



L'Art de Convaincre : Votre Boîte Boîte à Outils Rhétorique

Maîtriser les figures de style et la rhétorique pour l'écrit et l'oral.

La langue est une boîte à outils.

Vous pouvez dire les choses “au premier degré”... ou choisir une forme qui fait travailler l'esprit. Une forme qui crée la surprise, l'image, l'ironie, ou l'emphase. Ce sont vos outils.

L'Idée
(Premier degré)

« Il fait nuit mais
une lumière vient
des étoiles. »



L'Idée

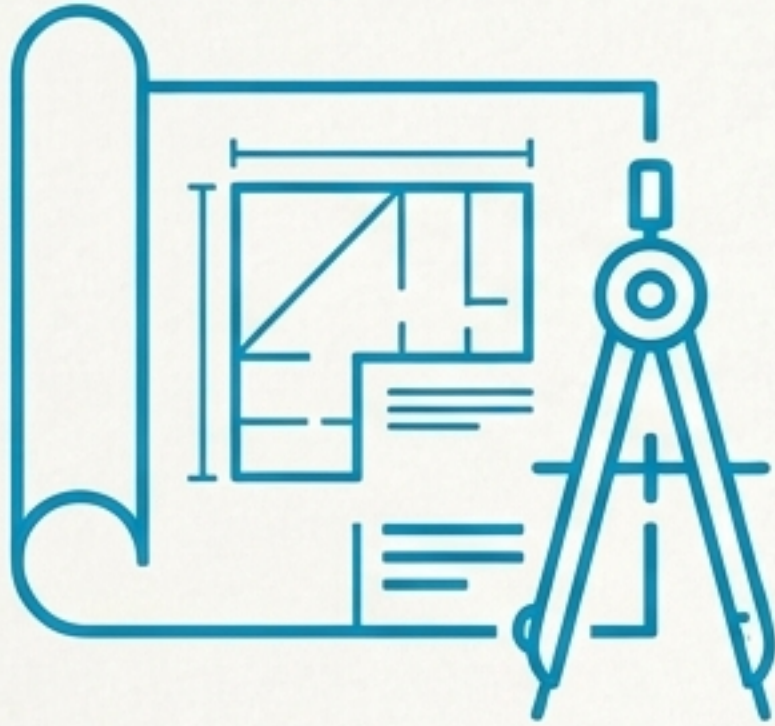


L'Effet

L'Effet
(Figure de style)

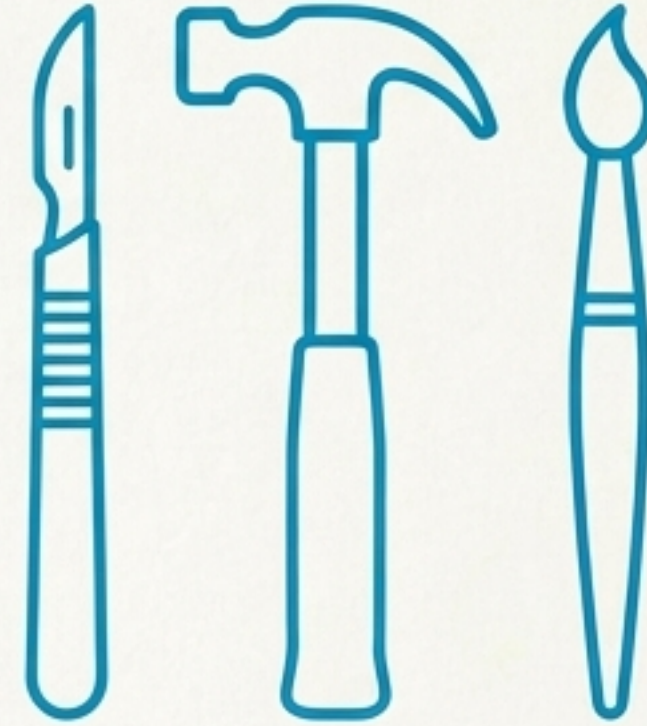
« Cette **obscur**
clarté qui tombe
des étoiles. »

