

ANNÉE ACADÉMIQUE 2019-2020



U. F. R. SCIENCES DE L'HOMME ET DE LA SOCIÉTÉ

DÉPARTEMENT DE PHILOSOPHIE

Cours de Prof. Gbocho Akissi

Niveau M1RC

Logique et discours politique

Par préjugé, ignorance ou intuition non éclairée, le logique, domaine du cohérent, du véridique, de la certitude déductive, s'oppose au politique, domaine du mensonge, du sophisme, de la langue de bois, de la roublardise. Que n'a-t-on entendu des expressions de nature à légitimer l'opposition ! « La politique est l'art de l'impossible » dit celui-ci. « Les promesses politiques n'engagent que ceux qui y croient », dit celui-là.

Convaincus, à la pratique, que la politique n'est pas une science, nous concluons à l'opposition, rangeant la logique du côté des sciences exactes et la politique du côté de l'irrationalité, la première comportant un objet, une ou des méthodes, des axiomes, des règles de dérivations, la seconde dépourvue de tous ces traits caractéristiques d'une science. Cependant la logique en imprègne le discours. Nous aurons à le montrer.

La nature du discours politique

L'on peut subsumer les discours sur la réalité sous quatre types : les discours des sciences apodictiques (logique et mathématique), ceux des sciences assertoriques (sciences physiques), ceux portant sur les énoncés bivalents du langage ordinaire et enfin le type de discours portant sur ce qui est indéterminé, c'est-à-dire ce qui n'est a priori ni vrai ni faux ; ce qui relève du vraisemblable.

En effet, dans ce monde où nous sommes, tout savoir n'est pas entièrement justiciable par la connaissance scientifique ; la vérité y est rarement évidente et la prévision certaine rarement possible. Les prévisions ne sont pas certaines ni les décisions irréprochables. Cela ne signifie cependant pas qu'on n'y peut rien connaître, rien dire de rationnel. Pour autant que l'homme a besoin de certitude selon l'expression de Bertrand Russell, le discours politique ambitionne de rendre pour certain ce qui ne l'est pas. Pourquoi et Comment ?

Le discours politique s'inscrit dans le quatrième registre des types de discours. Il se déploie dans le registre du plausible, du probable, du vraisemblable, même si, pour des raisons idéologiques l'orateur s'efforce de le transcrire dans le registre du vrai certain. Dans ce registre, le *logos* se nourrit de l'argumentation. Le discours renvoie à l'idée d'une production intellectuelle verbale écrite ou orale, constituée par une phrase ou une suite de phrases, ayant un début et une fin, et présentant une unité de sens. Un tel

discours est une argumentation parce qu'il comporte des prémisses, ou éléments de preuve appelés arguments ; et des conclusions.

Argumenter consiste donc, pour l'argumenteur, à définir une stratégie efficace et habile pour faire connaître sa position ou sa thèse sur un sujet, contredire des thèses ou opinions opposées, semer le doute dans l'esprit d'un adversaire, critiquer des positions contraires ou éloignées, servir une cause, un parti, une foi, mettre en valeur, marquer les esprits, etc.

Qu'est-ce-que le discours politique ?

Disons, d'entrée de jeu, que le discours politique est lié à un pouvoir, le pouvoir politique. Le pouvoir est la légitimité de détenir un certain droit d'exercer une activité un droit, un devoir disons prendre une décision qui s'impose ou devrait s'imposer à tous. Qu'il soit une nécessité inscrite dans l'ordre de la nature ou un artifice résultant d'un accord passé entre les hommes pour mettre fin à des conditions naturelles d'existence jugées insupportables, le pouvoir politique est cette légitimité accordée à certaines personnes pour d'une part, édicter des lois ou des règles nécessaires de gestion de l'Etat pour que les relations entre les hommes soient réglées harmonieusement par des normes universellement valables, et d'autre part, veiller respect de ces règles et lois.

