple.

Nous démontrerons comme l'affaire n'est pas banale mais inédite, hors du commun, sans rapport avec la majorité, et ce qu'il y a d'infâme pour que le jugement soit plus prompt et plus terrible.

## **9. La comparaison**

L'amplification par la comparaison revient à soutenir que ce qu'on accuse est plus grave qu'un autre.

Il est question de démontrer que la problématique est pire qu'un cas similaire, déjà jugé. Il s'agit d'une pure persuasion négative, l'on déplace l'idée non pas vers le positif mais vers le négatif, en renversant la hiérarchie intérieure de l'auditoire.

## **10. Le réalisme**

L'amplification par le réalisme repose sur les détails de la problématique, énumérée comme des suites habituelles, avec des traits vis, caractéristiques.

---

<sup>84</sup> Académie française, 9<sup>e</sup> édition, « *horrible* », 2.

<sup>85</sup> Académie française, 9<sup>e</sup> édition, « *cruel, cruelle* », 1.

<sup>86</sup> Académie française, 9<sup>e</sup> édition, « *impie* », 2.

<sup>87</sup> Académie française, 9<sup>e</sup> édition, « *tyrannique* », 2.

Nous démontrerons avec forces les conséquences concrètes de l'acte, de manière visuelle et évocatrices.

### III. La commisération

La commisération est tirée du latin « *commiseratio* », qui signifie « compatir », et désigne le moment où l'orateur cherche à émouvoir la compassion de l'auditoire, pour susciter la pitié, l'indignation, ou une forme d'identification affective avec la cause défendue.

Rappelons *Rhétorique à Herennius*, « [l]a 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 »<sup>88</sup>.

L'orateur vise à faire basculer le cœur des auditeurs, après que la raison ait suffi de convaincre. Pour se faire, il peut :

- peindre les vicissitudes de la fortune, soit montrer le contraste entre la grandeur et le malheur, soit l'un passé et l'autre présent ; soit l'un présent et l'autre futur ;
- décrire les conséquences en des termes émotionnels, soit souligner l'injustice, la souffrance entraînée ;
- comparer le destin, soit placer l'auditoire dans la position d'une victime potentielle, par exemple « *c'est nous aujourd'hui, c'est vous demain* » ;
- appeler à des figures vulnérables, qui est une forme d'argument d'autorité, en appelant aux enfants, aux seniors, aux veufs et aux veuves, aux victimes, aux minorités.

La différence entre la commisération et l'amplification, qui se ressemblent sur certains traits, tient à l'objectif : l'amplification vise à charger émotionnellement, négativement, la cause adverse ; la commisération vise à charger émotionnellement, positivement, notre cause.

Les dix préceptes sont réutilisables, bien qu'il faille toujours garder à l'esprit « [qu'en] *traitant de la commisération, il faut être bref, car rien ne sèche plus vite qu'une larme* »<sup>89</sup>.

### IV. L'estocade

#### A. Sur le fond

---

<sup>88</sup> *Rhétorique à Herennius*.

<sup>89</sup> *Idem*.

L'estocade désigne le « [c]oup d'épée donné dans une région précise et par lequel le matador met à mort le taureau »<sup>90</sup>. Il s'agit du dernier trait de la conclusion, le coup porté avec la plus haute précision, bref et fatal qui scelle le discours à jamais dans la mémoire de l'auditoire. Il vise à :

- faire taire toute objection ;
- imprimer une image vive et durable dans l'esprit ;
- donner à l'auditoire un sentiment d'avoir assisté à un moment important, d'avoir « vécu un moment d'Histoire ».

L'estocade n'est pas une répétition, et en cela elle doit nécessairement dévier du fil rouge et de la cohérence globale du discours, sans pour autant en devenir alien. Il s'agit d'une fulgurance.

L'orateur doit frapper l'imagination, de sorte que l'auditoire puisse « voir », « sentir », « ressentir » et s'imaginer clairement l'idée. Cela permet, d'une part, de fixer la mémoire – le dernier mot est toujours celui qu'on retient le mieux – et d'autre part de provoquer un silence lourd. Un mot sur ce dernier.

Il est généralement admis que de commencer par « *Mesdames et Messieurs* » est une forme d'exorde commune, banale et inefficace ; cependant, la position des rhéteurs sur le « *merci* » de fin de discours diffère. Il n'y a, fondamentalement, pas plus grand moment de solitude que celui où l'on a terminé son discours, relève bien haut la tête, et vois son public nous regarder avec des yeux béants pour connaître la suite. C'est un raté qui, pour la majorité des cas, ne blesse que l'orateur et pas sa réception. Cependant, de finir sans un « *merci* » crée une atmosphère électrique, grisante, qui se passe de politesse : puisqu'en réalité la Rhétorique n'a jamais rien eu de poli – dans la bouche de ses contradicteurs elle est une forme de domination de l'esprit, d'imposition d'une idée sur autrui. S'il est vrai que convaincre et persuader est une forme de violence, il faut la considérer comme une violence légitime eu égard aux intérêts de l'auditoire soulevé par l'exorde. En fin de compte, que le rhéteur finisse ou non par un « *merci* » importe peu, du moment que son public sache qu'il en a fini. Nous resterons donc attentifs, dans la microseconde qui suit notre estocade, à l'expression du public – et dans le doute d'une incompréhension, déclarerons notre « *merci* », pour nous passer d'une gêne silencieuse et compromettante.

