

Analyse rhétorique

Support de cours | Mathieu Roduit | 2022-2023 *Version du 11 septembre 2022*

Table des matières

1. Représentations au sujet de la rhétorique (1)

- 1.1. Définitions
- 1.2. Concepts en relation
- 1.3. Mediums dans laquelle on la retrouve
- 1.4. Moralité de la rhétorique
- 1.5. Buts du cours

2. Persuader et convaincre (2-4)

- 2.1. Analyse de *Gorgias* ou *De la rhétorique* de Platon
- 2.2. Analyse du *Médecin malgré lui* de Molière

3. Consentir (volonté/entendement) (5-6)

- 3.1. Analyse de *De l'esprit géométrique* de Pascal
- 3.2. Le biais de confirmation d'hypothèse

4. La définition aristotélicienne de la rhétorique (7)

- 4.1. Analyse de *De la rhétorique* d'Aristote
- 4.3. judiciaire et épideictique

5. Analyses rhétoriques

- 5.1. Consignes
- 5.2. Grille d'analyse
- 5.3. Analyse prévention contre le tabagisme sur les paquets de cigarettes
- 5.4. Analyse affiche politique dans le cadre des législatives fédérales de 2015
- 5.5. Analyse propagande nazie destinée aux enfants

*. Définition (8-9)

- *.1. Définition de la définition
- *.2. Définition lexicale
- *.3. Définition stipulative
- *.4. Définition universelle (ou philosophique)
- *.5. Définition négative

** Raisonement inductif et déductif (10-13)

- ** .1. Les disciplines du raisonnement
- ** .2. Définition du raisonnement
- ** .3. Les outils du raisonnement
- ** .4. Clarté, vérité et rigueur
- ** .5. Le raisonnement déductif
- ** .6. Le raisonnement inductif
- ** .7. La déduction rhétorique
- ** .8. L'induction rhétorique

1. Représentations au sujet de la rhétorique

1.1. Définitions

- Savoir-faire de la manipulation de l'auditoire (Platon)
- Art de persuader (Aristote)
- Art de bien parler (Quintilien)

1.2. Concepts en relation

- Langages (mots, images, non-verbal, *etc.*)
- Orateur/message/public
- Vérité/Opinion/Sophismes/Manipulation
- Mathématiques/Logique/Argumentation/Philosophie
- Persuader/Convaincre
- Raison/Émotion/volonté

1.3. Mediums où on la retrouve

- Discours
- Hommage
- Pamphlet
- Débat
- Plaidoyer
- Slogans (manifestation)
- Campagnes publicitaires
- Prévention/Sensibilisation
- Affiches
- Propagande
- Fake news
- Désinformation
- Complotisme

1.4. Moralité de la rhétorique

- Décrié → possibilité de dérive : sophismes/manipulation
- Mais nécessaire → tout n'est pas de l'ordre du vrai ou du faux

1.5. Objectifs du cours

- Comprendre les enjeux argumentatifs et rhétorique de la communication
- Analyser dans un discours ce qui relève de l'argumentatif ou de la rhétorique
- Porter un jugement critique sur les discours auxquels nous sommes confrontés

