

Toiles @ penser

Cahiers d'éducation permanente de

La Pensée et les Hommes



La rhétorique, moyen de convaincre

Cahier n° 2006-07-015

Connaissez-vous nos publications ?

Nous publions annuellement trois dossiers thématiques et un numéro « Varia ».

Dans sa nouvelle conception, notre revue paraît annuellement sous la forme de trois livres brochés qui comptent chacun environ cent pages et regroupent le point de vue d'une dizaine de spécialistes du sujet traité.

Chaque volume ambitionne de faire le point sur une question relative à la philosophie et à la morale de notre temps ou de traiter en profondeur un sujet qui intéresse les défenseurs des idéaux laïques. Aussi, tout naturellement, nos numéros ont pris place dans la collection « Espace de Libertés » qu'édite le *Centre d'Action Laïque*.

Comment s'abonner à nos publications ?

En effectuant un versement au profit du compte :

000-0047663-36

de *La Pensée et les Hommes* Asbl

Le prix de l'abonnement annuel s'élève à 25 € (pour trois volumes thématiques et un numéro de « Francs-Parlers ») ou plus pour un abonnement de soutien. Si votre domicile implique un envoi par voie aérienne, majorez s'il vous plaît votre versement de 5 €.

La rhétorique, moyen de convaincre

Avec la collaboration de Michel MEYER

À qui veut persuader, convaincre, susciter l'action ou la réaction il faut des moyens logiques.

La rhétorique fait partie de ces moyens. En posant des questions plutôt qu'en apportant des réponses, elle contribue au débat démocratique et s'inscrit tout naturellement dans la tradition de la pensée laïque.

L'intérêt pour la rhétorique est typique du monde contemporain. De la présentation de soi à l'expression de ses idées, du champ littéraire à la politique, de la publicité à la séduction dans la vie de tous les jours, elle est désormais partout. Mais la question qu'on est aussi en droit de se poser est de savoir si, du même coup, elle ne souffre pas du défaut de ses qualités. Ne risque-t-on pas d'avoir en face de soi une discipline aux contours mal définis, un ensemble de pratiques plutôt qu'une vision théorique de la pratique démocratique? C'est évidemment le danger, ce que dénonçait déjà Platon il y a plus de deux mille ans. L'erreur, qui a été la sienne, serait de réduire la rhétorique à la seule manipulation des esprits. Elle peut être cela aussi, mais elle n'est pas que cela. Les définitions ne manquent pas. Certains l'assimilent à l'art de l'éloquence ; d'autres, à celui de la persuasion. Certains la considèrent comme du discours argumenté, rationnel ; d'autres, par contre, y voient plus que la passion du discours, mais l'assimilent au discours des passions. Que faire devant une telle multiplicité de points de vue, souvent contradictoires, ou sans cohérence d'ensemble ? La discipline semble éclatée en une pluralité de micro-usages. Peut-on malgré cela dégager une vision globale, qui capture toutes ces définitions en une seule et même conception ?

Pour répondre à cette exigence, il est nécessaire d'en revenir à ce qui est essentiel dans la rhétorique. Qu'est-ce qui se passe quand on

argumente, qu'on séduit, qu'on cherche à convaincre, qu'on veut vendre, qu'on met en branle des passions ou simplement qu'on utilise du langage pour s'adresser à autrui dans telle ou telle intention ? Une réponse minimale est requise ici. Ce qui est en jeu dans toutes ces démarches n'est rien d'autre qu'une question, ou un questionnement. C'est d'une question que l'on débat, c'est un problème qui est en cause, ou qui doit être résolu. On veut obtenir quelque chose de quelqu'un, lui faire faire quelque chose ou, simplement lui faire croire quelque chose et, au minimum, éveiller en lui une réponse, celle qu'on souhaite. Ces « quelque chose » dont il est question, ce sont précisément ce dont il est question, et cela renvoie à des problèmes qui animent locuteurs et interlocuteurs. Les problèmes sont certes multiples, expriment des états d'âme parfois contradictoires, voire opposés, mais tous s'expriment par des questions où vient se traduire la distance des individus entre eux, leurs débats, leurs oppositions, ou même ce qui tisse leur accord à tel ou tel moment. Si on parle, c'est que l'on a une question en tête. C'est vrai en art, en poésie, en science, dans la vie de tous les jours. On s'efforce d'y proposer une réponse, d'éveiller l'intérêt de l'autre pour ce dont il y est question ou, si c'est déjà le cas, pour la réponse que l'on propose. Ici, on argumente, et là, on fait preuve de style et d'élégance, pour plaire, charmer, convaincre.

