

## PLATON, *Gorgias ou De la Rhétorique*, ~ 380 avant J.-C., 458e-459c.

[*Gorgias* est un dialogue de Platon, ayant pour sous-titre *De la rhétorique*, même s'il ne s'agit pas d'un traité sur l'art d'écrire, de parler ou de composer un discours. Il s'agit d'examiner la valeur politique et morale de la rhétorique. Deux thèses s'affrontent : celle de Gorgias, sophiste qui enseigne la rhétorique et considère que « l'art de bien parler » est le meilleur de tous les arts exercés par l'homme, contre celle de Socrate, qui dénonce la sophistique comme un art du mensonge.]

SOCRATE : Tu prétends, Gorgias, être capable de rendre orateur quiconque veut bien s'instruire auprès de toi ?

GORGAS : Oui.

SOCRATE : Au point de convaincre une assemblée sur n'importe quel sujet non pas en  
5 l'instruisant, mais en la persuadant ?

GORGAS : Parfaitement.

SOCRATE : Tu as même dit qu'en matière de santé l'orateur est plus persuasif que le médecin.

GORGAS : Devant une assemblée, oui, je le maintiens.

10 SOCRATE : Devant une assemblée, c'est-à-dire devant des gens qui ne savent pas ; car, pour sûr, ce n'est pas devant des gens qui savent qu'il est plus persuasif que le médecin.

GORGAS : Tu as raison.

SOCRATE : Ainsi, s'il est plus persuasif que le médecin, le voilà plus persuasif que celui  
15 qui sait ?

GORGAS : Assurément.

SOCRATE : Sans être lui-même médecin, n'est-ce pas ?

GORGAS : Oui.

SOCRATE : Celui qui n'est pas médecin ignore les choses que le médecin sait.

20 GORGAS : C'est évident.

SOCRATE : Ainsi celui qui ne sait pas se montre, aux yeux des gens qui ne savent pas, plus persuasif que celui qui sait, lorsque l'orateur est plus persuasif que le médecin. C'est ce qui arrive ou non ?

GORGAS : C'est bien ce qui arrive, en ce cas du moins.

25 SOCRATE : Et c'est également à l'égard de tous les autres arts que l'orateur et la rhétorique ont le même avantage : cela exige non pas qu'elle sache la vérité des choses, mais qu'on ait trouvé un procédé de persuasion permettant de passer aux yeux des ignorants pour plus savant que ceux qui savent.

## MOLIERE, *Médecin malgré lui*, 1666, acte II, scène 4.

[Géronte se lamente de la maladie de sa fille Lucinde, devenue muette, ce qui retarde son mariage avec Horace, l'époux qu'il lui destine. Il refuse d'écouter les sages avis de Jacqueline, la nourrice de Lucinde (et femme de Lucas), qui tente de lui expliquer que la jeune femme se porterait mieux si son père lui permettait de se marier avec Léandre, le jeune homme dont elle est amoureuse. Mais Léandre n'est pas suffisamment riche aux yeux de Géronte. Valère et Lucas (domestiques de Géronte) présentent Sganarelle à Géronte.]

SGANARELLE : Est-ce là la malade ?

5 GERONTE : Oui, je n'ai qu'elle de fille ; et j'aurais tous les regrets du monde si elle venait à mourir.

SGANARELLE : Qu'elle s'en garde bien ! il ne faut pas qu'elle meure sans l'ordonnance du médecin.

GERONTE : Allons, un siège.

10 SGANARELLE : Voilà une malade qui n'est pas tant dégoutante, et je tiens qu'un homme bien sain s'en accommoderait assez.

GERONTE : Vous l'avez fait rire, Monsieur.

SGANARELLE : Tant mieux : lorsque le médecin fait rire le malade, c'est le meilleur signe du monde. Eh bien ! de quoi est-il question ? qu'avez-vous ? quel est le mal que vous