Sur cette base, on peut retenir du discours politique trois définitions. Selon la première, le discours politique est celui que tiennent les hommes et les femmes dans l'exercice de leur fonction légitime. Par exemple, l'administrateur, le législateur, le magistrat doivent toujours alléguer en faveur de leurs décisions de "bonnes raisons " pour justifier ces décisions. L'esprit a besoin de règles pour décider de la force et de la droiture de ses raisonnements. Il y a une seconde définition qui va de la parole professionnelle des politiciens à tous les discours qui traitent de la chose publique et au sujet de laquelle Périclès disait « Quoique nous ne puissions tous gouverner, nous sommes tous capables de critiquer le gouvernement en vigueur ». A ces deux définitions, l'on peut ajouter celle, technique, qui va orienter la problématique de ce cours.

Le discours politique est une forme de la construction intellectuelle raisonnée par laquelle un certain locuteur (individu, coalition politique, parti politique, etc.) poursuit l'obtention du pouvoir d'Etat dans la lutte contre d'autres individus, coalitions, ou partis, soit pour le maintien des tenants du pouvoir soit pour

l'alternance politique. Conçu dans le but d'agir sur l'autre pour le faire agir, le faire penser et le faire croire, il témoigne de la préoccupation d'un détenteur du pouvoir par rapport à la gestion de la cité. Il n'est pas un rêve ou une parole magique qui exauce mais une tentative politique pour rendre le réel tel qu'on le souhaite. De ce point de vue, il comporte, par ses promesses une part d'utopie.

Instrument essentiel dont disposent les forces politiques pour leur accession au pouvoir légitime, le discours politique fait feu de tout bois, et, pour parvenir à ses fins, mobilise plusieurs dimensions épistémiques, notamment une dimension mathématique, une dimension logique, une dimension d'amplitude épistémique et une dimension rhétorique.

1. La logique du pouvoir.

Le discours politique, avons-nous dit, est lié au pouvoir. Or le pouvoir est une relation définie comme étant l'existence ou non d'une liaison, d'un rapport entre deux ou plusieurs choses, grandeurs, phénomènes, etc.

Dans le domaine du pouvoir la relation est définie par rapport à un domaine D, l'activité du pouvoir et portant sur deux arguments : le porteur du pouvoir et le destinataire du pouvoir ; le porteur du pouvoir étant tout individu qui est légitimé pour exercer un acte de pouvoir sur un autre et le destinataire celui sur lequel s'exerce cet acte de pouvoir. Par exemple, le Président de la République est le porteur du pouvoir d'Etat, tous les autres citoyens en étant les destinataires. Ici le domaine de définition est le pouvoir d'Etat. A un niveau inférieur cependant, le président d'un parti politique est le porteur du pouvoir et tous les membres de ce parti les destinataires. Ici, l'activité politique du parti est le domaine de la relation de pouvoir. A un autre niveau, niveau ministériel par exemple, le Ministre est le porteur du pouvoir, tous ses administrés les destinataires et l'activité administrative constitue le domaine de la relation de pouvoir.

Il y a relation de pouvoir si et seulement si tous les trois éléments qui assurent l'ordre structurel de cette relation sont présents simultanément. Il est nécessaire qu'il y ait un porteur de pouvoir puisqu'il faut quelqu'un qui exerce des actes de pouvoir sur tous les autres, faute de quoi tout serait anarchie, désordre. Il est également nécessaire qu'il y ait des destinataires du pouvoir parce que sans eux, il n'y aurait personne sur lesquels le pouvoir pourrait s'exercer. Enfin, Il est nécessaire qu'il y ait

un domaine bien défini qui puisse donner sens à la relation, un domaine où le porteur est légitimé en tant que tel pour ses destinataires.

La notion de relation définie plus haut est qualifiée par les propriétés suivantes : la réflexivité ou son contraire, l'irréflexivité, la symétrie ou son contraire l'asymétrie et la transitivité. Comment ces propriétés s'appliquent-elles au pouvoir politique et quelles en sont les conséquences pour la dimension discursive ?

