

## Colles du 12 01 2024 - 16h-17h30

Vous réaliserez le résumé du texte qui vous a été attribué, au propre, sur une feuille à part, que vous me remettrez au début de votre colle.

L'oral portera uniquement sur la partie dissertation.

### Samuel

« Selon une idée couramment répandue, persuader s'opposerait à convaincre. Dans un cas comme dans l'autre il s'agirait d'une activité permettant de faire adhérer les individus aux propositions que nous leur soumettons. Mais alors que la conviction y parviendrait par le biais d'arguments et d'informations, la persuasion aurait elle recours aux affects et aux passions. Convaincre serait le domaine de la raison, persuader celui des émotions. L'une serait rigoureuse, l'autre fallacieuse.

La distinction entre convaincre et persuader n'est, au fond, que l'avatar d'une idée aussi vieille que la philosophie elle-même : le dualisme entre raison et émotions.

Platon déjà, dans son *Phèdre*, comparait l'âme à un chariot tiré par deux chevaux ailés. L'un paisible et docile : la volonté ; l'autre fougueux et rebelle : les passions. Quant au cocher, il est notre raison. S'il ne tenait qu'à lui, il chercherait à s'élever vers le beau, le vrai, le bien. Mais il est gêné par le cheval-passions, qui tire sans cesse l'attelage vers d'épéphémères et futiles plaisirs terrestres. Descartes, lui, opposait l'âme, siège de la raison, au corps, lieu des passions et des sentiments. Les stoïciens, et notamment Epictète, considéraient de leur côté les passions comme des égarements, empêchant de prêter l'oreille à la raison. Certes, confessons-le : ces trois philosophies sont, en réalité, moins tranchées sur ces questions que ne le suggère cette succincte présentation. Il n'empêche que d'une manière ou d'une autre, elles en viennent toutes à opposer, en nous, l'émotionnel au rationnel. (.../...)

En 1994, le neurologue Antonio Damasio publie un ouvrage important : *L'erreur de Descartes*. Il y rapporte le cas de plusieurs patients souffrant d'un type de lésions cérébrales bien spécifique – en l'occurrence dans le cortex préfrontal ventromédian. Les conséquences en sont surprenantes. Alors que ces individus conservent leur habileté intellectuelle, ils perdent tout ou partie de leurs capacités à ressentir des émotions. Les voilà devenus malgré eux, d'authentiques *homo economicus*. Des êtres parfaitement rationnels, dont les raisonnements ne peuvent être contaminés par les affects. Or, que constate Damasio ? Dans les faits, c'est tout le contraire qui se produit. La capacité de ces patients à prendre des décisions est gravement perturbée. Ils ne parviennent plus à agir conformément à leur propre intérêt, sont incapables de faire des choix logiques et judicieux, voire de s'organiser au quotidien, au point que Damasio parle d'une forme de « sociopathie ». Ce qui est passionnant, c'est la conclusion qu'il en tire. D'après lui, il est illusoire de prétendre séparer émotions et raison. L'une ne va pas sans l'autre. Nos affects sont indissociables de notre capacité à prendre des décisions. Dans tout calcul rationnel, il y a une part d'émotionnel. Ou, comme il le dit lui-même : « l'expression et la perception des émotions font sans doute partie intégrante des mécanismes de la faculté de raisonnement. »

Du point de vue de la rhétorique, ces résultats constituent un apport fondamental. Ils démontrent que le *pathos* n'est pas un simple outil, mobilisé de temps à autre par l'orateur pour parvenir à ses fins. Il est, au-delà, une dimension intrinsèque de la conviction. A des degrés divers bien sûr, sous des formes et avec des implications différentes (...). Mais même l'argumentation la plus aride s'accompagne au fond, au fond, d'une réaction émotionnelle : l'intérêt, l'ennui, la surprise, la satisfaction, l'excitation...En retour, ces affects viennent interagir avec la prise de décision. Il semble donc bien qu'il soit impossible d'emporter l'adhésion sans, dans le même temps, susciter des émotions.