2. Persuader et convaincre

2.1. Analyse de *Gorgias* ou *De la rhétorique* de Platon

- Conceptualisation de convaincre et persuader

	Convaincre (instruire)	Persuader
Genre	Discours	Discours
Relation orateur/public (1)	Transmettre un savoir (affirmatif)	Faire agir quelqu'un / faire penser quelque chose à quelqu'un (injonctive)
Moyens (2)	Arguments / raison	« Procédé de persuasion » (l. 27) / émotions
Posture (3)	Être savant (connaissance nécessaire) « savoir la vérité des choses » (l. 26)	Paraître savant (connaissance non nécessaire) « passer [...] pour » (l. 27-28)
But (4)	Vérité (universelle)	Bien de l'orateur (particulier)
Public (5)	Ignorant ou savant	« Ignorant » (l. 27)
Relation à la vérité (6)	Nécessaire	Accidentelle
Discipline (7)	Art qui confère une connaissance d'un objet spécifique	Savoir-faire purement discursif, sans objet réel (donc pas un art puisque la rhétorique ne sait rien et n'apprend rien)
Étymologie	Du latin <i>con</i> , « avec », et <i>vincere</i> « vaincre » : rapport de force, la vérité s'impose d'elle-même de manière objective	Du latin <i>per</i> , « à travers », et <i>suadeo</i> , « rendre agréable au goût » : rapport de séduction, la vérité s'immisce dans la conscience du public de manière subjective
Définition	Discours à travers lequel un savant (3) vise à transmettre un savoir (1) issu de son art (7) à un public ignorant ou savant (5) à travers des arguments (2)	Discours à travers lequel un individu qui se fait passer pour savant (3) vise à faire agir ou penser quelque chose à quelqu'un (1) à un public ignorant (5) à travers des émotions (2)

2. Persuader et convaincre

2.1. Analyse de *Gorgias* ou *De la rhétorique* de Platon

- Thèses
 - Thèse de Gorgias : la rhétorique est le meilleur de tous les arts
 - Thèse de Socrate : la rhétorique est un savoir-faire du mensonge
 - La conviction est meilleure que la persuasion
 - La rhétorique est désintéressée de la vérité
 - On peut persuader quelqu'un qui n'a pas de connaissance, mais pas quelqu'un qui a des connaissances
 - On peut être un bon orateur sans aucune connaissance
 - On peut donc être persuadé sans être convaincu
 - Il ne s'agit pas d'un art, puisque la rhétorique n'a pas d'objet
 - Thèse de Platon = thèse de Socrate
 - Socrate héros de ses dialogues
 - Gorgias est mis à mal par Socrate
 - Le dialogue s'achève par une réplique de Socrate
 - Socrate mène la conversation en posant des questions
 - Socrate l'emporte sur Gorgias
 - Les questions de Socrate sont orientées ; il s'agit de questions rhétoriques qui contiennent sa thèse
- Méthode : maïeutique
 - Oblige Gorgias à rendre explicites les prémisses de son argumentation afin de mettre en évidence qu'elles sont problématique, voire contradictoires
 - Jamais besoin d'argumenter : toujours l'autre qui reconnaît sa défaite

2. Persuader et convaincre

2.1. Analyse du *Médecin malgré lui* de Molière

« En matière de santé l'orateur est plus persuasif que le médecin. » (PLATON, *Gorgias* ou *De la Rhétorique*, ~ 380 avant J.-C)

- Comique de situation
 - Le spectateur sait que Sganarelle n'est pas un vrai médecin
 - Les personnages ne savent pas que Sganarelle n'est pas un vrai médecin
 - Sganarelle ne persuade pas le spectateur, mais les personnages
- Moyen de persuasion I : la probité feinte
 - Désintéressé par l'argent
 - Altruiste (intéressé par le bien de ses patients)
 - Humble (pas obligés de tous connaître)
 - → le bien et le vrai ne sont liés par aucune nécessité ; on peut tout à fait être une personne irréprochable moralement et se tromper, comme on peut être immoral et dire la vérité
 - → le public a besoin d'être rassuré quant à l'intégrité morale de l'orateur afin de savoir qu'il ne va pas nous mentir
- Moyen de persuasion II : Les compétences simulées
 - Utilisation d'un langage médical (technolectes) : « ordonnance » (l. 7), « pouls » (l. 44), « veine cave » (l. 84), « ventricule » (l. 85), « diaphragme » (l. 92), *etc.*
 - S'associe à la classe des médecins/savants : « nous autres grands médecins » (l. 50)
 - Utilise une syntaxe complexe et de nombreux connecteurs logiques pour donner une allure démonstrative à son propos
 - Cite Aristote (l. 60)
 - Parle les langues anciennes : le latin, le grec, et l'hébreu
 - Imité les pratiques médicales
 - Auscultation, recherche de symptômes
 - pose des questions concernant le transit intestinal
 - prend le pouls
 - Pose un diagnostic
 - Propose un remède

