

## La rhétorique

- I. La rhétorique est la faculté de considérer, pour chaque question, ce qui peut être propre à persuader. Ceci n'est le fait d'aucun autre art, car chacun des autres arts instruit et impose la croyance en ce qui concerne son objet : par exemple, la médecine, en ce qui concerne la santé et la maladie ; la géométrie, en ce qui concerne les conditions diverses des grandeurs ; l'arithmétique, en ce qui touche aux nombres, et ainsi de tous les autres arts et de toutes les autres sciences. La rhétorique semble, sur la question donnée, pouvoir considérer, en quelque sorte, ce qui est propre à persuader. Voilà ce qui nous fait dire qu'elle n'a pas de règles applicables à un genre d'objets déterminé.
- II. Parmi les preuves, les unes sont indépendantes de l'art, les autres en dépendent. Les premières sont toutes celles qui ne sont pas fournies par notre propre fonds, mais préexistent à notre action. Tels sont les témoins, la torture, les conventions écrites et les autres éléments de même nature. Les preuves dépendantes de l'art, c'est tout ce qu'il nous est possible de réunir au moyen de la méthode et par nous-mêmes. Nous avons donc, en fait de preuves, à tirer parti des premières et à trouver les secondes.
- III. Les preuves inhérentes au discours sont de trois sortes : les unes résident dans le caractère moral de l'orateur ; d'autres dans la disposition de l'auditoire ; d'autres enfin dans le discours lui-même, lorsqu'il est démonstratif, ou qu'il paraît l'être.
- IV. C'est le caractère moral (de l'orateur) qui amène la persuasion, quand le discours est tourné de telle façon que l'orateur inspire la confiance. Nous nous en rapportons plus volontiers et plus promptement aux hommes de bien, sur toutes les questions en général, mais, d'une manière absolue, dans les affaires embrouillées ou prêtant à l'équivoque. Il faut d'ailleurs que ce résultat soit obtenu par la force du discours, et non pas seulement par une prévention favorable à l'orateur. Il n'est pas exact de dire, comme le font quelques-uns de ceux qui ont traité de la rhétorique, – que la probité de l'orateur ne contribue en rien à produire la persuasion ; mais c'est, au contraire, au caractère moral que le discours emprunte je dirai presque sa plus grande force de persuasion.
- V. C'est la disposition des auditeurs, quand leurs passions sont excitées par le discours. Nous portons autant de jugements différents, selon que nous anime un sentiment de tristesse ou de joie, d'amitié ou de haine. C'est le seul point, nous l'avons dit, que s'efforcent de traiter ceux qui écrivent aujourd'hui sur la rhétorique. Nous entrerons dans le détail à cet égard, lorsque nous parlerons des passions.
- VI. Enfin, c'est par le discours lui-même que l'on persuade lorsque nous démontrons la vérité, ou ce qui paraît tel, d'après des faits probants déduits un à un.
- VII. Comme les preuves sont obtenues par ces trois sortes de moyens, il est manifeste que l'emploi de ces moyens est à la disposition de celui qui est en état de former des syllogismes, de considérer ce qui se rapporte aux mœurs et à la vertu et, en troisième lieu, de connaître les passions de façon à saisir la nature et la qualité de chacune d'elles, ainsi que son caractère et les conditions de son origine. Il s'ensuit que la rhétorique est comme une branche de la dialectique et de l'étude morale qui mérite la dénomination de politique. Voilà pourquoi la rhétorique revêt la forme de la politique et qu'en font autant ceux qui s'en arrogent la pratique, soit par ignorance, soit par vanité, soit pour d'autres motifs humains. La rhétorique, nous l'avons dit en commençant, est une partie de la dialectique et lui ressemble. Ni l'une ni l'autre n'implique en soi la connaissance de quelque point déterminé, mais toutes deux comportent des ressources pour procurer des raisons. Ainsi donc, quant à leur puissance et à la corrélation qui existe entre elles, on en a parlé d'une façon à peu près suffisante.

Aristote, *Rhétorique*, I 2, tr. C.-É. RuelleParis, LGF, 1991, p. 81-83.

### Questions

- [interprétation] Comment Aristote définit-il les trois modes de persuasion (*ethos*, *pathos*, *logos*) dans la *Rhétorique*, et en quoi chacun d'eux contribue-t-il à l'efficacité du discours ?
- [réflexion] La prédominance de l'un des trois modes de persuasion dans un discours (par exemple, le recours aux émotions ou à la logique) peut-elle nuire à sa légitimité ?