

Clément VIKTOROVITCH
Le pouvoir rhétorique.
Le Seuil Octobre 2021.

Extraits p. 140 à 151.

III- Commencer avec brio

Dans la mythologie grecque, Nestor est un roi légendaire. Héros et général pendant la guerre de Troie, il était notamment connu pour avoir organisé son armée avec grande sagesse. Ses troupes, il le savait pertinemment, étaient en partie constituées de combattants inexpérimentés et de mercenaires indisciplinés. Pour y parer, il avait décidé de répartir ses soldats les plus chevronnés sur les premières et dernières lignes. Encadrées de bataillons d'élite, les troupes dispersées du général Nestor parvinrent à garder leur cohésion sur le champ de bataille, et devinrent une force crainte et respectée. L'influence de Nestor ne se limita pas au seul domaine militaire. De manière surprenante, sa stratégie fut également reprise ... par de nombreux orateurs de l'Antiquité ! Ils s'en inspirèrent pour dégager ce que l'on appelle l'ordre nestorien, qui consiste à commencer et terminer son discours par les éléments les plus marquants possibles (...)

1- L'art de capter l'attention : les ex abrupto

« **Jusqu'à quand, Catilina, abuseras-tu de notre patience ?** » Voilà comment Cicéron introduit l'un de ses discours les plus célèbres : la première Catilinaire, dans laquelle il dénonce la conspiration ourdie par le sénateur Catilina contre la République romaine. Si cette phrase est devenue légendaire, au point d'être encore fréquemment citée, c'est pour plusieurs raisons. La première est d'ordre historique: il s'agit d'une des prises de parole les plus influentes de Cicéron, dans un contexte où la République romaine était directement menacée. La deuxième est d'ordre patrimonial : les quatre catilinaires font partie de ses discours les mieux conservés. La troisième est d'ordre rhétorique : **il s'agit d'un des premiers exemples documentés dans lesquels l'orateur fait fi de toute convenance, pour entrer immédiatement dans le vif de son sujet. C'est ce que l'on appelle une accroche, ou un exorde, ex abrupto.**

À l'époque de la première Catilinaire, les discours prononcés au Sénat tendaient à présenter une accroche très codifiée. Il était de bon ton, pour s'attirer la sympathie de l'auditoire, de commencer son intervention en louant la qualité et la sagesse de ses contradicteurs, avant de confesser sa propre humilité. En termes techniques, c'est ce que l'on nomme un chleuasma - la figure de la fausse modestie. Or, usée jusqu'à la corde, cette accroche avait fini par se dévitaliser. Elle était devenue un simple code, dénué de tout pouvoir de conviction. On comprend, dès lors, l'habileté de l'exorde choisi par Cicéron. En plongeant le plus abruptement possible dans sa matière, il rompait avec la tradition, et s'assurait de concentrer sur lui toute l'attention.

À la manière de Nestor, qui avait placé ses soldats les plus redoutables en premières lignes, Cicéron s'était, lui, assuré de glisser l'une de ses formules les plus mémorables dans sa première ligne. C'est de cet exemple dont nous allons à notre tour nous inspirer, en examinant **de quelle manière nous pouvons adapter l'accroche ex abrupto à la rhétorique contemporaine. L'objectif est toujours le même: capter l'attention et la bienveillance.**

2 - Les différents types d'accroche

Que nous nous exprimions par écrit ou à l'oral, sur une scène ou autour d'une table, avec solennité ou décontraction, il existera toujours un moyen de nous attirer les faveurs de nos auditeurs dès les premiers mots de notre intervention. (...)

ÉTUDE DE CAS : L'une des personnes les plus proches de moi m'a désigné témoin de son mariage. Je suis heureux pour elle, bien sûr. Mais également inquiet pour moi. Je sais pertinemment que cet honneur s'accompagne de la plus terrifiante des corvées : le traditionnel discours en l'honneur des mariés. Le jour de la cérémonie, pendant le dîner, après l'entrée, les discussions se tarissent soudain, étouffées par le cliquetis insistant d'un couteau sur un verre en cristal. Dans un silence sépulcral, micro en main, je me lève, et me lance.

