

CHAPITRE III

L'art de la parole

INTRODUCTION

- ◉ Que signifie l'expression « art de la parole »? Quand dit-on de quelqu'un qu'il possède un tel art ?
- ◉ Réponse : lorsqu'il sait « bien parler ». Mais qu'est-ce que « bien parler » ?
- ◉ Rappel : définition de la parole. C'est l'usage individuel et libre que chaque locuteur fait de la langue. La langue est commune à tous, la parole est singulière.

BIEN PARLER

- ◉ c'est d'abord **maîtriser correctement sa langue**, avec ses règles grammaticales, syntaxiques, orthographiques.
- ◉ C'est aussi, lorsqu'on s'exprime à l'oral, s'exprimer clairement, avoir une bonne élocution, être audible et compréhensible par ses interlocuteurs.
- ◉ c'est surtout être capable **de retenir l'attention** d'une personne ou d'un public par ses paroles, d'exercer sur elle une forme de séduction, un pouvoir, être capable de la convaincre, de retenir son attention.

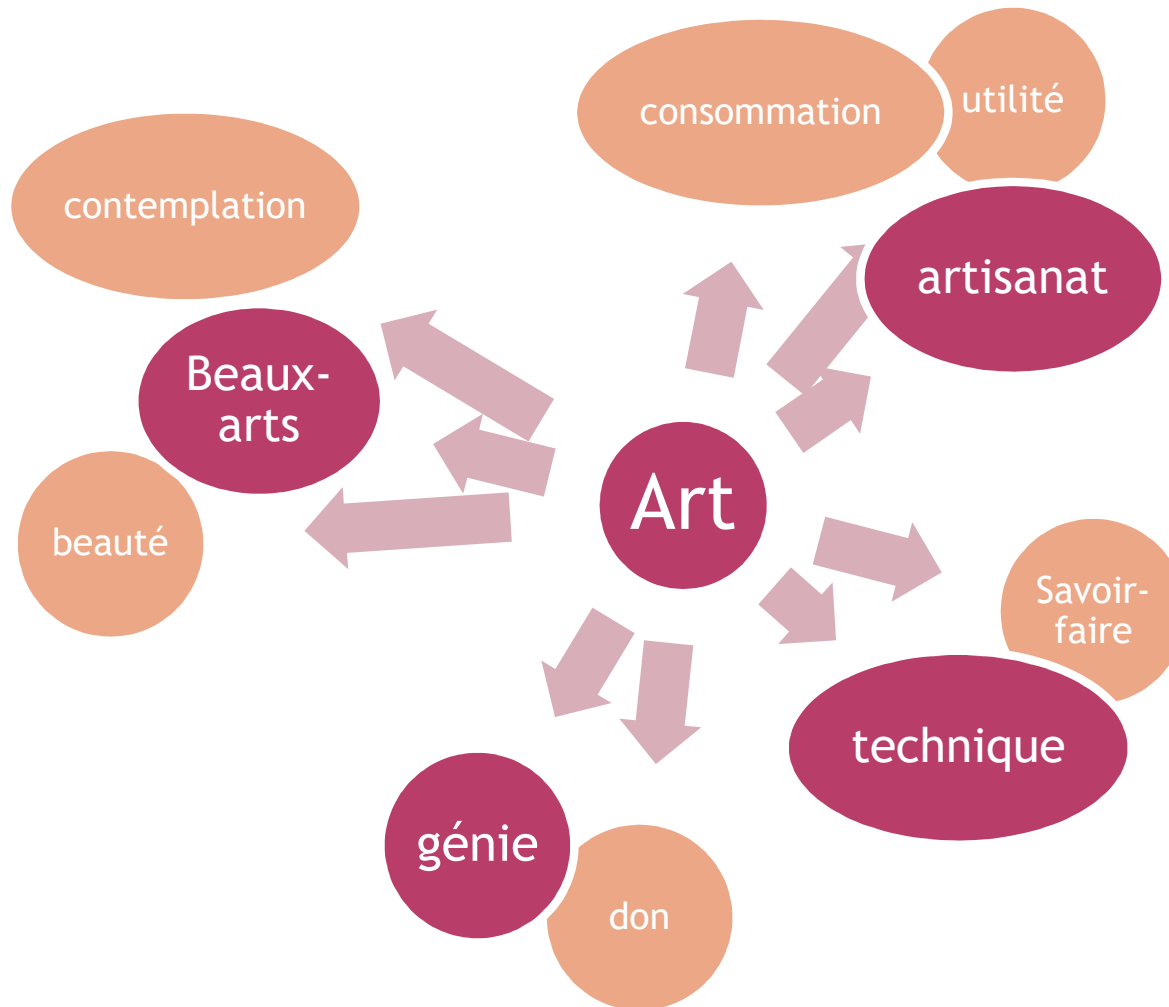
LE POUVOIR DE L'ÉLOQUENCE

- ◉ **Étymologie** : du latin « eloquentia » qui désigne la facilité à parler, l'expressivité, et donc l'art de la parole.
- ◉ Comment se manifeste précisément ce pouvoir ou cet art ?
 - Nous en faisons tous l'expérience quand, par ex, nous parvenons à convaincre quelqu'un de faire ou de ne pas faire quelque chose, uniquement par notre parole, sans l'usage de la force.
- ◉ Nous aurons « bien parlé » si nous avons trouvé « **les mots justes** » qui produisent un effet sur notre interlocuteur.

EN QUEL SENS CE POUVOIR
RELÈVE-T-IL D'UN ART?



L'ART : CARTE MENTALE



L'ART : UNE PRATIQUE FONDÉE SUR LA MAÎTRISE ET LE SAVOIR-FAIRE

Désigne une pratique, un **savoir-faire** qui suppose l'apprentissage de règles, de procédés et l'acquisition d'une habileté