La propriété de réflexivité est celle pour un objet ou un phénomène ou une chose de réfléchir sur soi, de porter sur soi. Dans le domaine de l'activité politique, le porteur du pouvoir est lui-même le porteur du pouvoir ; mais peut-il être en même temps et sous les mêmes rapports, à la fois porteur et destinataire du pouvoir ? Cela voudrait dire qu'il se donne des ordres qu'il exécute lui-même. Cela n'est pas admissible parce que dans le domaine du pouvoir, il y a ceux qui ordonnent et ceux qui exécutent. En outre un porteur de pouvoir peut exécuter des actions sans se donner des ordres. Nous concluons donc que la relation n'est pas réflexive mais irréflexive. Pour le même domaine de la relation de pouvoir, le porteur ne peut pas être à la fois porteur et destinataire du pouvoir. Ce sont nécessairement deux entités distinctes.

La deuxième propriété est la symétrie. Une relation est dite symétrique si, étant donné deux entités différentes A et B, l'on peut permuter l'une avec l'autre. Est-il possible de permuter les places de A et de B ? Autrement dit le porteur peut-il être destinataire et le destinataire porteur du pouvoir en conservant la relation de pouvoir ? En d'autres termes, le porteur peut-il être à la fois porteur et destinataire et le destinataire à la fois destinataire et porteur du pouvoir ? La réponse est Non. Pour le même domaine de la relation de pouvoir, le porteur ne peut pas devenir destinataire et le destinataire porteur du pouvoir. Jusqu'à destitution ou changement de légitimité, le chef légitimé, reste le chef pour toute la période de son élection et le subordonné le subordonné pour toute la période de sa nomination.

La conclusion qui s'ensuit est que la relation est asymétrique. Les rôles ne sont pas interchangeables.

La dernière propriété est la transitivité. La relation de transitivité opère sur trois argument ou trois paires d'argument et laquelle une suite d'objets reliés consécutivement aboutit à une relation entre la première et la seconde série.

Autrement dit, si un objet a est en relation R avec un objet b, et b en relation R avec un objet c, alors a est en relation R avec l'objet c.

La relation de pouvoir est transitive. En effet, par exemple, si le président du parti est le porteur du pouvoir par rapport au secrétaire général du parti et si ce dernier est le porteur du pouvoir par rapport au responsable de l'organisation, alors, bien évidemment, le président du parti est le porteur du pouvoir par rapport au responsable de l'organisation. Le Ministre de mon Ministre est mon Ministre. Le chef de mon chef est mon chef.

Quelle lumière cette logique du pouvoir projette-t-elle sur le discours politique ?

Au niveau de la réflexivité, le discours politique s'adresse non pas au porteur du pouvoir mais à l'autre, le destinataire du pouvoir dont le porteur veut infléchir le comportement à son profit par la raison et la persuasion à la fois, d'où le recours à des procédés de manipulation, de stratégies sophistiquées, au mensonge politique, etc. Une autre conséquence est le respect scrupuleux du protocole hiérarchique. Le discours oral ou écrit, ne doit pas oublier de mentionner la qualité des personnalités présentes en commençant par le supérieur pour terminer par l'inférieur. Le discours doit ménager la susceptibilité des uns et des autres sans oublier de relever ce qui fait leur honorabilité. Le discours politique, qui commence toujours par des remerciements, ne doit pas citer un Directeur avant un ministre par exemple puisque dans un même domaine, le ministre est à son niveau porteur de pouvoir sur ses administrés et sur certains autres citoyens.

Au niveau de la relation asymétrique, il y a un inévitable naturel paradoxe. Il y a d'un côté une exigence de symétrie et de l'autre une nécessité asymétrique. L'exigence de symétrie exprime l'impératif du changement de l'alternance politique : chaque destinataire-chef de parti d'opposition ou individu-vice, dans les actes de légitimation, à devenir porteur de pouvoir pour l'exercer. Et le discours politique, qui est l'un des instruments d'accession au pouvoir surtout en période électorale, est celui par lequel le prétendant entend combattre le détenteur du pouvoir en réfutant les idées, les arguments, les faits. Ainsi donc ceux qui aspirent au pouvoir veulent que les rôles soient changés seulement quand les autres sont au pouvoir. Mais s'ils arrivent au pouvoir, ils agissent de toute leur force pour maintenir et défendre le caractère asymétrique du pouvoir. Et comme l'adversaire ou le détenteur

du pouvoir en fait autant, survient entre eux une confrontation qui va jusqu'à la radicalisation du discours politique.

