



**HAL**  
open science

## Compte-rendu de lecture: Le pouvoir rhétorique, Clément Viktorovitch (2021)

Zoé Stibbe

► **To cite this version:**

Zoé Stibbe. Compte-rendu de lecture: Le pouvoir rhétorique, Clément Viktorovitch (2021). 2024.  
hal-04761728

**HAL Id: hal-04761728**

**<https://hal.science/hal-04761728v1>**

Submitted on 31 Oct 2024

**HAL** is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

## Compte-rendu de lecture : *Le pouvoir rhétorique*, Clément Viktorovitch (2021)

Compte-rendu de lecture pour le séminaire mensuel en ligne « Les 75 minutes du langage », du laboratoire junior GRAPHÉ

### Introduction

Clément Viktorovitch est enseignant à Sciences Po Paris, établissement dans lequel il a soutenu sa thèse en 2013 sous la direction de Florence Haegel. Le premier mot de son titre de thèse, qui est un verbe : « parler », est un indicateur essentiel de son travail de recherche et d'analyse. « Parler », c'est aussi « l'art de ne pas dire », comme se nomme son seul en scène théâtral, car Clément Viktorovitch est aussi une personnalité publique et médiatique qui a à cœur de vulgariser les jongleries du langage, ses éléments, ses dessous, ses silences, et permettre ainsi au plus grand nombre d'en saisir les finesses et les paradoxes. En 2021, Clément Viktorovitch publie *Le pouvoir rhétorique* aux Éditions du Seuil. Il ne s'agit pas d'un ouvrage destiné au seul public universitaire : le succès est immédiat auprès du grand public, car l'auteur donne des clés de compréhension et d'analyse pour décrypter, entre autres, l'actualité politique, les spots publicitaires ou, plus intimement, les tentatives d'argumentation de nos proches. L'ouvrage prétend également faire de nous, lecteurs, des artisans du discours. Si les recherches récentes concernant la rhétorique sont abondantes (voir bibliographie), c'est l'approche pédagogique et vulgarisatrice qui fait l'originalité du présent ouvrage, lequel a pour ambition de (re)mettre entre toutes les mains de précieux outils qui font *l'art de convaincre*.

Doté d'une introduction dans laquelle l'auteur légitime l'existence d'un *traité pratique* de rhétorique, l'ouvrage est ensuite articulé autour de huit chapitres comprenant une première approche pédagogique: "Comprendre la rhétorique", suivie d'une mise en pratique en cinq chapitres nourris: "Choisir ses arguments", "Structurer sa pensée", "Façonner son texte", "Mobiliser les émotions" et "Travailler son image". Le septième et avant-dernier chapitre aborde les limites de la rhétorique et ses usages et mésusages: "Reconnaître la tromperie", dans lequel les sophismes et autres paralogismes prennent une place de choix pour en assurer, chez le lecteur, l'identification et, dans un deuxième temps, le contournement. Le dernier chapitre clôt l'apprentissage du lecteur, désormais apte à "Maîtriser le débat" de façon stratégique, en usant et déjouant les "armes" mises sur la table. La conclusion propose une dernière leçon, après les apprentissages théoriques et pratiques: celle de l'humilité, invitant le lecteur-apprenti à se considérer comme "honnête(s) jardinier(s)" plutôt qu'en se rêvant "alchimiste des arguments". Clément Viktorovitch rappelle en effet, au lecteur qui se sentirait gonflé d'un nouveau savoir, un autre allié de la rhétorique, essentiel pour le succès de celle-ci mais autrement plus difficile à manier: le temps.