Doit être distingué de la science, qui est un savoir purement théorique. L'art est une pratique : il s'agit de produire quelque chose et non de connaître

Il ne s'agit pas d'une pratique aveugle et hésitante ni d'une routine, mais d'une pratique éclairée dont le but est la réussite. L'art suppose la maîtrise

PRODUCTION HUMAINE ET PRODUCTION NATURELLE

- Pour les Grecs, les beaux-arts et l'artisanat ne sont pas des activités distinctes : elles relèvent de la *technè*, de la production humaine par opposition à la production naturelle.
- La production humaine exige réflexion, savoir et habileté, tandis que la production naturelle, est aveugle et spontanée.



UNE DIFFÉRENCE DE FINALITÉ

- ◉ **L'objet artisanal** est fait pour servir, il se définit par sa fonction ou son utilité.
- ◉ Il est fait pour utiliser et même pour être utilisé.
- ◉ **L'œuvre d'art** n'est pas destinée à la consommation mais à la **contemplation**.
- ◉ Elle n'est pas utile, elle ne sert pas, et elle ne doit pas être utilisée. On s'efforce plutôt de la conserver intacte.

L'ART SE RÉDUIT-IL À UNE TECHNIQUE ?

- ◉ La pratique d'un art suppose donc la **maîtrise de certaines techniques**, qui peuvent s'enseigner, se transmettre, s'apprendre.
- ◉ **Mais cela suffit-il ?** Qu'est-ce qui fait que certains artisans ou certains artistes vont se distinguer des autres, que leurs œuvres seront plus appréciées, vont toucher davantage de monde ?
- ◉ Leur **style**, leur **originalité**, leur capacité à inventer quelque chose de **nouveau**, à s'affranchir même de certaines règles.
- ◉ C'est la part du **génie**, qui relève de la **nature**, d'un don inné qui ne peut pas se transmettre, qui caractérise l'individu lui-même et qui lui permet d'exprimer sa **singularité**.

EN QUOI CONSISTE L'ART DE LA PAROLE ?