Il nous faut toutefois reconnaître qu'il subsiste, ici, une forme d'ambiguïté. Dans le langage courant, quand on parle d'« appel aux émotions », c'est généralement pour faire référence à des procédés beaucoup plus explicites. Un discours politique déversant la peur, un spot publicitaire inondant de désir, une campagne humanitaire submergeant sous la honte : voilà ce que l'on a coutume de désigner sous le terme de *pathos*. De ce point de vue, il est effectivement nécessaire de tracer une distinction claire entre deux éléments : d'une part la dimension émotionnelle qui est inhérente à la prise de décision, et que l'on retrouve donc dans toute entreprise de conviction ; d'autre part, les émotions qui sont sciemment suscitées par les oratrices et les orateurs. Ce sont elles qui nous feraient irrémédiablement basculer du côté obscur de la « persuasion ». Or, nous voudrions défendre l'idée inverse. Non seulement émouvoir un auditoire ne nous semble pas, en soi, critiquable. Mais cela nous paraît même, parfois, nécessaire.

Commençons par rappeler des évidences : les êtres humains ne sont pas des machines. Nous ne percevons pas le monde avec le regard surplomant d'un ordinateur. La réalité elle-même ne se réduit pas à une suite de données alignées dans un tableau. Pour comprendre ce qui nous entoure, notre raison ne suffit pas. Nous avons aussi besoin de nos émotions.

2 septembre 2015. le monde entier découvre, horrifié, la photo d'un corps échoué sur une plage de Turquie. Celui d'un petit garçon en tee-shirt rouge et pantalon bleu, le visage enfoui dans le sable, les cheveux encore léchés par les vagues. Il s'agit d'Alan Kurdi, trois ans. Fuyant la guerre civile en Syrie, sa famille a tenté de gagner l'Europe en traversant la Méditerranée sur un bateau pneumatique. Le navire de fortune a fait naufrage. Seul le père en a réchappé. Déchirant, le cliché est massivement partagé sur les réseaux sociaux. Dans les jours qui suivent, sous la pression des opinions publiques, les pays de l'Union européenne se résolvent à prendre une série de mesures favorisant l'accueil des réfugiés. Soyons clairs. Que ces décisions aient été bonnes ou mauvaises, appropriées ou démesurées, nécessaires ou délétères, est ici hors de propos. De la même manière, le fait que les Etats concernés aient largement fait marche arrière par la suite n'est pas la question. Ce qui importe, c'est de remarquer qu'une seule image a suffi pour provoquer une réaction internationale. Pourtant la situation n'est pas nouvelle. Depuis le début de l'année 2015, l'aggravation du conflit syrien avait poussé des milliers de migrants à tenter de rejoindre l'Europe. On estime que plus de 2500 hommes, femmes et enfants avaient déjà trouvé la mort, engloutis par les flots. Les associations humanitaires tentaient d'alerter les peuples et les gouvernements européens sur l'ampleur du drame. En vain. Malgré les arguments, les preuves, les chiffres, rien n'y faisait. Les corps s'accumulaient. Jusqu'à cette photo. Alors que la raison semblait ne pas avoir de prise, c'est une émotion mondiale qui, un temps, a fait bouger les lignes.

Quoiqu'on en pense sur le fond, du point de vue de la rhétorique, cet exemple est riche d'enseignement. Il nous montre que, pour emporter l'adhésion, s'adresser à la raison n'est pas toujours suffisant. Lorsqu'une situation nous est trop étrangère, elle nous devient inconcevable. Les données, les statistiques et même les faits ne sauraient épuiser la réalité dans toute sa complexité. Comprendre rationnellement est une chose. Réaliser pleinement en est une autre. Comme l'a montré Alain Damasio, pour forger notre jugement, nous avons besoin à la fois de notre intellect et de nos affects. Sans quoi nous ne sommes que des monstres froids. Voilà pourquoi il ne serait ni juste ni judicieux de rejeter en bloc les émotions du côté de la persuasion et de la manipulation. Parfois émouvoir notre auditoire est utile si nous voulons lui permettre de *prendre conscience* de la situation que nous évoquons. »

Clément Viktorovitch, *Le pouvoir rhétorique. Apprendre à convaincre et décrypter les discours*, Le Seuil, 2021

**Vous résumerez ce texte en 100 mots, ± 10 %, puis vous expliquerez et discuterez la citation suivante, en vous appuyant sur votre lecture des œuvres :**

« il ne serait ni juste ni judicieux de rejeter en bloc les émotions du côté de la persuasion et de la manipulation. Parfois émouvoir notre auditoire est utile si nous voulons lui permettre de *prendre conscience* de la situation que nous évoquons. »

