

Convaincre

Titre(s) : Convaincre : dialogue sur l'éloquence

Auteur(s) : Bredin, Jean-Denis (1929-....)

Autre(s) auteur(s) : Lévy, Thierry

Editeur, producteur : Paris : O. Jacob, impr. 2002

Description matérielle : 1 vol. (380 p.) : couv. ill. en coul. ; 18 cm

Collection : Poches Odile Jacob 99 1621-0654

ISBN : 978-2-7381-1183-8

Appartient à la collection : Poches Odile Jacob 99 1621-0654

Classification décimale Dewey : 808.51

Note(s) : Bibliographie p. [373]-377

Note sur le contenu : Pourquoi le dialogue ? - 1ère Partie. BIEN DIRE : I. Qu'est-ce que l'éloquence ? - II. Des orateurs : Les Sophistes ; Démosthène ; Cicéron. - III. Y a-t-il des règles de l'éloquence. - 2ème Partie. ENFLAMMER : I. Bossuet. - II. Robespierre. - III. Jaurès. - IV. La tribune du Parlement. - V. La radio religieuse. - VI. La télévision politique. - 3ème Partie. DEFENDRE : I. Une parole étouffée : Le procès de Marie-Antoinette. - II. Une parole impuissante : Le procès d'Émile de La Roncière. - III. Une défense de provocation : Le procès de Louis Napoléon Bonaparte. - IV. Plaider pour l'art contre la morale : Les procès de Flaubert et de Baudelaire. - V. Une défense en déroute : Les procès des anarchistes. - VI. Le coupable innocent : Le procès d'Henriette Caillaux. - VII. Une victoire de la défense : Le procès du général Salan. - VIII. Une audience correctionnelle d'aujourd'hui. - IX. Autour de la plaidoirie. - 4ème Partie. SEDUIRE : I. Les secrets de l'éloquence, Trucs et trac. - II. Magie de la parole : Jacques Charpentier. - III. Dans un salon, sous un balcon, conversations et monologues. - 5ème Partie. AVANT DE SE TAIRE

Résumé ou extrait : Jean-Denis Bredin et Thierry Lévy s'emploient à cerner les particularités de l'éloquence. Ces deux ténors du barreau se penchent sur leur art et sur son histoire, au fil d'un dialogue amical et intelligent. Comment celui qui parle parvient-il à retenir l'attention ? A incliner la décision ? A entraîner la conviction ? Que ce soit dans les délibérations d'une assemblée politique, au cours des audiences d'un tribunal ou à travers les conversations d'une réunion amicale ou mondaine, certaines caractéristiques de l'éloquence demeurent constantes. Les deux avocats tentent de cerner ces traits pertinents pour saisir en quoi consiste exactement l'éloquence, quels sont ses ressorts et ses pouvoirs. Ce sont d'antiques questions, évidemment. Elles ont fait naître des bibliothèques entières. De Platon à Quintilien, d'Aristote à Cicéron, il est peu d'auteurs grecs ou latins qui n'aient contribué à cette définition.

La réflexion sur les moyens de convaincre et les modes d'actions de la rhétorique s'étend depuis l'Athènes du Ve siècle avant Jésus-Christ, avec ses sophistes, ses rhéteurs et ses maîtres dans l'art de persuader, jusqu'à la Rome de l'Empire, avec par exemple Aelius Aristide, dont on réédite cet automne, aux Belles-Lettres, l'intéressant Eloge de Rome. Ce qui intéresse ces praticiens lettrés, c'est de clarifier notre regard sur le pouvoir actuel de la parole. Ils n'hésitent pas à prendre çà et là le contrepied des Anciens ou de l'opinion commune. La caractéristique première de l'éloquence ne serait pas de décider d'un vote ou d'influer sur l'opinion d'un groupe, mais avant tout de retenir l'attention, de la maintenir éveillée, ce qui ne signifie pas soumise ou subjuguée. [4e de couv.]

Sujet(s) : Persuasion (rhétorique)

Discours

Éloquence

Sujet - Nom commun : Rhétorique