### Résumé critique de l'ouvrage

Nous lecteurs sommes, tout au long de l'ouvrage, des apprenants. La démarche pédagogique de Clément Viktorovitch, qui prétend mettre la rhétorique, résumé par ses soins en un *art de convaincre*, à la portée de toutes et tous, est marquée dès le départ par une contextualisation historico-linguistique de l'outil rhétorique. L'auteur nous invite en Grèce antique et dans la France du XVII<sup>e</sup> siècle afin d'y suivre deux penseurs à contre-courant de leurs sociétés respectives : Platon et Descartes. Présentés tous deux comme des « adversaires » de la rhétorique – l'un considère que

celle-ci est « une forme de dévoiement de la parole » et l'autre tourne le dos à l'argumentation pour lui préférer la démonstration, Platon et Descartes considèrent que seule la Science a de la valeur. Pourtant, un élève de Platon embrasse la rhétorique et lui consacre même une œuvre majeure, qui est aussi un ouvrage pratique : *La Rhétorique* (-329/-323). Aristote redonne ses lettres de noblesse à la rhétorique qu'il présente comme un art argumentatif, rappelle que la rhétorique ne peut s'entendre sans auditoire et inaugure une tradition, durant l'Antiquité, sur la rédaction de traités de rhétorique (l'auteur mentionne, chez les Romains, Cicéron et Quintilien). Nous comprenons ensuite que la rhétorique connaît une « longue période d'hibernation » jusqu'au XX<sup>e</sup> siècle, après avoir vu les milieux intellectuels et sociaux se diviser entre les pensées platoniciennes et aristotéliennes, la seconde périclitant.

Une fois le cadre posé, place à la leçon pratique (chapitre 1), avec un rappel de ce qu'est la rhétorique, et surtout de ce qu'elle n'est pas : « Ainsi donc, la rhétorique n'est l'art ni de bien parler, ni d'ornementer son discours, ni de négocier, ni de manipuler. Mais bien de *convaincre* », de convaincre au quotidien, ce qui rejoint les travaux de Chaïm Perelman, philosophe belge et auteur, en 1958, de *Traité de l'argumentation – la nouvelle rhétorique*. En professeur consciencieux, Clément Viktorovitch n'entend pas nous jeter dans le grand bain de la rhétorique sans en avoir auparavant défini les contours, lesquels sont détaillés et argumentés : stylistique, éloquence, négociation, manipulation, on nous rappelle que la rhétorique est un ensemble de procédés discursifs qu'il faut savoir repérer et décrypter pour pouvoir l'explorer. Nous sommes précisément conduits, pas à pas, dans cette exploration rhétorique complexe et multiple, guidés par notre professeur. Nous devons d'abord apprendre à choisir nos arguments (chapitre 2), en prenant garde à bien différencier les bons des contre-arguments, à savoir : mettre en balance raison et émotion, arguments rigoureux ou plaisants pour l'auditoire, même si *in fine*, « Il n'existe aucune formule magique, aucune recette miracle, aucune technique si juste et si parfaite qu'elle nous permettrait de parvenir systématiquement à notre fin : emporter la conviction ». Le poids et la force des mots ayant été abordés, le lecteur doit désormais « Structurer sa pensée » (chapitre 3). Clément Viktorovitch convoque Cicéron et les six étapes du discours relevées par ce dernier (exorde, narration, division, confirmation, réfutation, péroration), puis propose au lecteur plusieurs types de plans selon la ligne argumentaire choisie. Cadrer et organiser son propos, élaborer un plan et soigner son accroche pour finir par « conclure avec panache », entraîne naturellement le lecteur vers l'étape suivante qui consiste à façonner son texte (chapitre 4). Les alliés du lecteur restent les mêmes qu'à l'étape précédente : une « ligne argumentative élaborée » et un « plan articulé », mais il faut désormais, telle la conception du golem dont Clément Viktorovitch veut inspirer le lecteur, choisir les mots avec grand soin. Le but est clair : « Éblouir les auditeurs. Et emporter leur conviction ». Il est intéressant de noter qu'avant même de distribuer nombre de conseils pratiques sur le choix des mots (par exemple : « Écarter les négations néfastes »), l'auteur commence par sensibiliser le lecteur sur un outil du langage qui ne dit pas, mais qui exprime et communique : l'implicite. À la fois « fondamental » en rhétorique et « outil de protection », l'implicite est, pour l'auteur qui appelle les travaux du linguiste Oswald Ducrot, l'antichambre du futur texte argumentatif. Choix des mots, des verbes, de la modalisation, des sons et des images se succèdent ensuite comme leçons, c'est un « travail d'orfèvrerie » que de monter un discours. Pourtant, même si arrivé au milieu de l'ouvrage, le lecteur est fort de très nombreuses techniques, cela reste relativement scolaire et technique. Le chapitre suivant aborde une question autrement plus délicate : celle des émotions. La difficulté qu'elle soulève réside en sa dimension éthique : quelle frontière entre conviction, persuasion et manipulation ? Le dualisme entre raison et émotions est caduc, dans leur opposition : Clément Viktorovitch rappelle les études en neurosciences,