- 15 sentez ?  
LUCINDE, *répond par signes, en portant sa main à sa bouche, à sa tête, et sous son menton* : Han, hi, hon, han.  
SGANARELLE : Eh ! que dites-vous ?  
LUCINDE, *continue les mêmes gestes* : Han, hi, hon, han, han, hi, hon.
- 20 SGANARELLE : Quoi ?  
LUCINDE : Han, hi, hon.  
SGANARELLE, *la contrefaisant* : Han, hi, hon, han, ha : je ne vous entends point. Quel diable de langage est-ce là ?  
GERONTE : Monsieur, c'est là sa maladie. Elle est devenue muette, sans que jusques  
25 ici on en ait pu savoir la cause : et c'est un accident qui a fait reculer son mariage.  
SGANARELLE : Et pourquoi ?  
GERONTE : Celui qu'elle doit épouser veut attendre sa guérison pour conclure les choses.  
SGANARELLE : Et qui est ce sot-là, qui ne veut pas que sa femme soit muette ? Plût à  
30 Dieu que la mienne eût cette maladie ! je me garderais bien de la vouloir guérir.  
GERONTE : Enfin, Monsieur, nous vous prions d'employer tous vos soins pour la soulager de son mal.  
SGANARELLE : Ah ! ne vous mettez pas en peine. Dites-moi un peu, ce mal l'oppresset-il beaucoup ?
- 35 GERONTE : Oui, Monsieur.  
SGANARELLE : Tant mieux. Sent-elle de grandes douleurs ?  
GERONTE : Fort grandes.  
SGANARELLE : C'est fort bien fait. Va-t-elle où vous savez ?  
GERONTE : Oui.
- 40 SGANARELLE : Copieusement ?  
GERONTE : Je n'entends rien à cela.  
SGANARELLE : La matière est-elle louable ?  
GERONTE : Je ne me connais pas à ces choses.  
SGANARELLE, *se tournant vers la malade* : Donnez-moi votre bras. Voilà un pouls qui  
45 marque que votre fille est muette.  
GERONTE : Eh ! oui, Monsieur, c'est là son mal ; vous l'avez trouvé tout du premier coup.  
SGANARELLE : Ah, ah !  
JACQUELINE : Voyez comme il a deviné sa maladie !
- 50 SGANARELLE : Nous autres grands médecins, nous connaissons d'abord les choses. Un ignorant aurait été embarrassé, et vous eût été dire : « C'est ceci, c'est cela » : mais moi, je touche au but du premier coup, et je vous apprends que votre fille est muette.  
GERONTE : Oui ; mais je voudrais bien que vous me pussiez dire d'où cela vient.  
SGANARELLE : Il n'est rien plus aisé : cela vient de ce qu'elle a perdu la parole.
- 55 GERONTE : Fort bien ; mais la cause, s'il vous plaît, qui fait qu'elle a perdu la parole ?  
SGANARELLE : Tous nos meilleurs auteurs vous diront que c'est l'empêchement de l'action de sa langue.  
GERONTE : Mais encore, vos sentiments sur cet empêchement de l'action de sa langue ?
- 60 SGANARELLE : Aristote, là-dessus, dit... de fort belles choses.  
GERONTE : Je le crois.  
SGANARELLE : Ah ! c'était un grand homme !  
GERONTE : Sans doute.  
SGANARELLE, *levant son bras depuis le coude* : Grand homme tout à fait : un homme  
65 qui était plus grand que moi de tout cela. Pour revenir donc à notre raisonnement, je tiens que cet empêchement de l'action de sa langue est causé par de certaines humeurs qu'entre nous autres savants nous appelons humeurs peccantes<sup>1</sup>, peccantes, c'est-à-dire... humeurs peccantes ; d'autant que les vapeurs formées par les exhalaisons des influences qui s'élèvent dans la région des maladies, venant... pour ainsi dire... à...