3. Consentement (volonté/entendement)

3.1. Analyse de *De l'esprit géométrique* de Pascal

- Conceptualisation du consentement par la volonté et par l'entendement

	Volonté	Entendement
Genre	« Puissance qui nous porte à consentir » (l. 29)	« Puissance qui nous porte à consentir » (l. 29)
Moyens (1)	« Agrément » (l. 8, 12), « plaisir » (l. 11, l. 26) « désir » (l. 24)	« Démonstration » (l. 5-6) « preuve » (l. 7) « axiomes » (l. 21)
Qualité (2)	« Non véritable » (l. 27-28)	« Vérité » (l. 5)
S'adresse à notre (3)	« Cœur » (l. 16), « caprice téméraire » (l. 18)	« Esprit » (l. 15) « raison » (l. 18)
Fréquence (4)	« Le plus ordinaire » (l. 6), « nous ne croyons presque que ce qui nous plait » (l. 11) « en foule » (l. 17)	« Peu souvent utilisé » (l. 17)
Vérité (5)	« particulier »	« Universel »
Noblesse (6)	« Contre-nature » (l. 6), « Bas, indigne, étranger, désavoué » (l. 9) « pernicieux » (l. 28)	« Naturel » (l. 4) → idéal ?
Efficacité (7)	« Aussi fort » (l. 28)	« Puissant » (l. 22)
Définition	Puissance pernicieuse (6) mais souvent utilisée (4) qui nous porte à consentir en s'adressant à notre cœur (3) à travers des émotions (1) afin d'atteindre une opinion (2) particulière (5)	Puissance noble (6) mais peu souvent utilisée (4) qui nous porte à consentir en s'adressant à notre raison (3) à travers des démonstrations (1) afin d'atteindre la vérité (2) universelle (5)
Paradoxes	Basse (opinion) et fréquente (s'applique facilement à tous les domaines)	Noble (vérité) et peu usitée (s'applique mal à tous les domaines)
Domaines	Politique (pas de vérité)	Mathématiques Sciences (physique, géologie, chimie, biologie, etc.) Philosophie
Sentiments	Désir, empathie, <i>etc.</i> (volonté d'obtenir quelque chose) Peur, colère, tristesse, dégoût, pitié, culpabilité, <i>etc.</i> (volonté que quelque chose ne se produise pas)	

3. Consentement (volonté/entendement)

3.2. Biais de confirmation d'hypothèse

« Une fois que la compréhension humaine a adopté une opinion (...) elle aborde toutes les autres choses pour la supporter et soutenir. Et bien qu'il puisse être trouvé des éléments en nombre ou importance dans l'autre sens, ces éléments sont encore négligés ou méprisés, ou bien grâce à quelques distinctions mis de côté ou rejetés » (Francis Bacon, *Novum organum*, 1620.)

Pour des raisons liées à l'évolution, la pensée humaine est tout sauf objective et est soumise à diverses distorsions cognitives (*biais cognitif*) qui lui permettent de prendre des décisions plus rapides. Par conséquent, nous commettons souvent et systématiquement des erreurs dans le traitement des informations.

Le *biais de confirmation* décrit la tendance de l'être humain à enregistrer en priorité et à classer comme pertinentes les informations correspondant à ses propres convictions.

Pour expliquer les biais observés, on invoque notamment:

- L'explication par la motivation : le désir influence la pensée
- L'explication cognitive : la capacité humaine au traitement de l'information est limitée
- L'explication par l'analyse coût-bénéfice : pragmatisme qui pousse à préférer écarter la vérité en même temps qu'un risque qu'être dans la vérité et prendre un risque

Ce biais cognitif se manifeste dans plusieurs contextes

- Acquisition de l'information : nous retenons uniquement les informations soutenant nos propres hypothèses
- Mémoire : nous enregistrons uniquement les informations conciliables avec nos propres opinions.
- Cadrage : nous interprétons les nouvelles informations de façon à ce qu'elles correspondent à notre point de vue jusqu'à présent.
- Vérification : nous renonçons à la possibilité de remettre en cause nos propres opinions.
- Rejet : nous rejetons les informations ne correspondant pas à nos convictions.

