HLP · PREMIÈRE / COURS

Les pouvoirs de la parole : l'art de la parole

Astrolab Cours · astrolabcours.fr

01 Le problème

Un bon orateur peut convaincre une assemblée de déclarer la guerre, un tribunal d'acquitter un coupable, une foule de suivre un chef. La parole a un pouvoir considérable. Peut-on l'apprendre comme une technique ? Et si on peut l'apprendre, ce pouvoir n'est-il pas dangereux ?

01 Ce que tu vas comprendre

Ce chapitre présente la naissance de la rhétorique en Grèce, le débat entre les sophistes et les philosophes, la théorie d'Aristote, puis la manière dont les Romains ont fait de l'éloquence un idéal moral et politique.

01 L'idée : la boîte à outils

La rhétorique est une **boîte à outils**. Un marteau peut servir à construire une maison ou à briser une vitre. Les outils de la parole (arguments, émotions, images) n'ont pas de morale en eux-mêmes : tout dépend de celui qui les utilise et de son intention.

Les mots du sujet

- **Rhétorique** : art de bien parler en vue de persuader.
- **Éloquence** : talent de bien parler, de toucher et de convaincre.
- **Persuader** : amener quelqu'un à croire ou à faire quelque chose, en jouant aussi sur ses émotions.
- **Convaincre** : amener quelqu'un à admettre une idée par des raisonnements.
- **Sophiste** : dans la Grèce du Ve siècle av. J.-C., maître payé pour enseigner l'art de parler.

1. La naissance de la rhétorique

La rhétorique naît au Ve siècle av. J.-C., en Sicile puis à Athènes, dans des cités où l'on plaide soi-même devant les tribunaux et où l'on débat à l'assemblée. Savoir parler devient une condition du pouvoir. Les **sophistes**, comme **Gorgias** et **Protagoras**, enseignent cet art contre rémunération. Gorgias, dans son *Éloge d'Hélène*, montre que la parole agit sur l'âme comme les drogues sur le corps : elle peut apaiser, effrayer, charmer. Pour le prouver, il défend Hélène, que tous accusent d'avoir causé la guerre de Troie.

2. Socrate et Platon contre les sophistes

Pour **Platon**, disciple de Socrate, les sophistes sont dangereux. Dans le *Gorgias*, Socrate oppose la rhétorique, qui cherche à plaire et à produire la croyance, à la philosophie, qui cherche le vrai. Il compare la rhétorique à la cuisine flatteuse, qui donne du plaisir sans souci de la santé, alors que la médecine soigne.

© Astrolab Cours · astrolabcours.fr/hlp/premiere/art-de-la-parole/ · Tous droits réservés : usage personnel uniquement, republication et usage commercial interdits

Un orateur habile pourrait persuader une foule mieux qu'un médecin, sans rien connaître à la médecine.

3. Aristote : une technique au service du vrai

Aristote (*Rhétorique*, IVe siècle av. J.-C.) réhabilite la rhétorique. Elle est utile, car le vrai ne s'impose pas toujours de lui-même devant un public qui n'a pas le temps de suivre une démonstration. Il distingue trois types de preuves :

- **L'ethos** : l'image que l'orateur donne de lui-même (sérieux, bienveillant, compétent). On croit plus volontiers quelqu'un qui inspire confiance.
- **Le pathos** : les émotions suscitées chez l'auditoire (pitié, colère, crainte).
- **Le logos** : les arguments eux-mêmes, les raisonnements et les exemples.

Il distingue aussi trois genres de discours : **judiciaire** (accuser ou défendre, au tribunal), **délibératif** (conseiller ou déconseiller, à l'assemblée), **épidictique** (louer ou blâmer, lors des cérémonies).

4. Rome : l'orateur idéal

À Rome, l'éloquence est au cœur de la vie politique. **Cicéron** (106-43 av. J.-C.), le plus grand orateur romain, dénonce dans ses *Catilinaires* (63 av. J.-C.) une conjuration contre la République. Il célèbre un orateur cultivé, philosophe et homme d'action.

Quintilien (Ier siècle ap. J.-C.), dans l'*Institution oratoire*, reprend la définition de Caton l'Ancien : l'orateur est un homme de bien habile à parler (*vir bonus dicendi peritus*). L'éloquence ne vaut que si elle est au service de la vertu. La rhétorique classique distingue cinq étapes : trouver les arguments (**invention**), les ordonner (**disposition**), les mettre en mots (**élocution**), les retenir (**mémoire**), les dire avec la voix et le geste (**action**).

Exemple guidé

Question : « Faut-il se méfier des beaux parleurs ? »

1. **Le problème** : la parole habile peut servir la vérité ou la tromperie. Faut-il s'en méfier par principe ?
2. **Oui** : Platon montre que l'orateur peut persuader sans savoir. Les démagogues ont toujours flatté les foules.
3. **Mais** : Aristote montre qu'un discours vrai mal présenté peut échouer. Bien parler est nécessaire pour défendre une cause juste.
4. **Ouverture** : Quintilien répond par la morale de l'orateur. La méfiance doit porter sur les intentions et la solidité des arguments (le logos), pas sur l'éloquence elle-même.
5. **Conclusion** : se méfier n'est pas refuser d'écouter, c'est apprendre à repérer l'ethos, le pathos et le logos dans tout discours.

Les pièges

- Confondre rhétorique et mensonge.
- Confondre convaincre (raison) et persuader (émotions aussi).
- Oublier que Platon et Aristote ne jugent pas la rhétorique de la même façon.
- Réduire le pathos à la manipulation : susciter une émotion juste fait partie d'un bon discours.

© Astrolab Cours · astrolabcours.fr/hlp/premiere/art-de-la-parole/ · Tous droits réservés : usage personnel uniquement, republication et usage commercial interdits