---

<sup>1</sup> Humeurs mauvaises, viciées

- 70 Entendez-vous le latin ?  
 GERONTE : En aucune façon.  
 SGANARELLE, *se levant avec étonnement* : Vous n'entendez point le latin !  
 GERONTE : Non.  
 SGANARELLE, *en faisant diverses plaisantes postures* : Cabricias arci thuram, catalamus, singulariter, nominativo hæc Musa, « la Muse », bonus, bona, bonum, Deus sanctus, estne oratio latinas ? Etiam, « oui », Quare, « pourquoi ? » Quia substantivo et adjectivum concordat in generi, numerum, et casus<sup>2</sup>.
- 75 mus, singulariter, nominativo hæc Musa, « la Muse », bonus, bona, bonum, Deus sanctus, estne oratio latinas ? Etiam, « oui », Quare, « pourquoi ? » Quia substantivo et adjectivum concordat in generi, numerum, et casus<sup>2</sup>.  
 GERONTE : Ah ! que n'ai-je étudié !  
 JACQUELINE : L'habile homme que velà !
- 80 LUCAS : Oui, ça est si biau, que je n'y entends goutte.  
 SGANARELLE : Or ces vapeurs, dont je vous parle, venant à passer du côté gauche, où est le foie, au côté droit, où est le cœur, il se trouve que le poumon que nous appelons en latin *armyan*<sup>3</sup>, ayant communication avec le cerveau, que nous nommons en grec *nasmus*<sup>4</sup>, par le moyen de la veine cave, que nous appelons en hébreu *cubile*<sup>5</sup>, ren-  
 85 contre, en son chemin, lesdites vapeurs qui remplissent les ventricules de l'omoplate ; et parce que lesdites vapeurs... comprenez bien ce raisonnement je vous prie : et parce que lesdites vapeurs ont une certaine malignité... Écoutez bien ceci, je vous conjure.  
 GERONTE : Oui.  
 SGANARELLE : Ont une certaine malignité qui est causée... Soyez attentif, s'il vous plait.
- 90 GERONTE : Je le suis.  
 SGANARELLE : Qui est causée par l'âcreté des humeurs, engendrées dans la concavité du diaphragme, il arrive que ces vapeurs... *Ossabandus, nequeys, nequer, potarinum, quipsa milus*<sup>6</sup>. Voilà justement, ce qui fait que votre fille est muette.  
 JACQUELINE : Ah que ça est bian dit, notte homme !
- 95 LUCAS : Que n'ai-je la langue aussi bian pendue !  
 GERONTE : On ne peut pas mieux raisonner sans doute. Il n'y a qu'une seule chose qui m'a choqué. C'est l'endroit du foie et du cœur. Il me semble que vous les placez autrement qu'ils ne sont. Que le cœur est du côté gauche, et le foie du côté droit.  
 SGANARELLE : Oui, cela était, autrefois, ainsi ; mais nous avons changé tout cela, et  
 100 nous faisons maintenant la médecine d'une méthode toute nouvelle.  
 GERONTE : C'est ce que je ne savais pas : et je vous demande pardon de mon ignorance.  
 SGANARELLE : Il n'y a point de mal : et vous n'êtes pas obligé d'être aussi habile que nous.
- 105 GERONTE : Assurément : mais Monsieur, que croyez-vous qu'il faille faire à cette maladie ?  
 SGANARELLE : Ce que je crois, qu'il faille faire ?  
 GERONTE : Oui.  
 SGANARELLE : Mon avis est qu'on la remette sur son lit : et qu'on lui fasse prendre pour  
 110 remède, quantité de pain trempé dans du vin.  
 GERONTE : Pourquoi cela, Monsieur ?  
 SGANARELLE : Parce qu'il y a dans le vin et le pain, mêlés ensemble, une vertu sympathique, qui fait parler. Ne voyez-vous pas bien qu'on ne donne autre chose aux perroquets : et qu'ils apprennent à parler en mangeant de cela ?
- 115 GERONTE : Cela est vrai, ah ! le grand homme ! Vite, quantité de pain et de vin.  
 SGANARELLE : Je reviendrai voir sur le soir, en quel état elle sera. (*À la nourrice*) Doucement vous. (*À Géronte*) Monsieur, voilà une nourrice à laquelle il faut que je fasse quelques petits remèdes.  
 JACQUELINE : Qui, moi ? Je me porte le mieux du monde.

<sup>2</sup> Les quatre premiers mots n'ont aucun sens. On peut traduire la suite ainsi : « Au singulier, au nominatif, cette Muse, « La Muse » (en français), bon, bonne, bon. Dieu est saint, est-ce une phrase latine ? Oui, « oui » (en français). Pourquoi « pourquoi ? » (en français) Parce que le substantif et l'adjectif s'accordent en genre, en nombre et en cas. »