- Une technique ou un talent inné ?
- On sait qu'il existe un art de la parole, la **rhétorique**, inventée dans l'Antiquité.
- La rhétorique est inventée au V^e s. AC et elle est enseignée par des rhéteurs jusqu'au XIX^eme. Elle constitue le socle de l'éducation des élites.
- **Mais la maîtrise de la rhétorique suffit-elle à faire un bon orateur ? Ou bien faut-il d'autres qualités naturelles ?**

A QUOI SERT L'ART DE LA PAROLE ?

- ◉ Maîtriser la parole est certes une nécessité pour communiquer dans la vie sociale.
- ◉ Cependant, la rhétorique est un art qui peut faire peur : savoir faire de beaux discours, ce n'est pas forcément se mettre au service de la vérité ou du bien.
- *Alors, faut-il se méfier de la rhétorique ?*



**I. L'ART DE LA
PAROLE RELEVÉ-T-
IL D'UNE
TECHNIQUE OU
D'UN TALENT ?**



EXTRAIT : LE DISCOURS D'UN ROI

Certains possèdent naturellement le don de « bien parler », d'autres vont devoir le conquérir.

Mais peut-on opposer aussi radicalement la nature et le travail ?

ISOCRATE, SUR L'ÉCHANGE (P.36 DU MANUEL)

« Nous le savons, ceux à qui la nature a donné des dispositions moins brillantes qu'aux autres, mais qui l'emportent en pratique et en exercices, non seulement finissent par se dépasser eux-mêmes, mais dépassent aussi ceux qui étaient naturellement doués et ont négligé de cultiver leur esprit. Par conséquent, chacune de ces deux choses peut séparément rendre un homme habile à parler et à agir, mais la réunion des deux conditions dans le même individu peut faire en sorte qu'aucun autre ne pourra le surpasser (...) »

Idée directrice du texte

L'ART DE LA PAROLE
RELÈVE À LA FOIS DE LA
TECHNIQUE ET DU
TALENT



LES DEUX TYPES D'ORATEURS

- ◉ Isocrate distingue les orateurs
« naturellement doués » et ceux qui étant moins doués passent par le travail et les exercices.
- ◉ Quelles sont les **qualités requises** pour être un bon orateur ?
 - 1) La clarté et la bonne construction du discours, sa beauté, sa capacité à émouvoir.
 - 2) des qualités physiques et morales : utiliser son corps et sa voix, trouver son style.
- ◉ Ces qualités sont **soit innées soit acquises**, et confèrent une **égale habileté rhétorique**.

L'ART PEUT CEPENDANT SURPASSER LA NATURE

- ◉ Celui qui est doué mais ne travaille pas, ne cultive pas son don, peut être surpassé par celui qui est moins doué, mais qui travaille.
- ◉ Avoir un don ou un talent, c'est comme posséder une fortune : il faut apprendre à la gérer sous peine de la dilapider.
- ◉ Le talent doit donc être cultivé et demande du travail.

