

1-Définition de la rhétorique selon le Petit Robert (2004) :

II N. f.

• v. 1130; lat. *rhētorica*, du gr. *rhētorikê* (*tekhnê*), de *rhêtôr* « orateur »

1 Art de bien parler; technique de la mise en œuvre des moyens d'expression (par la composition, les figures). *Poétique* et rhétorique*. « La rhétorique est à l'éloquence ce que la théorie est à la pratique, ou comme la poétique est à la poésie » (Diderot). *Figures**, *fleurs** de rhétorique. — *Traité de rhétorique*, ou *rhétorique*. *La rhétorique d'Aristote*. — *La rhétorique de la publicité*. □ stylistique.

□ Anciennt *Classe de rhétorique*, et n. f. (1591) *la rhétorique* : classe de première dans les lycées français. « J'étais en rhétorique en 1887 (la rhétorique, depuis lors, est devenue première) » (Valéry). — En Belgique, *Classe terminale du « secondaire supérieur »* (succédant à la classe dite *syntaxe** puis *poésie**).

2 Littér. *Moyens d'expression et de persuasion propres à qqn. Employer toute sa rhétorique à convaincre qqn.* « la rhétorique de Lucrèce » (Camus).

3 Péj. *Éloquence ou style déclamatoire de rhéteur (2°)*. □□ déclamation, emphase. « La rhétorique sociale n'a jamais pris sur moi. Ni aucune rhétorique. Je n'aime pas les phrases. Je n'aime que les faits » (Léautaud).

2- Rhétorique et argumentation

Dès le Vème siècle avant J.-C., les Sophistes ont enseigné la rhétorique, l'éloquence, l'art de bien parler à Athènes. Platon définit ensuite les fondements philosophiques de l'art oratoire. Il établit une distinction entre la rhétorique des sophistes qui persuade en démontrant le vrai ou le faux indifféremment et la rhétorique des philosophes ou dialectique qui démontre la vérité.

Aristote écrivit ensuite plusieurs traités, qui font de l'argumentation la partie fondamentale du système rhétorique. La rhétorique est un moyen d'argumenter et n'est plus seulement un moyen de persuader, elle est utile pour communiquer des idées. Rhétorique et philosophie sont associées car elles se fondent sur des règles logiques.

Aristote distingue vrai et vraisemblable : le vraisemblable, relatif, est le caractère de ce qui se discute. La rhétorique constitue un véritable outil, une mise en œuvre de la persuasion, proche de la dialectique, art de raisonner à partir d'opinions (thèses auxquelles on adhère avec une intensité variable)généralement acceptées, une mise en œuvre de la persuasion. Le philosophe distingue trois genres : délibératif, (persuader ou dissuader) judiciaire, (accuser ou défendre) , épideictique ou démonstratif (louer ou blâmer). Ces genres correspondent à des auditoires et à des buts différents(. La décision est obligatoirement visée dans les genres délibératif et judiciaire, alors qu'elle ne l'est pas de façon immédiate dans le genre épideictique.

Descartes, en faisant de l'évidence le critère du vrai, refusera la discussion et le vraisemblable liés à l'argumentation. Ce qui se discute ne peut être que faux ! A partir de là la rhétorique devient essentiellement expression, domaine de la correction de la langue, du respect de la syntaxe, de la brillance du style. L'argumentation n'en fait pratiquement plus partie. On ne retient que le protocole des parties du discours, la théorie de la rhétorique articulées selon un ordre rigoureux : invention, disposition, style, action et mémoire.

La technique argumentative avec la publication en 1958 du classique *Traité de l'argumentation*, dû à Chaim Perelman et à Lucie Olbrechts -Tyteca marque la naissance d'une nouvelle rhétorique.(Ch. Perelman est philosophe du droit.)

La nouvelle rhétorique rompt avec la conception de la raison et du raisonnement issue de Descartes : Le domaine de l'argumentation est celui du vraisemblable, du plausible, du probable, dans la mesure où ce dernier échappe aux certitudes du calcul.

Ch. Perelman rejette la notion d'évidence pour privilégier celle d'adhésion impliquant la personne qui argumente et surtout la personne à laquelle s'adresse l'argumentation. L'objet de la théorie de l'argumentation est alors défini comme l'étude des techniques discursives permettant de provoquer ou d'accroître l'adhésion des esprits aux thèses qu'on présente à leur assentiment.

L'argumentation emploie des moyens discursifs pour obtenir l'adhésion des esprits, elle étudie les techniques qu'utilise le langage pour persuader et pour convaincre l'auditoire. une argumentation efficace est celle qui réussit à accroître cette intensité d'adhésion de façon à déclencher chez les auditeurs l'action envisagée.