**La belle parole à l’âge classique : la rhétorique et ses règles.**

D’après Georges Forestier, *Introduction à l’analyse des textes classiques*.

L’art d’écrire a été de l’antiquité au XVIIIe siècle constitué d’un certain nombre de techniques, de règles et de codes. Si ces règles nous sont méconnues aujourd’hui, c’est à cause de la révolution romantique qui a effectué une rupture brutale avec les critères classiques. Au nom de la liberté et invoquant de nouveaux critères (la sincérité et la spontanéité), les romantiques ont fait table rase des anciennes règles jugées stériles, et artificielles (ce qu’elles étaient effectivement devenues). L’art littéraire est conçu avec eux, non comme un art, mais comme la libre expression d’une pensée et d’une psychologie individuelle. Nous avons hérité de cette conception de la littérature.

Cependant, pour pouvoir appréhender les textes, il est intéressant de recourir aux principes mêmes qui ont présidés à leur élaboration. Or, au XVIIe siècle, l’art d’écrire s’appuie sur cette technique du discours efficace que les Grecs nommaient rhétorique. La rhétorique est un art de la parole persuasive issu des pratiques judiciaires et politiques de l’Antiquité grecque. C’est donc un technique qui envisage toujours la parole comme une entreprise de conviction.

On distinguera trois principes dans cette technique de la parole persuasive

1. L’adaptation de la parole à l’objet du discours
2. L’argumentation
3. L’organisation du discours
4. **L’adaptation de la parole à l’objet du discours**

Pour tout discours, il faut se demander de quoi l’on doit traiter. En fonction du sujet, on choisit donc un type de discours approprié.La rhétorique distingue trois grands types de discours

1. **Le discours judiciaire**

Il a pour but d’accuser ou de défendre. Il s’appuie sur un système de valeurs qui est celui du juste et de l’injuste Il fait référence au passé puisqu’il s’agit de juger des faits qui se sont accomplis

1. **Le discours délibératif**

Il a pour but de persuader ou de dissuader. Il s’appuie sur un système de valeurs qui est celui de l’utile et de l’inutile Il réfléchit sur des faits futurs puisqu’il persuade ou dissuade de prendre des décisions.

1. **Le discours démonstratif ou épidictique**

Il a pour but de louer/blâmer/instruire Il s’appuie sur un système de valeurs qui est celui du noble et du vil (beau/laid) Il réfléchit sur des faits passés ou présents suivant l’objet à blâmer ou à louer

1. **L’argumentation**

On distingue deux grands types d’arguments

* Les arguments d’ordre affectif[[1]](#footnote-2)[[2]](#footnote-3), qui font appel à l’appareil émotionnel de l’auditoire, à sa sensibilité.
* Les arguments d’ordre rationnel, qui font appel à l’appareil logique de l’auditoire, à sa raison.
1. **L’organisation du discours**

Le discours pour être intelligible à l’auditoire doit être clair. Le plan rhétorique type est composé de 4 parties

*Exorde :*

1. Sa fonction est de susciter la bienveillance de l’auditoire (captatio benvolentiae)

2. C’est donc là qu’intervient la question de l’ethos de l’orateur (moeurs de l’orateur).

3. Mais elle sert aussi à introduire le sujet du discours

*Narration :*

C’est l’exposé des faits, le récit. Essentiel dans les genres judiciaires et épidictiques, elle est moins importante dans le genre démonstratif qui porte sur l’avenir et peut y être omise

*Confirmation :*

C’est la partie du discours qui rassemble les arguments. Elle peut être omise dans le genre épidictique puisque la narration se suffit à elle-même. On peut trouver parfois dans cette partie un moment consacré à la réfutation des arguments de l’adversaire.

*Péroraison :*

C’est la conclusion du discours. Elle comprend la récapitulation qui résume l’argumentation La passion qui fait appel aux sentiments l’auditoire. Parfois l’amplification qui est destinée à rehausser l’importance du fait exposé. On rencontre parfois, entre la confirmation et la péroraison, *une digression* qui est un récit ou une description vivante destiné à distraire l’auditoire ou à augmenter son sentiment de pitié.

1. [↑](#footnote-ref-2)
2. **Les arguments affectifs**

*Les mœurs de l’orateur :* Pour pouvoir prendre la parole, l’orateur doit être écouté, il doit de donc se montrer digne d’être écouté. On appelle « mœurs de l’orateur » (ethos) tout ce que l’orateur utilise comme arguments pour inspirer la confiance de l’auditoire en se montrant sensé, sincère, sympathique…

*Les passions de l’auditeur*: Les passions, c’est l’effet émotionnel (pathos) que l’orateur doit susciter chez son auditoire : pitié, colère, crainte, admiration, rire [↑](#footnote-ref-3)