

## Avant-propos

Ce livre n'a pas pour objet d'apprendre à convaincre. Trop de « communication efficace », de *spin doctors*, de boîtes à outils, d'empathie, de manipulations... finissent par lasser, par agacer, par alerter, chacun se reconnaîtra dans l'une ou l'autre réaction. De sorte que nous sommes entrés dans ce que la romancière Nathalie Sarraute a appelé, mais pour évoquer un tout autre domaine, « l'ère du soupçon ».

Le discours n'échappe pas à ce mouvement généralisé – et ô combien légitime – de suspicion, et cela bloque nombre d'orateurs, occasionnels ou non. Sauf que le discours a part aux beaux-arts : on veut bien douter que cette pomme soit une pomme, on appréciera néanmoins le tableau ; on est bien convaincu que la Phèdre qui brûle sur la scène n'est pas Phèdre, mais telle actrice ; on n'en admirera pas moins la performance. On est bien certain qu'un discours électoral n'est qu'un tissu de promesses destinées à être oubliées aussitôt que proférées, on n'en commente pas moins chaque ligne, chaque inflexion – les médias en raffolent et donnent dans le panneau avec un enthousiasme jamais démenti – comme si le sort du monde en dépendait.

Quoi qu'il en soit, on s'en tiendra à cette position pragmatique et minimale : comme un concert, un discours est une circonstance dont la formalisation est plus ou moins poussée et qui relève de conventions qui doivent être perçues comme des opportunités plutôt que comme des entraves.

Voilà ce dont l'apprenti orateur doit se pénétrer. Et faire ainsi de son mieux grâce à l'attirail rhétorique légué par 2 000 ans d'histoire : c'est dire que les recettes de ce livre ont été abondamment testées.