



Argumentation et Analyse du Discours

4 | 2010

Les droits de l'Homme en discours

Kochin, Michael S. 2009. *Five Chapters on Rhetoric: Character, Action, Things, Nothing and Art* (University Park: Pennsylvania State University Press)

Eithan Orkibi



Édition électronique

URL : <http://journals.openedition.org/aad/913>

ISSN : 1565-8961

Éditeur

Université de Tel-Aviv

Référence électronique

Eithan Orkibi, « Kochin, Michael S. 2009. *Five Chapters on Rhetoric: Character, Action, Things, Nothing and Art* (University Park: Pennsylvania State University Press) », *Argumentation et Analyse du Discours* [En ligne], 4 | 2010, mis en ligne le 15 avril 2010, consulté le 23 septembre 2019. URL : <http://journals.openedition.org/aad/913>

Ce document a été généré automatiquement le 23 septembre 2019.



Argumentation & analyse du discours est mis à disposition selon les termes de la licence Creative Commons Attribution - Pas d'Utilisation Commerciale - Pas de Modification 4.0 International.

Kochin, Michael S. 2009. *Five Chapters on Rhetoric: Character, Action, Things, Nothing and Art* (University Park: Pennsylvania State University Press)

Eithan Orkibi

RÉFÉRENCE

Kochin, Michael S. 2009. *Five Chapters on Rhetoric: Character, Action, Things, Nothing and Art* (University Park: Pennsylvania State University Press), 174 p., ISBN 9780271034553

- 1 Deux constatations traversent le nouvel ouvrage de Michael Kochin, et nous invitent à reconsidérer la rhétorique dans la communication persuasive. D'abord, que ce sont les événements concrets et les faits mis à l'épreuve qui ont la plus grande force de conviction ; et ensuite, que le discours a souvent une fonction autre que la persuasion : celle de maintenir les canaux de communication pour sauvegarder les relations et les institutions humaines.
- 2 Pour l'auteur de cet ouvrage qui porte sur les fondements de la communication persuasive, cette reconsidération de la rhétorique est liée à la manière dont on perçoit l'opinion publique. Si l'on accepte l'approche de Noelle-Neumann (1993), on postule qu'elle se forme irrationnellement sous l'influence presque irrésistible des tendances dominantes. Si l'on admet, par contre, que l'opinion publique s'élabore et se modifie au gré des événements, en l'occurrence des informations concrètes sur la réalité, on aboutit à une conception plus active de l'opinion publique, qui serait par définition informative (124-125).

- 3 Or, selon Kochin, poser que les événements concrets agissent sur l'opinion publique, c'est également constater que l'art persuasif concerne la gestion des assertions et des faits plutôt que des arguments. Voici donc l'ambition, provocatrice à première vue, de ce livre intitulé « Cinq chapitres sur la rhétorique : caractère, action, choses, rien et art ». Elle est provocatrice pour deux raisons : d'abord, parce qu'elle s'interroge sur la division profonde entre le monde des faits, comme celui de la science, et le monde de opinions et des attitudes, celui de la politique. Ces deux champs où se constitue un savoir commun, la rhétorique politique et la communication scientifique, ne sont pas si différents, postule l'auteur : tous deux consistent en institutions qui régissent les structures et relations permettant de persuader et d'être persuadé. Or, si c'est à l'argumentation qu'est traditionnellement attribuée la « fonction persuasive » dans la communication politique, l'auteur nous rappelle que ce sont les actions officielles, les politiques réalisées, les échecs qui, à l'instar des expériences dans la sphère scientifique, forment l'opinion. (5-6). L'interrogation de Kochin sur le rôle de la rhétorique dans la communication politique conteste radicalement l'exclusivité du modèle de « diffusion du savoir » développé par les spécialistes en opinion publique depuis Edward Bernays (voir notamment 1928, 1953), et examine la pertinence de celui de la « mobilisation du savoir » développé en sociologie de la science par Bruno Latour (1979, 1989) pour démontrer l'apport de ce modèle plus dynamique à la théorisation de la communication politique.
- 4 Selon l'auteur – et c'est la seconde provocation – les buts de la rhétorique ont été quelque peu obscurcis par une littérature qui valorisait l'argumentation. On adhère trop au fait que l'ambition de cette dernière est de modifier des croyances (*changing beliefs*), et ce faisant, néglige parfois les objectifs plus larges, plus performatifs, de la rhétorique : transformer une « foule » en une « armée » collective mobilisée en faveur d'un changement (11) ; « rendre l'audience plus disposée à faire ce que le locuteur désire » (14) ; traduire les opinions en mouvement social. La parole persuasive, voire la plus persuasive, consiste alors à mettre en avant des assertions sur des « faits » (*things*) pour que l'auditoire prenne une décision *raisonnable* basée sur ceux-ci plutôt qu'une décision *rationnelle* fondée sur les croyances que formulent des arguments (voir aussi Kochin 2009). Dans cette optique, quel serait donc la place de l'argumentation dans la communication persuasive ?
- Dans la vie publique, il est typique d'argumenter non pour prouver la validité de la proposition en faveur de laquelle on argumente, mais pour montrer qu'on partage les préjugés et les valeurs communes qui apparaissent dans les présuppositions et les conclusion de l'argumentation, et pour faire montre de sa maîtrise du sujet en déployant un savoir pertinent dans une présentation cohérente et organisée du détail (14, *toutes les traductions de l'anglais sont de nous*).
- 5 Mais pour devenir un bon énonciateur des faits, un bon « asserteur », il faut d'abord présenter un caractère approprié, sujet auquel est consacré le premier chapitre du livre. Kochin ne se départ pas radicalement de ce que l'on définit comme *ethos*, mais il avance une conception globale de celui-ci qui transgresse le cadre strict de la « présentation de soi » (25) et rompt avec la conception dramaturgique attribuée à l'*ethos* aristotélicien. Il nous rappelle que « Aristote n'établit jamais de distinction entre le caractère artistique – ou apparent – et le caractère réel » (49) :
- Au lieu de contraster le caractère réel avec le caractère apparent façonné par un art habile, nous restons plus fidèles au phénomène de la vie politique tel qu'Aristote a cherché à l'expliquer si nous concevons essentiellement le caractère, dans les domaines de l'éthique et de la rhétorique, comme ce qui de façon générale devrait