L'accroche descriptive : « Bonsoir ... Bonsoir à toutes et à tous ... Pour ceux qui ne me connaissent pas, je me présente : je suis le témoin de Dominique. On m'a demandé de faire un petit discours. Alors, en l'honneur des mariés, je vais vous raconter quelques anecdotes ... »

Ne tournons pas autour du pot : notre discours commence mal. Cette accroche est dite « descriptive » parce qu'elle consiste à commencer notre intervention en précisant pourquoi nous prenons la parole, à quel titre et dans quel objectif. En soit, il n'y a là nul impair. Dans certains contextes, très codifiés, nous n'aurons d'ailleurs d'autre choix que d'accepter de nous y plier. Le fait est que ce genre l'accroche manque, toutefois, cruellement d'entrain. Chaque fois que nous en aurons la possibilité, il vaudrait mieux piocher parmi les autres procédés.

La citation : « Antoine de Saint-Exupéry disait: "Aimer, ce n'est pas se regarder l'un l'autre, c'est regarder dans la même direction." Eh bien, d'aussi loin que je vous connaisse, Dominique, Camille, je vous ai toujours vus ainsi. Côte à côte. Les yeux fixés vers le lointain. »

Commencer par rappeler des paroles illustres constitue, sans doute, l'une des accroches les plus classiques. Et ce n'est pas un hasard: elle est aussi l'une des plus commodes. En nous abritant d'emblée derrière la sagesse d'un grand auteur, nous nous protégeons, nous nous grandissons et, de surcroît, nous évitons de nous perdre en divagations. Il s'agit, par ailleurs, d'un procédé aux applications très larges, dans la mesure où presque tous les contextes y sont propices. Attention, cependant: l'effet produit dépendra en grande partie du choix de notre citation. Qu'elle soit trop éculée, et nous tomberons dans la banalité. Qu'elle soit trop loin du sujet, et nous basculerons dans l'obscurité.

La question rhétorique : « Avons-nous déjà vécu une journée moins étonnante qu'aujourd'hui? Eh bien, mes chers amis, je ne crois pas ! Du premier jour où Camille et Dominique se sont rencontrés, nous avons tous su que cela finirait ainsi. Par un mariage. Je vais vous faire une confidence : je crois que jamais, de ma vie, j'ai été plus heureux de ne pas être surpris! »

La question rhétorique, ou question oratoire, est une figure de style consistant à se poser une question à soi-même. Ce faisant, nous suscitons immédiatement une tension. Quelle pourra bien être notre réponse ? Sera-t-elle convenue ? Imprévisible ? Provocatrice? Cette tension va générer de l'attention : c'est précisément ce que nous souhaitons. La question rhétorique est donc un procédé très efficace en accroche d'intervention, d'autant qu'elle est facile à mettre en œuvre. Il est rare que nous ne parvenions pas à trouver une manière de tourner l'une ou l'autre de nos affirmations sous forme interrogative. Retenons bien cette figure : elle est l'une des manières les plus simples de marquer les esprits.

La métaphorisation : « On dit parfois que le mariage est une forteresse assiégée. Ceux qui sont dehors veulent y entrer. Et ceux qui sont dedans ... veulent en sortir! Mais quand je vous regarde ce soir, Camille, Dominique, ce ne sont pas les murs froids d'une forteresse que je vois. Plutôt ceux d'une petite maison à la campagne, dont les fenêtres

laisseraient filtrer la lueur d'un feu de cheminée. Cette maison-là, je crois que tout le monde rêverait d'y entrer. Et personne d'en sortir. »

La métaphore est l'une des figures de style les plus essentielles. (...) elle consiste, grossièrement, à mettre en place une analogie ou une comparaison. Dans cet exemple, c'est même une métaphore filée que nous avons déployée : plusieurs images se succèdent, relevant toutes d'une seule et même thématique. L'un des intérêts de la métaphore, c'est de générer un effet de présence. Elle marque l'esprit des auditeurs en y faisant naître une représentation mentale qui va produire de la surprise, susciter de la curiosité puis, éventuellement, emporter l'adhésion. Pour toutes ces raisons, il s'agit d'un procédé particulièrement efficace pour capter l'attention des auditeurs au début d'une intervention.

