

# 12 LEÇONS DE RHÉTORIQUE POUR PRENDRE LE POUVOIR - VICTOR FERRY

## L'APPORT DU LIVRE → 12 PRINCIPES POUR DEVENIR UN BON ORATEUR, METTRE SES CONVICTIONS EN DISCOURS ET SON PUBLIC EN MOUVEMENT



### 1/ ECRIRE SON MANIFESTE

- Identifier les problèmes que l'on souhaite régler
- Définir les conséquences de ces problèmes
- Dénoncer les coupables et les idées opposées
- Justifier rationnellement sa/ses solution(s)
- Déterminer des actions concrètes à effectuer



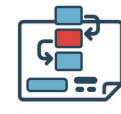
### 2/ ÉPOUSER LA VÉRITÉ ET LA VALIDITÉ

- Identifier les problèmes que l'on souhaite régler
- Poser sa thèse (la conclusion)
- Présenter un fait qui l'appuie (=la prémisse)
- Garantir le passage de la prémisse à la conclusion
- Clarifier le domaine du savoir dont on puise la garantie
- Identifier les limites de son argumentation



### 3/ ASSOULIR SA PENSÉE

- Pratiquer des exercices de rhétorique
- le dissoi logoi
- la prosopopée
- l'éloge paradoxal



### 4/ STRUCTURER SON PROPOS

- Discours philosophique** : dire des choses sages, qui façonneront la vision du monde du public
- Discours d'expert** : dire des choses vraies, qui inciteront le public à rechercher nos conseils.
- Discours de vendeur** : dire des choses persuasives, qui inciteront le public à passer à l'action.



### 5/ RÉVISER SES CLASSIQUES

- **Le baroque** = le style de l'excès, frontières du vraisemblable, nourrir l'imagination
- **Le classicisme** = le rationalisme philosophique, clarté, rigueur, équilibre et la concision
- **Le romantisme** = style autobiographique, l'expression du moi et les passions tristes
- **Le réalisme** = descriptions minutieuses, évite tout spectaculaire, lyrisme et fantaisie



### 6/ MONTRER AVANT DE DIRE

- Un style efficace passe par des descriptions, car elles permettent d'impliquer les sens du public.
- Être sélectif et qualitatif dans sa description. Les éléments de description doivent être pertinents et faire avancer la narration.



### 7/ METTRE DES FIGURES DANS SON DISCOURS

- Utiliser des figures de style (polysyndète, anaphore, symproque, anadiplose)
- Utiliser des rimes
- Ponctuer son discours de suite de trois.
- S'exercer



### 8/ RACONTER UNE HISTOIRE

- Structurer son récit en plusieurs temps :
- la situation initiale
- l'élément perturbateur
- les péripéties
- la résolution et la morale



### 9/ APPRENDRE À PERSUADER

- Persuader de venir en exploitant la curiosité.
- Persuader de rester en transformant la curiosité en intérêt.
- Persuader d'agir en jouant sur des leviers tels que la réciprocité, la cohérence, la rareté, le conformisme...



### 10/ JOUER SUR LES ÉMOTIONS

- Une émotion est une incitation à agir.
- Reconnaître les émotions de ses interlocuteurs
- Appeler à la raison
- Présenter ses arguments
- Inverser la charge émotionnelle



### 11/ SOIGNER SON IMAGE

- S'exprimer en faisant preuve de prudence,
- Chercher à être utile aux autres
- Résister au désir de créer de la connivence
- Protéger sa vertu et garder ses secrets
- Contrôler ses propos et ses émotions



### 12/ PRENDRE LES COMMANDES

- Féliciter régulièrement les bons comportements
- S'efforcer de produire des discours qui vont de l'ombre à la lumière. Sublimier la difficulté, orienter un problème vers des solutions...