

ARISTOTE ET LA RHÉTORIQUE DES ÉMOTIONS: THÉORIE ET MODE D'EMPLOI¹

Cristina Viano²

RÉSUMÉ : Par rapport à la division aristotélicienne des savoirs en sciences théorétiques, arts pratiques, arts productifs et méthodes ou instruments (*organa*), la rhétorique est une discipline difficile à caser. De même, l'ouvrage intitulé *Rhétorique* a été considéré tantôt comme un manuel pratique pour former les orateurs tantôt comme un ouvrage théorique sur la persuasion. Or, la rhétorique aristotélicienne possède une nature 'mixte' et des règles méthodologiques propres. Après avoir esquissé rapidement le but, la structure et le contenu de cet ouvrage, nous allons ici prendre en considération la partie la plus étonnante de la systématisation aristotélicienne dans la *Rhétorique*, à savoir la théorie des émotions, qui permet, à notre avis, d'éclairer le statut de la rhétorique ainsi que le public auquel était adressée la *Rhétorique* dans les intentions d'Aristote.

MOTS CLÉS: Rhétorique, Émotions, Aristote.

ABSTRACT : In relation to the Aristotelian division of knowledge in theoretical sciences, practical arts, productive arts and methods or instruments (*organa*), rhetoric is a difficult discipline to fit. Similarly, the book entitled *Rhetoric* was considered sometimes as a practical manual to train speakers, other times as a theoretical work on persuasion. However, Aristotelian rhetoric has a 'mixed' nature and its own methodological rules. After briefly sketching out the purpose, structure and content of this work, we are going to take into consideration the most astonishing part of Aristotelian systematization in *Rhetoric*, namely the theory of emotions, which allows, in our view, to illuminate the status of rhetoric as well as the public to which *Rhetoric* was addressed in the intentions of Aristotle.

KEYWORDS: Rhetoric, Emotions, Aristotle.

1. LA *TECHNÊ* RHÉTORIKÉ D'ARISTOTE

Par rapport à la division aristotélicienne des savoirs en sciences théorétiques, arts pratiques, arts productifs et méthodes ou instruments (*organa*), la rhétorique est une discipline difficile à caser. En effet, Aristote la décrit d'une part, comme une méthode, apparentée à la dialectique, dépourvue comme celle-ci d'un propre objet spécifique et pouvant s'appliquer à tout argument, et de l'autre comme un art (*technê*), subordonné à l'éthique et à la politique, comportant un versant théorique et un versant productif.

Ces caractéristiques apparaissent dans les définitions qu'Aristote en donne dans le premier livre de la *Rhétorique* : «La rhétorique est le *pendant* (*antistrophos*) de la dialectique» (I 1, 1354a 1). «La rhétorique la capacité de discerner (*theôrein*) dans chaque cas ce qui est potentiellement persuasif. Ce n'est la tâche (*ergon*), en effet, d'aucune autre technique (*technê*) » (I 2, 1355b 26). «La rhétorique est comme une sorte de rejeton (*paraphues*) de la dialectique, ainsi d'ailleurs que de l'étude de l'éthique, qu'il est légitime de nommer politique» (I 2, 1356a 25). «C'est en effet comme une partie (*morion ti*) de la dialectique et elle lui ressemble (...) car elles sont certaines capacités de produire des arguments» (I 2, 1356a 25).

Ainsi, en raison de ces nombreuses facettes de la *technè* rhétorique, les commentateurs n'ont pas cessé de s'interroger sur son statut et sur le statut du traité lui-même : au moyen âge on le considérait comme un ouvrage de logique, alors que les modernes tendent à le considérer comme un ouvrage proche de la *Poétique*. Par ailleurs, la *Rhétorique* a été considéré tantôt comme un manuel pratique pour former les orateurs tantôt comme un ouvrage théorique sur la persuasion.

En réalité, la rhétorique aristotélicienne possède une nature 'mixte' et des règles méthodologiques propres. Après avoir esquissé rapidement le but, la structure et les contenu de cet ouvrage, nous allons ici prendre en considération la partie la plus étonnante de la systématisation aristotélicienne dans la *Rhétorique*, à savoir la théorie des émotions, qui permet, à notre avis, d'éclairer le statut de la rhétorique ainsi que le public auquel était adressée la *Rhétorique* dans les intentions d'Aristote.

2. LA DIVISION DU TRAITÉ

On suppose que la *Rhétorique* appartient à la dernière période de la vie d'Aristote et fut écrite après la *Poétique*. Cet ouvrage semble contenir la réflexion développée par Aristote sur ce sujet pendant toute sa vie, il

présente différentes stratifications qui ont été interprétées comme de différentes phases de sa composition. On a même douté de l'authenticité de certaines parties, comme le livre III. Mais à présent la plupart des savants penchent plutôt pour une évaluation unitaire de l'ouvrage. De fait, c'est un ouvrage difficile pour les lecteurs modernes: le style est très condensé, souvent elliptique, nombreuses sont les allusions et les renvois à d'autres doctrines du corpus aristotélicien.