Le destinataire veut devenir porteur du pouvoir et ravalé le porteur au rôle de destinataire du pouvoir. Mais en même temps, ou ce faisant, il maintient et conserve le caractère asymétrique du pouvoir. C'est que dans le premier cas, il est légitime de contester le pouvoir du porteur et dans le second il est impossible que les pouvoirs de porteur et de destinataire puissent s'interchanger, se permuter. Sans cette dimension asymétrique, le pouvoir n'en serait pas un.

La relation de transitivité comporte aussi des conséquences. Elle traduit le fondement logique de la hiérarchisation du pouvoir. Les relations de pouvoir sont hiérarchisées de degré et non de nature. On ne peut pas légitimer, même en régime dictatorial un porteur pour tous les domaines : domaines politique, économique, culturel, sexuel, etc. C'est en fonction de ces hiérarchies que l'on peut déterminer la position de chaque individu dans la relation de pouvoir et comprendre la stratification du discours : le discours du porteur du pouvoir est construit d'une façon différente de celle de n'importe quel membre du parti. La relation de transitivité est en plus le fondement logique de la délégation du pouvoir et explique pourquoi destinataire doit exécuter les ordres, les recommandations, les messages du porteur qqu'un porte parole communique aux autres destinataires.

La logique définit une condition nécessaire mais non suffisante de la nature du discours politique. Il y a d'autres déterminants.

2. L'amplitude des matrices disciplinaires du discours

Le discours politique qui joue un rôle essentiel dans l'activité de légitimation du pouvoir, jouit dans son contenu de certaines libertés dans le cadre desquelles il se déploie mais aussi de certaines contraintes qu'il ne peut outrepasser. Au niveau des libertés, le discours politique fait feu de tout bois. Il est à la croisée des chemins des sciences politique, de la sociologie, de l'histoire, de la médecine, de la philosophie, de l'anthropologie, de la linguistique, etc. L'enjeu du discours étant la recherche de l'approbation par la persuasion des destinataires d'une certaine idéologie, tout ce qui est de nature à faire infléchir le jugement des auditeurs, à les persuader est mobilisé et utilisé. Ainsi, les questions de politique économique, les questions liées à l'enseignement, à l'éducation, à la santé, à la justice, aux droits de l'homme, au quotidien des destinataires sont mises en scène pour l'objectif

recherché. Cette amplitude matricielle est spécifique au discours politique. Ni le discours scientifique ni le discours philosophique ne mobilisent autant de disciplines à titre de contributeurs épistémiques. Mais cela ne suit pas

3. L'amplitude méthodologique.

Le discours politique fait montre d'une grande ouverture méthodologique. Il convoque, selon les contextes favorables, les formes discursives telles que la description, l'argumentation, l'explication, la narration, la comparaison, etc. pour influencer l'auditoire. Il en appelle également aux formes de raisonnement inférentielles notamment la déduction, l'induction, l'analogie, le raisonnement par l'exemple, etc.)

4. Les contraintes du discours politique.

Les libertés dont bénéficient le discours politique dans son effectuation sont comme tempérées, limitées par certaines contraintes. Le discours politique doit refléter l'idéologie du parti ou de l'individu dont il est l'expression. Même si certains partis intègrent dans leur vision des éléments d'autres partis, l'on doit pouvoir distinguer les partis les uns des autres du point de vue de leur doctrine politique respective. Et le discours doit respecter et traduire cela. En outre le discours, en raison de sa finalité, celle de persuader, doit être crédible. L'orateur doit être digne de confiance et ses propos susceptibles d'être digne de foi, d'être crus, faute de n'avoir aucun effet sur l'auditoire. Une autre contrainte concerne la prise en compte des intérêts. Le discours politique de conquête du pouvoir propose une construction politique et sociale viable de la société, profitable à tous. Or cette société est dominée par des intérêts différents de groupes différents auxquels le discours doit tenir compte. Cela oblige l'orateur à taire certaines choses dans son discours ou à être ambigu, à dissimuler.