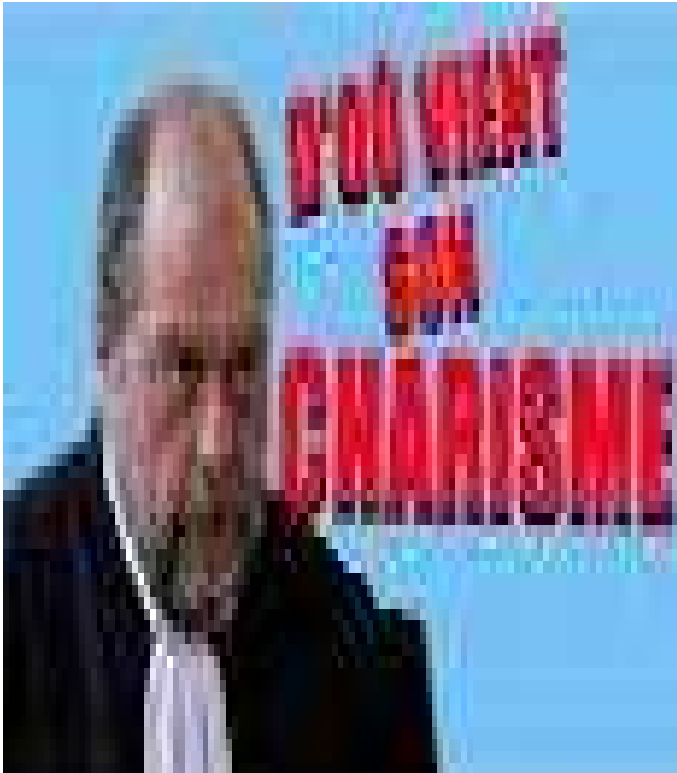
LE TALENT NÉCESSITE DU TRAVAIL

- ◉ Dans tout art, il y a un **matériau** qu'il faut apprendre à maîtriser, avec ses contraintes propres : l'art de la parole impose une maîtrise de l'expression écrite et orale.
- ◉ Dans tout art, il y a en outre des **traditions** : l'orateur, même génial, n'invente pas tout. Il s'appuie sur des modèles et doit posséder une bonne culture.
- ◉ Pour trouver son style propre, il faut beaucoup d'essais et d'imitations : il faut de l'**entraînement et de l'exercice**.

LE GÉNIE, SYNTHÈSE DE L'ART ET DE LA NATURE, EST INÉGALABLE

- ◉ Isocrate insiste sur le fait que l'orateur doit avant tout posséder des **qualités personnelles** pour s'adresser oralement à un public.
- ◉ Il lui faut de l'**assurance**, c'est-à-dire de la confiance en soi, du charme peut-être, de la force de conviction et de la passion. Toutes ces qualités relèvent de la personnalité de l'orateur.
- ◉ Lire et apprendre des manuels d'éloquence ne suffit donc pas. L'orateur, comme le poète ou l'artiste, est « porté », **inspiré par la cause qu'il défend**.

LE CHARISME



- 1) Comment définir le charisme ?
- 2) Quelles sont les traits fondamentaux du personnage charismatique ?

II. FAUT-IL SE MÉFIER DE LA RHÉTORIQUE ?

L'UTILITÉ SOCIALE DE LA PAROLE

- ◉ **Maîtriser l'art de la parole sert à convaincre, à trouver sa place dans la société, à exister, à être reconnu, à obtenir un emploi, à obtenir quelque chose, à prendre le pouvoir, à faire entendre sa voix dans un combat pour une cause.**
- ◉ **La rhétorique est inventée au V^e s. AC. pour faire valoir ses droits dans les tribunaux et défendre son point de vue dans les assemblées politiques.**

UNE TECHNIQUE POUR SE DÉFENDRE ET S’AFFIRMER SANS USER DE LA FORCE

- ◉ La rhétorique est en ce sens proche d’une forme d’artisanat, de **technique pour affirmer son pouvoir, son droit, son opinion.**
- ◉ Dans la *Rhétorique*, Aristote affirme qu’il s’agit d’un mode de défense verbale tout à fait légitime parce que « *plus propre à l’homme que le recours à la force physique* ».
- ◉ Il est plus digne pour l’homme, **être de raison**, de se défendre par les mots que par la violence.

DES DÉRIVES POSSIBLES

- ◉ Le recours à cette technique n'est cependant **pas neutre** : la parole n'est utilisée que comme une arme, un moyen de prendre le pouvoir sur l'autre.
- ◉ C'est alors une forme de manipulation qui peut s'effectuer **au détriment de valeurs importantes comme la vérité et la liberté.**
- ◉ Cette critique de la rhétorique va être conduite par **Platon** dans son opposition aux Sophistes.

LES SOPHISTES

- ◉ Les sophistes sont des **professeurs de rhétorique itinérants** qui vendent leur savoir, moyennant un salaire très élevé, à ceux qui en ont besoin dans les affaires publiques (tribunal, assemblée).
- ◉ Les plus célèbres sont **Gorgias et Protagoras**, contemporains de Socrate et de Platon.
- ◉ Leur nom vient du grec *sophos*, qui signifie savant (alors que le philosophe est seulement ami du savoir ou de la sagesse...).

MAIS QUE SAVENT LES SOPHISTES ?