Tel qui nous a été parvenu, le traité se compose de trois livres. Les deux premiers constituent une unité qui a comme objet général l'argumentation. Le livre III porte sur la forme du discours et est constitué de deux petits traités: l'un sur le style (*lexis*) (1-12) et l'autre sur l'ordre des parties (*taxis*) (13-19).

Barthes (1970, p. 179) en résume ainsi le contenu: «Le livre I de la *Rhétorique* est le livre de l'émetteur du message, le livre de l'orateur : il est traité principalement de la conception des arguments, pour autant qu'ils dépendent de l'orateur, de son adaptation au public, ceci selon les trois genres reconnus du discours (judiciaire, délibératif, épideictique). Le livre II est le livre du récepteur du message, le livre du public: il y est traité des émotions (des passions), et de nouveau des arguments, mais cette fois-ci pour autant qu'ils sont *reçus* (et non plus, comme avant, *conçus*). Le livre III est le livre du message lui-même: il y est traité de la *lexis* ou *elocutio*, c'est-à-dire des «figures», et de la *taxis* ou

dispositio, c'est-à-dire de l'ordre des parties du discours». Cette synthèse illustre bien les perspectives des trois livres de la *Rhétorique*. On peut seulement avoir des réserves au sujet du traitement des arguments du livre II qu' en réalité semble se poursuivre, après l'analyse des passions selon la même méthode du livre I.

3. LA PERSUASION ET SES MOYENS: LE DISCOURS ET LES ÉMOTIONS

Dans la *Rhétorique*, Aristote produit une systématisation nouvelle de l'art oratoire, qui avait déjà derrière elle une longue histoire. En particulier, à l'époque d'Aristote existaient des manuels (*technai tôn logôn*) qui avaient le but de fournir un arsenal d'arguments persuasifs à l'orateur. Or, la systématisation aristotélicienne concerne principalement la construction du discours persuasif e l'usage correct des passions.

L'argument persuasif par excellence est l'enthymème qu'Aristote définit comme le «corps de la persuasion». C'est un véritable syllogisme (cf. Burnyeat, 1996), dans le sens ordinaire d'argument valable où les prémisses et la conclusion, qui appartiennent au domaine du vraisemblable et du persuasif, s'enchaînent selon nécessité. Quant aux passions, elles doivent être apprivoisées par le discours: il s'agit d'influencer par le discours le jugement des auditeurs,

il s'agit d'une persuasion méthodique qui consiste à présenter les choses de manière à susciter ou à bloquer l'émotion de celui qui écoute. Pour ce faire, l'orateur doit posséder une certaine compétence psychologique, à savoir une connaissance causale du mécanisme des émotions: «Puisque les moyens de persuasion s'obtiennent à travers cela, il est évident que leur maîtrise est le fait de quelqu'un qui est capable de faire des syllogismes, et de discerner (*theôrêsai*) les caractères et les vertus et, troisièmement, les passions: quelle est chacune des passions, quelle est sa nature, d'où elle naît et comment» (I, 1, 1356a 20).

4. LES ÉMOTIONS

Dans la perspective de la réhabilitation de l'élément émotif dans la persuasion qu'Aristote opère, par contraste avec la conception platonicienne, les passions ne sont plus des facteurs négatifs de la nature humaine qu'il faut en principe réprimer (cf. par exemple, *Lois* IX, 863 a-b) et dont la manipulation n'est plus le propre d'une rhétorique trompeuse et abusive. Elles apparaissent, au contraire, comme un facteur humain incontournable dans tous les rapports entre citoyens dans la *polis* - une sorte de ciment social - avec lequel tout orateur doit se confronter.

L'importance des passions dans la *Rhétorique* se manifeste notamment dans le domaine de la rhétorique judiciaire où elles jouent à la fois le rôle causal de mobiles des actions délictueuses (I, 10-13) et le rôle instrumental d'outils persuasifs pour influencer les juges au tribunal pendant un procès. La première moitié du livre II de la *Rhétorique* est consacré justement à une longue analyse des passions (1-11) et des caractères (12-17), que l'on appelle habituellement la «rhétorique des passions» (cf. Aubenque 1996 et Meyer 1989) et qui constitue le développement le plus complet et articulé du facteur émotif dans le corpus aristotélicien.

Ici, les passions sont présentées comme des moyens de persuasion «techniques» (*pisteis entechnoi*) produits méthodiquement par l'orateur. Ces moyens sont: le discours lui-même, le caractère (*êthos*) montré par celui qui parle et la mise en condition des auditeurs qui consiste justement à leur inspirer une passion. En revanche, les moyens de persuasion «non techniques» (*pisteis atechnoi*) sont des moyens préexistants, indépendants de l'orateur, comme les témoins, les contrats, le texte de la loi (I, 2, 1355 b 35 suiv.).

De fait, Aristote semble avoir une double position à l'égard de l'appel aux passions dans la *Rhétorique*. Dans les premières pages (I, 1, 1354 a 11 suiv.), il critique résolument l'intérêt exclusif que les technographes de son temps consacraient à l'appel aux passions en l'employant comme

un instrument de manipulation et en négligeant la démonstration. Il considère ici le *pathos* comme une preuve accessoire. Mais ensuite en I, 2 il réintègre l'appel aux passions dans les «preuves techniques» (I, 2, 1356a 1 suiv.) et il leur consacre dans le livre II une analyse extrêmement détaillée.