5. La nature rhétorique du discours politique

Tout discours, en tant que stratégie d'influence, comporte trois éléments:

1. Le *logos* ou le domaine de l'argumentation rationnelle.
2. L'*ethos* ou le domaine de l'image que l'orateur donne de lui-même à ceux qui le voient ou l'écoutent.
3. Le *pathos* ou le domaine des sentiments qu'il suscite chez les auditeurs

Or ces trois constituants sont les lieux d'épanchement de l'argumentation rhétorique d'où la relation du discours politique à l'argumentation rhétorique.

III. LE CARACTERE HOLISTIQUE DE LA PERSUASION

Aristote fondateur de la rhétorique définit celle-ci comme une capacité, celle de voir (theorêsai), dans chaque cas particulier, les moyens adéquats pour persuader. Celui qui compose un discours a besoin d'un aperçu, d'une vision théorique afin de faciliter l'efficacité persuasive. Il doit avoir la connaissance d'un certain nombre de choses complexes où une place centrale est tenue par les modes de persuasion ou de preuve, à savoir l'ethos, le pathos et le logos. Dans le registre éthotique, il va exploiter ce qui relève du caractère humain, de la bienveillance et d'autres attitudes sous leurs diverses formes. Il doit avoir une compréhension générale du vice et de la vertu et les différentes sphères où ils entrent en ligne de compte. Dans le domaine pathétique (pathos), l'orateur aura à comprendre les émotions, notamment pouvoir les nommer, les décrire, en connaître les causes et savoir les susciter, les stimuler, les provoquer. Pour ce qui est du logos, il doit connaître les règles de raison concernant la construction d'arguments et les méthodes de raisonnement notamment la déduction, l'induction et l'exemple.

1. La persuasion par l'*ethos*

Quand Aristote introduit l'*ethos* au Livre I et II de la Rhétorique, c'est pour faire sentir un caractère à travers le discours. Le caractère, dit-il dans *Rhétorique*, est, pour ainsi dire, la forme de persuasion qui a presque le plus d'autorité (1.2.4). La persuasion a lieu grâce au caractère quand l'orateur inspire confiance, car nous nous en rapportons plus volontiers et plus vite aux hommes de bien pour toutes les questions en général et surtout pour celles embrouillées ou sujettes à caution.

L'*ethos* doit s'ancrer dans la nature même du caractère de l'orateur dont la sagesse pratique (phronêsis), la vertu (arêtè) et la bienveillance (eunoia) doivent être de mise. (2.1.5).

L'*ethos* ici ne dépend pas d'opinions préalables répandue dans l'auditoire ; il doit s'ancrer au contraire dans la nature même du caractère de l'orateur. « Il y a trois raisons rendant les orateurs persuasifs par eux-mêmes ; car il y a trois choses fiables outre la démonstration. Il s'agit de la sagesse pratique (phronêsis), de la vertu (arêtè) et de la bienveillance (eunoia) » (2.1.5). De bonnes actions sont produites par un bon caractère, d'où l'importance de révéler le sien dans son propre discours.

L'*ethos* contribue au bon déroulement du discours en établissant, par la confiance, une solidarité de vue entre l'orateur et l'auditeur. Il s'agit de se concilier la faveur de ce dernier de façon à en obtenir la bienveillance, la sympathie, à soutenir son attention, à susciter et maintenir son intérêt pour autant que l'intérêt naît de l'attention. Comment cela peut-il se faire ?

L'on peut s'attirer la sympathie de l'auditoire en parlant de soi (notre conduite envers l'Etat, la communauté, etc.) ; en parlant de nos adversaires. Contre ses adversaires, l'orateur peut espérer gagner la bienveillance de l'auditoire en attirant sur eux l'antipathie en signalant leur conduite basse, arrogante, méchante, etc.) ; provoquer la défaveur en signalant leurs violences, leur influence négative, etc.) ; susciter le mépris en signalant leur manque d'initiative, ou d'énergie, leur mollesse. Le sentiment de bienveillance qu'il faut marquer au début peut consister en l'éloge de l'auditeur en signalant son courage, son bon sens; en exposant tout le bien que l'on pense de lui, en partageant ce que l'on attend de lui. L'orateur peut parler des faits qui se rapportent à la cause défendue, en louant et exaltant sa cause et rabaissant celle de l'adversaire, s'il y a lieu. L'éloge de l'auditoire doit se faire sous certaines réserves car il faut beaucoup d'art et de circonspection. Excepté les sots, personne aujourd'hui n'est plus disposé à supporter les compliments lourds et maladroits ; ni les discours obséquieux.