Le Plan de l'Artisan : Stratégie & Outils



La Stratégie : La Rhétorique

L'art d'argumenter pour persuader.
La question clé : **Comment convaincre ?**



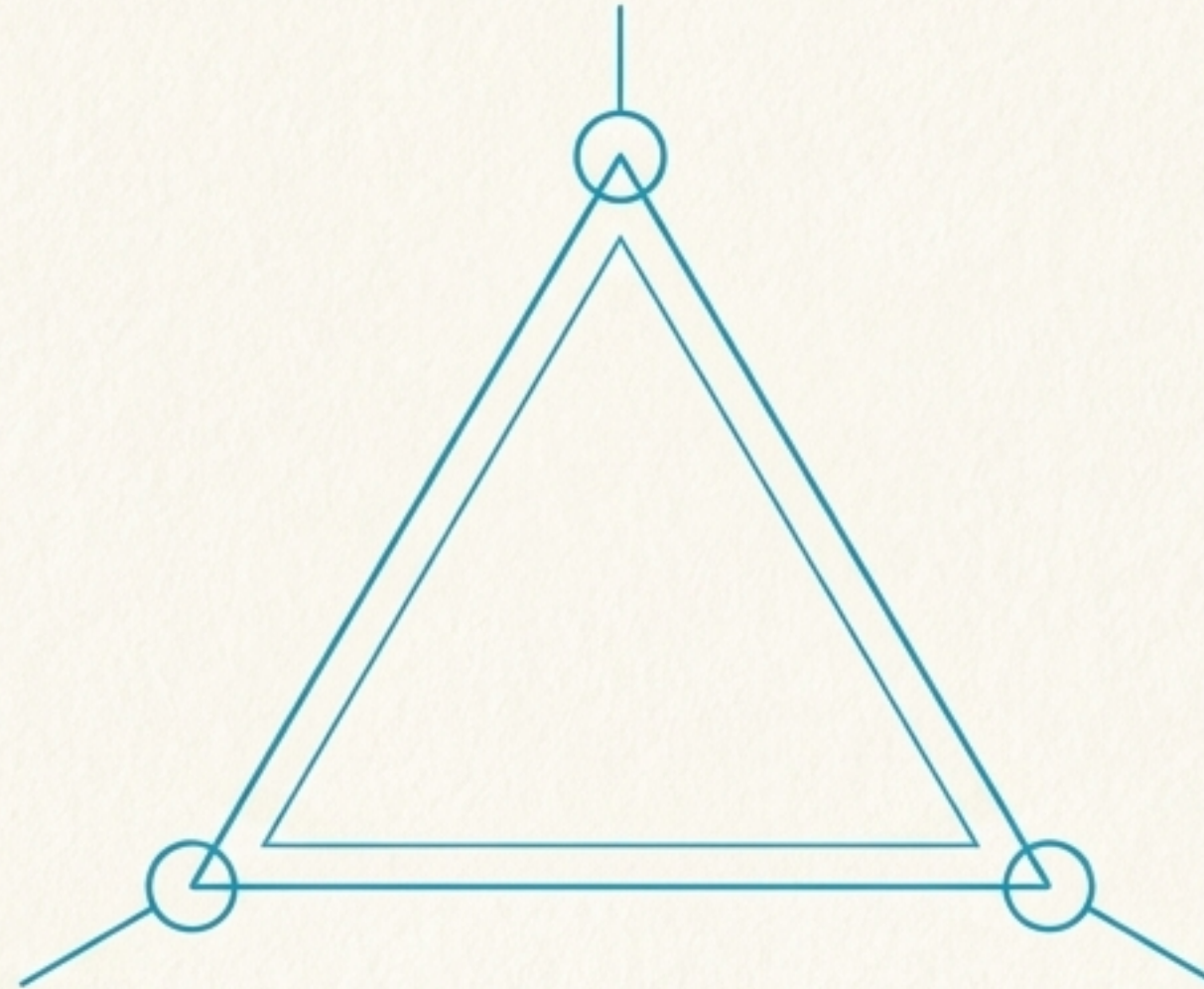
Les Outils : Les Figures de Style

Des manières “marquées” d'exprimer une idée.
La question clé : **Quel effet produire ?**

La Pierre Angulaire de la Persuasion

ETHOS (La Crédibilité)

La posture et la confiance qu'inspire l'orateur.
Exemple : « En tant que médecin, je vois chaque jour... »



LOGOS (La Logique)

Le raisonnement, les preuves, les faits.
Exemple : Des chiffres, une démonstration, une comparaison factuelle.

PATHOS (L'Émotion)

Les émotions mobilisées chez l'auditoire.
Exemple : Le récit d'un cas personnel et touchant.

