

Cinq étapes pour développer un discours – 1. *Inventio*

Pour la rentrée de printemps 2021, le comité vous propose un cycle de points théoriques consacrés aux cinq étapes qui permettent de constituer un discours : *inventio*, *dispositio*, *elocutio*, *memoria*, *actio*¹.

1.	INVENTIO Euresis	<i>invenire quid dicas</i>	trouver quoi dire
2.	DISPOSITIO Taxis	<i>inventari disponere</i>	mettre en ordre ce qu'on a trouvé
3.	ELOCUTIO Lexis	<i>ornare verbis</i>	ajouter l'ornement des mots, des figures
4.	ACTIO Hypocrisis	<i>agere et pronuntiare</i>	jouer le discours comme un acteur : gestes et diction
5.	MEMORIA Mnemé	<i>memoriae mandare</i>	recourir à la mémoire

Figure 1 : Les cinq parties de la technique rhétorique (Aristote), cité par BARTHES, Roland, « L'ancienne rhétorique. Aide-mémoire », *Communication*, n°16, 1970, p. 197.

Pour ce premier point théorique, nous allons donc traiter de l'*inventio* qui englobe la recherche des arguments durant la phase préparatoire des débats. Attention au faux ami étymologique : *inventio* ne signifie pas inventer. Il s'agit, comme l'explique Barthes, d'une « notion extractive [plus] que créative »². En somme, il s'agit de (re)trouver les arguments liés au thème débattu.

Avant l'*inventio* : l'analyse d'énoncé

Pour pouvoir faire une (bonne) *inventio*, il est primordial de cerner ce dont on va débattre. Je propose ici trois méthodes issues du cours « Ecrits académiques »³. Il en existe, bien évidemment, d'autres.

- Modèle aristotélicien – les *topoi* :
 - a. Définition (définition du thème du débat)
 - b. Comparaison (à quoi ou à quelle situation peut-on comparer le thème du débat ou à quoi ne peut-on pas le comparer ?)
 - c. Relation (causalité et consécution du thème du débat → qu'est-ce qui provoque/cause le thème du débat et ce que peut causer le débat)
 - d. Circonstances (où et comment ça se déroule)
 - e. Témoignage (lié aux exemples)
- Méthode des questions :
 - a. Quoi ?
 - b. Qui ?
 - c. Où ?
 - d. Quand ?

¹ Les termes latins renvoient à une terminologie employée par les auteurs latins. On pensera notamment à Cicéron et Quintilien, mais les mêmes parties existent dans les traités grecs, notamment chez Aristote.

² BARTHES, Roland, « L'ancienne rhétorique. Aide-mémoire », *Communication*, n°16, 1970, p. 198.

³ Cours donné par Alain Perusset, maître d'enseignement et de recherche en section de français, sous la supervision du Prof. Thierry Herman.

- e. Comment ?
 - f. Combien ?
 - g. Pourquoi ?
 - h. Par qui ?
- Méthode du dé à six faces (à propos d'un objet) :
 - a. Description : qu'est-ce ?
 - b. Comparaison: à quoi peut-on l'opposer ou à quoi est-il similaire ?
 - c. Association d'idées : à quoi fait-il songer ?
 - d. Analyse : d'où vient-il ?
 - e. Comment le décomposer ?
 - f. Application: à quoi sert-il ?
 - g. Argumentation: quels arguments sont en sa faveur / défaveur?

Cas pratique - Pénélope a attendu vingt ans le retour de son époux. A-t-elle eu raison ?

Personnellement, je préfère la méthode des questions et c'est celle que j'utilise de préférence. Si je l'applique à ce thème, j'obtiens :

- a. Quoi ? La fidélité de Pénélope est-elle justifiable alors qu'elle a duré longtemps ?
- b. Qui ? Pénélope, une femme, et son époux (Ulysse), personnages fictifs, écrits (on suppose) par Homère.
- c. Où ? Grèce antique, Ithaque
- d. Quand ? Dans l'antiquité. Pour ce thème, je ne vois pas l'intérêt de chercher une date précise pour l'instant (si tant est qu'une date précise existe)
- e. Comment ? Pendant 20 ans, sur Ithaque, seule, entourée par des soupirants
- f. Combien ? 20 ans ?
- g. Pourquoi ? Je préfère le développer dans la partie recherche d'argument plutôt que dans l'analyse d'énoncé (cf. chaîne des pourquoi)
- h. Par qui ? Homère, la société antique, la société contemporaine

A la suite de ces questions, d'autres choses peuvent émerger. Notamment, je constate que, par deux fois, je mentionne l'antiquité → Que se passe-t-il si je considère la question d'un point de vue contemporain ? A n'en point douter, les notions d'honneur, de fidélité et de raison ne seront pas les mêmes. Il faudra donc décider du cadre temporel et géographique du débat et bien distinguer ces cadres.

En outre, je constate également que la question de la fidélité est l'objet du « quoi ». Le fait d'utiliser ce terme permet d'ancrer le comportement de Pénélope dans un thème plus large, celui d'une valeur relativement commune dans le monde occidental : la fidélité. Ainsi, le débat s'élargit : il ne s'agit pas que de défendre ou d'accuser strictement Pénélope mais une certaine idée de la notion de fidélité.

A noter également que Pénélope est catégorisée dans cet énoncé comme possédant un mari. C'est-à-dire qu'elle est renvoyée à son image d'épouse et de femme. Aussi, la question de la fidélité s'inscrit dans le cadre du mariage, du devoir conjugal et du rôle de la femme.

Autant d'éléments qui peuvent (et devraient) être pris en compte pour la préparation des arguments.

Inventio – Recherche d’argument

En argumentation⁴, un argument se définit comment étant un argument A qui mène à une conclusion C. Il est souvent représenté en forme de schéma :



Au CRUEL, nous pouvons considérer que tout élément qui soutient la conclusion visée est un argument. A partir de ce constat, comment faire pour dénicher les arguments les plus justes et les plus forts lors d’un débat ?