La relation à autrui, à l'interlocuteur, se mesure, s'éprouve, se teste, se confirme ou se vérifie, par le biais des questions soulevées. La rhétorique renvoie donc à une distance entre les individus sur une question donnée, qui les sépare ou non, mais qui traduit une certaine distance entre eux. *La rhétorique est la négociation de la distance entre les gens sur une question donnée.*

Avec une telle définition, on peut retomber sur toutes les autres, comme sur des cas particuliers. Les individus qui s'adressent les uns aux autres se divisent en deux classes, les orateurs et les auditoires. Chacun peut d'ailleurs être l'un et l'autre tour à tour, comme dans le dialogue. Les questions traitées constituent le lien entre eux. Si tout était problématique, on ne pourrait pas s'adresser la parole. Si rien ne l'était, on n'aurait pas besoin de parler aux autres. On saurait d'emblée tout ce qu'ils pensent, et on ne serait jamais en désaccord. Mais la

La rhétorique, moyen de convaincre

réalité est entre les deux. À côté du problématique, il y a du non-problématique, grâce auquel on peut résoudre les questions qui se posent. Le non-problématique forme une base, un réservoir de croyances et d'opinions implicites, de valeurs, que l'on partage plus ou moins et qui sert à tirer des inférences résolutoires. C'est ce que l'on appelle *argumenter*. L'argumentation fait partie de la rhétorique. Ce qui les différencie, ce sont les moyens mis en œuvre pour répondre. L'argumentation part de ce qui est problématique et cherche à le résoudre. La rhétorique, elle, aborde un problème comme s'il était résolu. Elle le traite par le biais des réponses, ce qui sert à donner l'impression que le problème ne fait plus question. C'est une manière artificielle, et parfois manipulatrice, de traiter le problématique. Tout à l'air d'aller de soi, grâce au style, à l'élégance de la forme, aux images positives même. La publicité ne procède pas autrement, la littérature non plus. Mais bien évidemment, le type de rhétorique mise en œuvre n'est pas le même. La publicité gomme le problème, parfois affirme pouvoir le résoudre, mais il est extérieur au discours: il faut acheter une voiture, de la nourriture surgelée, des assurances, de la lessive, parce qu'il y a des problèmes qui se posent dans la vie réelle. En littérature, la question est créée par le texte, engendrée par lui. Il n'y a pas de contexte (extérieur) mais du co-texte. C'est pour cela qu'on risque de vite s'ennuyer avec des romans, si on n'est pas captivé par l'intrigue, ou, de façon plus générale, par la problématique qui y est abordée. Il faut que l'auteur soulève une question de telle façon qu'elle réponde aux attentes du lecteur, à ses soucis, en problématisant tous ses a priori. Et ce n'est pas si facile. On est vite à distance avec la littérature, quand elle est ennuyeuse.

—Ethos, pathos, logos : c'est ainsi que les Grecs appellèrent l'orateur, l'auditoire, et le message entre eux, soit les trois niveaux de la relation rhétorique, ou plutôt les trois composantes indissociables de cette relation. Avec l'argumentation comme mode particulier de relation rhétorique : celle qui vise à une seule réponse, partagée par des questionneurs qui, en tant que tels, sont en désaccord. L'*ethos* marque un point d'arrêt dans l'interrogation infinie, toujours possible en principe. Prenons un exemple : « Napoléon a gagné Austerlitz ». On peut s'interroger sur bien des choses dans une pareille phrase. *Qui* est