Un Schéma Intemporel : d'Aristote aux Réseaux Sociaux



Grèce Antique

Aristote formalise les outils de l'argumentation pour les assemblées et les tribunaux.

Rome Antique

Cicéron et Quintilien en font un art central de la formation du citoyen.

Âge Classique & XIXe siècle

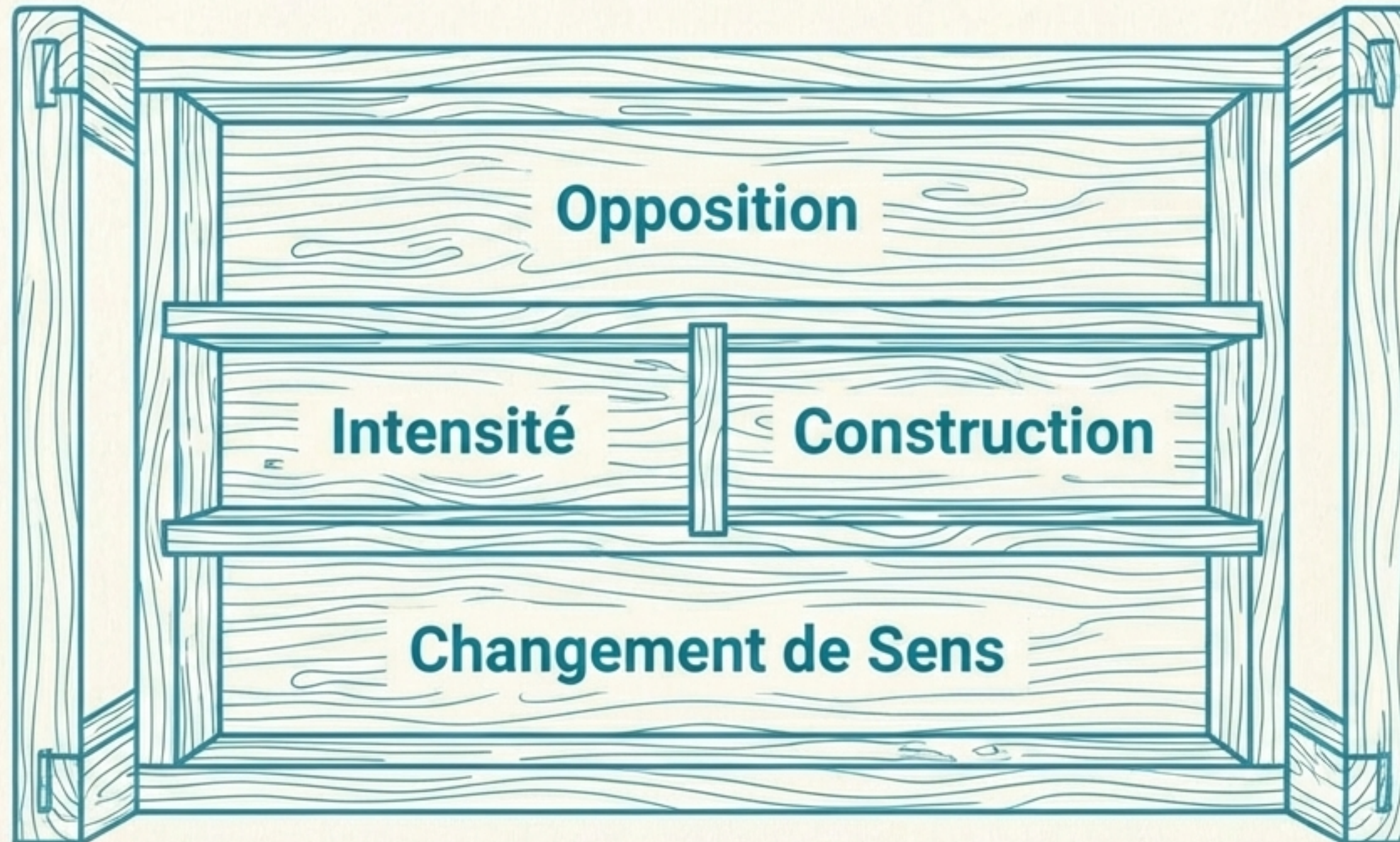
La rhétorique irrigue la littérature (Corneille) et est classifiée (Fontanier).

Aujourd'hui

Le même triptyque est au cœur des slogans, du storytelling politique, des punchlines et des débats en ligne.
La question n'est plus seulement de *savoir parler*, mais de *savoir lire les discours*.