Les catégories d’arguments

Nombreuses, les catégories d’arguments sont parfois assez obscures et demandent très vite de posséder une certaine technique logique et rhétorique. Ci-dessous, deux exemples de catégorisation :

738	TRAITÉ DE L'ARGUMENTATION				
§ 24.	Autres lieux	128			
§ 25.	Utilisation et réduction des lieux	128			
b) Les accords propres à certaines argumentations	132				
§ 26.	Accords de certains auditoires particuliers	132			
§ 27.	Accords propres à chaque discussion	140			
§ 28.	L'argumentation «ad hominem» et la pétition de principe	148			
CHAPITRE II. — Le choix des données et leur adaptation en vue de l'argumentation.	154				
§ 29.	La sélection des données et la présence	154			
§ 30.	L'interprétation des données	161			
§ 31.	L'interprétation des discours et ses problèmes	165			
§ 32.	Le choix des qualifications	169			
§ 33.	De l'usage des notions	174			
§ 34.	Clarification et obscurcissement des notions	178			
§ 35.	Usages argumentatifs et plasticité des notions	185			
CHAPITRE III. — Présentation des données et forme du discours	191				
§ 36.	Matière et forme du discours	191			
§ 37.	Problèmes techniques de présentation des données	193			
§ 38.	Formes verbales et argumentation	200			
§ 39.	Les modalités dans l'expression de la pensée	207			
§ 40.	Forme du discours et communion avec l'auditoire	220			
§ 41.	Figures de rhétorique et argumentation	225			
§ 42.	Les figures du choix, de la présence et de la communion	232			
§ 43.	Le statut des éléments d'argumentation et leur présentation	242			
TROISIEME PARTIE LES TECHNIQUES ARGUMENTATIVES					
§ 44.	Généralités	251			
CHAPITRE PREMIER. — Les arguments quasi logiques	259				
§ 45.	Caractéristiques de l'argumentation quasi logique	259			
§ 46.	Contradiction et incompatibilité	262			
§ 47.	Procédés permettant d'éviter une incompatibilité	264			
§ 48.	Techniques visant à présenter des thèses comme compatibles ou incompatibles	270			
§ 49.	Le ridicule, et son rôle dans l'argumentation	276			
§ 50.	Identité et définition dans l'argumentation	282			
§ 51.	Analycité, analyse et tautologie	288			
§ 52.	La règle de justice	294			
§ 53.	Arguments de réciprocité	297			
§ 54.	Arguments de transitivity	305			
§ 55.	L'inclusion de la partie dans le tout	311			
§ 56.	La division du tout en ses parties	315			

	TABLE GÉNÉRALE DES MATIÈRES	739
§ 57.	Les arguments de comparaison	326
§ 58.	L'argumentation par le sacrifice	334
§ 59.	Probabilités	344
CHAPITRE II. — Les arguments basés sur la structure du réel	351	
§ 60.	Généralités	351
a) Les liaisons de succession	354	
§ 61.	Le lien causal et l'argumentation	354
§ 62.	L'argument pragmatique	357
§ 63.	Le lien causal comme rapport d'un fait à sa conséquence ou d'un moyen à une fin	364
§ 64.	Les fins et les moyens	368
§ 65.	L'argument du gaspillage	375
§ 66.	L'argument de la direction	379
§ 67.	Le dépassement	387
b) Les liaisons de coexistence	394	
§ 68.	La personne et ses actes	394
§ 69.	Interaction de l'acte et de la personne	398
§ 70.	L'argument d'autorité	410
§ 71.	Les techniques de rupture et de freinage opposées à l'interaction acte-personne	417
§ 72.	Le discours comme acte de l'orateur	426
§ 73.	Le groupe et ses membres	432
§ 74.	Autres liaisons de coexistence, l'acte et l'essence	439
§ 75.	La liaison symbolique	446
§ 76.	L'argument de double hiérarchie appliqué aux liaisons de succession et de coexistence	453
§ 77.	Arguments concernant les différences de degré et d'ordre	463
CHAPITRE III. — Les liaisons qui fondent la structure du réel	471	
a) Le fondement par le cas particulier	471	
§ 78.	L'argumentation par l'exemple	471
§ 79.	L'illustration	481
§ 80.	Le modèle et l'antimodèle	488
§ 81.	L'Etre parfait comme modèle	495
b) Le raisonnement par analogie	499	
§ 82.	Qu'est-ce que l'analogie	499
§ 83.	Relations entre les termes d'une analogie	504
§ 84.	Effets de l'analogie	512
§ 85.	Comment on utilise l'analogie	517
§ 86.	Le statut de l'analogie	527
§ 87.	La métaphore	534
§ 88.	Les expressions à sens métaphorique ou métaphores endormies	542

Figure 2 : Extrait de la table des matières du *Traité de l'argumentation*, tirée de PERELMAN, Chaïm, OLBRECHTS-TYTECA, Lucie, *Traité de l'argumentation*, Bruxelles : Editions de l'Université de Bruxelles, pp. 738-739.

⁴ Notamment dans le domaine de la linguistique textuelle (Cf. ADAM, Jean-Michel, *La linguistique textuelle*, Paris : Armand Colin, 2015 [2011].) D'autres définitions existent en fonction du courant linguistique et rhétorique dans lequel elles s'inscrivent.

Chapitre 3 – Argumentation et logique	63
1. Les figures du syllogisme	63
Les termes du syllogisme et les modes des propositions, 63 - Syllogisme de la première figure (énoncé de la condition suffisante), 65 - Syllogisme de la deuxième figure (énoncé de la condition nécessaire), 65 - Syllogisme de la troisième figure (compatibilité de deux caractères), 67.	
2. Les composés du syllogisme	67
Le sorite, 68 - L'épichérème, 69.	
3. Le dilemme et le raisonnement disjonctif	70
La composante logique, 75 - La composante idéologique, 76 - La composante psychologique, 76 - Tableau : <i>Typologie des prémisses</i> , 78.	
4. Le carré logique, argumentation et opposition	78
Tableaux : <i>carré logique</i> ; <i>carré déontique</i> , 79 - La relation de contrariété ou argumentation polarisée, 80 - La relation de contradiction ou argumentation graduée, 80.	
5. Vertus et limites de l'argument logique	83
Chapitre 4 – Argumentation et valeurs	87
1. La topique argumentative. <i>Lieux spécifiques</i> , <i>Lieux communs</i>	87
Tableau : <i>Nature des lieux</i> , 88 - Les lieux spécifiques, 88 - Tableau : <i>Preuves, espèces et sciences corrélatives</i> , 90 - Les lieux communs, 94.	
Chapitre 5 – Argumentation, fiction et esthétique	99
1. Enthymèmes et sentences : l'argumentation formulaire	99
Syllogisme, enthymème et sentence, 99 - Enthymème et esthétique littéraire, 104.	
2. L'exemple : fonction démonstrative et fonction illustrative	107
La parabole, 108 - La fable, 109 - Modèle et illustration : les deux fonctions de l'exemple, 112.	
3. Formes et argumentation	114
Preuves logiques et formes littéraires, 114 - Tableau : <i>Littérature narrative/non-narrative</i> , 114 - Formes littéraires et genres oratoires, 115 - Tableau : <i>genre oratoire et forme argumentative</i> , 115 - Les composantes de l'argumentation, de la logique à l'esthétique, 116 - Tableau : <i>Composantes de l'argumentation</i> , 117.	

