Atelier Acquisition de compétences verbales et langagières

Regroupement territorial des CPE de l’Aveyron, janvier 2020

Les trois piliers de l’art oratoire

* L’éthos (le caractère)
* Le logos (le raisonnement logique)
* Le pathos (la sensibilité)

Sont réunis ici les trois ingrédients qui fondent le succès d’un discours :

La crédibilité de l’orateur, la portée de ses arguments et les sentiments qu’il est capable de susciter chez le public.

Aristote a défini la rhétorique comme l’art de persuader, plutôt que de convaincre.

La rhétorique de l’Antiquité est une doctrine née de la pratique et éprouvée par elle.

Son histoire remonte à la naissance des démocraties.

La communication publique devient alors inévitable à celui qui veut s’imposer politiquement, il doit parler devant la population.

Le premier système rhétorique explore par la pratique quotidienne comment construire un discours efficace :

* « Qu’est-ce que les gens comprennent ? »
* « Comment éveiller leur intérêt ? »

Au fil des décennies, les rhétoriciens conçoivent ainsi un système astucieux pour chercher des arguments.

Ils réfléchissent aux liens psychologiques qui unissent l’orateur et son public.

Les premiers démocrates le comprennent vite, la parole peut-être puissante, et rendre puissant.

Le processus de travail rhétorique, toujours valable aujourd’hui, commence par l’exploration du sujet (**inventio**), se poursuit par l’ordonnancement des arguments (**dispositio**), la formulation des phrases (**elocutio**), la mémorisation du discours (**memoria**), pour finir par la prestation proprement dite (**pronuntiato**)

La construction classique du discours consiste en une entrée en matière (**exordium**), un récit (**narratio**), un exposé des preuves (**argumentatio**) et une conclusion (**conclusio**)

C’est l’art du bien parler (**ars bene dicendi**), compris dans un double sens, bien dire et dire le bien.

Une synthèse très simple serait la suivante :

* Comment obtenir des informations ?
* Comment les utiliser ?
* Comment les restituer ?

Roland Barthes reliait l’éthos à l’émetteur (**celui qui parle**), le pathos au récepteur (**celui qui écoute**) et le logos au message (**ce qui est dit**)

Aujourd’hui, dans les entreprises et les universités, l’art oratoire a pris la forme d’une mise en scène multi-média : une présentation.

Des logiciels-outils, comme le célèbre Power Point, peuvent aider à la dynamique d’un discours, mais ne doivent pas en être l’unique artifice.

La force démonstrative d’un graphique ou le ressort émotionnel d’une image peuvent étayer la puissance du langage.

Le principe reste cependant le même qu’autrefois :

Parler s’apprend, et la règle la plus importante est formulée par le rhétoricien Walter Jens :

**«  Voila ce que je suis, et, ce que je dis, je le pense »**

Ref/Books n°80-novembre/décembre 2016

Ref/Die Zeit- Andréas Sentker