Recherche biaisée est facilitée par la massification de l'information et sa fragmentation (presse, radio, télévision, internet) qui favorisent la propagation des rumeurs, des théories du complot ou des calomnies

Caverne citation pascal

Exercice :

- Règle 4-6-8

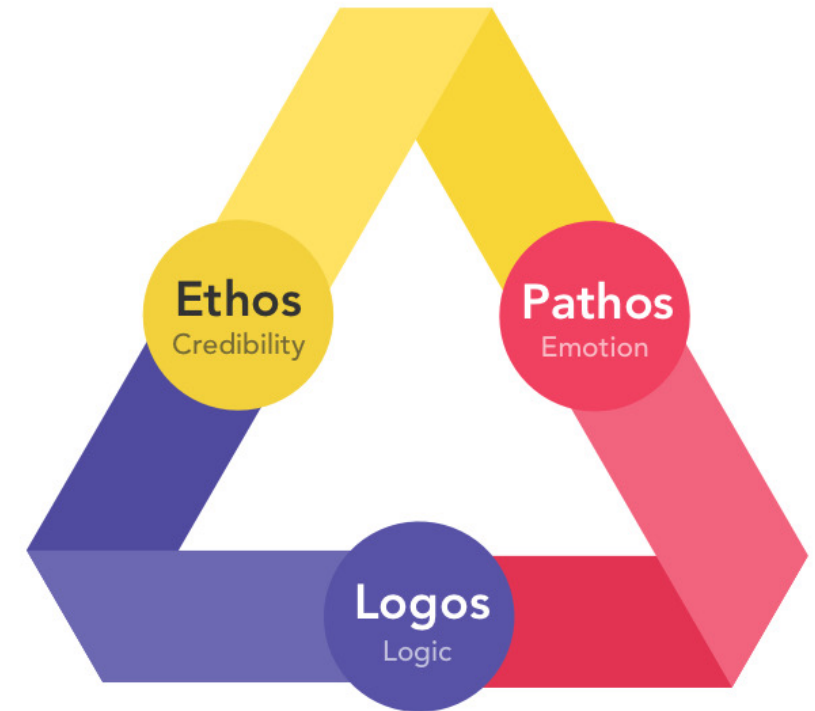
4. La définition aristotélicienne de la rhétorique

4.1. Analyse de De la rhétorique d'Aristote

- Conceptualisation de êthos, logos et pathos

	Êthos	Logos	Pathos
Étymologie	Du grec <i>ἦθος</i> (<i>êthos</i>), « mœurs, coutume »	Du grec <i>λόγος</i> (<i>lógos</i>), « parole, raison »	Du grec <i>πάθος</i> (<i>páthos</i>), « passion, émotion »
Définition	Moyen de persuasion inhérent au discours qui vise à inspirer la confiance à travers la probité, les compétences/l'expertise de l'orateur	Moyen de persuasion inhérent au discours qui vise à nous «convaincre» à travers un discours (pseudo)démonstratif	Moyen de persuasion inhérent au discours vise qui à éveiller des passions de l'auditoire afin de le mettre dans une disposition propice à accueillir le discours

Aristotle's Three Modes of Persuasion



Ethos

Ethos is a Greek word that means both disposition and character. It's when we use the 'character' of a person (like a celebrity or expert) to alter the audience's frame of mind – showing them that the advertiser is reliable and ethical. As Aristotle put it, "We believe good men more fully and more readily than others."

Pathos

Pathos is a Greek word that means both suffering and experience. It's the root of the words empathy and pathetic. Pathos is when we use emotional appeal – rather than logic – to get people to do something. It's when we 'tug on the heartstrings' or 'dial up the emotions'. When we talk about 'feeling all the feels', that's pathos.

Logos

Logos is the Greek word for, well, 'word'. It's where we get the word 'logic' from. When Aristotle talks about logos, he's referring to 'reasoned discourse' or 'the argument'. Logos is when we use cold arguments – like data, statistics, or common sense – to convince people of something, rather than trying to appeal to an audience's emotions.