Figure 3 : Extrait de la table des matières de *L'art d'argumenter*, tirée de DECLERCQ, Gilles, *L'art d'argumenter. Structures rhétoriques et littéraires*, Paris : Editions universitaires, 1995, p.280.

L'idée ici est de constater que ces catégories existent mais qu'elles sont complexes à mobiliser, surtout dans le cadre du CRUEL où nous disposons en général de peu de temps pour nous préparer. Aussi, pour répondre à ces contraintes, je propose de considérer une catégorisation plus large et plus simple à utiliser, issue d'Aristote.

Logos, pathos, ethos

- Logos : les arguments qui se fondent sur la logique

Exemple : *Pénélope est mariée à Ulysse, c'est donc son devoir de l'attendre.*

- Pathos : les arguments qui se fondent sur les émotions de l'auditoire

Exemple : *Pensez à cette pauvre Pénélope, esseulée sur Ithaque, entourée de soupirants et pourtant toujours à attendre son époux !*

- Ethos : les arguments qui se fondent sur l'image que donne à voir l'orateur

Exemple : *En tant que femme, je considère qu'il est dommageable d'exiger d'une femme qu'elle attende son conjoint aussi longtemps.*

Pour un discours réussi, il vaut mieux trouver un équilibre entre ces trois catégories. Si l'une d'entre elles vient à manquer, votre discours en pâtira. Pas suffisamment de *logos*, vous passerez pour un incompetent. Pas suffisamment de *pathos*, vous passerez, au mieux, pour insensible, au pire, pour psychopathe. Pas suffisamment d'*ethos*, vous passerez pour inintéressant, même si vous racontez des

choses éminemment brillantes. Aussi, gardez en tête ces trois catégories lorsque vous préparez des débats.

Techniques

Dans la pratique, il n'y a pas de recette miracle pour trouver des arguments. Tout comme la catégorisation, c'est une question épineuse, parce qu'il existe autant de manière de faire que d'orateur-riche. Il faut, bien évidemment, de l'entraînement (à force de faire des liens, on s'habitue et on devient plus rapide pour les trouver) et, à mon sens, il faut impérativement revenir à l'analyse d'énoncé.

Bien souvent, un thème de débat (surtout au CRUEL !) cache un débat plus large. Dans le cas de Pénélope, avec l'analyse de l'énoncé, nous avons constaté que nous pouvions interroger la notion de fidélité dans plusieurs espace-temps ainsi qu'à l'aune du mariage et de sa condition de femme. A partir de là, il est déjà un peu plus facile de trouver des arguments.

- Chaînes des pourquoi / rebondir d'idées en idées

L'idée de cette technique est de saisir les premiers arguments qui surgissent, de rebondir dessus pour tisser des liens avec d'autres éléments et de les exploiter à fond. Comment faire ? Il s'agit de proposer un premier argument 1) de l'interroger avec un « pourquoi » 2) de rebondir sur l'argument suivant.

A noter que dans la partie *inventio*, l'orateur-riche ne s'occupe pas encore de la *dispositio*, c'est-à-dire du plan et de la structure du discours. Toutefois, cette technique permet de garder à l'esprit les liens qui ont été établis entre chaque argument. Dans l'absolu, il faudrait parvenir à dégager plusieurs chemins argumentatifs. Le terme de « chemin » suppose que les arguments sont étayés et renvoient à d'autres arguments.

Pénélope a-t-elle eu raison d'attendre son époux pendant vingt ans ? Oui. Pourquoi ? Parce que c'était ce qu'on attendait d'une digne femme de l'antiquité. Pourquoi ? Parce que ce sont les valeurs de l'antiquité. Mais les valeurs de l'antiquité sont-elles applicables de nos jours ? Non. Pourquoi ? Parce qu'elles ont changé. Aussi, peut-on aujourd'hui demander à une femme d'attendre pendant vingt ans son époux ? Non. Pourquoi ? Parce que cette attente en implique d'autres et enferme la femme dans un rôle de femme domestique qui doit seulement servir son époux. De toute manière, après une absence de 24h, on peut aller à la police pour déclarer une disparition, alors vingt ans ! En laissant tomber le côté dommageable du rôle de la femme dépeint, Pénélope a-t-elle eu raison ? Raison par rapport à quoi ? Aux valeurs de l'antiquité ? A son rôle d'épouse ? Comme modèle pour les petites filles d'aujourd'hui ? -> etc, etc.

On peut constater ici ce « chemin argumentatif ». Ce n'est pas *disposé* mais on conserve le cheminement effectué par la pensée.

- Les exemples

Tout argument mérité d'être exemplifié. Point en soi, ce sujet sera abordé peut-être prochainement, mais je le note tout de même ici, car il est primordial pour donner force et poids à vos arguments.

Bibliographie

ADAM, Jean-Michel, *La linguistique textuelle*, Paris : Armand Colin, 2015 [2011].

BARTHES, Roland, « L'ancienne rhétorique. Aide-mémoire », *Communication*, n°16, 1970, pp. 172-223.

DECLERCQ, Gilles, *L'art d'argumenter. Structures rhétoriques et littéraires*, Paris : Editions universitaires, 1995, Table des matières.

PERELMAN, Chaïm, OLBRETCHS-TYTECA, Lucie, *Traité de l'argumentation*, Bruxelles : Editions de l'Université de Bruxelles, Table des matières.