Dans la Boîte à Outils

Anatomie des principales figures de style



Tiroir N°1 : Les Outils de la Tension et de l'Impact

Figures d'Opposition

Antithèse

- **Définition** : Opposition de deux pôles pour structurer une pensée.
- **Usage** : Liberté / Sécurité, Individu / Collectif.
- **Effet** : Clarifie le débat, crée une tension dynamique.

Oxymore

- **Définition** : L'alliance de deux mots de sens contraire.
- **Exemple** : « Cette **obscur** **clarté** qui tombe des étoiles. » (Corneille, *Le Cid*)
- **Effet** : Crée un effet de surprise, souligne une complexité, une réalité paradoxale.

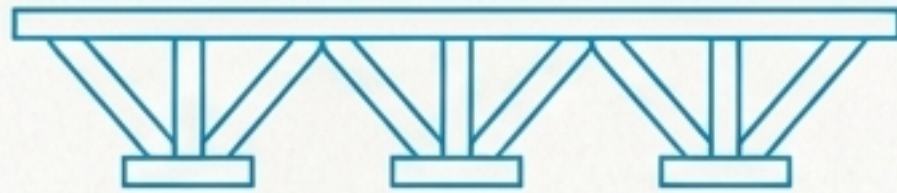
Figures d'Intensité

Hyperbole

- **Définition** : Exagération pour frapper les esprits.
- **Usage** : « *Mourir de rire.* »
- **Effet** : Puissant, mais à manier avec prudence pour ne pas perdre en crédibilité (Ethos).

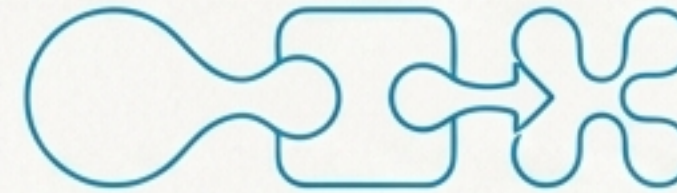
Tiroir N°2 : Les Outils de la Construction et de l'Image

Figures de Construction



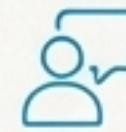
- **Anaphore**
- **Définition** : Répétition d'un mot ou groupe de mots en tête de phrase.
- **Effet** : Martèle un point, crée un rythme entêtant, insiste.

Figures de Changement de Sens (Tropes)



Métaphore

- **Définition** : Image qui rend une idée abstraite concrète, sans outil de comparaison.
- **Exemple** : « La science est une lampe ».



Métonymie

- **Définition** : Remplacer un terme par un autre qui lui est lié logiquement.
- **Exemple** : « Lire un Balzac. » (L'auteur pour l'œuvre).