On a tenté d'expliquer cette évaluation contradictoire des passions dans I, 1 et I, 2-II, en postulant le passage d'une position puriste, idéaliste et platonicienne, à une conception plus pratique de la rhétorique, qui emploie les passions comme de mesures, adaptées à la sensibilité et à la médiocrité des auditeurs (cf. par ex. I, 2, 1357 a 11 et II, 21, 1395b 1). En réalité, cette contradiction est facile à résoudre sans avoir besoin d'envisager deux phases distinctes dans la pensée d'Aristote (cf. Brunschwig 1996, Rapp 2005). La critique de I, 1 est adressée à un usage non méthodique, abusif, exclusif et incorrect, que faisaient des passions ses contemporains. En revanche, l'admission en I, 2 des passions parmi les *pisteis entechnoi*, indique un différent usage, correct, conforme aux règles de la rhétorique et subordonné donc au *logos*.

Dans ce deuxième cas, il s'agit donc d'influencer les jugements des jurés, mais cet instrument ne se présente pas comme étranger et concurrent à l'argumentation, qui est le véritable «corps de la persuasion». Comme l'a bien démontré Rapp, 2005 (p. 323-24), l'induction des émotions

'influence' les jugements non pas comme le déclenchement des facultés irrationnelles entraînant l'obnubilation de la faculté de juger, mais conduit le sujet à juger de manière *différente*. Mais que signifie «juger de manière différente» ? Aristote donne deux exemples, mais on peut en déduire qu'il s'agit de juger les faits exposés de manière unilatérale, donnant plus ou moins d'importance à un fait, privilégiant, un aspect d'un événement ou choisissant un enchaînement causale parmi d'autres. Par exemple, dans un procès, le juge après avoir entendu le même événement, présenté par la défense et par l'accusation de manière différente, pourrait choisir, sous l'effet de la sympathie ou de l'hostilité, de la pitié ou de l'indignation, l'une ou l'autre de deux versions. Dans l'un de rares passages de la *Rhétorique* qui font lumière sur cet effet du facteur émotionnel sur les juges, nous lisons:

Car les choses ne paraissent pas les mêmes selon que l'on aime ou que l'on déteste, que l'on est en colère ou pacifiquement disposé: les choses paraissent soit radicalement différentes soit d'une importance différente. Pour le juge amicalement disposé la personne en jugement ne paraît pas coupable ou coupable de fautes vénielles. Pour celui qui déteste c'est le contraire. Pour celui qui désire et que remplit l'espoir, si ce qui peut advenir est agréable, il lui

semble que cela va arriver et que ce sera une bonne chose, alors que pour l'homme sans passion et de mauvaise humeur, c'est le contraire.

4.1. LE LIVRE II: LA THÉORIE OU LA «RHÉTORIQUE DES PASSIONS».

En II, 1, Aristote définit les passions en général et les paramètres de son enquête dans un passage programmatique qui précède l'analyse détaillée des passions. Les points essentiels sont les suivants: (a) les passions sont les causes des jugements des hommes dans le sens qu'elles produisent une altération chez les individus qui influence leur faculté critique; (b) elles sont accompagnées de plaisir et de douleur; (c) il faut les analyser selon trois aspects: la disposition de celui qui éprouve une émotion (*pôs diakeimenoï*), les personnes auxquelles s'adressent les émotions et les choses qui les provoquent; (d) ce critère d'analyse est en vue de leur production (*empoiein*) chez l'auditeur (les juges).

Les passions sont ensuite définies et analysées dans les ch. 1-10 par couples de contraires: colère (*orgê*)/ calme (*praotês*); amitié (*philia*)/ haine (*misos*); peur (*phobos*)/ assurance (*tharreïn*); honte (*aischunê*)/ impudence (*anaischuntia*); obligeance, faveur (*charin echein*) / désobligeance (*acharisteïn*); le trio pitié(*eleos*) / indignation

(*nemesis*)/ envie (*phthonos*); émulation (*zêlos*)/ mépris (*kataphronein*). .

Chaque passion est présentée selon un schéma assez constant dans ses points principaux. D'abord est énoncée la définition de la passion. Elle définie comme un «désir» dans le cas de la colère (*orexis*) et de l'amitié (*boulesthai*), et comme une forme de douleur (*lupê*) (ou cessation de celle-ci ou insensibilité, dans les cas contraires) dans tous les autres cas. Une exception est constituée par la *charis* (faveur, obligeance), qui semble indiquer plutôt un état d'âme favorable indéfini finalisé à l'utilité, une forme de bienveillance intéressée. La cause déterminante la passion est souvent précédée par le verbe *phainomai* (apparaître) ou par *phantasia* («imagination»), ce qui indique que le moteur n'est pas un facteur objectif mais ce qui est perçu d'une certaine manière.

