

La *captatio benevolentiae*

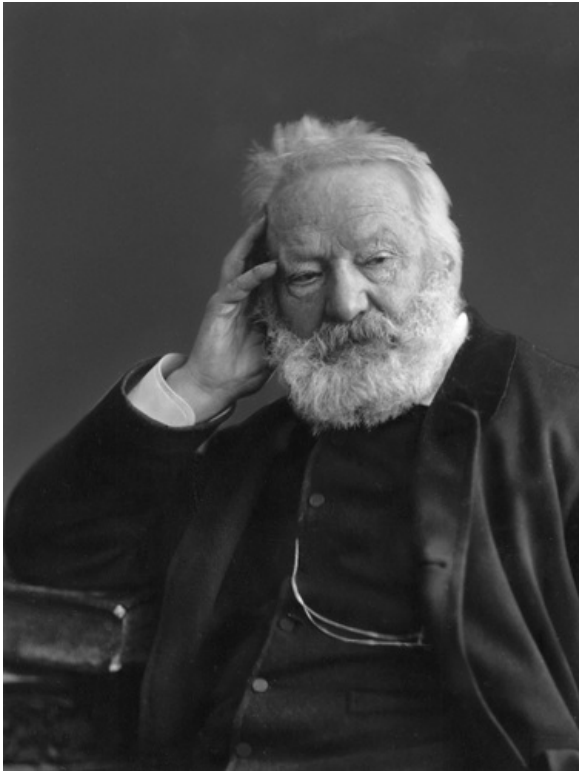
Clément Viktorovitch, politologue et professeur de rhétorique, fait ce que font de nombreux orateurs pour **attiser la curiosité** au début d'un discours : il emprunte le texte d'un auteur reconnu. Ici, il s'agit du célèbre discours sur l'abolition de la misère prononcé par Victor Hugo à l'Assemblée nationale en 1849.

Sans mettre en contexte, en parlant à la première personne, le docteur en sciences politiques emploie cette technique en guise de *captatio* dans le but de montrer qu'il existe un lien entre l'émotion et la conviction.

Émotion et conviction

« C'est parce que les paroles de Victor Hugo ont le pouvoir de nous émouvoir qu'elles acquièrent la force de nous convaincre »

Il marche sur les pas d'Aristote qui estimait déjà que le **pathos** était une dimension essentielle de la rhétorique : sans émotion, aucune prise de parole ne persuade. Comment convaincre, alors ? Reprenons les grandes techniques venues de l'Antiquité.



Portrait de Victor Hugo par Nadar (vers 1884).

La métaphorisation

Tout d'abord, le politologue parle de la métaphorisation. On pourrait également employer l'analogie.

Cette méthode est efficace pour préparer le terrain en recueillant l'adhésion. En effet, par le biais d'une image, **on incarne une idée**, on lui donne vie et on suscite des réactions chez l'auditeur.

Dans son discours, Victor Hugo assimile la misère à une maladie terrible, à présent éradiquée : la lèpre. Il suppose ainsi que la misère, au même titre, pourrait disparaître si elle était combattue.

La description

Après la métaphorisation, l'étape de la description est efficace pour susciter une émotion : la peur, la honte, l'envie, la tristesse, le bonheur, tout est possible lorsque l'on **s'adresse à l'imagination** de son auditoire. Victor Hugo choisit de décrire la manière déplorable dont des familles pauvres s'amoncellent dans les recoins de Paris.



Source : Shutterstock/© Cast Of Thousands

La narration

Pour finir, la dernière étape est la narration, qui se concentre sur un exemple **permettant à l'auditoire de s'identifier**, comme dans l'exemple de Victor Hugo évoquant la mort de faim d'un homme de lettres.

On entend souvent dans les prises de parole des hommes politiques ce genre de récits d'expériences de terrain (« moi, qui parle avec les gens au quotidien », « mon boulanger m'a encore dit hier que... », « les infirmières de mon village n'en peuvent plus »).

C'est une façon d'asseoir son autorité sur une connaissance personnelle et concrète des sujets.

Mémo

À retenir donc pour convaincre lors d'un oral :

1. **la métaphorisation**, l'image, l'analogie pour capter l'attention ;
2. **la description** pour créer l'émotion ou pour montrer sa maîtrise de son sujet ;
3. **la narration** pour convaincre à l'aide d'un exemple.



Source : Shutterstock/© fizkes