La suspension filée : « J'aimerais, ce soir, vous parler d'un objet. Un objet si ordinaire, si anodin, si quotidien, qu'on en oublierait presque qu'il est là, quelque part. Et pourtant! Pourtant, c'est grâce à lui que nous sommes rassemblés ce soir. Cet objet, mes amis, c'est ... le tire-bouchon. Oui, le tire-bouchon ! C'est, voyez-vous, en quête d'un tire-bouchon que, le soir de son emménagement, Camille a frappé à la porte de l'appartement voisin. Derrière cette porte, il y avait deux choses. Un tire-bouchon. Et Dominique. La suite, nous la connaissons ... »

La suspension filée est une figure de style consistant à parler de quelque chose sans préciser, dans un premier temps, de quoi il s'agit. Ce faisant, nous distillons mystère et curiosité dans l'esprit de nos auditeurs. Lorsque, enfin, nous leur révélons l'objet de nos réflexions, la surprise les étreint, et nous sommes assurés de leur écoute passionnée. Une fois encore, nous avons créé de la tension pour capter l'attention. Prenons garde, néanmoins : la suspension filée n'est pas un procédé aisé à manipuler. Si nous révélons son objet trop tôt, nos auditeurs n'auront pas eu le temps nécessaire pour se sentir taraudés par la curiosité. Si, au contraire, nous révélons son objet trop tard, nos auditeurs finiront par se lasser de nos mystères. Si son objet est trop évident, il sera deviné avant même que nous le révélions. Mais s'il est trop alambiqué, nous semblerons abscons. La suspension filée exige donc, de notre part, une certaine maîtrise du tempo et de la surprise. Sans quoi notre effet tombera à plat : plutôt que de capter l'attention, nous l'aurons perdue.

La suspension simple : « 238 minutes... (silence) ... Voilà ce que nous célébrons aujourd'hui ... (silence) ... 238 minutes, c'est le temps qu'il a suffi pour que Camille et Dominique tombent amoureux. 238 minutes qui ont séparé leur première poignée de main de leur premier baiser. 238 minutes pour se trouver. Et désormais, une vie pour s'aimer. »

La suspension simple est, comme son nom l'indique, une variation épurée du procédé précédent. Plutôt que de parler longuement de quelque chose sans la nommer, nous allons faire l'inverse. Nous commençons par citer une donnée, une date, une personne, un objet ... mais sans expliciter à quoi cela correspond. Nous laissons alors un silence, lequel va générer une tension chez nos auditeurs. De quoi pouvons-nous bien être en train de parler ? Que s'est-il passé à cette mystérieuse date ? Que peut bien signifier cette étrange statistique ? Puis, nous rompons le silence en explicitant notre énoncé mystérieux, et enchaînons avec la suite de notre propos. L'intérêt de la suspension simple, c'est qu'elle peut être utilisée dans un vaste éventail de situations. Elle est très simple à mettre en œuvre. Ne nécessite qu'une poignée de phrases. Et, quel que soit le contexte ou le sujet de notre intervention, nous parviendrons presque toujours à trouver un élément sur lequel nous appuyer.

