

Forbes

L'Art De La Rhétorique En Quatre Leçons

[Catherine Berliet](#)

Les beaux parleurs sont à l'honneur pour leur facilité ébouriffante à manier le verbe, à jongler avec les mots, et surtout pour leur capacité à nous influencer ou à nous estourbir via quelques fulgurances bien senties. Les politiciens donnent le la, mais qu'en est-il de la force et du panache de notre parole à nous ?

Même si [l'art de la parole](#) revient sur le devant de la scène, la conscience et la culture rhétorique nous font encore défaut. Longtemps, nous avons imaginé que la spontanéité de nos propos, alliée à la puissance de notre image, suffirait à donner l'illusion de la maîtrise de cette même parole. Or, la parole et l'art oratoire, considérés par Cicéron comme une habileté indispensable à chaque citoyen, constituant, d'une part, le fondement de toute personnalité et d'autre part, la clé d'une vie professionnelle réussie. La parole ne va pas de soi et il ne suffit pas de babiller pour subjuguier ou pour argumenter, convaincre et négocier.

Exceller dans l'art oratoire, c'est oser dire et faire valoir ses idées, orchestrer des histoires bien troussées, se démarquer par quelques pirouettes verbales pour esquiver les critiques, mettre K.O ses détracteurs d'un revers de manche ou d'un texte assassin ou tout simplement éloigner les contradicteurs un peu trop avisés.

Et si nous revenions à l'antiquité et à son héritage classique pour réinspirer nos contenus, histoire de donner du relief et du tonus à nos montées en chair, à nos harangues et à nos saillies... Voici trois leçons à retenir :

Leçon n°1 : Puiser ses inspirations dans les cinq canons de la rhétorique

1°/« Inventio »

Choisir soigneusement ses arguments en vous disant que trop d'arguments tue l'argument. Vous disposerez de trois types d'arguments :

- L'argument de caution qui sert à légitimer vos dire en s'appuyant sur une personnalité.
- L'argument de communauté qui permet de vous référer à un ensemble de personnes, à un groupe ou à une culture.
- L'argument de cadrage qui sert à remettre les choses à leur place, sans langue de bois, comme le fit Robert Badinter pour convaincre les jurés présents au procès de Patrick Henri, de l'horreur de la peine de mort : « La guillotine qu'est-ce-que c'est : c'est prendre un homme vivant et le couper en deux morceaux. »

2°/« Dispositio »

Organiser les arguments et les parties de son intervention en respectant une progression logique pour une persuasion maximale. Penser aux tiroirs d'une commode dans lesquels vous positionnerez vos idées en les articulant autour de mots connecteurs structurant le message. (Dans un premier temps... Pour commencer... Premièrement...)

3°/« Elocutio »

Travailler son style, le choix des mots, la syntaxe, l'utilisation des images.

4°/« Memoria »

Mémoriser son éloquence en s'aidant de moyens mnémotechniques et en apprenant son introduction par cœur. Répéter, préparer, s'entraîner et parler encore et encore à son miroir pour pouvoir intervenir en faisant comme si vous aviez improvisé...

5°/ « Actio »

Mettre en voix, jouer le discours, prononcer et incarner sa parole à travers l'éloquence.

Leçon deux : Jouer sur différents registres

En 385 avant J.C., le philosophe grec Aristote également surnommé « le Stagirite », considérait la rhétorique comme un enjeu de pouvoir et un art utile à chaque citoyen devant reposer sur une expressivité déclinée sur les trois temps que sont l'Ethos, le Logos et le Pathos. Ce triptyque constitue le seul moyen d'embarquer son auditoire et d'orienter les âmes.

L'Ethos fait référence à la personnalité, à la prestance et à la force de conviction de l'orateur qui aura à faire bonne impression sur son public et à soutenir sa réputation, donc sa légitimité et sa crédibilité. Vous travaillerez votre Ethos en utilisant des témoignages, des anecdotes personnelles ou des histoires sur votre réussite.

Le Logos fait référence au côté rationnel, logique, argumenté, du discours, il utilise les outils que sont les faits, les bénéfices, les graphiques, les données, les nombres, les statistiques, les résultats de la recherche. Il permet d'esquiver les objections. Dans une plaidoirie d'avocat, il réside dans l'énoncé des faits et dans le droit. Il demande expertise, maîtrise du fond et une excellente connaissance de son sujet.

Le Pathos fait référence aux émotions, à la séduction, mais aussi à l'empathie. Il sert à toucher la corde sensible via la rhétorique émotionnelle. Quand vous vous exprimez avec passion et que le pathos s'invite, la dramatisation transporte vos interlocuteurs dans votre univers. Alors sortez les violons et considérez vos affects comme une richesse à partager. Winston Churchill utilisa la puissance de cette trilogie lors de son discours aux communes en 1904, qui changea le cours de l'histoire : « Moi, Winston Churchill, premier ministre [Ethos], je vous dis qu'il faut gagner la guerre, autrement les conséquences en seront tragiques... [Logos], mais cela coûtera de la sueur, du sang et des larmes [Pathos]. »

Leçon trois : Trouver son style

Le style c'est votre ADN, votre empreinte, votre musique à vous. Capturer l'essence du style des as de la parole, c'est décoder l'usage qu'ils font des mots. Ils savent à dessein choisir la caresse ou

l'uppercut, le miel ou le fiel. Aussi, comme eux, vous utiliserez des mots qui traduisent vos états d'âme, des mots qui pointent, grondent, résonnent, épinglent ou molestent.

Face à une baisse alarmante du [niveau linguistique](#), il est temps d'enrichir notre vocabulaire, d'élargir notre champ lexical, de résister au langage basique pour nous intéresser à toutes les nuances du français. Ce qui compte avant tout c'est notre capacité à sortir des sentiers battus, à bannir le langage sms pour aller vers une expression plus soutenue. A vous de faire revivre des mots oubliés, de les mélanger à des mots plus vivants : un peu de poudre de perlimpinpin et une once de disruption pour reprendre les termes « macroniens ». Parler sans jargonner ni virer lyrique, parler légèrement décalé, mais parler juste, en congruence avec qui vous êtes, voilà la clé de votre signature relationnelle.

Flirter avec les figures de style. C'est à ce prix que vous insufflerez de la puissance à vos prises de parole. Renouez avec l'allégorie, les allitérations, les métaphores, les analogies, autant de procédés rhétoriques d'argumentation qui facilitent la compréhension d'idées abstraites en les rendant accessibles. A l'instar de Hollande ou de Sarkozy, vous courtiserez les anaphores («Moi, président... ») : 15 fois pour l'un et jusqu'à 27 fois pour l'autre tout en mesurant la force du « bis repetita placent », célèbre aphorisme inspiré par l'art poétique d'Horace.

Leçon n°4 : Faire briller les yeux

Ce qui intéresse votre auditoire ce n'est pas ce qu'ils ont ni ce qu'ils sont aujourd'hui mais plutôt ce qu'ils pourraient avoir ou pourraient être demain. Votre force sera de mettre en parallèle et en perspective ces deux états. [Faire rêver votre public](#) en leur présentant un monde auquel ils auraient envie d'appartenir, voilà la clé. Aussi vous alternerez en permanence entre ce qui est et ce qui pourrait être. Tel est le conseil que nous délivre Nancy Duarte spécialiste de l'art oratoire dans son TED Talk. En éduquant notre parole, en lui insufflant un supplément d'âme mêlé d'une once d'emphase surgit alors une force intérieure proche du charisme, qui active la conviction, donne du panache et surtout du poids à nos mots.