<sup>3</sup> Mot inventé

<sup>4</sup> Mot inventé

<sup>5</sup> « Lit » en latin

<sup>6</sup> Mots inventés

- 120 SGANARELLE : Tant pis nourrice, tant pis. Cette grande santé est à craindre : et il ne sera pas mauvais de vous faire quelque petite saignée amiable, de vous donner quelque petit clystère dulcifiant<sup>7</sup>.
- GERONTE : Mais, Monsieur, voilà une mode que je ne comprends point. Pourquoi s'aller faire saigner, quand on n'a point de maladie ?
- 125 SGANARELLE : Il n'importe, la mode en est salutaire : et comme on boit pour la soif à venir, il faut se faire, aussi, saigner pour la maladie à venir.
- JACQUELINE, *en se retirant* : Ma fi, je me moque de ça ; et je ne veux point faire de mon corps une boutique d'apothicaire.
- SGANARELLE : Vous êtes rétive aux remèdes : mais nous saurons vous soumettre à la
- 130 raison. (*à Géronte*) Je vous donne le bonjour.
- GERONTE : Attendez un peu, s'il vous plait.
- SGANARELLE : Que voulez-vous faire ?
- GERONTE : Vous donner de l'argent, Monsieur.
- SGANARELLE, *tendant sa main derrière, par-dessous sa robe, tandis que Géronte ouvre*
- 135 *sa bourse* : Je n'en prendrai pas, Monsieur.
- GERONTE : Monsieur...
- SGANARELLE : Point du tout.
- GERONTE : Un petit moment.
- SGANARELLE : En aucune façon.
- 140 GERONTE : De grâce !
- SGANARELLE : Vous vous moquez.
- GERONTE : Voilà qui est fait.
- SGANARELLE : Je n'en ferai rien.
- GERONTE : Eh !
- 145 SGANARELLE : Ce n'est pas l'argent qui me fait agir.
- GERONTE : Je le crois.
- SGANARELLE, *après avoir pris l'argent* : Cela est-il de poids ?
- GERONTE : Oui, Monsieur.
- SGANARELLE : Je ne suis pas un médecin mercenaire.
- 150 GERONTE : Je le sais bien.
- SGANARELLE : L'intérêt ne me gouverne point.
- GÉRONTE : Je n'ai pas cette pensée.

## Blaise PASCAL, *De l'art de persuader*, in *De l'esprit géométrique*, 1660.

[Pascal distingue les vérités qui entrent du cœur dans l'esprit (vérités de la foi) des vérités qui entrent de l'esprit dans le cœur. Seules ces dernières sont à la portée de notre entendement. Or, nos opinions entrent dans l'âme soit démontrées par l'entendement soit par l'agrément de la volonté. L'art de persuader a donc pour objet la manière dont les hommes consentent à ce qu'on leur propose et aux conditions qu'on veut faire croire.]

L'art de persuader a un rapport nécessaire à la manière dont les hommes consentent à ce qu'on leur propose, et aux conditions des choses qu'on veut faire croire.

Personne n'ignore qu'il y a deux entrées par où les opinions sont reçues dans l'âme, qui sont ses deux principales puissances, l'entendement et la volonté. La plus naturelle

5 est celle de l'entendement, car on ne devrait jamais consentir qu'aux vérités démontrées ; mais la plus ordinaire, quoique contre la nature, est celle de la volonté ; car tout ce qu'il y a d'hommes sont presque toujours emportés à croire non pas par la preuve, mais par l'agrément.

Cette voie est basse, indigne et étrangère : aussi tout le monde la désavoue. Chacun

10 fait profession de ne croire et même de n'aimer que s'il sait le mériter.

[...] Nous ne croyons presque que ce qui nous plait. Et de là vient l'éloignement où nous sommes de consentir aux vérités [...]. « Dites-nous des choses agréables et nous vous écouterons », disaient les Juifs à Moïse ; comme si l'agrément devait régler la créance ! [...]

<sup>7</sup> Lavement

15 Je ne parle donc que des vérités de notre portée ; et c'est d'elles que je dis que l'esprit et le cœur sont comme les portes par où elles sont reçues dans l'âme, mais que bien peu entrent par l'esprit, au lieu qu'elles y sont introduites en foule par les caprices téméraires de la volonté, sans le conseil du raisonnement.

Ces puissances ont chacune leurs principes et les premiers moteurs de leurs actions.

20 Ceux de l'esprit sont des vérités naturelles et connues à tout le monde, comme que le tout est plus grand que sa partie, outre plusieurs axiomes particuliers que les uns reçoivent et non pas d'autres, mais qui, dès qu'ils sont admis, sont aussi puissants, quoique faux, pour emporter la créance, que les plus véritables.

25 Ceux de la volonté sont de certains désirs naturels et communs à tous les hommes, comme le désir d'être heureux, que personne ne peut pas ne pas avoir, outre plusieurs objets particuliers que chacun suit pour y arriver, et qui, ayant la force de nous plaire, sont aussi forts, quoique pernicious en effet, pour faire agir la volonté, que s'ils faisaient son véritable bonheur.

Voilà pour ce qui regarde les puissances qui nous portent à consentir.

30 Mais pour les qualités des choses que nous devons persuader, elles sont bien diverses.

35 Les unes se tirent, par une conséquence nécessaire, des principes communs et des vérités avouées. Celles-là peuvent être infailliblement persuadées ; car, en montrant le rapport qu'elles ont avec les principes accordés, il y a une nécessité inévitable de convaincre, et il est impossible qu'elles ne soient pas reçues dans l'âme dès qu'on a pu les enrôler à ces vérités qu'elle a déjà admises.