La narration : « Chers amis, j'aimerais vous raconter une histoire. Elle se passe il y a trois ans. Il est deux heures du matin. Avec un collègue de bureau, nous quittons le bar où nous venons de festoyer comme des princes, afin de rentrer, non pas chez nous, mais dans le bar d'à côté. Vigoureusement arrimés au comptoir, nous commandons la cinquième dernière bière de la soirée. Mon collègue fait une blague à la serveuse. J'ai oublié de vous le dire, il s'appelle Camille. Depuis, il est devenu mon meilleur ami. La serveuse, elle, s'appelle Dominique. Aujourd'hui, elle est devenue sa femme. »

L'utilisation d'une narration, en accroche de notre intervention, peut être déclinée selon tous les types de récits possibles : littéraires, historiques, mythologiques ... mais également, comme c'est le cas ici, anecdotiques. Avec la montée en puissance du storytelling au sein de la communication contemporaine, il est devenu très en vogue d'introduire son discours par une anecdote, le plus souvent personnelle. Non sans raison, d'ailleurs : il s'agit d'un procédé redoutablement efficace. L'anecdote permet de faire résonner, en chacun de nos auditeurs, l'enfant qui subsiste encore et aime à s'entendre conter des histoires. Si elle est suffisamment personnelle, elle sera de surcroît reçue avec l'importance que l'on confère à un secret partagé. Le simple fait de commencer notre intervention par les mots « j'aimerais vous raconter une histoire » participe ainsi, d'ores et déjà, à capter l'attention des auditeurs. **Attention, néanmoins. Le procédé a ceci de périlleux qu'il est très, peut-être trop, fréquemment utilisé. Déployé sans goût ni subtilité, il risque d'avoir la saveur insipide d'un cliché éculé. Ce n'est pas exactement l'effet recherché.**

La description : « Deux personnes sur un canapé, en face de la cheminée. Deux personnes blotties l'une contre l'autre, discutant pendant des heures. L'une grignote du chocolat. L'autre porte deux paires de chaussettes, parce qu'elle a toujours froid. Voilà à quoi ressemble, pour moi, le bonheur simple d'une vie à deux. Il ressemble à Camille et Dominique, sur un canapé, en face de la cheminée, dans le petit chalet que nous avons loué l'hiver dernier. »

La description est un autre procédé importé directement de l'art du récit. Elle diffère de la narration en ce qu'aucune action n'y prend place. Il s'agit simplement de dépeindre une scène, de la manière la plus colorée et vivante qui soit, afin d'en imprégner l'esprit de nos auditeurs. Fascinés par le tableau que nous leur décrivons, impatients de savoir pourquoi nous leur en parlons, ils nous consacrent toute leur attention : c'est précisément ce que nous cherchions. Prenons garde, cela dit. Contrairement à la narration, qui peut être déclinée sous bien des formes, des plus simples aux plus sophistiquées, l'accroche par description comporte une dimension intrinsèquement littéraire. En cela, elle est surtout adaptée aux contextes solennels ou monumentaux, dans lesquels nous pouvons nous permettre de faire un peu d'emphase. Convenons qu'une telle accroche risquerait de paraître décalée lors d'une réunion de travail en petit comité. Par ailleurs, elle nécessite une plume affûtée, sans quoi elle risque de paraître moins captivante que grotesque.

La contre-intuition : « Je déteste l'amour. Je le déteste. L'amour fait faire des choses stupides. Par amour, des milliers d'auteurs talentueux ont écrit des poèmes dégoulinants ou des morceaux lénifiants. Par amour, des milliers d'hommes et de femmes raisonnables ont dit des choses aussi absurdes que pour "toujours" ou "à jamais". Par amour, John Lennon a quitté les Beatles. Mais ce soir, Camille, Dominique, laissez-moi vous faire une confession. Lorsque je vous vois ainsi, irradiant de bonheur, eh bien, oui, moi aussi : j'ai envie d'aimer l'amour ! »

L'accroche par contre-intuition consiste à introduire notre discours de manière paradoxale, soit en disant l'inverse de ce nous devrions vouloir démontrer, soit en donnant à penser que nous sommes en train de nous tromper de sujet. L'objectif

est, au fond, toujours le même : déstabiliser nos auditeurs afin de susciter, en eux, surprise, curiosité et attention. Il nous faudra prendre garde, néanmoins, à revenir rapidement au cœur de notre intervention, sans quoi nous pourrions nous perdre en chemin. Cette réserve mise à part, le procédé comporte assez peu de risque, et peut être utilisé dans un large panel de situations. À condition, bien sûr, d'avoir l'audace de s'en servir.