«- GORGIAS : Et si tu savais tout, Socrate, si tu savais que la **rhétorique embrasse, pour ainsi dire, la vertu de tous les autres arts** ! Je vais t'en donner une preuve bien frappante. Je suis souvent entré, avec mon frère et d'autres médecins, chez certains malades qui ne voulaient point ou prendre une potion, ou souffrir qu'on leur appliquât le fer ou le feu. Le médecin ne pouvant rien gagner sur leur esprit, j'en suis venu à bout, moi, sans le secours d'aucun autre art que de la rhétorique. J'ajoute que, si un orateur et un médecin se présentent dans une ville, et qu'il soit question de disputer de vive voix devant le peuple, ou devant quelque autre assemblée, sur la préférence entre l'orateur et le médecin, on ne fera nulle attention à celui-ci, et l'homme qui a le talent de la parole sera choisi, s'il entreprend de l'être. Pareillement, dans la concurrence avec un homme de toute autre profession, l'orateur se fera choisir préférablement à qui que ce soit, parce **qu'il n'est aucune matière sur laquelle il ne parle en présence de la multitude d'une manière plus persuasive que tout autre artisan, quel qu'il soit.** Telle est l'étendue et la puissance de la rhétorique »
(Platon, *Gorgias*)

L'ART DE SAVOIR PARLER DE TOUT?

- ◉ Si les sophistes se disent « savants », ce n'est pas parce qu'ils savent tout, mais qu'ils **prétendent savoir parler de tous sujets** de façon plus persuasive qu'un expert ou un artisan.
- ◉ Ce qu'ils maîtrisent, c'est donc une **technique de persuasion** qui leur donne finalement plus d'efficacité et de crédibilité que les artisans ou les experts.
- ◉ Mais comment peut-on leur accorder plus de confiance et d'écoute alors qu'ils ne sont pas compétents ?

LA CRITIQUE DE PLATON (TEXTE P.34 DU MANUEL)

- ⊙ « -SOCRATE : (...) La rhétorique n'a aucun besoin de savoir ce que sont les choses dont elle parle ; simplement, elle a découvert un procédé qui sert à convaincre et le résultat est que, devant un public d'ignorants, elle a l'air d'en savoir plus que n'en savent les connaisseurs »

POUR PLATON, LE SOPHISTE N'EST QU'UN MANIPULATEUR

- ◉ Dans ce texte, Platon cherche à montrer que les sophistes, en réalité, ne savent rien. Ce ne sont pas de vrais professeurs, mais simplement des **faiseurs de prestiges, des séducteurs.**
- ◉ Le séducteur, par définition, c'est celui qui égare, trompe, abuse en créant des apparences.
- ◉ Le sophiste fait croire à son public qu'il est plus compétent que les hommes de métier, car il s'adresse à une foule d'ignorants. Ses techniques de séduction sont en revanche inefficaces sur à un public d'hommes compétents. Elles ne relèvent donc pas d'un art, mais d'une simple **ruse.**

LE MANQUE DE SÉRIEUX DES SOPHISTES

- Ils se soucient peu de la vérité, puisqu'ils sont **prêts à défendre n'importe quelle thèse** ; ils se lancent des joutes oratoires en défendant une thèse, puis son antithèse, en toute indifférence.
- Ce qui compte, c'est de **trionpher, de briller par les mots**. Le langage n'est qu'un instrument pour prendre le pouvoir sur les autres.
- Explication : les sophistes défendent une **conception relativiste de la vérité** : « à chacun sa vérité ».

POUR PLATON, LES SOPHISTES SONT DANGEREUX

- ◉ Selon Platon, la sophistique n'est pas un art, c'est une **flatterie**.
- ◉ Les sophistes sont un **danger pour le bien commun** car ils incitent les politiques qui les consultent à flatter le peuple, à lui dire ce qu'il souhaite entendre, plutôt que la vérité. Ce sont des **démagogues** qui cherchent à dominer par l'abêtissement de leur public.



