Le pouvoir de la rhétorique lorsqu'on sait la maîtriser

Extrait à regarder : 18'57-20'50

Dans cet extrait, Pierre Mazard, Professeur de droit à Panthéon-Assas, souhaite que sa jeune étudiante Neïla accepte de participer au concours d'éloquence organisé par la faculté. Comme il l'a précédemment humiliée devant tout un amphi, il sait que la jeune femme ne se laissera pas facilement convaincre : il utilise alors plusieurs leviers argumentatifs.

Dans un premier temps, il explique que l'humiliation qu'il lui a fait subir n'est rien d'autre qu'un jeu de **joutes verbales**. Peu importe s'il pensait ou non ce qu'il disait,

« ce qui compte, c'est d'avoir raison, la vérité, on s'en fout. »

Comme la jeune fille reste assez peu convaincue face à cette explication, il opte pour une autre tactique et lui offre alors son aide, en lui assurant qu'elle aurait ainsi l'opportunité de remporter le concours d'éloquence. Mais, malgré cette nouvelle approche, Neïla ne cède toujours pas et reste fermée à cette idée.

Source : Shutterstock/© Daboost

Alors, dans une dernière tentative, il cherche à piquer l'orgueil de la jeune femme pour en obtenir ce qu'il souhaite :

« C'est plus confortable de ne rien tenter et de rester une victime pour le reste de sa vie, et un jour, vous vous apercevrez que votre échec était programmé, pas par moi ni par l'université mais par vous et ça vous sera surement d'un grand secours ! ».

C'est la tactique de la **culpabilisation**, celle d'un échec cuisant pour avoir fait le mauvais choix à un moment bien précis.

Il achève sa démonstration en concluant sur l'absence de combativité de l'étudiante, ce à quoi elle répond par la fuite. Même si elle a compris qu'il s'agissait d'un jeu, la jeune fille a mordu à l'hameçon : elle sera présente le lendemain à 9 heures pour son premier cours de rhétorique.

L'usage de la **rhétorique** peut faire office de **manipulation**. Cela est encore plus probant lorsqu'il y a une différence d'expérience entre les deux sujets parlants et qu'il y a une compréhension de la psychologie de la personne à convaincre. Dans le cas présent, la jeune fille est une proie facile à convaincre face au professeur expérimenté. L'orgueil et l'ambition de réussir malgré les difficultés sont les leviers de l'**acceptation**.

Source : Shutterstock/© Frame Stock Footage

À toi de jouer !

Prétérition : c'est lorsque l'on choisit de dire comme si de rien n'était ce que l'on est en train de se défendre de dire.

Exemple : « Je ne veux pas être méchante mais, vous n'êtes allé que d'échec en échec. »

Source : Shutterstock/© vectorplus

© 2000-2025, Miscellane