**ELOQUENCE ET RHETORIQUE**

**L’éloquence** est l’art de bien parler, de **persuader** par la parole (du latin, eloquentia : facilité à s’exprimer, éloquence, talent de la parole). Être éloquent implique de **maîtriser la rhétorique** et ses subtilités.

**La rhétorique** est quant à elle **l’art de dire quelque chose à quelqu’un**, **l’art d’agir par la parole sur les opinions, les émotions, les décisions de l’interlocuteur**. Venant du grec ancien rhêtorikê (technique, art oratoire), elle est aussi la discipline qui prépare à l’exercice de cet art, en apprenant à composer des discours appropriés à leurs fins. Elle constitue donc **l’outil de l’éloquence**. Il arrive que les deux termes soient employés l’un pour l’autre.

**Définition de la rhétorique**

***I. La rhétorique est la faculté de considérer, pour chaque question, ce qui peut être propre à persuader. Ceci n’est le fait d’aucun autre art, car chacun des autres arts instruit et impose la croyance en ce qui concerne son objet : par exemple, la médecine, en ce qui concerne la santé et la maladie ; la géométrie, en ce qui concerne les conditions diverses des grandeurs ; l’arithmétique, en ce qui touche aux nombres, et ainsi de tous les autres arts et de toutes les autres sciences. La rhétorique semble, sur la question donnée, pouvoir considérer, en quelque sorte, ce qui est propre à persuader.***

**Aristote, *Rhétorique*, chapitre II.**

De nombreux auteurs et philosophes se sont penchés depuis l’Antiquité sur la rhétorique et ses procédés, dans le but **d’acquérir cette puissance du verbe** – une arme parfois redoutable, n’oubliez pas qu’une argumentation bien menée et convaincante peut avoir une influence décisive ! Parmi ces auteurs, on retrouve les noms d’auteurs grecs comme **Démosthène** (384-322 avant J.-C.), **Isocrate** (436-322 avant J.-C.) et **Aristote** (384-322 avant J.-C.), ou romains comme **Cicéron** (106-43 avant J. -C.) ont rédigé des traités de rhétorique (De Oratore, sur l’art oratoire, et du Brutus, brève histoire de l’art oratoire romain), ou **Quintilien** (35-95 après J.-C.), **L’art oratoire**.

 Ils ont défini les procédés auxquels il faut avoir recours pour construire un texte convaincant.

**Il y a ainsi trois « facultés » à mettre en œuvre** : (rappeler qu’ à l’oral l’auditeur voit puis entend puis comprend)

* **l’invention** (*inventio*), c’est-à-dire la capacité d’invention, celle-là même qu’on vous demande dans l’écriture d’invention : il s’agit de trouver quoi dire, un sujet, et des arguments pour soutenir son propos.
* **la disposition** (*dispositio*), c’est-à-dire l’art d’organiser son texte : il s’agit de savoir comment disposer dans un ordre adapté la thèse, les arguments… Bref, d’agencer les idées précédemment trouvées. Nos dissertations en trois parties (thèse, antithèse, synthèse) sont les héritières de cette « disposition ».
* **l’élocution** (*elocutio*), c’est-à-dire la capacité à arranger le style pour rendre le texte agréable à lire, ou à entendre dans le cas d’un discours. Dans le cadre d’un discours, donc d’un texte oral, on rajoutera la ***memoria*** (la capacité à apprendre par cœur un discours), et **l’*actio*** (l’art de bien réciter le discours).

**Un texte peut avoir trois finalités.** Il peut :

* ***docere***, c’est-à-dire **convaincre**, par la raison (grâce à l’emploi d’arguments logiques, d’une construction rigoureuse du raisonnement…) E
* ***placere* (ou *delectare*)**, c’est-à-dire **plaire** : il faut que le destinataire ait du plaisir à entendre ou à lire le texte, afin que son attention soit maintenue de l’introduction à la conclusion.
* ***movere***, **émouvoir** : le recours à la raison du *docere* doit être complété par l’appel aux émotions, aux sentiments… Il s’agit par ce moyen de **persuader**. On constate donc que la rhétorique fait appel à la raison et à la logique, par l’usage d’arguments, afin de convaincre. Cependant, il existe aussi une relation émotionnelle entre l’auteur et le destinataire : on doit aussi être **séduit ou charmé** par le texte que l’on lit, c’est la persuasion. Raison et sentiments doivent donc être mobilisés ensemble si l’on veut avoir toutes les chances d’emporter l’adhésion.