apparaître dans les discours habiles, s'ils sont correctement écrits et si l'auditoire n'est pas corrompu dans ses jugements par ses propres vices [...] Nous en venons à croire que le locuteur utilise la rhétorique en général et l'argument par le caractère en particulier pour dissimuler, plutôt que pour révéler, son histoire (50-51)

- 6 Ainsi, ce sont les arguments qui constituent l'*ethos* de l'orateur : ce qu'il dit, et non pas ce qu'il dit de lui-même. C'est son savoir qui nous permet de lui faire confiance, c'est son identification avec autrui qui nous assure de son intégrité, c'est la combinaison des deux qui le font apparaître particulièrement fiable. Et comme il est difficile de manifester son savoir sans en avoir ou son intégrité sans en posséder, il est presque impossible de manifester un bon caractère de manière consistante sans qu'il existe. C'est le grand art « d'apparaître tel que vous êtes », et non pas celui de se cacher derrière un *ethos* « artificiel » facilement démasquable (52-53).
- 7 Or, si le caractère peut être manifesté dans la rhétorique politique à travers les arguments, un véritable jugement sur le caractère n'est possible qu'à travers les actions, auxquelles est consacré le deuxième chapitre. La grande épreuve de la rhétorique politique concerne le futur : persuader, c'est proposer une politique dont les conséquences sur l'avenir sont toujours imprévisibles. Si les actions qui précèdent sont mobilisées par l'orateur, ce n'est pas pour affirmer des acquis, mais pour véhiculer un jugement face à un futur imprécis (56-58).
- 8 La rhétorique est donc l'art de refléter l'action à travers le discours, de savoir comment diviser le monde empirique en « narratives », en récits, et de faire en sorte que l'auditoire s'oriente vers l'avenir à travers et à l'aide des traces du passé (74) ; c'est l'art de présenter les actions comme des réactions aux circonstances (77) : « Le caractère, on l'a vu, est rendu visible dans l'action : pour manifester votre caractère, montrez les actions qui en expriment le potentiel. Montrer une action, en retour, c'est manifester ses traces dans le monde à travers la façon dont elle altère le réel environnant » (79). Kochin établit ici les critères du jugement de l'action politique, oscillant entre l'examen de l'intention et celui des conséquences, et suggère, à travers le *Discours sur la Couronne* de Démosthène, que
- Les actions politiques doivent être jugées par leur orientation vers l'avenir telle qu'il pouvait être perçu au moment de la décision. Avoir bien délibéré est avoir bien jugé dans le passé ce que les faits présents à cet instant précis indiquaient comme étant les possibilités d'un futur imprévisible (75).
- 9 On arrive au troisième chapitre, « Choses » (*things*), ou plutôt « faits », dont l'ambition est de promouvoir une rhétorique qui réunit ces deux pôles : la « parole » et la « chose » : « Dire quelque chose, c'est le présenter, le désigner, l'engager dans ce qu'il faudrait appeler pointer, indiquer – indication est le sens étymologique du terme grec *eideixis*. Pour inspirer un sentiment, montrez les choses qui vont communiquer celui-ci » (83). Quand elle fait vivre les choses, quand elle clarifie les faits, la rhétorique des exemples, des anecdotes, des nombres, des faits, des détails, a une force persuasive plus grande et plus profonde. C'est à l'aide de plusieurs exemples que l'auteur en montre l'efficacité, postulant qu'elle amène l'auditoire à tirer ses propres conclusions, qu'elle permet la mise en mot des idées et des positions les plus difficiles à verbaliser (99-100). L'avantage de la rhétorique qui clarifie les faits (à l'inverse de celle qui les obscurcit), c'est qu'elle offre à l'auditoire l'occasion de s'appropriier le raisonnement. Suivant le règle de Quintilien, l'auteur postule que « nous sommes persuadés par ce qui laisse parler les faits pour eux-mêmes, et nous sommes amenés à faire plus confiance à la