Prenons l'exemple de la colère: «Définissons la colère comme le désir, accompagné de douleur, de vengeance manifeste, provoquée par ce qui apparaît comme un dédain en ce qui regarde notre personne ou celle des nôtres, ce dédain n'étant pas mérité» (*Rhet.* II, 2, 1378 a 31). La définition est par la suite développée selon les trois paramètres dispositions, personnes, choses. Des distinctions ultérieures concernent les espèces d'une passion (par exemple, pour l'amitié: compagnie, familiarité, parenté) et les incompatibilités entre passions. Par exemple, la peur

exclut la compassion à cause de son intensité, la colère et l'assurance excluent la peur car elles ne tiennent pas compte du futur. Il est important de connaître les incompatibilités entre les passions car il ne s'agit pas seulement de les produire, mais aussi d'empêcher qu'elles ne se produisent chez un individu. La déduction des attributs suit la procédure des *Seconds Analytiques*, I, 6, et est signalée par la formule «s'il en est ainsi...il s'ensuit nécessairement» (*ei dê...ananchê*). Par exemple, la définition de la colère se poursuit ainsi: «Si c'est bien en cela que consiste la colère, il s'ensuit nécessairement que l'on se met toujours en colère contre un individu déterminé, par exemple Cléon, et non pas contre l'homme en général»(1378 a 32-34).

Chaque analyse se termine presque toujours par une formule conclusive du genre «Il est clair, il est évident (*phaneron dê*) d'après ce qu'on a dit que...», qui évoque les trois points de l'analyse et le but rhétorique de la passion analysée.

L'analyse des passions est complétée par une analyse des caractères (*êthê*) des auditeurs (ch. 12-17) que l'orateur doit connaître afin que son discours soit efficace. En particulier, les ch. 12-14 analysent les caractères selon les trois époques de la vie: jeunesse, maturité, vieillesse. Il s'agit d'une description lucide et sans pitié de tous les défauts et de toutes les misères des vieillards. L'un des aspects les plus intéressants de cette analyse est qu'Aristote introduit

seulement ici la composante physiologique du froid et de la chaleur dans le corps humain pour expliquer certaines caractéristiques contraires du caractère des jeunes et des vieux : les jeunes ont, par nature, un tempérament chaud (*diathermoi...hupo tês phuseôs*, 1389 a 19), cela explique le courage, l'ardeur, l'espoir; les vieux ont un tempérament froid (1389 b 31, *katapsugmenoi*), ils sont donc lâches, enclins à la peur, et la peur est définie justement comme «une forme de refroidissement» (b 32: *ho phobos katapsuxis esti*).

L'analyse des passions présente un certain nombre de caractéristiques qu'il vaut la peine de résumer.

Une caractéristique méthodologique de l'analyse des passions du livre II, consiste justement en une tendance à simplifier et réduire la complexité des phénomènes émotifs à un petit nombre d'*items* de base: plaisir/douleur; diminution/accroissement ou intégration. La colère, par exemple, est un désir douloureux de vengeance pour un manque de considération, le plaisir est dérivé du rétablissement d'un équilibre brisé, de la réattestation de soi dans le société après avoir subi une diminution comme le manque de respect.

Il s'agit de passions sociales fondamentales, présentées dans leur consistance relationnelle, toujours relatives aux rapports humains et non à un individu isolé. En outre, elles sont présentées comme des dispositions particulièrement

transitoires, limitées à des situations particulières, que l'on peut provoquer ou réprimer au moment opportun.

La présentation de ces émotions reflète une hiérarchie: en premier lieu, sont prises en considération les émotions sociales fondamentales directes: colère, amitié, peur, honte (et leurs contraires). De fait, la colère est l'émotion par réaction fondamentale, le paradigme même des passions sociales de la rhétorique. Un deuxième groupe est constitué par des émotions indirectes : pitié, indignation, envie, émulation. Elles se présentent comme une sorte d'émotions au deuxième degré, comme nous le verrons, particulièrement adéquates pour être suscitées ou réprimées dans une assemblée

Une dernière considération concerne le rapport entre l'usage rhétorique performatif des passions et leur sens moral. Il est clair que le but du traité d'Aristote n'est pas d'étudier les passions dans une perspective morale, mais dans leur efficacité persuasive. Toutefois, il n'y a pas d'incompatibilité entre l'étude des passions de la *Rhétorique* et les conceptions morales de l'*Éthique à Nicomaque*, il y a plutôt un déplacement du centre d'intérêt. L'évaluation morale n'est pas le but principal de l'analyse des passions de la *Rhétorique*, pourtant elle en constitue une composante importante, présente à l'arrière-plan: certains *pathê* sont propres à un caractère honnête, comme l'indignation, la pitié, l'émulation. Mais il y a plus: souvent le bien apparaît

aussi éminemment persuasif. On touche ici au problème fondamental du contraste entre idéalisme et pragmatisme qui concerne la nature même de la rhétorique: ce qui est persuasif est-il indépendant de la morale ou même immoral? On peut répondre que si le but de la rhétorique n'est pas moral, cela ne signifie pas nécessairement qu'elle soit immorale et qu'elle ne puisse utiliser ce qui est moral. Son but sera plutôt amoral, dans le sens qu'il appartient à un autre registre indépendant: celui du succès dans la persuasion. Si ce qui est persuasif ne doit pas être nécessairement moral, en revanche ce qui est moral est de fait hautement persuasif. Cela rentre dans la conception essentiellement positive de la nature humaine d'Aristote, qui postule aussi une sorte de «ruse de la raison» appliquée au bien: le bien a du succès plus souvent que le mal.