catégoriques sur le travail indissociable des deux notions dans nos prises de décision. Cela réhabilite donc le recours au *pathos* car celui-ci est l'allié de la rhétorique. En effet : « En rhétorique, l'utilisation des émotions n'est donc pas nécessairement condamnable. Au contraire même : cela s'avère parfois une nécessité pratique autant qu'une exigence éthique ». La démarcation entre émotion et *pathos*, entre rhétorique et éthique, est à la fois poreuse et très subjective : c'est surtout une question « d'âme et conscience ». Le chapitre 6 est le dernier chapitre réellement théorique sur l'usage de la rhétorique en tant qu'outil. « Travailler son image » est une sorte d'étape finale dans la connaissance théorique du lecteur sur la rhétorique car il va pouvoir, maintenant que le discours est rodé pour emporter l'adhésion de l'auditoire, faire appel à l'intuition de celui-ci. À cause de la « psychologie de l'apparence », déjà démontrée par Aristote et confirmée par les psychologues contemporains, l'habit fait le moine et l'*ethos*, l'image projetée de l'orateur, « s'affirme ainsi comme une dimension capitale de la rhétorique ». En d'autres termes : il faut être séduisant.

Avant-dernier de l'ouvrage, le chapitre 7 constitue une rupture dans la grande leçon sur la rhétorique. Il en aborde, de fait, les limites. Tromperie, duperie, fourberies et autres arguments fallacieux sont au programme pour nous mettre en garde sur la réversibilité des outils que nous venons tout juste d'apprendre à maîtriser. Place aux sophismes et aux paralogismes, aux syllogismes et aux mots artificieux, doués d'une « élégante perfidie » pour la corruption des mots. Clément Viktorovitch avait annoncé en introduction que la rhétorique avait mauvaise presse, il en explique et démontre clairement les raisons tout en invitant les futurs orateurs à l'humilité. Maintenant que le lecteur-apprenant est prévenu : l'auditoire est « moins stupide que nous voudrions le croire », il s'agit de s'y confronter en maîtrisant le débat (chapitre 8). Exercice de duelliste, le débat oblige à faire preuve d'une stratégie tactique et Clément Viktorovitch use d'un vocabulaire presque militaire pour que nous en ayons conscience : il parle ainsi de « stratégies d'attaque » pour « remporter l'affrontement », mais aussi d' « utiliser les armes de l'adversaire » tout en mettant en place des « stratégies de défense ». Le vocabulaire choisi donne donc l'impression au lecteur d'être à la fois sur un champ de bataille – celle de la rhétorique – et dans une partie d'échecs. En somme, de faire preuve de finesse tactique, d'éloquence, de charme pour ne pas oublier l'*ethos* et, bien entendu, d'humilité.