*. Définition

*.1. Définition de la définition

- Selon pseudo-Platon (œuvres apocryphes), la définition est la « *proposition comportant différence spécifique et genre* »
- D'après Aristote, dans les *Topiques*, la définition est la « formule qui exprime l'essentiel de l'essence d'un sujet »
- La définition est une proposition dont le but est de clarifier le sens d'un concept.

*.2. Définition lexicale

Précise le plus fidèlement terme possible les multiples emplois d'un même terme tels qu'on les retrouve dans la langue courante

- Définition arbitraire (établie par convention) que l'on trouve dans le dictionnaire
 - Amour : 1. Sentiment, attachement intense qui lie deux êtres, basé à la fois sur la tendresse et l'attraction physique ; 2. Affection qui lie les membres d'une même famille, les parents à leurs enfants, les enfants à leurs parents, les enfants entre eux ; 3. Dévotion, dévouement, attraction pour une divinité, un idéal, une personne ; 4. Gout prononcé, prédilection, passion pour quelque chose.

*.3. Définition stipulative

Indique de manière explicite la signification que l'on veut donner à un terme pour répondre aux exigences d'une situation particulière

- Définition arbitraire (spécifique au contexte dans lequel elle prend place) que l'on trouve dans les contrats et les textes de loi
 - L'article 190 du *Code pénal suisse* définit le viol comme une « contrainte à l'acte sexuel d'une personne de sexe féminin » →₁ le viol n'est donc envisageable que si l'auteur est un homme et qu'il s'exerce sur une femme →₂ une femme ne peut pas être une violeuse →₃ la sodomie et la fellation forcée par exemple restent des contraintes sexuelles qui sont soumises à l'article 189 du *Code pénal suisse*.

*. Définition

*.4. Définition universelle (ou philosophique)

Décrit de façon objective la nature des choses

- Définition universelle ou réelle
- Définition scientifique ou philosophique

La définition philosophique est :

- *Générique* (valable dans tous les cas que représente le concept considéré) → un triangle est une « figure géométrique plane à trois côtés », ce trait est commun à tous les triangles
 - Attention à ne pas être trop inclusif : le triangle n'est pas une simple « figure géométrique plane », sans quoi un carré serait un triangle
 - Ni trop exclusif : le triangle n'est pas une « figure géométrique plane à trois côtés dont deux côtés forment un angle droit », sans quoi un triangle équilatéral ne serait pas un triangle
 - Pour vérifier, vous devez pouvoir inverser les termes : tous les triangles sont des figures géométriques planes à trois côtés et toutes les figures géométriques planes à trois côtés sont des triangles
- *Spécifique* (doit faire voir la différence qui est propre à ce dont on parle comparativement à d'autres réalités du même type) → un triangle rectangle est une « figure géométrique plane à trois côtés » (genre : ce qui est commun à tous les triangles) « dont deux côtés sont à angle droit » (espèce : ce qui le différencie des autres triangles)
- *Universelle* (valable dans tous les cas que représente le concept considéré) → un triangle est une figure géométrique plane à trois côtés

*.5. Définition négative

Précise ce qu'une chose n'est pas

- La définition négative ne remplit pas vraiment la fonction de définition, qui est de dire et d'expliquer ce que ce qui est défini est
- Certaines notions sont cependant essentiellement négatives
 - La cécité est l'« état d'un individu » (genre) « dans l'incapacité de voir » (espèce négative)
 - la pauvreté est l'« état d'un individu » (genre) « sans richesse » (espèce négative)
 - la prose est la « forme du discours parlé » (genre) « qui n'est pas soumis aux règles de la versification » (espèce négative)
- C'est donc uniquement une définition négative d'une réalité positive qui est une mauvaise définition
 - La banane est un « fruit » (genre) « qui n'est pas rouge, n'a pas de pépin ni de noyau, ne pousse pas en Suisse » (espèces négatives trop inclusives, la noix de coco correspondrait également à cette définition)