De fait, les passions sont provoquées par le discours, donc d'une manière maîtrisée et filtrée. Nous avons dit que l'effet causal des passions produites chez l'auditeur serait plutôt d'influencer son jugement. Il s'agit donc d'une forme de causalité indirecte. On pourrait rapprocher ce genre de causalité des causes «adjuvantes et prochaines» que Cicéron distingue des «causes complètes et principales» chez les Stoïciens (Du *destin*, 39-43, LS 62 C). En effet, ces genres de causes ont la fonction de coopérer avec une autre cause ou bien de préparer ou d'intensifier les effets de la cause principale, qui serait, dans notre cas, la persuasion par les

faits présentés par une argumentation bien agencée (l'enthymème). Le fait de susciter une passion est subordonnée à la force de l'argumentation, du moins selon les règles officielles de la rhétorique honnête qu'Aristote énonce dans le livre I (*cf.* I, 1, 1135 a 5 suiv.).

De plus, si le fait de juger dans un tribunal est bien une certaine action, on peut remarquer pourtant, dans les discours des orateurs, un décalage entre les passions qui ont déterminé une certaine action coupable et les passions de la liste de *Rhet. II* que l'on cherche à susciter chez les juges afin de déterminer leur jugement. Ces dernières appartiennent à un registre différent: «censuré», approuvé, officiel. Ce ne sont pas des émotions directes mais au deuxième degré. Par exemple la colère de la personne offensée n'est pas la même que celle du juge qui s'indigne. La première est individuelle, immédiate et réagit à une offense personnelle, la seconde prend une dimension collective et universelle de colère contre l'injustice et pour la défense du bien de la communauté. Ce qui n'empêche pas que celles-ci présentent la même intensité des premières, comme nous le verrons toute à l'heure.

4.2. LE LIVRE III: E « MODE D'EMPLOI »

Mais comment fonctionne en pratique l'appel aux émotions? A quel moment, comment et quelles émotions faut-il mettre en acte lors d'un discours devant un tribunal?

L'intérêt de la critique pour la théorie aristotélicienne des émotions a été focalisé essentiellement sur les livres I et II du traité, considérés habituellement comme une unité, ayant comme objet général l'argumentation, et plus précisément les sources d'où l'on tire les moyens de persuasion. Ici les émotions sont présentées et analysées selon leur double rôle causal de mobiles des actions délictueuses (I, 10-13) et d'instruments de persuasion (II, 1-12).

En revanche, le livre III, consacré à l'expression linguistique du discours (*lexis*) et à l'ordre de ses parties (*taxis*) a été généralement négligé au sujet des passions.

En réalité, dans ce livre considéré souvent comme indépendant et parfois même inauthentique, proche de la *Poétique* et de ses procédures, Aristote nous livre d'une manière concrète et effectivement technique le mode d'emploi de l'induction des émotions, conforme aux règles de la *technê* rhétorique. En effet, l'analyse du rôle du facteur

émotionnel dans la persuasion de l'auditoire dans les deux premiers livres reste sur un plan essentiellement théorique et donc plutôt abstrait, ce qui pose des difficultés à comprendre comment fonctionne réellement sa mise en œuvre dans un procès. Or, ici Aristote montre comment exprimer et produire les émotions de manière diversifiée dans les différentes parties du discours et comment, en pratique, orienter les jugements et contribuer à la persuasion dans la direction envisagée par l'orateur.

Aristote montre dans la première partie du livre III (1-12), celle consacrée à la *lexis*, comment fonctionne la production effective des émotions. Les émotions jouent un rôle important dans le langage à travers lequel on présente les faits à l'auditoire. En particulier, Aristote fait intervenir leur force persuasive dans l'analyse de l'action oratoire (jeu de l'acteur, déclamation, récitation: *hupokrisis*, en latin: *actio*), qui est la manière dont l'orateur utilise la voix et de la convenance (*prepon*), qui est l'une des qualités du style excellent, et qui consiste dans l'expression la plus adaptée au discours. L'explication est psychologique et met en lumière un mécanisme de sympathie mimétique entre l'orateur et les auditeurs, qui concerne les deux aspects indissociables de la persuasion rhétorique: le facteur émotif et le facteur rationnel-cognitif.

Or, l'expression émotionnelle ou pathétique (*cf. pathetikôs legein*) des faits possède une grande force de

persuasion non seulement parce qu'elle déclenche un raisonnement (même si faux), mais aussi parce qu'elle établit un rapport de sympathie mimétique (cf. *sunomopatheî*: litt. «être affecté de la même manière) entre l'orateur et les auditeurs. Aristote explique en termes psychologiques, dans un sens presque moderne du terme, ce mécanisme de persuasion par les passions : l'émotion bien mise en scène par l'orateur est transmise à l'auditeur, qui, d'une part, par un faux raisonnement rattache l'émotion représentée aux circonstances qui habituellement produisent un tel état émotionnel, même si ces circonstances présentées par l'orateur ne correspondent pas à la véracité des faits, et d'autre part 'participe' réellement et en première personne à celle qui, paradoxalement, est une émotion fictive.