## Conclusion

Si nous nous croyions, après près de 500 pages de leçon sur la rhétorique, de véritables orfèvres du discours, Clément Viktorovitch revient dans la conclusion sur un point qui lui est cher : l'humilité. De fait, son ouvrage nous apporte une somme considérable d'éléments théoriques et tactiques pour ce qui est une quête tout au long de la lecture : *tenter* de convaincre. Les meilleurs arguments, la posture la plus séduisante et les émotions les plus nobles ne nous garantissent pas de remporter l'adhésion de notre auditoire en le convainquant. Après plusieurs heures de lecture et de prises de notes pour les plus consciencieux d'entre nous, ce bilan peut sembler décourageant : à quoi bon avoir lu tout cela, si au bout du compte nous ne sommes même pas certains de convaincre qui nous voulons ? Pourtant, nous n'aurions pas pu rêver leçon plus complète : nous avons tout. Il ne nous reste plus qu'à être les artisans de notre futur discours, tout en sachant prendre du recul sur celui-ci en ne lui conférant pas d'autre qualité que celle d'être bien construit. Il ne sera pas magique. La prise de recul permanente sur l'objet principal de l'ouvrage : la rhétorique, est un point fort de celui-ci. En plus d'être très documenté, argumenté et détaillé, l'ouvrage n'est pas trompeur : d'une part, l'outil rhétorique a ses limites et d'autre part, en tant qu'êtres humains, nous

avons les nôtres. Il n'est donc pas question de le brandir comme outil infaillible car cela est, quoi qu'il advienne, impossible.

La pédagogie dont a fait preuve Clément Viktorovitch en fait un ouvrage de référence pour une diffusion grand public car, tel que l'annonce la quatrième de couverture : « L'art de convaincre est un pouvoir trop grand pour ne pas être partagé ! ». Il est donc très appréciable que la rhétorique, qui est « partout », selon Viktorovitch, ait été mise à la portée de toutes et tous dans son approche à la fois langagière et sociale, mais aussi scientifique et culturelle. Clément Viktorovitch ne souhaite pas que la rhétorique, en tant que discipline, reste dans les fonds de tiroir universitaires et ne soit qu'un abscons objet d'étude. Déconstruire la rhétorique pour mieux la repérer, la comprendre et la décrypter avant d'en faire, pourquoi pas, l'usage soi-même, est à la fois intéressant et utile, la rhétorique étant avant tout un outil. Nous avons, en revanche, regretté l'absence totale d'éléments visuels, de schémas et autres cartes heuristiques qui auraient été bienvenues. Cela nous a manqué mais nous ne pouvons pas le reprocher à l'auteur, qui nous avait prévenus dès l'introduction : « Voilà ce qu'est, au fond, cet ouvrage : une mise en partage de la rhétorique. Bien sûr, il s'agit d'un traité pratique ». Pourtant, alors que nous saluons un ouvrage complet sur le sujet, nous regrettons – peut-être paradoxalement – des informations très, trop denses qui, si elles sont bien organisées, auraient sûrement mérité aussi d'être schématisées graphiquement.

### **Bibliographie indicative sur des ouvrages récents (depuis 2015)**

CONTE, S., DUBEL, S., *L'écriture des traités de rhétorique des origines grecques à la Renaissance*, Bordeaux, Ausonius Editions, 2016.

FUMAROLI, M. (dir.), *Histoire de la rhétorique dans l'Europe moderne : 1450-1950*, Paris, Cairn, 2016.

JOUBERT, J.-M., PLOTON-NICOLLET, F. (dir.), *Pouvoir, rhétorique et justice*, Paris, Classiques Garnier, 2019.

MABBROUX, C., *Cicéron et la commune : le rhéteur comme modèle civique (Italie, XIIIe-XIVe s.)*, Rome, École française de Rome, 2022.

MICHELSTAEDTER, C., *La persuasion et la rhétorique*, Paris, Éditions de l'Éclat, 2015.

MIRANDA, L. R., SUÑOL V. (eds.) *Retórica, filosofía y educación: de la Antigüedad al Medioevo. Instituciones, cuerpos, discursos*, Buenos Aires, Miño y Dávila Editores, 2019.

NICOLAS, L., *Discours et liberté : contribution à l'histoire politique de la rhétorique*, Paris, Classiques Garnier, 2015.

PANAZOL, J.-M. (dir.), *Rhétorique: origines & évolution*, Futuroscope, Canopé Editions, 2019.