



JULIETTE DROSS est maîtresse de conférences habilitée à diriger des recherches à Sorbonne Université. Spécialiste de rhétorique et de philosophie romaines, elle travaille sur le stoïcisme, notamment sur l'œuvre de Sénèque, ainsi que sur les résonances contemporaines de la rhétorique ancienne, dans une perspective pratique et pédagogique. Elle a publié récemment sur ce sujet *L'art rhétorique. Petit manuel pour un usage éclairé de la parole* (Paris, Armand Colin, 2023). Elle est également l'auteur de deux monographies : *Les représentations de la philosophie à Rome : rhétorique et philosophie, de Cicéron à Marc Aurèle*, Paris, Les Belles Lettres, 2010 et *Le philosophe dans la cité : Sénèque et l'otium philosophique*, Turnhout, Brepols, 2021.

LA RHÉTORIQUE : PERMANENCE DES MODÈLES ANTIQUES DANS LA CULTURE CONTEMPORAINE

La rhétorique est partout – dans la vie politique et judiciaire, dans les médias, dans les livres et les formations en « prise de parole », dans les concours d'éloquence... Or cette technique omniprésente dans la société contemporaine est née dans l'Antiquité gréco-romaine, où elle a été théorisée et largement pratiquée. Les principes posés par les Grecs et les Romains ont fait leurs preuves : ils sont mis en pratique depuis 2500 ans par les plus grands orateurs.

La rhétorique, de quoi parle-t-on ?

Peut-être faut-il rappeler de quoi on parle lorsqu'on parle de « rhétorique ». La rhétorique n'est pas exactement l'art de parler, elle n'est pas non l'art de manipuler son auditoire (même si cet écueil affleure constamment), ni encore l'étude des figures de style : elle est, selon sa définition la plus courante, l'art (ou le pouvoir) de *persuader*. La notion clef en ce domaine, c'est la persuasion (*peithô* en grec), c'est-à-dire l'art de susciter l'adhésion de son auditoire.

Comment parler de rhétorique ?

Pour aborder la rhétorique ancienne et ses résonances contemporaines, je partirai de ce qu'elle n'est pas – ou plus exactement je reviendrai sur quelques idées reçues pour les examiner et/ou les réfuter.

- *Première idée reçue : la rhétorique est un outil de manipulation*

Cette question est centrale et délicate. Elle cristallise depuis la naissance de la rhétorique les tensions entre les rhéteurs et les philosophes ; aujourd'hui encore, on associe souvent la rhétorique au mensonge et à la tromperie manipulatrice. Ce qui est au cœur du débat, c'est la notion d'*eikos* (vraisemblable), qui est, depuis sa naissance, l'objet de la rhétorique. L'orateur ne persuade pas nécessairement de ce qui est vrai, mais de ce qui est le plus vraisemblable à un auditoire donné et dans une situation donnée. Le conflit entre Socrate et les sophistes est révélateur de cette tension : ce qui choque Socrate, c'est que l'on puisse viser, lorsqu'on parle, autre chose que la vérité. Le philosophe parle pour transmettre un savoir (*épistèmè*) ou pour faire accoucher ses auditeurs de la vérité (maïeutique). Pour les sophistes, l'orateur parle pour persuader, c'est-à-dire pour susciter l'adhésion de son auditoire à ce qu'il lui présente comme le plus *vraisemblable* et pour le pousser à l'action. La parole revêt une dimension pratique et éminemment politique.

Un siècle après Socrate et quelques décennies après Platon, Aristote a une approche novatrice de la rhétorique ; il en propose une analyse systématique en la définissant non plus comme l'art de persuader, mais comme l'art de déterminer ce qui, dans chaque situation, peut être persuasif. Cette

définition fondatrice souligne l'universalité de la rhétorique : elle est ce que l'on qualifierait aujourd'hui une « compétence transversale » car elle se déploie dans tous les domaines du savoir. Ce qui fait son intérêt, c'est précisément qu'elle n'a pas d'objet propre – ce que lui reprochait Socrate.

Aristote analyse également la dimension subjective et passionnelle de la rhétorique en identifiant les trois pôles de toute situation de discours (locuteur / auditeur / discours), auxquels correspondent les trois « preuves », ou moyens de persuasion : l'*ethos*, pour le locuteur ; le *pathos*, pour l'auditeur ; et le *logos*, pour le discours. Ce que souligne cette analyse, c'est que la persuasion comporte une dimension rationnelle et objective (le *logos*), mais aussi une dimension subjective et non rationnelle (l'*ethos* et surtout le *pathos*). Ces dimensions, qui alimentaient le rejet socratique de la rhétorique, sont inhérentes à l'art de persuader : Aristote a le mérite de s'y intéresser et d'en proposer une analyse systématique.