---

**Isaac**

« Analyser la manipulation implique de compléter le terrain de la description par un point de vue plus normatif, qui nous permettrait de distinguer, sur le plan des méthodes, le convaincre « légitime » de celui qui ne le serait pas. La tâche est évidemment redoutable. L'époque n'accorde guère de sympathie aux tentatives de distinction normative entre ce qui serait une méthode « légitime » et celle qui ne le serait pas. Toute réflexion de ce type est souvent assimilée à une intention de censure. La difficulté ne réside pourtant pas essentiellement là. La question est en effet plutôt de définir des critères normatifs qui soient suffisamment précis sur le plan de la théorie comme sur celui de l'analyse concrète des pratiques et qui par ailleurs aient des présupposés explicites. Par « manipulatoire » on entendra ici, de manière plus générale, une action violente et contraignante, qui prive de liberté ceux qui y sont soumis. Dans ce sens, elle est déshonorante et disqualifiante pour celui qui met en œuvre de telles ressources, quelle que soit la cause défendue. Cette précision paraît nécessaire au regard de l'emploi que font certains auteurs du terme « manipulation », dans le contexte de relations humaines. Pour certains, tout serait manipulation, et il n'existerait aucune référence possible à d'autres formes du convaincre. L'alternative serait entre violence physique et manipulation, et, à tout prendre, selon un tel raisonnement, mieux vaudrait donc la manipulation. Comment peut-on en effet renoncer à l'espoir de relations « libres et authentiques » entre les hommes, d'autant que ceux-ci s'y livrent plus fréquemment qu'il n'y paraît ? Comment y renoncer surtout quand on se place du point de vue de la démocratie, qui en fait une norme essentielle ? Décrire les pratiques de manipulation n'a de sens que pour dessiner a contrario l'espace de pratiques humaines souhaitables. C'est donc bien en un sens de normes dont il s'agit ici. Nous pouvons d'ailleurs être conforté dans cette approche par le fait que la plupart des travaux qui ont été réalisés sur ces questions n'évitent pas, quelles que soient leurs déclarations de principe initiales, la question d'une partition entre les méthodes légitimes et celles qui ne le sont pas. Comment peut-on faire autrement sans prendre le risque de justifier toutes les méthodes qui permettent d'agir sur autrui, c'est-à-dire de n'adopter qu'un point de vue cynique sur le monde ? La manipulation s'appuie sur une stratégie centrale, parfois unique : la réduction la plus complète possible de la liberté de l'auditoire de discuter ou de résister à ce qu'on lui propose. Cette stratégie doit être invisible car son dévoilement indiquerait qu'il y a tentative de manipulation. Ce n'est pas tant le fait qu'il y ait une stratégie, un calcul, qui spécifie la manipulation, que sa dissimulation aux yeux du public. Les méthodes de manipulation avancent donc masquées, et c'est souvent comme cela qu'on les reconnaît. Dans l'acte de manipulation, le message, dans sa dimension cognitive ou sa forme affective, est conçu pour tromper, induire en erreur, faire croire ce qui n'est pas. Ce message est donc toujours mensonger. À cette affirmation on pourrait objecter, dans le cas de la propagande raciste, que, lorsque certains propagandistes d'extrême-droite défendent un tel point de vue, ils y croient eux-mêmes. C'est à ce point précis qu'il est nécessaire d'introduire une distinction entre le point de vue défendu (...) et les énoncés divers qui vont être construits et utilisés pour le défendre. L'extrême-droite ne se contente pas de nous informer qu'elle est raciste et que ce serait bien – de