Napoléon? Où est Austerlitz ? C'est *quoi* cette bataille ? On répondra que Napoléon est *celui qui* a épousé Joséphine ou *qui* a fait le coup d'État du 18 Brumaire, ou autre chose encore, mais peu importe. Rien n'empêche de poursuivre l'interrogation et de demander *ce qu'*est le 18 Brumaire ou *qui* est Joséphine. Et ainsi de suite, à l'infini. On peut mettre en question l'interlocuteur, son savoir, ses réponses, et faire comme Socrate, en considérant tout comme problématique, au point qu'il n'y ait plus une seule réponse possible et admissible. Voilà pour le *logos*. L'*ethos*, lui, exprime l'autorité et l'expertise, qui font admettre les réponses et permettent de mettre un terme aux questions posées. On accepte que Napoléon est *celui qui* a épousé Joséphine, on ne va pas plus loin car on croit l'orateur ; on ne va pas vérifier les documents et les archives car on lui accorde sa confiance. Ce qui fonde cette confiance est l'*éthique* de l'orateur, sa valeur en tant qu'autorité dans le domaine *en question*. L'*ethos* fonde le *droit* à répondre, ce qui fait qu'on attribue du crédit à celui qui parle, et qu'on ne l'interroge pas plus avant.

Il en va de même pour le *pathos*. *Ethos*, donc éthique; *pathos*, d'où passion. Mais qu'est-ce qui a fondé une telle dérivation ? Originellement, le *pathos*, c'est l'auditoire, l'intersubjectivité dans (ou de) la relation rhétorique. L'auditoire réagit en fonction de ce qui l'*anime*, ses colères et ses joies, ses indignations et ses enthousiasmes, ses envies et ses haines, ses amours et ses tristesses sur une question donnée. Bref, on ne s'adresse pas à quelqu'un de joyeux comme à quelqu'un de triste, et il faut chaque fois prendre en compte l'état d'âme dans lequel se trouve celui ou ceux avec lequel ou lesquels on négocie une distance, une question. Méconnaître l'Autre ferait échouer la relation. Son *pathos* exprime sa réceptivité, ou plus exactement une certaine réceptivité, qui fait que certains arguments ou certains discours passent mieux (ou moins bien) que d'autres. Mais que signifie au juste l'expression « *passer* » ? Un argument, ou un discours qui passe répond aux questions ou au problème qui préoccupent l'auditoire à un moment donné. Ce qui répond à sa question le convainc ou l'émeut si la question était soulevée. Le *pathos* renvoie aux questions, possibles ou bien réelles, qu'on se pose chacun, et c'est en se référant à elles que l'orateur qui veut aboutir doit procéder s'il doit négocier la distance

La rhétorique, moyen de convaincre

entre lui et l'autre sur une question donnée. Allons plus loin : la passion est d'autant plus forte que la distance est faible.

Publicité, littérature, vie de tous les jours, mais aussi politique. La vie démocratique est une vie argumentée. On débat et on propose. Au tribunal aussi, les opinions s'affrontent. La rhétorique est partout, elle n'a jamais été aussi essentielle qu'aujourd'hui.

Pour de plus amples informations :

La Pensée et les Hommes, émission télévisée des 18 et 24 septembre 2005 (réf. 4270).

MEYER (Michel), *La rhétorique*, PUF, coll. "Que sais-je?", Paris, 2004

MEYER (Michel), *Qu'est-ce que l'argumentation ?* Librairie philosophique Vrin, Paris, 2005

Vous souhaitez être tenu(e) au courant
de nos programmes d'émissions
télévisées et radiophoniques ?

Rien de plus simple,
Renseignez-nous votre adresse de courriel
Et nous vous enverrons mensuellement nos
programmes détaillés



LA PENSÉE ET LES HOMMES ASBL

Avenue Victoria, 5 - 1000 Bruxelles

Tél. 02/640.15.20 - Fax 02/650.35.04

pensees.hommes@swing.be

www.lapenseeetleshommes.be

Avec le soutien du ministère de la Communauté française