On touche ici à un élément crucial de la rhétorique judiciaire : dans un procès, en pratique, le critère de la présentation des faits doit être la persuasion des juges. Le discours de l'accusation et de la défense est ainsi, de même que le discours poétique, une sorte de *fiction*, où le choix et la présentation des faits sont orientés par le but de la persuasion. Dans le cas ci-dessus, l'expression appropriée des émotions, implique une double forme de *mimesis*, aussi bien de la part de l'orateur que des auditeurs. En effet, d'une part, qui parle doit *mimer* par le style et/ou la récitation les émotions que l'on prove en certaines

circonstances de manière à les transmettre aux auditeurs, qui par une sorte de sympathie mimétique, relie l'émotion en acte à ses circonstances fictives, et sont ainsi amenés à la persuasion.

Cette description complète bien l'analyse plus théorique de *Rhet.* II, qui indiquait trois facteurs dont il faut tenir compte pour déclencher les émotions: dispositions, personnes et sujets. Elle permet aussi de comprendre de quelle manière les hommes influencés par les émotions, changent leur jugement et comment cette technique agit sur les deux composantes, affective et rationnelle, de la persuasion.

Dans la deuxième partie du livre III (13-19), consacrée à la *taxis*, Aristote montre le rôle que joue l'élément émotif dans les différentes parties du discours judiciaire. L'induction des émotions trouve sa place dans le prologue, la narration et l'épilogue. Dans la narration, est à nouveau évoquée sa fonction mimétique.

Au sujet de l'épilogue, Aristote présente une liste des émotions à susciter chez les auditeurs qui termine par la *eris* («esprit de rivalité»), qui semble résumer le caractère général polémique de principales passions employées dans les procès. De fait, cette liste (la pitié, l'indignation, la colère, la haine, l'envie, l'émulation et l'esprit de rivalité) est différente et plus restreinte de la liste complète du livre II, à laquelle Aristote pourtant se réfère. On pourrait supposer

que cette liste contient les passions habituellement et effectivement suscitées dans les tribunaux. Elle semble une application restreinte et plus concrète de la présentation *ad abundantiam* du livre II.

Le caractère pratique de «mode d'emploi» du livre III permet de comprendre aussi

l'opposition entre une rhétorique «puriste» qui exclut l'appel aux émotions et emploie seulement la démonstration, et une rhétorique pratique qui, vu le bas niveau des auditeurs (cf. 1415 a 35), a besoin de les manipuler par le facteur émotionnel. Cette opposition est posée ici, à plusieurs reprises, mais non pas pour mettre en contraste deux méthodes, l'un correct et l'autre abusif, comme dans I, 1. Elle illustre plutôt le *gap* effectif entre un auditoire idéal et l'auditoire réel. Ici Aristote se réfère à une réalité concrète, la preuve en sont les nombreuses allusions aux remèdes et à la médiocrité des auditeurs. En effet, l'incompatibilité entre l'énonciation d'un enthymème et l'appel aux passions n'implique pas un jugement de valeur méthodologique, mais rentre dans les instructions pratiques de l'application des principes de la *technê rhétorikê*.

L'analyse des passions nous permet-elle donc de mieux comprendre la nature de la rhétorique aristotélicienne?

Prenons à nouveau la définition de la rhétorique dans I, 2, 1355 b 26: «Nous définissons la rhétorique comme la

capacité (*dunamis*) de discerner (*theôrein*) dans chaque cas ce qui est potentiellement persuasif».

Cette définition montre de manière assez claire l'aspect théorique de la *technê* : il s'agit de la *theôria* de la persuasion, à savoir la connaissance des mécanismes qui président à la persuasion, en d'autres termes: la connaissance des causes de la persuasion.

5. THÉORIE ET PRATIQUE : LE MODÈLE DE LA MÉDECINE

Aristote compare souvent la rhétorique à d'autres *technai*, comme la médecine, dont la tâche (*ergon*) n'est pas de produire la santé mais de bien soigner (I, 1, 1355b 10-14). Aristote, souligne un peu plus loin (2, 1356 b 29), qu'aucune technique ne porte sur le particulier. La nature humaine individuelle appartient par excellence au domaine de l'instabilité : la réponse du corps au soin du médecin, de même que la réaction (émotive ou rationnelle) de chaque membre de l'auditoire aux instruments persuasifs de l'orateur ne sont pas garanties. Aussi bien le médecin que l'orateur doivent tenir compte du «facteur humain» individuel et le relier à des principes généraux.