son point de vue – que nous le soyons aussi. Il y a manipulation parce qu’il y a fabrication d’un message qui, lui, relève d’une stratégie du mensonge. Prenons l’exemple de la tentative de fonder le racisme sur une base scientifique. Celui-ci a longtemps été présenté comme une « réalité scientifique ». Cette affirmation qui suscite aujourd’hui, hélas, un intérêt renouvelé, convainc de nombreuses personnes, qui auraient été plus résistantes autrement, de la légitimité d’un tel sentiment. Or aucun dirigeant d’extrême-droite ne peut croire que le racisme est fondé scientifiquement, puisqu’aucune preuve n’a jamais pu être fournie de ce point de vue malgré les efforts de scientifiques acquis à cette cause (...). Tout au plus peuvent-ils croire qu’un jour ces théories seront fondées scientifiquement et qu’ainsi leur croyance sera prouvée. Il y a donc un décalage entre l’opinion réelle – le sentiment raciste auquel ils adhèrent – et le message – manipulateur – qu’ils proposent pour le défendre. Ce décalage s’observe partout où l’on construit artificiellement un message en fonction uniquement de sa capacité à emporter coûte que coûte l’adhésion de l’auditoire, qu’il s’agisse de la politique, de la communication ou de la publicité. Le manipulateur ne croit pas ce qu’il dit, même s’il est certain de l’opinion qu’il défend. Le procédé manipulateur est également caractérisé par le fait qu’il intervient sur une résistance, une opposition, ou, a minima, une non-acceptation immédiate de ce dont le manipulateur veut convaincre. Si tel était le cas, il n’aurait pas besoin de mettre en oeuvre de tels procédés. Nous sommes bien dans la dimension du convaincre, qui suppose, selon la jolie formule de Francis Goyet, qu’on ne prêche ni dans le désert ni à des convertis. On ne cherche pas lorsqu’on manipule, à argumenter, c’est-à-dire à échanger une parole, mais à l’imposer à quelqu’un qui n’y croit pas au départ. La manipulation consiste à entrer par effraction dans l’esprit de quelqu’un pour y déposer une opinion ou provoquer un comportement sans que ce quelqu’un sache qu’il y a eu effraction. Tout est là, dans ce geste qui se cache à lui-même comme manipulateur. C’est là que réside sa violence essentielle. En effet à la différence de la violence physique qui fonde une interaction effective, la violence psychologique ou cognitive qu’implique la manipulation doit toute son efficacité à sa dissimulation. Aussi les mécanismes techniques de construction du message manipulateur relèvent-ils d’une double préoccupation : identifier la résistance qui pourrait lui être opposée et masquer la démarche elle-même. Là réside une différence essentielle avec l’argumentation, où l’on explique, en même temps que l’on convainc, comment on s’y prend. La parole manipulateur entretient de ce point de vue un curieux rapport au silence : là où l’argumentation aménage des pauses qui sont autant de respirations dans le dialogue et laisse à l’interlocuteur la possibilité de réfléchir, d’objecter, d’accepter ou de refuser, la manipulation semble avoir comme caractéristique de traquer le silence dans l’interaction afin d’emprisonner l’autre dans une séquence continue où il n’a pas d’autre choix que de se rendre. »

Philippe Breton, *La parole manipulée*, La Découverte, 2020, p. 21-25

**Après avoir résumé le texte (en 100 mots,  $\pm$  10%), vous discuterez la citation suivante en vous appuyant sur votre lecture des œuvres :**

**« Décrire les pratiques de manipulation n’a de sens que pour dessiner *a contrario* l’espace de pratiques humaines souhaitables. »**