40 Il y en a qui ont une union étroite avec les objets de notre satisfaction ; et celles-là sont encore reçues avec certitude, car aussitôt qu'on fait apercevoir à l'âme qu'une chose peut la conduire à ce qu'elle aime souverainement, il est inévitable qu'elle ne s'y porte avec joie.

Mais celles qui ont cette liaison tout ensemble, et avec les vérités avouées, et avec les désirs du cœur, sont si sûres de leur effet, qu'il n'y a rien qui le soit davantage dans la nature. Comme au contraire ce qui n'a de rapport ni à nos créances ni à nos plaisirs, nous est importun, faux et absolument étranger.

45 En toutes ces rencontres il n'y a point à douter. Mais il y en a où les choses qu'on veut faire croire sont bien établies sur des vérités connues, mais qui sont en même temps contraires aux plaisirs qui nous touchent le plus. Et celles-là sont en grand péril de faire voir, par une expérience qui n'est que trop ordinaire, ce que je disais au commencement : que cette âme impérieuse, qui se vantait de n'agir que par raison, suit par un choix honteux et téméraire ce qu'une volonté corrompue désire, quelque résistance que l'esprit trop éclairé puisse y opposer.

50 C'est alors qu'il se fait un balancement douteux entre la vérité et la volupté, et que la connaissance de l'une et le sentiment de l'autre font un combat dont le succès est bien incertain, puisqu'il faudrait, pour en juger, connaître tout ce qui se passe dans le plus intérieur de l'homme, que l'homme même ne connaît presque jamais.

55 Il paraît de là que, quoi que ce soit qu'on veuille persuader, il faut avoir égard à la personne à qui on en veut, dont il faut connaître l'esprit et le cœur, quels principes il accorde, quelles choses il aime ; et ensuite remarquer, dans la chose dont il s'agit, quels rapports elle a avec les principes avoués, ou avec les objets délicieux par les charmes qu'on lui donne. De sorte que l'art de persuader consiste autant en celui d'agrèer qu'en celui de convaincre, tant les hommes se gouvernent plus par caprice que par raison !

60 Or, de ces deux méthodes, l'une de convaincre, l'autre d'agrèer, je ne donnerai ici que les règles de la première ; et encore au cas qu'on ait accordé les principes et qu'on demeure ferme à les avouer : autrement je ne sais s'il y aurait un art pour accommoder les preuves à l'inconstance de nos caprices.

65 [...] Ce n'est pas que je ne croie qu'il y ait des règles aussi sûres pour plaire que pour démontrer, et que qui les saurait parfaitement connaître et pratiquer ne réussît aussi sûrement à se faire aimer des rois et de toutes sortes de personnes, qu'à démontrer les éléments de la géométrie à ceux qui ont assez d'imagination pour en comprendre les hypothèses. Mais j'estime, et c'est peut-être ma faiblesse qui me le fait croire, qu'il est impossible d'y arriver. Au moins je sais que si quelqu'un en est capable, ce sont des

personnes que je connais, et qu'aucun autre n'a sur cela de si claires et de si abondantes lumières.

La raison de cette extrême difficulté vient de ce que les principes du plaisir ne sont pas  
75 fermes et stables. Ils sont divers en tous les hommes, et variables dans chaque particu-  
lier avec une telle diversité, qu'il n'y a point d'homme plus différent d'un autre que de  
soi-même dans les divers temps. Un homme a d'autres plaisirs qu'une femme ; un riche  
et un pauvre en ont de différents ; un prince, un homme de guerre, un marchand, un  
bourgeois, un paysan, les vieux, les jeunes, les sains, les malades, tous varient ; les  
80 moindres accidents les changent.

### Blaise PASCAL, *Les Pensées*, 1670, 9/701.

[Réflexion de Pascal sur l'art de persuader et la manière d'éviter qu'un interlocuteur ne se formalise des arguments qu'on lui oppose et se laisse emporter à l'erreur par son amour propre. Pascal préconise, comme dans *L'esprit géométrique*, d'admettre les principes de l'autre, et de l'amener progressivement à un point de vue plus compréhensif.]