Quant à l'attention, l'on peut l'obtenir en promettant d'exposer des choses pertinentes, importantes pour la Nation, la communauté, en énumérant les points à développer, etc.

Pour ce qui concerne l'intérêt, l'on peut le susciter en exposant brièvement le point essentiel de la cause défendue.

L'identification des qualités ou du caractère de l'orateur varie d'un auteur à un autre. Certains insistent sur celles évoquées ci-dessus ; d'autres insistent par exemple sur la probité et la bonne foi qui doivent éclater dans toutes nos paroles ; sur la modestie : rien n'offense un auditeur plus que la vanité, l'orgueil, la suffisance de l'homme qui s'adresse à lui. En face d'un écrivain ou d'un orateur suffisant, orgueilleux, le lecteur ou l'auditoire prend fièrement l'attitude d'un juge.

Telles sont les vertus, qualités ou mœurs oratoires sur lesquelles l'orateur doit établir son autorité ; elles doivent se peindre d'elles-mêmes dans ses paroles, sans affectation. Elles interviennent au début du discours dans la partie appelée *exorde* où l'orateur doit faire sur l'auditoire une impression agréable qui décide du succès de tout le discours. La confiance est la première ouverture de l'âme de soi à autrui.

2. La persuasion par le *pathos*.

La contribution de l'émotion à la stratégie de persuasion est importante en rhétorique. L'on ne doit donc être surpris qu'Aristote y ait consacré les onze premiers chapitres du Livre II de sa *Rhétorique*. Déjà dans le Livre I il soutient que l'auditoire est persuadé quand un discours l'émeut. Les émotions (pathê) dit Aristote, sont ces choses qui, en nous perturbant, produisent des différences dans nos jugements et sont accompagnées de peine et de

plaisir, telles la colère, la pitié, la peur et des choses de ce genre et leurs opposés. On ne porte pas le même jugement sous l'emprise de la colère ou de la joie ou quand on est disposé plutôt qu'hostile. Contrairement aux autres formes de raisonnement mentionnées, qui vont de la raison à la raison, dans le raisonnement rhétorique, l'on va du discours à l'émotion et de l'émotion au jugement. Les émotions causent un changement dans le jugement. Pourquoi et comment ? Pourquoi et comment l'émotion en vient-elle à affecter le jugement ?

Prenons par exemple la colère. Aristote la définit comme « un désir de vengeance, accompagné de désarroi, en réponse à ce qui paraît comme un affront dirigé, sans justification, contre soi-même ou contre quelqu'un de proche » (2.2.1). Cette émotion surgit à partir de la croyance d'une injustice puisque l'affront a été jugé injustifié. Un certain plaisir apparaît cependant, mêlé à une autre émotion : l'espoir ; l'espoir de vengeance qui procure du plaisir à la personne en colère. De cela, on peut tirer les moyens, car il serait bienvenu de disposer l'auditoire à la colère et de lui montrer que ses opposants sont responsables de ce qui en est à la source.

Les jugements d'un auditoire sur une personne sont altérés si elle suscite à ses yeux des choses telles que la confiance, l'estime ou la haine. « Chaque état émotionnel suppose une délibération sur la situation sociale de l'agent, les attentes qu'il a d'autrui, et celles qu'autrui a de lui. Les cas où le comportement n'est pas conforme aux attentes sont significatifs. L'intensité de l'émotion ressentie et exprimée s'en trouve affectée. Les gens dont on attend un comportement adapté, peut-être en raison de leur position de pouvoir sur autrui, provoquent une colère plus forte quand leur conduite (ou celle qu'ils sont censés avoir eue) heurte cette attente. Cette personne ne nous paraît plus correcte (ou moins correcte qu'autrefois) et en conséquence, son prestige diminue à nos yeux : sa valeur décline. (Chris Tindale ; ouv. Cit. p.44)

Aristote clôt le chapitre sur les émotions en disant qu'il pourrait être bienvenu de disposer l'auditoire à la colère et de lui montrer que ses opposants sont responsables de ce qui est à la source.