** . Raisonement inductif et déductif

**.1 Les disciplines du raisonnement

Disciplines	Mathématiques	Logique	Argumentation	Rhétorique
Définition	Science qui étudie les nombres, les ensembles et les figures	Science qui étudie les conditions de validité des raisonnements	Art de convaincre à travers le discours	Art de persuader à travers le discours
Public	Inconnu, universel, absent	Inconnu, universel, absent	Plutôt identifié, connu, interaction	Plutôt identifié, connu, pas d'interaction
Langage	Formel (sans contexte)	Formel (sans contexte)	Informel (contextuel)	Informel (contextuel)
But poursuivi	Prouver, démontrer	Prouver, démontrer	Convaincre (<i>logos</i>)	Persuader (<i>êthos, logos, pathos</i>)
Critère de qualité	Validité	Validité	Validité	Efficacité
Véhicule premier	Chiffres/symboles, écrit	Symboles, écrit	Mots, écrit/oral	Mots, oral
Enjeu	Vrai/certain	Vrai/certain	Vraisemblable/probable	Vraisemblable/probable
Énoncé défectueux	Erreur	Erreur	Erreur	Mensonge
Raisonnement défectueux	Paralogisme	Paralogisme	Paralogisme/biais cognitif	Sophisme

3. Raisonnement inductif et déductif

**2. Définition du raisonnement

- Type de discours conçu pour convaincre rationnellement (déduction) ou empiriquement (induction) de quelque chose
- Enchaînement de propositions dans lequel la vérité de l'une des propositions appelée conclusion résulte de sa relation logique avec une ou plusieurs autres propositions appelées prémisses

**3 Les outils du raisonnement

- Conceptualisation → définition : « le fromage est un aliment obtenu par coagulation du lait » → les concepts doivent être clairs
- Proposition → pensée à propos du concept : « Le fromage est calorique » → les propositions doivent être vraies
- Argumentation → déduction/induction à propos de proposition : « Le fromage est calorique, donc je n'en mange pas » → les structures logiques doivent être rigoureuses

**4. Clarté, vérité et rigueur

Clarté d'un concept

- Un *concept* est dite *clair* lorsqu'il définit en plein (ni trop inclusif, ni trop exclusif) une réalité
- Un *concept* est dite *obscur* lorsqu'il ne définit pas en plein (trop inclusif ou trop exclusif) une réalité

Véracité d'une proposition

- Une *proposition* est dite *vraie* lorsqu'elle correspond à ce qui se passe dans la réalité
- Une *proposition* est dite *fausse* lorsqu'elle ne correspond à ce qui se passe dans la réalité

Rigueur d'un raisonnement

- Un *raisonnement* est *bien formé* (ou *rigoureux*) lorsque les liens entre les prémisses et la conclusion sont correctement établis
- Un *raisonnement* est *mal formé* (ou *logiquement non rigoureux*) lorsque les liens entre les prémisses et la conclusion ne sont pas correctement établis

Un raisonnement bien formé peut comporter des propositions fausses

P₁ Tout ce qui vole est un oiseau.
P₂ Or La libellule vole.
C Donc La libellule est un oiseau.

Un raisonnement mal formé peut être composé de propositions vraies

P₁ Le bœuf beugle.
P₂ Or Le cheval hennit.
C Donc Le mouton bêle.

On ne peut former de raisonnement à partir de concepts obscurs

P₁ Tout les hommes sont mauvais cuisiniers.
P₂ Or Socrate est un homme.
C Donc Socrate est mauvais cuisinier.

3. Raisonnement inductif et déductif

**5. Le raisonnement déductif

Le raisonnement déductif est un raisonnement dans lequel la vérité des prémisses constitue une garantie absolue de la vérité de la conclusion

- Un raisonnement déductif est bien formé ou *valide* quand le lien logique entre les prémisses et la conclusion est nécessaire
- Si les prémisses sont vraies, il n'ensuit nécessairement que la conclusion est vraie

Si les prémisses sont vraies, il s'ensuit nécessairement que la conclusion est vraie

Si la conclusion est fautive, c'est qu'il y a au moins une prémisse qui est fautive

Il est impossible d'affirmer que les prémisses sont vraies et que la conclusion est fautive sans se contredire