Quand on veut reprendre avec utilité et montrer à un autre qu'il se trompe, il faut ob-  
server par quel côté il envisage la chose, car elle est vraie ordinairement de ce côté-là,  
et lui avouer cette vérité, mais lui découvrir le côté par où elle est fausse. Il se contente  
de cela, car il voit qu'il ne se trompait pas et qu'il manquait seulement à voir tous les  
5 côtés. Or on ne se fâche pas de ne pas tout voir, mais on ne veut pas être trompé. Et  
peut-être que cela vient de ce que naturellement l'homme ne peut tout voir, et de ce  
que naturellement il ne se peut tromper dans le côté qu'il envisage, comme les appré-  
hensions des sens sont toujours vraies.

### ARISTOTE, *La Rhétorique*, ~ 325 avant J.-C., livre I, chapitre II-III.

[*La Rhétorique* traite de la *ρητορικὴ τέχνη* (*rhētorikḗ tekhnē*), « art oratoire », c'est-à-dire de « l'apprentissage de la capacité de discerner dans chaque cas ce qui est potentiellement persuasif ». Il est divisé en trois livres : le premier est consacré à la définition et au fonctionnement de la rhétorique, le second à la psychologie des locuteurs, et le dernier aux effets de style.]

#### *II. Notions fondamentales*

##### *Reprise de la définition de la rhétorique*

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  
5 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 di-  
verses 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 don-  
née, pouvoir considérer, en quelque sorte, ce qui est propre à persuader. Voilà ce qui  
10 nous fait dire qu'elle n'a pas de règles applicables à un genre d'objets déterminé.

##### *Des moyens de persuasion*

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  
15 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  
20 dans le discours lui-même, lorsqu'il est démonstratif, ou qu'il paraît l'être.

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 géné-  
ral, mais, d'une manière absolue, dans les affaires embrouillées ou prêtant à l'équi-  
25 voque. 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.

30 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.

35 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.

#### *Rapports avec la dialectique et la politique*

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  
40 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  
45 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,  
50 on en a parlé d'une façon à peu près suffisante.

#### *Procédés de la démonstration*

Les moyens de démonstration réelle ou apparente sont, ici comme dans la dialectique, l'induction, le syllogisme réel et le syllogisme apparent. En effet, l'exemple est une induction, et l'enthymème est un syllogisme. J'appelle enthymème un syllogisme ora-  
55 toire et exemple une induction oratoire. Tout le monde fait la preuve d'une assertion en avançant soit des exemples, soit des enthymèmes, et il n'y a rien en dehors de là. Aussi, comme il est absolument nécessaire que l'on ait recours soit au syllogisme, soit à l'induction pour faire une démonstration concernant un fait ou une personne (alternative que nous avons reconnue dans les *Analytiques*), il s'ensuit que chacun de ces deux  
60 moyens (dans la rhétorique) est identique à chacun des moyens correspondants (de la dialectique).

La différence de l'exemple d'avec l'enthymème, on l'a montrée dans les *Topiques*. Nous y avons expliqué que, lorsqu'on appuyait la démonstration de tel fait sur des cas multiples et semblables, il y avait induction. Ici, il y a exemple. Lorsque, certains faits  
65 existant réellement, quelque autre fait se produit dans un rapport quelconque avec ces faits, en raison de l'universalité ou de la généralité de ces faits, il avait alors ce que nous avons appelé « syllogisme », et il y a ici ce que nous appelons « enthymème ».

[...]

#### *III. Les trois genres de la rhétorique*

70 Il y a trois espèces de rhétorique ; autant que de classes d'auditeurs, et il y a trois choses à considérer dans un discours : l'orateur, ce dont il parle, l'auditoire. Le but final se rapporte précisément à ce dernier élément, je veux dire l'auditoire.

Il arrive nécessairement que l'auditeur est ou un simple spectateur ou un juge ; que, s'il est juge, il l'est de faits accomplis ou futurs. Il doit se prononcer ou sur des faits futurs,  
75 comme, par exemple, le membre de l'assemblée ; ou sur des faits accomplis, comme le juge ; ou sur la valeur d'un fait ou d'une personne, comme le simple spectateur.

Il y a donc, nécessairement aussi, trois genres de discours oratoires : le délibératif, le judiciaire et l'épédicte. La délibération comprend l'exhortation et la dissuasion. En effet, soit que l'on délibère en particulier, ou que l'on harangue en public, on emploie l'un  
80 ou l'autre de ces moyens. La cause judiciaire comprend l'accusation et la défense : ceux qui sont en contestation pratiquent, nécessairement, l'un ou l'autre. Quant à l'épédicte, il comprend l'éloge ou le blâme.