3. La persuasion par le logos

Les arguments, prémisses ou preuves sont le fondement d'où l'orateur tire ses conclusions. Prouver est l'œuvre principale de l'orateur. Les preuves sont le corps et le fond de l'argumentation rhétorique qui vise à obtenir l'adhésion d'un auditoire à une conclusion que l'on lui propose. Etudier donc les preuves de même que les moyens de preuves qui concourent à la conclusion, c'est l'office le plus nécessaire de l'art oratoire, la partie à laquelle toutes les autres se rapportent ; car l'*ethos*, le *pathos*, les figures, les mouvements de toutes sortes ne servent qu'à faire valoir les preuves. Nous allons donner ici les moyens

de preuves, ou méthode de raisonnement ou d'inférence et reporter ultérieurement la réflexion sur la nature des prémisses ou arguments.

L'argumentation en tant que raisonnement s'établit par des méthodes qui sont chez Aristote, le syllogisme, l'enthymème et l'exemple. Se reporter à l'annexe pour ce qui est du syllogisme. Quant à l'enthymème, il s'agit d'un syllogisme incomplet, où une ou des prémisses sont délibérément omises. Par exemple : Tous les hommes sont mortels ; donc Socrate est mortel. (On a omis la prémisses mineure : « Socrate est un homme »). L'enthymème est le propre de l'orateur parce que quand une prémisses est évidente pour tous, il est inutile de l'énoncer. En outre, cette évidence permet et facilite la contribution de l'auditoire s'il connaît ainsi une partie de ce qu'on lui expose. En effet « enthymème » signifie « quelque chose dans l'esprit », « regard pénétrant », « vision » ou « aperçu ». Une des tâches de l'orateur est de pouvoir voir dans l'esprit de son auditoire et composer son discours en conséquence.

A cette logique aristotélicienne, il faut ajouter la logique mathématique qui n'existait pas encore au temps du Stagirite (Aristote).

En ce qui concerne l'exemple, il s'agit de l'induction : Montrer à partir de nombreux cas similaires que quelque chose est tel ou tel. Aristote en donne l'exemple suivant :

On veut prouver que Denys, homme politique de Syracuse, aspire à devenir tyran. Comment procède-t-on ? On part d'un fait avéré : Denys demande une garde de corps. Or on sait que tous les tyrans connus dans l'histoire ont commencé leur carrière par demander une garde. On peut donc inférer que Denys deviendra lui aussi un tyran.

On prouve ce fait (futur) par une évidence que les faits ont permis d'établir : « Tout aspirant à la tyrannie commence par demander une garde. » La question de savoir si ce raisonnement inductif tient la route est une autre histoire.

4. La figure de rhétorique, clou de la persuasion

L'élément fondamental qui fait de l'argumentation rhétorique un discours persuasif se trouve être la figure de rhétorique. Pour persuader, répétons-le, il faut trois conditions : il faut plaire, prouver et toucher. C'est ce que fait la figure de rhétorique dont l'importance tient d'une double qualité ; elle est à la fois argumentative et oratoire: argumentative parce qu'elle exprime un argument en le condensant et en le rendant plus frappant ; et par là elle est oratoire parce qu'elle est une image qui crée l'émotion. Voici quelques exemples de figure de rhétorique dans un discours.

1. Anaphore : emploi du même mot en tête de plusieurs propositions qui se suivent

C'est à vous qu'il faut attribuer cette action, à vous qu'il en faut rendre grâce, à vous que votre conduite rapportera de l'honneur.

Cette figure apporte du charme, de la noblesse et de l'énergie au discours.