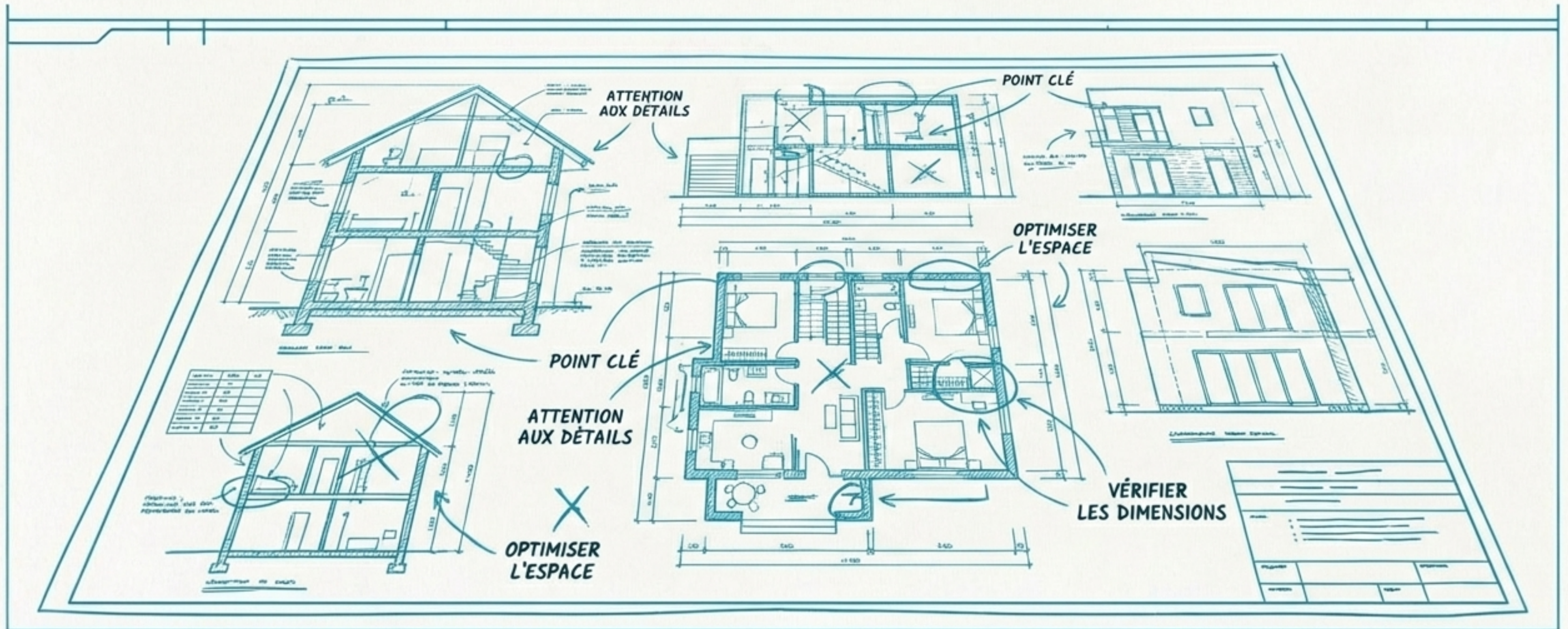


Litote

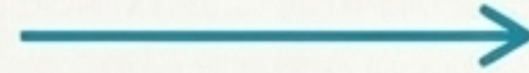
- **Définition** : Dire moins pour faire entendre plus.
- **Exemple** : « Va, je ne te hais point. » (Corneille, *Le Cid*)
- **Effet** : Crée une forme de complicité avec le lecteur, suggère une intensité décuplée.

Le Mode d'Emploi

Savoir-faire, pièges à éviter et techniques d'expert.



La Méthode d'Analyse en 3 Étapes



Étape 1 : Repérer

Cherchez l' "écart" par rapport à une phrase neutre : une image, une opposition, une répétition, une exagération.

Étape 2 : Qualifier

Nommez la figure (sans fétichisme) et décrivez son effet précis (rythme, tension, surprise, etc.).

La formule gagnante :
Figure + Effet + Intention.