Il n'existe pas de degré concernant la force des prémisses

L'ajout d'autres prémisses ou d'autres preuves est inutile

Le raisonnement déductif est un raisonnement non amplifiant

**6. Le raisonnement inductif

Le raisonnement inductif est un raisonnement dans lequel la vérité des prémisses rend probable la vérité de la conclusion

- Un raisonnement inductif est bien formé ou *probant* quand les prémisses nous donnent de bonnes raisons de croire que la conclusion est vraie, sans pour autant constituer une vérité absolue
- Si les prémisses sont vraies, il ne s'ensuit pas nécessairement que la conclusion est vraie, la vérité de la conclusion n'est ainsi pas garantie

Les prémisses nous donnent de bonnes raisons de croire en la vérité de la conclusion

Même si toutes les prémisses sont vraies, il peut arriver qu'on découvre des preuves qui nous font nier la conclusion

Il est possible d'affirmer que les prémisses sont vraies et que la conclusion est fautive sans se contredire

Il existe des degrés concernant la force des prémisses

L'ajout d'autres prémisses ou d'autres preuves est toujours utile

Le raisonnement inductif est un raisonnement amplifiant

3. Raisonnement inductif et déductif

**7. La déduction rhétorique

En logique, le *syllogisme* est un raisonnement logique mettant en relation au trois propositions

- Le syllogisme permet de mettre en lien dans la conclusion deux termes, le *majeur* et le *mineur*, au moyen d'un *moyen terme*
- Le majeur et le mineur ne doivent apparaître qu'une fois chacun dans les prémisses.
- Le moyen terme, qui met en relation ces deux autres termes, est présent dans chaque prémisse, mais pas dans la conclusion qui expose le rapport entre le majeur et le mineur.

Prémisse majeure		Tous les hommes (moyen)	sont	mortels (majeur),
Prémisse mineure	or	Socrate (mineur)	est	un homme (moyen),
Conclusion	donc	Socrate (mineur)	est	mortel (majeur).

En rhétorique, un *enthymème* est un syllogisme rigoureux, mais qui repose sur des prémisses seulement probables et qui peuvent rester implicites

P₁ Rouler vite est dangereux.
P₂ Or Tu roules vites.
C Donc Ta manière de rouler est dangereuse.

- Son efficacité rhétorique est souvent plus importante que celle du syllogisme, car le locuteur peut accentuer l'effet sur l'auditeur en n'entrant pas dans les détails et en présentant les prémisses ou les conclusions comme allant de soi. L'enthymème repose donc sur le principe du *τόπος* (*topos*) « lieu commun ».

**8. L'induction rhétorique

En logique, l'*induction* est un raisonnement qui se propose de chercher des lois générales à partir de l'observation de faits particuliers, sur une base probabiliste.

- L'accumulation de faits concordants et l'absence de contre-exemples permettent d'augmenter le niveau de plausibilité de la loi jusqu'au moment où on choisit par souci de simplification de la considérer comme une quasi-certitude

P1 L'âne, le mulet, le cheval vivent longtemps.
P2 Or Ce sont là tous les animaux sans fiel.
C Donc Tous les animaux sans fiel vivent longtemps.

En rhétorique, l'*exemple* ou l'*analogie* établit le rapport de la partie à la partie et du semblable au semblable.

- Sa force persuasive tient à ce que ce raisonnement met en relation un objet problématique avec un objet déjà intégré — ou en tout cas que le locuteur présume déjà intégré — par les représentations de l'auditeur
- Le nouveau est éclairé par le familier, l'ancien ou le fictif (le fictif étant le moins efficace)
- Il s'agit de rechercher, à partir du cas particulier, la structure qu'il révèle (analogie-règle) ou qu'il illustre (analogie illustration)

P1 L'homme est semblable à l'esclave de la caverne de Platon.
P2 Or L'esclave de la caverne de Platon s'affranchit de l'erreur dans la douleur.
C Donc L'homme s'affranchit de l'erreur dans la douleur.

3. Définition du théâtre de l'absurde

La raison acquiesce mais quelque chose résiste et fait que.
Convaincu, on n'est pas pour autant persuadé

On peut être persuadé sans être convaincu