La provocation : « Vous le savez peut-être : 50 % des mariages se terminent par un divorce. Quant à l'autre moitié, ce n'est guère mieux puisqu'ils se concluent, au fond, par un décès. Camille, Dominique, je vous le dis tout de go : quel courage ! Personne ne peut vous reprocher de ne pas avoir le goût du risque. Voire ... le sens de l'absurde ! Et ma foi : c'est vous qui avez raison. Quand on vous voit ce soir, lumineux comme deux soleils, une seule certitude s'impose : l'amour vaut la peine d'être vécu ! »

Délicat procédé que la provocation ! Elle consiste à bousculer notre auditoire en lui disant l'exact inverse de ce qu'il voudrait entendre. Ce faisant, nous captions son attention, assurément. Mais nous risquons aussi de nous aliéner sa sympathie, irrévocablement. Il s'agit donc d'un outil à manier avec la plus grande précaution, sur des temps très courts et, surtout, avec beaucoup de bienveillance. Mais si notre accroche est guidée par l'espièglerie plutôt que l'animosité, et la finesse plutôt que la brutalité, elle peut produire sur nos auditeurs un formidable effet.

L'appel à l'imaginaire : « J'aimerais que vous fassiez quelque chose pour moi. J'aimerais que vous regardiez Camille et Dominique. Regardez-les attentivement. Et maintenant, prenez un instant pour les imaginer ... dans quarante ans ! Allez-y ! Ils sont assis dans un canapé. Leurs visages se sont ~ se sont fripées. Depuis la pièce d'à côté, on peut distinguer la voix de leur enfant, qui raconte une histoire à son enfant. Tout a changé autour d'eux. Mais une chose subsiste. Inaltérable. Cette chose, c'est le regard qu'ils ont l'un pour l'autre. Tendré. Intense. Profond. Ce regard, mes chers amis, est à l'épreuve du temps. »

L'appel à l'imaginaire est un procédé radicalement différent des précédents, en ce qu'il implique une participation active de nos auditeurs. Alors qu'ils n'avaient jusqu'à présent rien d'autre à faire que d'écouter, nous exigeons désormais un effort de leur part : celui de se représenter la scène que nous leur suggérons. Ne nous y trompons pas, **le procédé est formidablement efficace. Il incite nos auditeurs à bâtir avec nous, en leur esprit, une part de notre édifice argumentatif. Nous les rendons coresponsables d'un pan entier de notre discours. Et augmentons d'autant les chances qu'ils acceptent, par la suite, la conclusion vers laquelle nous les guidons.** Restons prudents, toutefois : cela n'est pas si simple à mettre en œuvre. Solliciter la participation, aussi minime soit-elle, d'un public qui s'attendait à rester passif ne va jamais de soi. Nous devons donc être prêts à lancer notre appel avec une certaine insistance, sans quoi nos auditeurs risquent tout bonnement de faire comme si nous ne leur avions rien demandé. Mais il faudra aussi veiller à ne pas mettre trop de pression sur eux, sans quoi ils risqueraient d'entrer en résistance. C'est d'ailleurs la raison pour laquelle nous déconseillons d'exiger de nos auditeurs qu'ils ferment les yeux - une variante, hélas, très courante. Cela revient à augmenter encore l'investissement demandé, sans que nous en retirions le moindre bénéfice tangible. Aux dernières nouvelles, tout le monde peut encore faire fonctionner son imaginaire les yeux ouverts.