Étape 3 : Relier

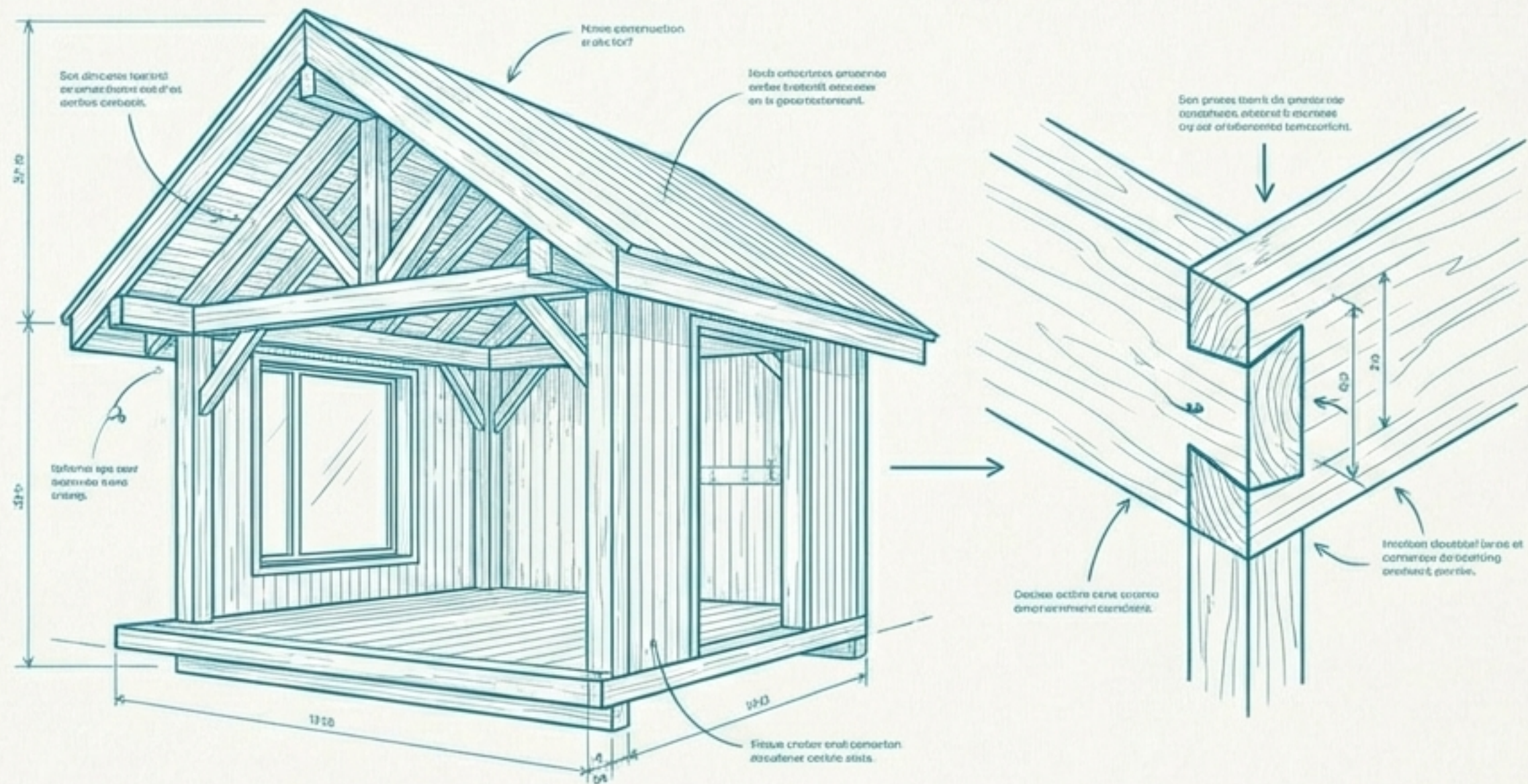
Connectez la figure à la stratégie globale. Sert-elle l'Ethos, le Pathos ou le Logos ?

Les Pièges de l'Apprenti : 4 Erreurs à Éviter

À ÉVITER		L'OBJECTIF	
	Piège 1: La 'liste de courses' de figures.		On ne veut pas une liste, on veut une interprétation. L'effet et le sens priment.
	Piège 2: Confondre Métaphore et Comparaison.		Retenir la règle simple : la comparaison utilise un outil explicite (« comme », « tel que »).
	Piège 3: Oublier les preuves (Logos).		La forme ne remplace jamais le fond. Un discours élégant mais vide s'effondre.
	Piège 4: Le sur-usage des procédés à l'oral.	 Ethos	Trop d'effets tue la crédibilité (Ethos). La sobriété est souvent plus efficace.

Votre Premier Chef-d'Œuvre

Le kit de démarrage pour l'oral et l'analyse de texte.



Le Trio Essentiel pour un Oral Structuré et Percutant



1. L'ANTITHÈSE pour STRUCTURER

Ouvrez votre argumentation en posant une opposition claire. Elle donne un cadre et une direction à votre pensée.



2. L'ANAPHORE pour RYTHMER

Utilisez une répétition mesurée pour marquer une transition importante ou marteler votre idée la plus forte.



3. LA MÉTAPHORE pour INCARNER

Commencez ou concluez avec une image simple et maîtrisée pour rendre votre propos mémorable et concret.

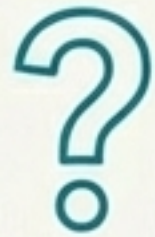
**Le danger, c'est l'effet "publicité" : trop de procédés, et vous perdez la confiance de l'auditoire.*

La Responsabilité de l'Artisan : Persuasion ou Manipulation ?

La rhétorique est un outil neutre : il peut éclairer comme il peut tromper. L'exigence de vérité est le seul garde-fou.



Débat public : Le Pathos est-il un poison ou une dimension légitime de la politique ?



Réseaux sociaux : La 'punchline' favorise-t-elle la clarté ou la simplification abusive ?



Désinformation : Comment l'analyse rhétorique peut-elle devenir une arme de défense citoyenne ?

« Vir bonus dicendi peritus. »

Quintilien, *Institution oratoire*
Un homme de bien, habile à parler.

La maîtrise de l'outil ne suffit pas. Le véritable art
est de le mettre au service de la justesse.