2. La conversion : reprise du même mot à la fin des membres de phrase consécutifs.

Depuis que de notre cité la concorde a disparu, la liberté aussi a disparu, la bonne foi a disparu, l'amitié a disparu, la république a disparu».

Ces ornements traduisent un plaisir pour les oreilles beaucoup mieux que les mots.

3. L'antithèse : opposition de deux idées contraires

Quand tout est calme, tu t'agites; quand tu t'agites, tu es calme. Pour une chose qui devrait te laisser froid, tu es feu et flamme ; pour une chose qui réclame tout ton feu, tu es froid. Tu es là, tu veux aller ailleurs ; tu es ailleurs, tu brûles de revenir. »

Quelles relations entre ces différents types de preuves. Le lien entre le pathos et l'éthos que trop évident. On fait confiance à ceux que l'on aime ; et l'on aime ceux en qui on a confiance. La confiance est à la fois un sentiment et un jugement. La décision de l'accorder à une personne se fonde sur l'opinion que l'on se fait de ce qu'elle dit et fait et sur la réaction émotionnelle qu'elle suscite. Les gens avec qui l'on se sent à l'aise prennent une plus grande valeur à nos yeux, si bien qu'on en acceptera probablement le jugement. S'il faut, lors des élections, choisir entre plusieurs candidats, choisir à qui accorder sa confiance, ce que l'on ressent va déterminer le processus de prise de décision. Quand une émotion, par exemple la colère est motivée, il est difficile de penser du bien de ceux qui en sont l'objet.

Conclusion : Mœurs oratoires, logos, figures et passions

La sensibilité comprend l'amour et la haine. L'amour naît quand l'âme s'unit à l'objet qui lui est présenté et la haine quand l'âme s'en éloigne. Ces deux passions sont le fond de toutes les autres, parce qu'elles comprennent les deux rapports de notre âme avec le bien et le mal. L'amour a pour noms, tendresse, respect, reconnaissance, joie, admiration, enthousiasme, etc. ; la haine ressentiment, colère, indignation, horreur, mépris, ou crainte, etc. L'orateur peut et doit, à l'occasion, inspirer l'indignation contre l'ingratitude, l'horreur contre la cruauté, la compassion pour la misère, l'amour pour la vertu. Les passions sont ces mouvements vifs et puissants qui emportent l'âme vers un objet ou qui l'en détournent.

De même que les mœurs plaisent à l'auditeur ou au lecteur, de même que les arguments peuvent le convaincre, de même les passions servent à le toucher. Mœurs, arguments et passions concourent tous au même but : Persuader. C'est en vue de plaire que l'orateur recourt aux mœurs, cherche à convaincre par les arguments et à toucher par les passions. Les mœurs nous apportent l'estime de l'auditoire; les preuves font estimer notre cause la meilleure, et les passions font que l'auditoire veut que cette cause soit telle ; et ce que l'on veut, on le croit aisément.

Si nous n'avions comme auditoire que de pures intelligences, il suffirait pour les satisfaire de leur montrer la vérité dans sa simplicité ; car la vérité répond aux exigences

naturelles de l'esprit. Seulement voilà : l'orateur ou l'écrivain s'adresse à des hommes, c'est-à-dire à des êtres à la fois passionnés et raisonnables à des degrés divers. En tant que tels, souvent, ils se dégoûtent bien vite de ce qui ne dit rien à l'imagination ni au cœur. Un grand théoricien de la rhétorique disait fort justement :

Tous les hommes sont à des degrés divers et passionnés et raisonnables. Les plus passionnés sont accessibles à la voix de la raison, sans quoi ce seraient des brutes ; les plus raisonnables peuvent céder aux entraînements de la passion, car ce ne sont pas des anges. Voilà pourquoi il est bon de montrer aux hommes la vérité d'une manière qui leur plaise, qui les intéresse, qui les engage à aimer cette vérité qu'on leur montre. Pour atteindre ce but l'esprit n'a pas à son service de plus heureuse combinaison que celle où la rigueur de la discussion est tempérée par l'aménité du langage, où la grâce et l'abandon sont soutenus par la vigueur et la fermeté.