MÉCANISME DU SOPHISME

- ◉ Dans le langage courant, un « **sophisme** » désigne un procédé de langage destiné à égarer l'interlocuteur.
- ◉ Les Sophistes utilisent différents procédés pour égarer leur auditoire.
- **Atelier « humanités » (p.106 du manuel).**

COMMENT FAIRE POUR DÉBUSQUER LES SOPHISMES ?

Il faut recourir à un examen **rationnel et critique** du discours



TRAQUER

« LA LANGUE DE BOIS »



Questions

- 1) Quelle est la définition de la langue de bois ?
- 2) Quels sont les deux principes fondamentaux de la LDB ?
- 3) Quelles stratégies rhétoriques employer pour satisfaire à ces deux règles ?

DÉFINITION DE LA « LANGUE DE BOIS »

Technique de communication politique permettant de se sortir des situations délicates.

La règle d'or : éviter de parler de ce qui est dérangeant en utilisant différents procédés rhétoriques visant à faire croire que l'on en parle.

Littéralement, il s'agit de « parler pour ne rien dire », de « meubler » la conversation.

LES DEUX PRINCIPES FONDAMENTAUX DE LA LDB

Faire semblant de parler

- ◉ Altérer, atténuer, obscurcir le réel
 - *périphrase, litote*
- ◉ Faire croire que l'on dit des vérités profondes alors qu'on affirme des banalités
 - *Figures de répétition (anaphore)*
 - *Figures de parallélisme (anadiplose).*
- ◉ Pour éviter d'être interrompu : faire soi-même les questions et les réponses.

Faire semblant de répondre

- 1) Remplacer la question par une autre qui nous convient mieux
- 2) Répondre à la question en jouant sur le sens des mots
- 3) Répondre mais en ouvrant la réponse (donc sans répondre vraiment)

N'EXISTE-T-IL PAS UN BON USAGE DE L'ÉLOQUENCE ?

Certes, la rhétorique ou l'art de parler donne lieu à des dérives. On peut en faire un usage déloyal. Mais l'art de persuader n'a-t-il pas quelque utilité et même quelque valeur ? Les démonstrations scientifiques et les discours rationnels n'ont-ils pas une efficacité limitée lorsqu'il s'agit de défendre une cause juste ?



LE BON USAGE DE L'ÉLOQUENCE



- 1) Que cherche à faire celui qui milite pour une cause ?
- 2) Pourquoi, selon l'auteur, les militants échouent-ils souvent ?
- 3) Quelle est la différence entre convaincre et persuader ?
- 4) Peut-on être convaincu sans être persuadé et persuadé sans être convaincu ?
- 5) Qu'est-ce qu'un bon discours ?

UN CONSTAT : POUR DEFENDRE UNE CAUSE JUSTE, IL FAUT ÊTRE PERSUASIF

1) Celui qui milite pour une bonne cause voudrait que les gens changent de point de vue et surtout de comportement.

2) Mais le discours des militants manque souvent d'efficacité persuasive. **Ils sont souvent très convaincants, mais pas persuasifs.**

Les militants devraient s'inspirer davantage des publicitaires, « pros » de la persuasion.

3) **Convaincre**, c'est s'adresser à la raison de l'autre, à son « opinion », sa capacité de penser ; **persuader**, c'est pousser quelqu'un à agir en s'adressant à sa volonté, ses désirs et ses sentiments.

4) Je peux être convaincu sans être persuadé, c'est-à-dire que je vais partager une opinion mais sans changer mon comportement, ce qui est **inutile** ; inversement, je peux être persuadé, poussé à agir sans être convaincu, sans savoir ce que je fais : je suis alors **manipulé**.

LE BON DISCOURS ALLIE CONVICTION ET PERSUASION

- 1) Il ne faut pas seulement que le public **comprenne** le problème, mais qu'il le **ressente**. Il faut se mettre à la portée du public.
- 2) Pour fédérer un public, il ne faut pas le blâmer mais faire preuve de **compréhension** à son égard et lui montrer qu'il a **intérêt à changer** ;
- 3) Pour pousser à agir, il faut **donner envie d'agir** : l'action doit être simple et désirable.