**Les parties du discours**

1. Exorde + captatio benevolentiae
2. Narration
3. Argumentation + réfutation
4. péroraison

**En ce qui concerne les discours, on distingue trois genres :**

* **le genre judiciaire**, lorsque le discours est prononcé dans le cadre d’un procès, pour accuser (il s’agit alors du **réquisitoire**) ou défendre (il s’agit alors du **plaidoyer**). C’est un discours orienté vers l’établissement de la vérité, du juste et de l’injuste.
* **le genre délibératif**, que l’on emploie dans les assemblées politiques ; il s’agit le plus souvent de répondre à la question « que faire ? » : l’orateur conseille ou déconseille sur les questions portant sur la vie de la cité ou de l’État. Ce type de discours a donc pour but de décider des décisions à prendre et on y discute de leur côté utile ou nuisible. C’est un discours orienté vers l’action.
* **le genre épidictique**, qui est celui de **l’éloge** et du **blâme**. Il s’agit souvent de discours d’apparat, comme les oraisons funèbres. Selon les contextes, et selon ce dont on veut convaincre le destinataire, on n’aura donc pas recours au même genre de discours.

**Document**

Voici la présentation que fait Aristote dans sa *Rhétorique* des trois genres de discours, et de leurs objectifs :

***« III. Il y a donc, nécessairement aussi, trois genres de discours oratoires : le délibératif, le judiciaire et le démonstratif [c’est-à-dire l’épidictique]. La délibération comprend l’exhortation et la dissuasion. En effet, soit que l’on délibère en particulier, ou que l’on harangue en public, on emploie l’un ou l’autre de ces moyens. La cause judiciaire comprend l’accusation et la défense : ceux qui sont en contestation pratiquent, nécessairement, l’un ou l’autre. Quant au démonstratif, il comprend l’éloge ou le blâme. (…) V. Chacun de ces genres a un but final différent ; il y en a trois, comme il y a trois genres. Pour celui qui délibère, c’est l’intérêt et le dommage ; car celui qui soutient une proposition la présente comme plus avantageuse, et celui qui la combat en montre les inconvénients. Mais on emploie aussi, accessoirement, des arguments propres aux autres genres pour discourir dans celui-ci, tel que le juste ou l’injuste, le beau ou le laid moral. Pour les questions judiciaires, c’est le juste ou l’injuste ; et ici encore, on emploie accessoirement des arguments propres aux autres genres. Pour l’éloge ou le blâme, c’est le beau et le laid moral, auxquels on ajoute, par surcroît, des considérations plus particulièrement propres aux autres genres. »***

**Aristote, *Rhétorique*, chapitres III et V.**

Les principaux procédés rhétoriques utilisés pour toucher l’auditoire et le convaincre.

* **Accumulation ternaire** : énumération de trois éléments souvent selon une gradation.
* **Anaphore** : répétition d’un même mot ou son en début de vers ou de phrases.
* **Apostrophe** : figure de rhétorique par laquelle un orateur interpelle une personne ou un objet personnifié.
* **Exclamation** : parole ou cri brusque qui exprime un sentiment, une émotion.
* **Gradation** : figure de rhétorique qui consiste à ordonner selon une progression croissante les termes d’un énoncé pour créer une dramatisation.
* **Question rhétorique (ou question oratoire)** : procédé qui consiste à poser une question qui n’attend généralement pas de réponse, celle-ci étant évidente. Ex : « *Quoi ? tu veux qu’on se lie à demeurer au premier objet qui nous prend, qu’on renonce au monde pour lui, et qu’on n’ait d’yeux pour personne ?* » (*Dom Juan*, Molière).
*

CONCLUSION

**L’éloquence, l’art de bien parler**, se fonde sur les règles de la **rhétorique** grâce auxquelles un discours acquiert la capacité d’emporter l’adhésion du destinataire. Un texte ou un discours se compose par la **recherche d’idées** (« ***invention*** »), que l’on organise de manière appropriée (« ***disposition*** »), et que l’on formule en un **style adapté** («***élocution*** »). Il peut jouer davantage sur le fait de **plaire**, de **convaincre**, ou encore de **persuader**, selon que l’on s’adresse plutôt à la raison ou aux sentiments du lecteur. Il est bien sûr possible de jouer sur les trois à la fois ! Enfin, **un discours peut relever du genre judiciaire, délibératif ou épidictique**, selon qu’il vise à attaquer ou à défendre une personne ou une idée, à prendre une décision ou à inciter à une action, ou à proposer un éloge ou un blâme dans le cadre d’une rhétorique d’apparat. **Cette éloquence, que les auteurs à chaque siècle se sont appropriée, est notamment mise au service de la critique sociale aux XVIIe et XVIIIe siècles.**