Cinq étapes pour développer un discours – 2. *Dispositio*

Quelques considérations sur la *dispositio*

Après l'*inventio* vient la *dispositio*. Pendant cette étape, l'orateur-riche a pour but de mettre en place le plan de son discours. Par quoi commencer ? Par quel argument terminer ? Que mettre entre ces deux arguments ? Autant de questions qui seront résolues pendant cette étape.

Il est toujours très difficile de parler de *dispositio* avec des éléments précis et concrets car il n'existe pas, une fois encore, de recette miracle. De plus, chaque débat, chaque texte, chaque discours possède ses propres caractéristiques qui demandent une certaine structuration. Là encore, il existe autant de *dispositiones* que d'orateurs-riches.

Autre difficulté relevée par Barthes : la *dispositio* est-il un processus « actif, créateur ou passif, créé » ? En d'autres termes, la *dispositio* est-elle une distribution des arguments, une structuration réalisée par l'orateur-riche ou est-elle une grille fixe et stéréotypée dans laquelle l'orateur-riche place ses arguments ?

Comme tout bon débat en rhétorique, il n'y a pas de réponse définitive. Personnellement, je pense qu'il est préférable de savoir faire les deux : maîtriser les carcans classiques (adopter une grille fixe) pour pouvoir s'en affranchir et explorer d'autres structures (et considérer la *dispositio* comme un processus créatif).

Dans tous les cas, la *dispositio* est l'étape où l'orateur-riche doit préparer les différentes parties de son discours et sélectionner les arguments qui ont été trouvés pendant l'*inventio*, quitte à devoir en abandonner certains si les contraintes du débat ne lui permettent pas de les utiliser (par exemple, à cause du temps, de l'adaptation à l'auditoire).

Les niveaux de structuration

La *dispositio*, selon Barthes, concerne les niveaux du discours, c'est-à-dire les parties qui le constituent. Il existe également la *collocatio* qui concerne la partie, c'est-à-dire la manière dont la partie est arrangée et la *compositio* qui concerne l'arrangement de la phrase et de ses constituants.

La *dispositio*

Selon la rhétorique retenue par Cicéron¹, quatre parties constituent traditionnellement le discours.

- *L'exorde*

L'exorde a pour but d'attirer la sympathie, l'intérêt et l'attention de l'auditoire (*captatio benevolentiae*). Pour reprendre la classification des arguments du dernier point théorique, ce sont principalement l'*ethos* et le *pathos* qui sont mobilisés ici. Mais attention également au *logos* : l'orateur-riche doit montrer quel(s) enjeu(x) sera/seront débattus. En somme, l'exorde est une introduction.²

¹ Cf. Les *Partitions oratoires* qui regroupent les œuvres de Cicéron concernant l'art oratoire.

² DECLERCQ, Gilles, *L'art d'argumenter. Structures rhétoriques et littéraires*, Paris : Editions universitaires, 1995, p. 158.

- *La narration*

La narration a pour but d'exposer les faits. Au CRUEL, les orateurs-rices développent plutôt des définitions dans cette partie, le but étant d'exposer tout ce qui est nécessaire au bon déroulement du débat : contexte, cadre spatio-temporel, de quoi on va parler, de quoi on ne va pas parler, etc.³

- *La confirmation/réfutation*

Cette partie est constituée des arguments à proprement parler qui défendent ou récusent une certaine opinion. Dans cette partie, le *logos* devrait être majoritaire, même s'il ne faut, bien sûr, exclure ni l'*ethos* ni le *pathos*.⁴

- *La péroration*

La péroration a pour but de résumer et d'amplifier le sujet. Traditionnellement, l'amplification vise à réveiller les passions de l'auditoire après un discours argumenté.⁵

Sous forme de schéma, un discours rhétorique classique peut être représenté de cette manière (démonstratif correspond au *logos* ; passionnel correspond au *logos* et à l'*ethos*):

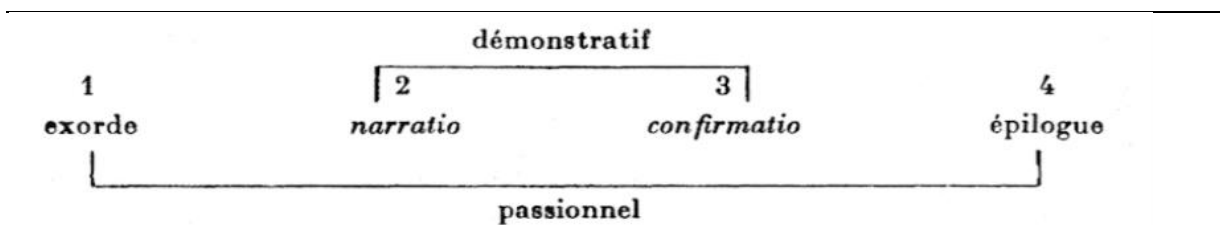


Figure 1 : tirée de BARTHES, Roland, « L'ancienne rhétorique. Aide-mémoire », *Communication*, n°16, 1970, p. 214.

La coloncatio

Reste à savoir comment constituer ces différentes parties et avec quoi.

- *Introduction et conclusion*

Tentez ! C'est le conseil le plus utile pour parvenir, finalement, à réaliser de bonnes introductions. Si possible, évitez les débuts de discours de type « exposés », centrés sur les faits et rien que l'exposition des faits. Ça ne donne pas envie d'écouter.

Essayez plutôt de casser le rythme avec des figures de styles, de l'humour, des adresses, des émotions, etc. Le but est d'attirer non seulement l'attention de l'auditoire (l'orateur-riche veut être écouté-e) mais aussi de passer pour un personnage sympathique.

Pour la conclusion, les principes sont identiques : surprenez !

- *Confirmation/réfutation*

L'ordre des arguments

Par défaut, on entend souvent qu'il faut commencer et/ou terminer avec un argument fort. Premier problème : qu'est-ce que c'est un « argument fort » ? Il est toujours très difficile d'évaluer la portée des arguments sur un public et la réponse à cette question n'est pas simple. Second problème : en se forçant

³ DECLERCQ, *op. cit.*, p. 158.

⁴ *Idem.*

⁵ *Ibid.*, pp. 158-159.