La question directe : « Chers amis, j'aimerais vous poser une question. Et j'aimerais que vous répondiez honnêtement. Quels sont ceux parmi vous qui, il y a quatre ans, auraient parié sur le mariage de Camille et Dominique ? Allez-y, levez la main ! Personne ? Mais est-ce vraiment étonnant ? N'étaient-ils pas constamment en train de se chamailler, pour un

oui ou pour un non ? Et pourtant, regardez-les, aujourd'hui ! C'est d'un oui et d'un oui qu'ils ont décidé de s'unir pour la vie ! »

À la différence de la question rhétorique, que nous adressons à nous-même, **la question directe est énoncée à destination du public dont nous attendons, en retour, une réponse. Elle vise le même objectif que l'appel à l'imaginaire : impliquer les auditeurs dans notre prise de parole. Les ériger, non plus seulement en récepteurs, mais bien en acteurs de notre argumentation. Leur participation est même d'une intensité supérieure ici, puisque nous demandons de prendre publiquement position. Alors, certes, le procédé peut paraître éculé. Il a été usé à l'excès par une génération entière de conférencières et conférenciers, qui y ont trouvé un moyen commode de générer de la complicité. Il demeure toutefois rudement efficace, à condition de bien respecter deux précautions. La première : comme pour l'appel à l'imaginaire, nous devons être prêts à nous montrer insistant. Rien ne serait pire que de poser une question, de n'obtenir aucune réaction ... et de devoir poursuivre piteusement notre intervention. S'il le faut, nous irons donc chercher les réponses à la force de notre volonté. Pour cette raison, nous devrions d'ailleurs, toujours, solliciter la manifestation la moins engageante possible pour nos auditeurs : un bras levé, des applaudissements, un acquiescement. En revanche, évitons à tout prix la question ouverte. Elle risquerait de mener à un vilain moment de flottement, personne ne désirant s'exprimer à haute voix. Voire, pire, à la confiscation de la parole par un auditeur bavard. Seconde précaution : quoi que réponde notre auditoire, nous devons absolument avoir préparé une réplique qui nous permette de retrouver le fil de notre intervention.** Pour reprendre notre exemple, imaginons que, à notre stupéfaction, une grande partie des convives lèvent la main pour répondre « oui >> à la question que nous venons de poser. Nous aurions enchaîné ainsi: « Mais, bien sûr! C'était une évidence qu'ils étaient faits l'un pour l'autre!» La séquence perd son panache. Mais l'honneur est sauf

Le trait d'humour : « Quand un couple marié depuis dix jours a l'air heureux, on sait pourquoi. Quand un couple marié depuis dix ans a l'air heureux... on se demande pourquoi ! Eh bien, Camille, Dominique, je vais vous dire : je crois que personne, parmi nous, ne sera étonné de vous voir aussi heureux dans dix ans que ce soir ! »

Terminons avec l'accroche qui pourrait paraître la plus évidente : le trait d'humour. Alors, certes : **lorsqu'il est couronné de succès, nous ne récoltons pas seulement les rires de nos auditeurs. Nous gagnons aussi leur bienveillance, leur attention et, même, leur sympathie.** Mais dans le cas contraire ? Si d'aventure nous connaissons ce que tous les humoristes redoutent : un fiasco ? Nous aurons commencé notre intervention de la manière la moins flatteuse qui soit. Pour cette raison, **mieux vaut être prudent avec l'utilisation de l'humour en guise d'accroche. Il pourrait être plus sage de laisser passer quelques phrases, avant de tenter de décocher un trait.** Nous pourrions ainsi préparer le terrain et mettre de notre côté toutes les chances d'atteindre notre cible. Quand bien même nous échouerions, ce ne serait alors pas un drame. Une fois la complicité établie avec nos auditeurs, il existe mille manières de retourner cette situation à notre avantage - la plus simple étant l'autodérision. En revanche, en tout début d'intervention, nous risquons d'avoir à encaisser le coup. Et il est brutal.