Dès lors qu'elle vise le vraisemblable et fait appel aux émotions, la rhétorique peut être mal utilisée, et l'on sait que les autocrates sont souvent d'excellents orateurs. C'est la raison pour laquelle elle est souvent associée à l'idée de manipulation. Mais précisément, comme le disait déjà Aristote, connaître la rhétorique, c'est être capable de réfuter les discours de ceux qui l'utilisent à de mauvaises fins ; c'est être en mesure de ne pas se faire manipuler par ceux qui en mésuseraient. De ce point de vue, la rhétorique est une compétence citoyenne majeure, *a fortiori* en démocratie.

- *Deuxième idée reçue : pour persuader, il faut argumenter*

La tripartition locuteur / auditeur / discours montre que la persuasion, au sens plein du terme, ne peut reposer seulement sur l'argumentation dans son acception classique, c'est-à-dire sur le développement d'arguments objectifs. L'orateur persuade aussi par ce qu'il est, ou par ce qu'il laisse penser qu'il est dans son discours (c'est l'*ethos*), et par les émotions qu'il suscite chez son auditeur (c'est le *pathos*). Cette « triade persuasive » est universelle, et applicable dans toutes les situations : quand je parle, je dois déterminer 1) l'image que je veux donner de moi et qui va me rendre crédible auprès de tel auditeur et dans telle situation ; 2) les émotions que je veux susciter chez mon auditeur pour le gagner à ma cause ; 3) les arguments objectifs que je veux privilégier pour soutenir mon propos.

- *Troisième idée reçue : la rhétorique est une affaire de forme*

On limite souvent la rhétorique à une affaire de forme – effets de manche, figures de style ou autres enrobages formels du discours. Là encore, un retour aux sources antiques, notamment romaines, rappelle que la forme n'a de sens que si elle prolonge et sert le fond. La rhétorique est un art complet, qui englobe l'ensemble des étapes de production d'un discours, de sa conception à sa prononciation. C'est ce que les rhéteurs romains ont identifié comme les cinq parties de la rhétorique : quand je vais prendre la parole, je dois 1) réfléchir à ce que je vais dire (c'est l'*inuentio*) ; 2) organiser mon propos (c'est la *dispositio*) ; 3) déterminer quel style je vais adopter (registre, rythme, figures... : c'est l'*elocutio*). Vient ensuite l'étape de 4) la mémorisation (*memoria*) puis 5) de la prononciation, de la « performance oratoire » (*actio*). Il est certain que l'action est décisive, et tous les orateurs, Démosthène et Cicéron en tête, s'accordent sur ce point. Mais il faut garder à l'esprit que l'action est le couronnement de la prise de parole et vient seulement « transformer l'essai ». Le fond et la forme sont profondément liés.

- *Quatrième idée reçue : la rhétorique est une discipline vieillotte et réservée aux littéraires*

Cette idée vient de l'histoire de la rhétorique : après avoir été au cœur de l'enseignement dans l'Antiquité et au Moyen Âge, la rhétorique s'est vue peu à peu restreinte à une étude des figures de style, ce qu'elle n'est pas ! Ce n'est que depuis le milieu du XX^e siècle, à la suite des travaux du philosophe belge Chaïm Perelman, que la rhétorique a retrouvé sa plénitude. Cette redécouverte de la rhétorique au sens antique du terme, comme art de persuader, a également permis de décorrélérer la rhétorique de la littérature : la rhétorique n'est pas une compétence spécifiquement littéraire, mais une compétence transversale, utile dans toutes les situations où l'on doit prendre la parole ! Les

concours d'éloquence le montrent bien : les scientifiques et les médecins peuvent tout autant exceller en rhétorique que les littéraires ou les philosophes. La rhétorique n'est pas une annexe de la littérature.

- *Cinquième idée reçue : le talent oratoire est inné*

On se dit parfois que le talent oratoire est une question de nature, que certains sont des orateurs-nés et que d'autres ne le seront jamais. Ce n'est pas vrai – ou ça l'est très partiellement ! La rhétorique, comme toute technique, s'apprend, et surtout se pratique. Les rhéteurs de l'Antiquité distinguaient trois sources de la compétence oratoire : le naturel, l'apprentissage et l'exercice. Si le naturel (par exemple une voix posée et un ton assuré ou au contraire un bégaiement ou un rougissement incontrôlables) est une aide (ou un frein) de départ, le plus important réside ailleurs : dans l'apprentissage, c'est-à-dire dans la maîtrise des règles, et surtout dans l'exercice, c'est-à-dire dans l'entraînement pratique. De ce point de vue, l'Antiquité a beaucoup à nous apprendre : dans les écoles romaines, la rhétorique était au cœur de l'enseignement. Les élèves apprenaient une série d'exercices progressifs, les *progymnasmata*, au terme de laquelle ils maîtrisaient tous les éléments du discours et étaient capables de rédiger et de porter une proposition de loi. Beaucoup de travaux aujourd'hui, notamment en Belgique, en Suisse, en Suède mais aussi en France montrent l'intérêt de proposer ces exercices aux collégiens, aux lycéens et aux étudiants pour les former à la rhétorique. Cela montre que la rhétorique, dans ses aspects les plus techniques et les plus anciens, est un formidable instrument de formation du citoyen contemporain.