Quelques exemples d'estocade.

« *Paris ! Paris outragé ! Paris brisé ! Paris martyrisé !  
mais Paris... libéré !* »<sup>91</sup>

---

<sup>90</sup> Académie française, 9<sup>e</sup> édition, « estocade », 2.

<sup>91</sup> Charles DE GAULLE.

*« Sommes-nous libres ? peut-être pas.  
Mais oserons-nous l'être ? assurément ! »<sup>92</sup>*

*« Il faut porter en soi le chaos pour donner naissance à une étoile dansante, disait Nietzsche.  
Vous portez tous... tous... un chaos ! »<sup>93</sup>*

*« Si nous ne voulons pas reproduire les fautes d'hier,  
il ne faut pas les mettre sous le tapis, aujourd'hui »<sup>94</sup>*

*« Si nous ne voulons pas être les Perses de Darius, demain...  
il faut offrir à Alexandre une raison de ne pas nous conquérir... aujourd'hui ».<sup>95</sup>*

## **B. Sur la forme**

Comme nous développons la forme et le fond pour la première partie de l'exorde, première partie du discours ; nous développons le fond et la forme pour la dernière partie de la péroraison, dernière partie du discours.

À la lecture des exemples cités, le jeune orateur aura reconnu un usage : celui de scinder sa dernière phrase en deux.

*« Vous aviez à choisir entre la guerre et le déshonneur...  
vous avez choisi le déshonneur et vous aurez la guerre ! »<sup>96</sup>*

Cette citation culte, loin d'être un simple exemple isolé de ses confrères, explique la raison pour laquelle l'estocade est généralement en deux parties : la musicalité. Dans sa pique, CHURCHILL offre tout :

- l'antithèse, en opposant deux notions contraires : le bien et le mal, le juste et l'injuste, la guerre et le déshonneur ;
- le chiasme, qui propose une structure croisée : A (guerre), B (déshonneur) puis B (déshonneur), A (guerre) – A/B B/A ;
- antimétabole, soit la répétition des mêmes mots dans l'ordre inverse, non peut seulement les termes (guerre, déshonneur) mais l'entièreté de la phrase (choix, et, vous, avez, aurez ...).

D'une part, la symétrie cognitive offre une impression d'ordre et de complétude. D'autre part, la figure crée une impression de nécessité, avec un résultat inévitable. De plus, la figure propose

---

<sup>92</sup> Exemple personnel.

<sup>93</sup> Exemple personnel, avec citation de NIETZSCHE, Ainsi parlait Zarathoustra.

<sup>94</sup> Jean-Yves LE BORGNE, « Procès fictif de Céline ».

<sup>95</sup> Exemple personnel.

<sup>96</sup> Winston CHURCHILL, ...

un dilemme moral, qui déduit une force tragique et une dramatisation morale. Enfin, la figure est compressée ; la phrase contient un raisonnement, une accusation, une prophétie en quinze mot, et cette densité donne l'impression d'une vérité inaliénable. Le silence est un atout, qui vient créer du suspens. D'où la séparation en deux parties, l'orateur se laisse désirer sur sa dernière phrase. Le dernier mot est donné avec accentuation, c'est-à-dire que s'il avait été placé avant une autre phrase, l'orateur aurait tout de même imposé un silence – or, puisque dernier terme du discours, le silence n'est plus celui de l'orateur mais du public.

## **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'ancrage 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.



## CONCLUSION

---

---

Il y a toujours, dans l'acte de l'expression, une présomption. Ouvrir la bouche, c'est déclarer au monde, « *écoute-moi, je vaudrais 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, la parole l'exception !*

M'est avis que l'arrogance n'est pas un défaut mais la condition même de l'expression orale. Qui veut convaincre doit d'abord être convaincu, qui veut persuader doit toujours être persuadé, qui veut enseigner doit croire qu'il dispose d'une chose à dire. Mais croire n'est pas savoir. Alors pour que cette arrogance ne soit stérile, il la faut disciplinée. C'est ici 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 mais sa mise en gloire. Elle ne se contente pas d'exprimer : elle impose, elle expose, elle ose. Voici l'art par lequel quiconque franchit la frontière de son propre corps pour entrer dans l'intimité de l'autre ; son esprit subjectif pour affronter l'objectivité cruelle du monde. Chaque fois qu'elle réussit, la Rhétorique affirme une vérité voilée : la parole n'est faite pour décrire le monde mais pour le transformer.

Lorsque je commençais à enseigner, je cru devoir réhabiliter la Rhétorique – elle n'eut cependant jamais cessé d'exister, et ma cause est perdue d'avance. Laissez-moi donc rappeler qu'elle est un geste d'arrogance.

Une arrogance féconde,  
sans laquelle aucun peuple,  
ni individu,  
ni même civilisation,  
n'aurait jamais osé se dresser et dire, « *me voici, écoutez-moi* »...

Vous écouterais-je ?

FIN