La médecine semble représenter un cas paradigmatique de savoir pratique où la connaissance des causes est comprise. A ce propos, Aristote esquisse la figure

des médecins philosophes qui s'intéressent aussi aux principes naturels et semblent rejoindre les physiciens. En *Eth. Nic.* X, 10, 1181 b 2, Aristote dit que les médecins ne se forment pas dans les manuels (*ek tōn suggrammatōn*), mais que ceux-ci, en revanche, sont utiles pour ceux qui sont déjà experts. Dans *De sensu*, 436 a 16, Aristote parle des médecins «philosophes» qui complètent leur art avec l'étude des principes de la physique. On peut donc en conclure qu'Aristote envisage une figure de médecin accompli et philosophe, qui possède aussi une double formation, empirique et théorique, en physique et en physiologie, qui connaît les causes générales et les principes de la santé et de la maladie. Il connaît les causes de la nature, et au moment d'agir, d'opérer la guérison, il prend en considération les cas individuels et la cause proche qu'il relie aux principes généraux.

Dans *Metaph.* Z, 7, 1032b 1 suiv. Aristote, analyse les productions (*poieseis*) de l'art, dont la forme est présente dans la pensée du praticien. Il donne l'exemple de la médecine et décrit le raisonnement du médecin qui cherche à produire la guérison en reliant le cas particulier à la forme de la santé qui est présente dans son esprit en tant que science: puisque la santé consiste en un certain équilibre des fonctions du corps, si l'on veut obtenir la guérison, il faut que cette chose se réalise. Par exemple, si l'on veut obtenir cet équilibre, il faut une certaine chaleur. Ainsi le

médecin continue à raisonner et avance jusqu'à parvenir, en dernier lieu, à ce qui est en son pouvoir de produire. A ce moment donné, le mouvement qui est effectué par le médecin, à savoir le mouvement qui tend à rétablir la santé, s'appelle production. Les médecins représentent des cas de *praktikoi* qui réunissent dans le même sujet le théoricien et le praticien.

Mutatis mutandis, on pourrait appliquer le même modèle d'excellence professionnelle à l'orateur et dire que l'orateur accompli possède la forme de la persuasion. Dans chaque cas individuel, il procède comme le médecin en reliant le cas particulier à son but général, en produisant l'outil persuasif le plus approprié à ce cas particulier. Par exemple, il fera usage de l'appel à la pitié à l'égard de la personne à défendre dans un cas où il sait que le jury est composé d'individus particulièrement sensibles au malheur qui l'a frappé, en raison de leur âge et de leur états psychologique du moment (dû par exemple au souvenir d'un malheur récent qui les a frappé). La *theôria* qu'il possède, en l'occurrence le contenu de la *Rhétorique* d'Aristote, ne lui garantit pas le succès (la persuasion) mais lui fournit la *dunamis* pour obtenir ce succès. La tâche (*ergon*) de la discipline est celle de saisir les causes de la persuasion, le but de l'action de l'orateur est de persuader.

Le traitement des passions permet ainsi d'éclairer la nature de la rhétorique et du traité qu'Aristote lui consacre,

et notamment sa double nature, à la fois pratique et théorique, ce qui est caractéristique de toute *technê*. En effet, si d'une part l'analyse des passions du livre II est présentée explicitement dans le but instrumental de les provoquer ou les bloquer dans l'auditoire, d'autre part, cette analyse est essentiellement une analyse causale de ces états émotifs.

On peut donc en conclure que le thème des passions, décliné dans les trois livres de la *Rhétorique* selon trois perspectives différentes, apparaît comme l'un des fils conducteurs qui tiennent ensemble la cohérence et l'unité de traité.

5. LES DESTINATAIRES

Ce double visage de la *technê rhetorikê* permet aussi de faire quelques hypothèses sur les destinataires du traité dans les intentions d'Aristote.

A quel public s'adressait donc Aristote? Le lecteur devait connaître la dialectique et la logique, l'éthique et la politique, bref les lignes fondamentales de la pensée d'Aristote. Il devait être en mesure de comprendre les allusions et de reconnaître les doctrines aristotéliennes en arrière plan. Par exemple, il devait savoir reconnaître que dans la première phrase du traité, que la désignation de la

rhétorique comme *pendant* (*antistrophos*) de la dialectique était une allusion à Platon, qui disait dans le *Gorgias*, 465e, que la rhétorique est *antistrophos* de la cuisine. Toutefois, dans les écrits érotériques d'Aristote, il y a différents niveaux d' «ésotérisme» : si dans la *Rhétorique* il y a des parties vraiment techniques, qui demandent une préparation spécialisée, il y a aussi des parties plus simples et claires qui pouvaient être destinées à une audience plus vaste.

Nous savons qu'aux temps d'Aristote, la participation des citoyens à la vie collective était importante: ils participaient à l'assemblée, ils se prononçaient sur les décisions politiques, ils étaient appelés à revêtir le rôle de juges dans les tribunaux, ils accusaient et se défendaient dans les procès, prononçaient des discours commémoratifs. La maîtrise du discours était donc indispensable à cette participation, et nous pouvons supposer ainsi que la *Rhétorique* pouvait être adressée aussi bien à un étudiant de philosophie pour compléter sa formation qu'à un jeune aristocrate, destiné à devenir un politicien ou à revêtir les rôles publics, deux destinataires qui pouvaient souvent être le même individu. On pourrait trouver un personnage de ce genre dans le *Panathénaïque* (200 suiv.) où Isocrate raconte que, dans la phase de correction de son discours, il fait appel à l'un de ses anciens élèves, désormais engagé dans

la politique philospartiate, pour avoir l'avis d'un spécialiste (je remercie Carlo Natali de m'avoir signalé ce passage).