à placer un argument considéré comme « fort » à un endroit donné du texte, on risque de prêter les transitions entre les arguments : certains arguments, quoique forts, ont besoin d'être amenés par d'autres arguments, certes moins forts, mais qui posent des prémisses nécessaires. En somme, il est fort possible qu'en adoptant cette attitude, l'orateur-riche se trouve à énoncer ses arguments sous forme de liste plutôt que sous la forme d'un texte suivi plus fluide et facile à suivre.

L'agencement au sein d'un développement argumentatif

Attention également à l'agencement du développement des arguments. Vous avez deux possibilités : soit vous commencez par énoncer **la conclusion visée** puis **les arguments qui la justifient**, soit vous commencez par débiter les preuves qui mènent à la conclusion.

La première donne ceci :

Socrate est mortel. En effet, tous les hommes meurent et Socrate est un homme. Aussi, Socrate mourra.

- Avantages : clarté, l'auditoire comprend immédiatement vos positions et ce que vous voulez dire.
- Inconvénients : très direct, aucun effet de surprise
- Souvent, on place deux fois la conclusion : avant ET après les arguments qui la défendent.

La seconde donne ceci :

Tous les hommes meurent un jour. Socrate est un homme. Donc Socrate est mortel.

- Avantages : suspens, l'auditoire est en haleine, que l'orateur-riche veut-il/elle démontrer ?
- Inconvénients : si mal fait, vous perdez l'attention de l'auditoire qui va se demander « mais qu'est-il/elle raconte ? »

C'est aussi le bon moment pour se demander si chaque développement argumentatif comporte un exemple et si ce n'est pas le cas, essayer d'en ajouter.

La compositio

La compositio concerne la manière dont l'orateur-riche constitue ses énoncés. Là encore, pas de règles fixes mais un conseil : essayer de varier.

Mais... ce point concerne davantage l'*elocutio*, et sera donc traité dans le prochain point théorique.

Bibliographie

BARTHES, Roland, « L'ancienne rhétorique. Aide-mémoire », *Communication*, n°16, 1970, pp. 172-223.

DECLERCQ, Gilles, *L'art d'argumenter. Structures rhétoriques et littéraires*, Paris : Editions universitaires, 1995, Table des matières.

Cinq étapes pour développer un discours – 3. *Elocutio*

A ce stade, nous nous trouvons avec des idées et un plan qui structure lesdites idées. Alors intervient l'*elocutio*. Le but de cette partie est de « mettre en mots »¹ le discours. Si nous reprenons la dichotomie fond/forme, l'*elocutio* a pour ambition de soigner la forme pour soutenir le fond qui a déjà été développé dans l'*inventio* et dans la *dispositio*.

Du Moyen-Âge au XXe siècle, la rhétorique a principalement été réduite à l'*elocutio* et c'est notamment grâce à l'ouvrage *Traité de l'argumentation* de Perelman et Olbrechts-Tyteca (1958) que la rhétorique aristotélicienne a été remise au goût du jour, c'est-à-dire que le fond, que le *logos* était de nouveau considéré comme constituant de l'art rhétorique.

L'importance qui a été conférée à l'*elocutio* au travers des siècles se retrouve encore aujourd'hui, lorsque, par exemple, on entend que la rhétorique, c'est l'art de bien parler, c'est celui qui s'exprime bien. Il y a la dernière une notion fondamentalement esthétique, qui revoie à la bonne utilisation du langage.

Ce souci du style a également entraîné ce que Barthes appelle une « rage taxinomique »², autrement dit, un besoin impérieux de nommer et de classer les différentes figures de style. Et toujours à l'heure actuelle, il existe un certain prestige pour celui qui est capable de définir ce qu'est, par exemple, un anantapodoton³.

Dans la pratique, il n'y a pourtant pas besoin de connaître les noms de ces figures de style ni leur définition. En revanche, d'autres points doivent être respectés pour assurer une bonne *elocutio*. Nous les appellerons sobrement les trois « C »⁴.

Correction – Du bon usage de la langue

La correction concerne d'une part le bon usage de la langue, c'est-à-dire le respect des règles du français standard (ou de la langue dans laquelle l'orateur-riche s'exprime).

Pas de miracle ici non plus, il faut connaître la langue. Bien évidemment, nous pouvons considérer qu'une population majoritairement académique possède déjà de bonnes bases. Toutefois, il est toujours possible de s'améliorer et de parfaire son français. Pour cela, je recommande la lecture et l'entraînement, rien de plus rapide n'existe à ma connaissance.

¹ BARTHES, Roland, « L'ancienne rhétorique. Aide-mémoire », *Communication*, n°16, 1970, p. 217.

² BARTHES, Roland, « L'ancienne rhétorique. Aide-mémoire », *Communication*, n°16, 1970, p. 218.

³ « Variété d'anacoluthie où la rupture de construction se fait par suppression d'un élément normalement attendu dans une formule syntaxique généralement binaire (de sorte que le mouvement naturel de la phrase se trouve suspendu). "Les uns ne veulent pas parler, et [on attend : les autres] du reste je crois que personne ne sait rien." (Mar. Lex. 1951, Morier 1961). » Définition tirée CNRTL, URL : <https://www.cnrtl.fr/definition/>

⁴ Correction, clarté, charme. Principes repris du philosophe Théophraste. DUTEIL-MOUGEL, Carine, *Introduction à la rhétorique*, [en ligne], URL : http://www.revue-texto.net/Reperes/Themes/Duteil/Duteil_Rhetorique.html

Clarté – comme de l’eau de roche

- Proportion

Veillez à ce que les longueurs de vos phrases s’équilibrent. Vous ne voulez pas ceci :

Non, il ne faut pas instaurer de censure. La liberté d’expression, c’est un des fondements de notre constitution, de notre société, de notre civilisation. Si ma voix n’est pas entendue, alors je ne suis plus vraiment moi. Sans la liberté d’expression, nous ne sommes plus nous. Censurer, c’est s’amputer. Nos ancêtres ont donné leurs vies pour nous garantir ce droit d’être entendu, et d’entendre. Faudrait-il mettre à bas ce qu’ils ont construit, détruire ce qui fait que nous sommes nous ? Il faut ajouter que si on commence à censurer, on ne sait pas jusqu’où ça peut aller, et puis ça fait justement le jeu des terroristes.