personne qui a quelque chose à dire qu'à celle qui sait seulement se présenter elle-même » (105).

- 10 Mais la rhétorique est aussi l'art de ne « rien » dire. Certes, il existe des cas où il vaut mieux se taire : quand les événements sont plus forts que la parole, quand on n'a rien à ajouter, quand on souhaite que les choses se poursuivent dans la même direction. Lorsqu'on prend la parole dans de telles circonstances, la rhétorique doit accomplir une autre mission. Il ne s'agit pas de parler en vain : les relations humaines ne dépendent pas exclusivement de ce qu'on dit, mais plutôt du fait qu'on parle, ce qui attribue à la rhétorique le rôle de maintenir les relations humaines et de sauvegarder les canaux de communication (121). Cela, dans le seul objectif de protéger la communauté politique, dont les liens ne sont pas ancrés uniquement dans la raison, mais aussi, et souvent, dans l'affect. Lorsque les « liens affectifs » sont menacés, la rhétorique assume le rôle de les protéger. Le discours rhétorique a ainsi un autre objectif que de permettre aux hommes de « raisonner ensemble », trait caractéristique de la société moderne. En fait, l'auteur suggère, quand il s'agit de controverses ou de problèmes publics qui divisent la communauté, que c'est le processus même de la « rationalisation en commun » qui menace de briser les liens affectifs :

Le pouvoir qu'a la raison de persuader doit d'une certaine façon être tempéré par les relations humaines, si on veut maintenir le discours dans les limites de l'humain [...] C'est là l'objection du rationalisme au nom de la nature humaine : l'existence de la communauté ne peut dépendre de choses ou de jugements partagés. Dans la mesure où cette communauté exige de nous d'avoir certaines opinions, nos opinions sur les choses dépendent de nos relations avec les autres (118).

- 11 Cet ouvrage, de l'érudition et de la richesse duquel aucun compte rendu ne peut rendre pleinement compte, constitue un appel à repenser le rôle et le fonctionnement de la rhétorique politique. La réorientation proposée par Kochin, dans la mesure où elle est destinée aux chercheurs comme aux orateurs, aurait pu être plus élaborée au dernier chapitre, dans le postscriptum intitulé « comment commencer à analyser un discours ? » (*how to begin to analyze a speech?*). Mais sans doute invite-t-elle l'orateur à mieux articuler ses objectifs lorsqu'il prend la parole, ou plutôt, elle nous demande, à nous analystes, de ne pas considérer comme évidents les objectifs et la fonction des discours analysés. Il est possible que, ce faisant, on découvre que la vraie force persuasive réside dans lieux considérés jusque-là comme marginaux.

BIBLIOGRAPHIE

- Bernays, Edward L. 1928. *Propaganda* (New York: Liveright)
- Bernays, Edward L. 1952. *Public Relations* (Norman: University of Oklahoma Press)
- Kochin, Michael S., 2009. « From Argument to Assertion », *Argumentation* 23, 387-396.
- Latour, Bruno & Steve Woolgar. 1979. *La Vie de laboratoire : la production des faits scientifiques*, trad. M. Bieznuski (Paris : La Découverte)

Latour, Bruno. 1989. *La Science en action*, trad. Michel Biezunski (Paris : La Découverte)

Noelle-Neumann, Elisabeth. 1993. *Spiral of Silence: Public Opinion, Our Social Skin*. 2nd ed. (Chicago: University of Chicago Press)

AUTEURS

EITHAN ORKIBI

Université de Tel Aviv, ADARR