De même que l'éthique aristotélicienne se présente comme le savoir pratique que doit posséder le citoyen qui agit moralement dans la cité (cf. C. Natali, *La saggezza di Aristotele*, Napoli, Bibliopolis, 1989, p. 11), de même la rhétorique se présente comme une *technê* que doit posséder le citoyen pour agir avec succès dans la communauté politique. D'où l'importance des émotions de la communauté et de leur rôle de ciment social.

NOTE

¹ Cette étude constitue une version plus longue de C. Viano, «La rhétorique : le discours et les émotions», dans E. Berti - M. Crubellier (éd.), *Lire Aristote*, Paris, PUF, 2016, p. 207-17. »

² Directeur de Philosophie à Université de Paris IV – Sorbonne. Directeur de recherche à CNRS (Centre National de la Recherche Scientifique), Centre « Léon Robin » Université de Paris IV-Sorbonne. E-mail : cristina.viano@wanado.fr.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

Textes:

R. Kassel, *Aristotelis, Ars rhetorica*, Berlin- New York, De Gruyter, 1976.

W. D. Ross, *Aristotelis, Ars rhetorica*, Oxford, Clarendon, 1959.

M. Dufour - A. Wartelle, *Aristote, Rhétorique*, Paris, Belles Lettres, 1960-73, avec traduction française.

Traductions:

P. Chiron, *Aristote, Rhétorique*, Paris, GF Flammarion, 2007; G. A. Kennedy, *Aristotle On Rhetoric. A Theory of Civil Discourses*, Oxford, UP, 1991.

M. Dorati, *Aristotele, Retorica*, Milano, Mondadori, 1991;

Chr. Rapp, *Aristoteles, Rhetorik. Übersetzung und Kommentar*, 2 vol., Berlin, Akademie Verlag, 2002.

Lexique : A. Wartelle, *Lexique de la Rhétorique d'Aristote*, Paris, Belles Lettres, 1981.

Commentaires et études généraux:

E.M. Cope, *Introduction to Aristotle's Rhetoric*, London-Cambridge, Mac Millan, 1867.

R. Barthes, *L'ancienne rhétorique*, Aide-mémoire, dans *Communications* 16, 1970, *Recherches rhétoriques*, p. 172-223.

W.M.A Grimaldi, *Aristotle, Rhetoric I*, A commentary, New York, Fordham UP, W.M.A, 1980.

Aristotle, Rhetoric II, A commentary, New York, Fordham UP, 1988.

Chr. Rapp, ci-dessus vol. 2 ; D. Furley - A. Nehamas (éd.), *Aristotle's Rhetoric (12th Symposium Aristotelicum)* Princeton, UP, 1994.

A. Oksenberg-Rorty, *Essays on Aristotle's Rhetoric*, Berkeley, Los Angeles, Londres, UCP, 1996.

W. W. Fortenbaugh, « Aristotle's *Art of Rhetoric* », dans I. Worthington (éd.), *A Companion to Greek Rhetoric*, London, Blackwell, 2007, p. 107- 123.

Chr. Rapp, «The Nature and Goals of Rhetoric», dans G. Anagnostopoulos (ed), *A Companion to Aristotle*, Oxford, Blackwell, 2009, p. 579-596.

Études particulières:

P. Aubenque, «*Logos et pathos. Pour une définition dialectique des passions (De anima, I, 1 et Rhétorique, II)*», dans *Corps et âme. Sur le De anima d'Aristote*, G. Romeyer-Dherbey et C. Viano éd., Paris, 1996, p. 7-49.

M. Burnyeat, «Enthymeme: Aristotle on the Rationality of Rhetoric», dans Oksenberg -Rorty, ci-dessus, p. 88-115.

J. M. Cooper, « An Aristotelian Theory of the Emotions», dans Oksenberg -Rorty, ci-dessus p. 238-57.

P. Chiron, « La *Rhétorique* d' Aristote est-elle un traité de rhétorique ? », *Papers on Rhetoric* 9 (2008), p. 77-90.

W.W. Fortenbaugh, *Aristotle on Emotion*, London, 1975, repr. Bristol Classical Press, 2002.

S. Leighton, « Passions and Persuasion », Anagnostopoulos, G. (ed), *A Companion to Aristotle*, Blackwell, Oxford, 2009, p. 597-611.

M. Meyer, *Aristote ou la Rhétorique des passions*, Paris, 1989

C. Viano, « Les passions comme causes dans la *Rhétorique* d'Aristote: mobiles de l'action et instruments de la persuasion », *Journal of Ancient Philosophy* IV/1 (2010), p. 1-31, <http://www.revistas.usp.br/filosofiaantiga>.