Vous voulez plutôt ceci :

Non, il ne faut pas instaurer de censure. La liberté d’expression, c’est un des fondements de notre civilisation. Attaquer cette liberté, c’est se tirer une balle dans le pied. Et puis, la censure, une fois qu’elle commence, ne s’arrête plus. D’abord les humoristes ne peuvent plus faire rire, puis la presse ne peut plus reporter ce qu’il se passe dans le monde, et finalement les citoyens ne pourront plus défendre leurs droits. Par ailleurs, n’est-ce pas là justement ce que veulent les terroristes ? Qu’on ait peur, qu’on se taise, qu’on se tourne contre notre démocratie ? Voulons-nous leur faire cette fleur ?

Dans le premier cas, l’auditoire aura l’impression que l’orateur-riche ajoute des éléments à la fin de sa tirade pour « combler les trous ». Dans le second cas, les parties sont équilibrées, ce qui donne rythme et clarté au texte.

- Simplicité

Plus une phrase est dense du point de vue de l’information, plus elle doit être courte, pour laisser le temps à l’auditoire d’en saisir les principes. A l’inverse, moins une phrase contient d’information, plus elle peut être longue et contenir des subordonnées ou des inserts.

Exemple – expliquer le système sympathique

Phrase dense trop longue :

« La plupart des modifications physiologiques qui se produisent durant la mobilisation émotionnelle sont le résultat de l’activation de la division sympathique du système nerveux autonome, laquelle prépare le corps pour les réactions d’urgence (Hilgard & Atkinson, Introduction à la psychologie) »

Même idée, développée sur plusieurs phrases :

« Les réactions biologiques à des situations de type émotionnel sont avant tout régies par le système nerveux autonome. Le mot autonome signifie dans ce contexte « automatique »; la plupart du temps, l’organisme répond de façon automatique à une émotion. On n’a pas besoin de dire à son cœur de battre plus vite lorsque l’on voit quelqu’un que l’on aime, car le système nerveux autonome prend la situation en main. (Trotter & McConnell, Psychologie. Science de l’homme) »

- Logique

Bien évidemment, il faut respecter la logique des arguments, comme nous l’avons évoqué dans les points précédents. Pour ce faire, il est primordial de connaître le sens sémantique des connecteurs que l’on utilise

Exemple – Comment elle se sent ?

Elle est heureuse [XXXXXX] son père est mort.

- 1) Elle est heureuse, parce que son père est mort -> La mort du père cause le bonheur
- 2) Elle est heureuse, bien que son père est mort -> Le bonheur subsiste même s'il y a un décès
- 3) Elle est heureuse alors que son père est mort -> Mise en avant de l'étrangeté : comment-elle est heureuse si son père est mort ?

Les problèmes de logique sont très fréquents. Souvent, il est difficile de se rendre compte que son propos souffre d'un manque logique, parce que dans notre tête, les liens sont très clairs. Toutefois, l'auditoire n'est pas dans votre tête et n'est pas capable de lire dans vos pensées. Aussi, il faut expliciter ces liens pour vous assurer que l'auditoire comprenne les enchaînements que vous proposez.

Charme

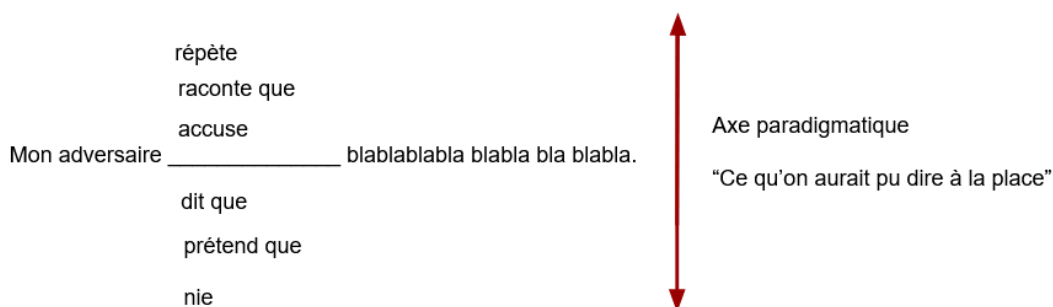
Le charme consiste à véritablement soigner son style, au sens esthétique du terme. Toujours pas de recettes miracles, il faut lire, écouter et s'entraîner pour développer une expression la plus soignée possible.

Bien qu'il soit nécessaire de faire des efforts pendant un débat pour bien s'exprimer, il ne faut pas en faire trop. Si vous forcez trop le trait, si vous sortez trop de votre zone de confort et de ce que vous maîtrisez, il y a fort à parier que votre langue va fourcher ou que vous vous mélangerez les pinceaux parce que vous devrez trop réfléchir à la manière dont vous dites les choses. En général, lorsqu'on fait quelque chose de très différent, c'est là où nous écorchons la langue et faisons des fautes qui s'entendent.

Bien qu'il n'existe pas de meilleur moyen de progresser que de s'entraîner, voici quelques points à garder à l'esprit quand on prépare son discours.

- Choix des mots

Il faut bien évidemment veiller à utiliser les bons mots et ne pas oublier qu'il existe beaucoup de possibilités pour varier son lexique et sélectionner le terme le plus approprié à la situation.



En outre, pensez à être le plus précis possible avec les mots que vous employez. C'est-à-dire, *exit* les « beaucoup », « un peu », « très » qui, en soi, ne veulent rien dire. Quantifier plus précisément combien représente « beaucoup ». Le mieux est généralement de comparer, ou de donner des exemples pour que l'auditoire puisse se représenter plus facilement la quantité.

- Rythme

Chaque discours possède son rythme et il est très facile d'en jouer. Un des rythmes les plus utilisés en rhétorique est le rythme ternaire (aussi appelé tricolon). C'est-à-dire qu'on présente les choses pas trois : trois verbes, trois substantifs, trois compléments, etc.

Mais il est également possible (et recommandé !) d'utiliser d'autres rythmes : par deux, souvent pour faire des comparaisons ; par quatre ou plus, principalement pour donner une impression de quantité (on parle alors d'accumulation).

Nous sommes face à un obstacle, à un défi, à une épreuve.

Nous aiderons les riches, nous aiderons les pauvres.

C'est l'affaire de Google, d'Amazon, de Facebook, de Twitter, de Tiktok, de tous ces voleurs !

Pour donner du rythme à son discours, il peut également être utile de considérer les répétitions. Bien évidemment, celles-ci doivent être voulues et travaillées. Il ne faut pas répéter un mot ou une phrase simplement parce qu'on n'a pas d'autre manière de le dire mais bien parce qu'on veut que l'auditoire s'en souvienne.

*« Mr. Delors said [...] he wanted the Council of Ministers to be the Senate. No. No. No »
Thatcher, 1990.*

« Moi, président de la République, [...] » F. Hollande, 2012.

Bibliographie

BARTHES, Roland, « L'ancienne rhétorique. Aide-mémoire », *Communication*, n°16, 1970, pp. 172-223.

DUTEIL-MOUGEL, Carine, *Introduction à la rhétorique*, [en ligne], URL : http://www.revue-texto.net/Reperes/Themes/Duteil/Duteil_Rhetorique.html

Cinq étapes pour développer un discours – 4. *Memoria*

La *memoria* concerne la mémorisation de son discours. On considère qu'elle a pour avantage, quand bien réalisée, de permettre à l'orateur-riche de se détacher de son support (feuille, ordinateur) et d'établir un meilleur contact avec son auditoire. En effet, quand on ne lit pas, on est libre de *regarder* les gens à qui l'on s'adresse.

Malgré cet avantage, la *memoria* est une étape oubliée des temps modernes¹, et ce pour plusieurs raisons. Comme l'explique Barthes, « dès lors que la rhétorique n'a plus seulement porté sur les discours parlés (déclamés) d'avocats ou d'hommes politiques, ou de « conférenciers » (genre épideictique), mais aussi, puis à peu près exclusivement, sur des « œuvres » (écrites) »², la *memoria* a été laissée de côté. A cela s'ajoute également des évolutions techniques qui nous permettent d'économiser l'effort de mémoire : ordinateur, smartphone, tablette, mais aussi simplement livres et papier³ qui sont, comparée à l'époque, beaucoup plus accessibles.

Pourtant, il se trouve qu'Aristote ne prévoit pas la *memoria* dans les étapes concernant la création d'un discours. Celle-ci a été rajoutée plus tard, notamment dans les écrits de Cicéron et de Quintilien (qui sont latins). Cela ne signifie pas que la mémoire est absente chez Aristote, mais plutôt qu'elle est plus générale qu'une simple étape dans la création d'un discours⁴. Celle-ci est notamment développée dans les *Topiques*.

Il existe toutefois un problème technique lié aux conditions des débats du CRUEL : la question du temps. Comment fait-on pour mémoriser son discours en 30 minutes (ou moins) de préparation ?

La clef – la *dispositio*

Moins votre *dispositio* fait sens, moins vous vous souviendrez de vos arguments. Imaginez devoir retenir une liste de courses ou vous remémorer une histoire dont les événements dépendent les uns des autres. Le premier sera un exercice qui risque de rater beaucoup plus certainement que le second (la preuve étant toutes les fois où vous vous rendez effectivement aux courses et que vous réalisez que vous avez oublié l'élément XYZ, comme c'est le cas depuis maintenant deux semaines).

Cela s'explique par le fait que, dans le cas d'une liste, les différents éléments (arguments dans notre cas) ne sont que peu liés entre eux. En revanche, si votre structure a suffisamment été travaillée pour passer d'un argument à un autre selon une logique, les arguments (tout comme les différents épisodes d'une histoire) sont liés les uns aux autres et il est plus facile de les enchaîner, sans oublier.

Bien évidemment, cette technique concerne le squelette de votre argumentation. Pour restituer une *elocutio* telle qu'elle a été écrite, il sera nécessaire d'affiner ce que vous souhaitez retenir. En général, on privilégie la mémorisation des figures de style. En effet, si vous souhaitez utiliser un tricolon mais que vous oubliez un des trois termes, l'effet ne sera pas le même et il y a fort à parier que vous bafouillerez.

¹ YATES, Frances, *The Art of Memory*, Londres/New-York: Routledge, vol. III, 1999 [1966], p. 2.

² BARTHES, Roland, « L'ancienne rhétorique. Aide-mémoire », *Communication*, n°16, 1970, p. 197.

³ Le papier est une denrée coûteuse, jusqu'au début du XIX en tout cas. Par exemple, il n'est pas rare, dans les années 1700, d'écrire 2 fois sur la même page lorsque l'on rédige une lettre : une première fois dans le sens normal de la lettre puis en tournant la lettre d'un quart de tour pour écrire par-dessus la première page. Aussi, il est inimaginable de dépenser du papier pour un simple aide-mémoire.

⁴ Voir notamment dans *Les Topiques*, ouvrage de philosophie d'Aristote.

Il est également utile de privilégier la mémorisation de l'exorde et de la péroraison. Le premier afin de donner une bonne impression à l'auditoire et le second pour marquer les esprits avant les votes.

Vous pouvez également faire des efforts dans votre vie de tous les jours pour améliorer votre façon de vous exprimer. Ceci impactera naturellement et positivement votre *elocutio*, sans que vous n'ayez besoin de prendre du temps pour *apprendre* votre discours.

Palais de mémoire ou méthode des *loci*

La méthode des *loci* est une méthode basique de la rhétorique antique pour développer la mémoire des orateurs-rices. L'idée est de visualiser un parcours, de préférence un parcours très familier. Ensuite, à chaque étape de ce parcours, il faut y associer un argument ou un concept qui peut vous servir d'ancrage. Pour vous souvenir de cet argument/concept, il faut lui inventer une raison d'être (sous la forme d'un récit ou d'un détail insolite). De cette manière, pour vous souvenir de vos arguments, il vous suffit de visualiser le parcours familier, sans peur d'oublier une étape.

Illustration – Pénélope a attendu vingt ans le retour de son époux. A-t-elle eu raison

Argument 1 : Oui, parce qu'elle incarne les valeurs de la femme antique

Argument 2 : Oui, parce que tous les autres prétendants n'étaient pas aussi gentils/beaux/méritants/etc. qu'Ulysse

Argument 3 : Oui, parce qu'elle ne serait pas une héroïne homérique sinon

Lieu 1 : Les escaliers de mon immeuble

Lieu 2 : Le tournant où il ne faut pas trébucher sur les cailloux

Lieu 3 : Le passage devant la crèche

« *Quand je descends les escaliers, je croise l'építome de la femme parfaite antique* (ou le cliché que je m'en fais) : toge (?) immaculée, cheveux relevés avec des mèches bouclées qui encadrent le visage, le teint halé. Elle explique avec calme à ses enfants de ne pas faire de bruit (parce qu'il y a toujours des gamins dans les couloirs). En tournant pour aller à l'arrêt de bus, il y a cinq gros cailloux (pour empêcher les voitures de se parquer) sur lesquels sont assis cinq hommes pas très engageants. Ils sont là pour parler à la femme que j'ai croisée dans les escaliers. Mais elle n'en choisira aucun. **Ulysse était bien mieux.** En passant devant la crèche, il y a pleins d'enfants et je recroise la femme de l'escalier. Comme tous les matins, il y a trop de voitures et trop d'enfants. Un des enfants glisse mais c'est la femme de l'escalier qui le récupère in extremis avant qu'il ne passe sous les roues de la voiture, acte **héroïque.** »

Bien évidemment, le déroulement semble long à l'écrit, il est beaucoup plus rapide dans la tête. Dans tous les cas, essayez de vous raconter une petite histoire la prochaine fois, pour mémoriser les arguments. Les lieux, au contraire de l'esprit, sont stables et ne se dérobent pas.

Bibliographie

BARTHES, Roland, « L'ancienne rhétorique. Aide-mémoire », *Communication*, n°16, 1970, pp. 172-223.

YATES, Frances, *The Art of Memory*, Londres/New-York: Routledge, vol. III, 1999 [1966].

Cinq étapes pour développer un discours – 5. *Actio*

Dans cette ultime étape, l'orateur-riche met en scène son discours. Dans l'*actio*, les étapes précédemment développées vont être déployées : avez-vous bien compris le sujet ? Avez-vous structuré votre propos ? Est-ce que vous utilisez les bons mots ? Est-ce que vous vous souvenez suffisamment bien de votre texte pour ne pas perdre contenance ?

Mais l'*actio* n'est pas que la restitution des quatre autres étapes. C'est également le moment où vous allez exposer votre *ethos*, votre image, votre caractère, qui vous êtes en tant qu'orateur-riche. Et il est indispensable, lorsque vous vous montrez, de ne pas perdre de vue ce que vous êtes en train de faire pendant un débat : *convaincre*.

Pour convaincre, il faut avant tout être confiant. Ou tout du moins, être suffisamment bon acteur-riche pour faire croire à l'auditoire que vous êtes à l'aise et parfaitement certain-e de ce que vous avancez. Bien évidemment, il est possible de jouer son discours de mille et une façons. Mais au CRUEL, ce que vous voulez absolument, c'est avoir l'air compétent. Pour avoir l'air compétent, il faut avoir l'air confiant.

On peut être confiant dans les paroles que l'on dit (affirmer, éviter de trop modaliser son propos avec des « plutôt » par exemple) mais également avec des éléments que l'on appelle paraverbaux et des éléments non-verbaux. Peut-être avez-vous déjà croisé ce chiffre qui dit que 70% de notre communication passe par le non-verbal ? Et bien, je le crois plutôt vrai : si ce qui entoure votre langage n'est pas confiant, personne ne vous croira.

Voix

Les éléments paraverbaux concernent principalement la voix : ce sont les éléments qui entourent le linguistique, les mots. Pour maîtriser cette dernière, il existe quelques techniques simples :

- **Ralentissez**

En général, quand on est stressé, on parle plus vite. Or, parler vite ne nous permet pas de prendre le temps de poser notre voix. Un débit trop rapide peut également trahir notre stress à l'auditoire, ce qui mettra à mal notre *ethos*. Ralentissez !

- **Respirez**

Une fois que l'on aura ralenti, nous pourrons respirer. La respiration, c'est primordial pour la voix étant donné que le son que vous produisez est, notamment, le résultat du passage de l'air au travers de vos cordes vocales. Cet air, c'est votre respiration. En somme, si vous ne respirez pas suffisamment (parce que vous n'avez pas le temps par exemple), vous ne pouvez pas poser correctement votre voix. Ralentissez, respirez !

- **Contrastez**

Après avoir ralenti et respiré, prenez le temps d'observer l'intonation de votre voix. Est-ce que celle-ci varie ? Est-ce que votre ton est monocorde ou, au contraire, y a-t-il des changements d'intonation ? Vous le devinez, nous visons les changements. Plus vous contrastez le ton de votre voix, plus le public sera attentif. Et un public attentif est plus facile à convaincre. Si le contraste ne vous vient pas

naturellement, essayez pendant un discours de décider, à un moment particulier, d'instaurer un certain contraste (parler plus fort, plus doucement, faire un silence, changer d'émotion, etc.)

Corps

Les éléments non-verbaux concernent le corps et la gestuelle. La première étape est de prendre conscience des gestes que l'on appelle « parasites ». Nous avons tous des gestes préférés (que ce soit des mains qui déroulent ou des pieds qui piétinent) qui prennent le pas lorsque nous parlons.

Après les avoir identifiés, il faut essayer de les limiter. Cela demande beaucoup d'efforts et plus vous maîtriserez votre discours, plus vous pourrez vous permettre de « dépenser » de l'effort pour gérer vos gestes, sans que votre discours ne perde en qualité.

Finalement, une fois ces gestes maîtrisés, vous pouvez en sélectionner un à insérer dans votre discours. Il est important d'y aller étape par étape. Si vous modifiez tout en même temps, rien ne fonctionnera. Concentrez-vous sur un geste en particulier.

Pensez également à gérer votre *regard*. Regardez ceux que vous voulez convaincre. C'est-à-dire l'auditoire, pas votre adversaire.

Ultime conseil – *Fake it until you make it*

Avoir l'air à l'aise, comme son nom l'indique, c'est souvent faire semblant. Plus vous vous entraînerez à prétendre être à l'aise, plus il vous sera facile de faire semblant jusqu'à, finalement, ne plus avoir besoin de faire semblant. Pour cela, il faut *vraiment* faire semblant et sortir toute la mauvaise foi et tout le jeu d'acteur-riche dont vous êtes capables.