## Melenn

« La définition nominale du mensonge ne paraît guère poser problème. Il consiste en un acte, ce que nul ne conteste ; en un acte de langage, ce qui peut être contesté lorsqu'il l'est par omission, mais à tort selon moi. Il est commis par tout être donnant délibérément pour vrai à autrui ce qu'il sait être faux. Le mensonge est une altération volontaire de la vérité. Et, peut-on penser, tandis que l'insincérité d'autrui est difficile à identifier, puisque mesurable à la seule aune de son rapport avec lui-même, le mensonge, bien qu'inséparable d'une intention, donc d'une attitude intérieure, offre son contenu au couperet de l'épreuve de vérité. Dans son rapport au vrai, un mensonge ne l'est pas à moitié, du moins en théorie. Il semble qu'il en soit un ou qu'il n'en soit pas un. C'est souvent après coup que l'on peut trancher ; le temps confond alors le menteur. Acte de langage, certes, mais l'acte l'emporte sur la matière dont il est fait. Dans l'identification du mensonge, l'intention de mentir prévaut sur la convention linguistique régissant la phrase qui exprime le mensonge. Cette convention y est à l'œuvre, en effet, exactement comme elle l'est dans le prononcé d'un authentique acte d'assertion. C'est pourquoi, même s'il revêt un habit langagier, le mensonge ne relève pas de l'analyse du linguiste, en tout cas pas de celui traitant du langage comme d'un code. Une phrase convoyant un énoncé mensonger ne se distingue en rien d'une phrase assertant un fait du monde. Les mots y ont la même signification ; la phrase obéit aux mêmes règles de grammaticalité qui font qu'elle est bien ou mal formée. Bref on dit le faux à la façon dont on dit le vrai. Si d'aventure le mensonge exhibait une marque linguistique, rares seraient les mensonges fructueux ! De même le mensonge ne relève-t-il pas d'une analyse portant, directement tout au moins, sur la structure logique de l'énoncé. En effet, comme le souligne Hannah Arendt à propos du mensonge en politique, le mensonge n'entre aucunement en conflit frontal avec la raison. Les choses pourraient être ou se passer comme le prétend le menteur. Un mensonge est d'autant plus réussi qu'il est crédible ; il est rendu d'autant plus crédible que son auteur sait ce que son destinataire est prêt à entendre, ce qu'il souhaite ou aime écouter. Si mystère à dissiper il y a, il se trouve donc du côté de l'auteur du mensonge et de son destinataire, dans la relation communicative que le premier instaure avec le second, et non du côté du mensonge « proprement dit », à savoir la réalisation verbale de l'acte. La meilleure preuve en est qu'on peut mentir sans dire. C'est le mensonge par omission, acte muet de langage. Que pourrait donc bien en dire le linguiste ? Rien de plus simple également, à première vue, que le jugement à s'en faire. Le mensonge ne peut qu'être condamné. Il sape les fondements mêmes de la moralité et du droit. Assurément il peut arriver, dans certaines occasions, qu'un mensonge profite à autrui ; il appelle donc l'indulgence. Cependant, dans son principe même, il nuit à l'humanité, celle de l'être humain puisque, humain, un être ne l'est pleinement qu'en société et donc au travers du commerce institué avec autrui. Que vaudraient, en effet, engagements, promesses ou contrats dans un univers où le mensonge serait banalisé ? S'il est condamnable, c'est avant tout parce qu'il contrevient au pacte gouvernant l'exercice du langage. Celui qui parle attend que son interlocuteur tienne pour vrai ce qu'il lui dit ; ce dernier attend que soit vrai ce qui lui est dit. La véracité paraît être la condition de coopération appliquée à l'emploi ordinaire du langage, sachant, bien sûr, qu'existent des énoncés dont l'interprétation correcte requiert que les phrases soient prises, disons, au second degré (récits de fiction, plaisanteries, métaphores, ironie, etc.). À quoi bon communiquer si rien ne venait à

garantir la présence, au moins régulière, du vrai dans les paroles échangées ? Parler vrai ne saurait être qu'un slogan. Tout au plus, par conséquent, les attendus du jugement porté sur le mensonge, donc sur le menteur, varieraient selon les époques, les cultures, les contextes ou les différents points de vue pris sur lui. Pourtant, a-t-on vraiment mis à nu les mécanismes à l'œuvre dans l'acte de mensonge ? Malgré des siècles de réflexion savante à ce sujet, il s'avère que ces mécanismes et leurs rouages restent en partie obscurs. Du moins l'accord ne règne-t-il pas à leur sujet. On en débat toujours dans les cercles de la philosophie du langage et de l'esprit, en pragmatique cognitive en particulier, mais aussi et plus encore en philosophie morale, ainsi que dans tout l'éventail des sciences historiques ou anthropologiques. On continue donc d'hésiter sur la place à réserver au mensonge dans la galerie des agissements humains. Parmi les questions suscitées par le mensonge, il en est une qui fait figure d'énigme : comment se fait-il qu'étant impossible en toute logique à universaliser, le mensonge soit de fait universel ? Loin d'être un parasite du langage, comme se voyait contraint de l'estimer John L. Austin en vertu des présupposés d'une approche pragmatique purement linguistique, il est un acte tristement quotidien. Le mensonge paraît, en effet, inhérent à l'usage du langage ; or l'usage du langage en proscriit la généralisation. Au demeurant, le bon sens exprime à sa façon, celle des locutions toutes faites, les incertitudes entourant la perpétration d'un « vrai » mensonge.

Amusons-nous à en livrer quelques morceaux choisis. L'homme ment comme il respire. En l'affirmant, on ne risque pas de faire mentir le proverbe. Ce ne sont pas les arracheurs de dents qui viendraient dire le contraire. Toutefois leurs clients, sur les places publiques d'hier, ne manquaient sûrement pas de penser, à propos de l'absence de douleur promise pour l'extraction, ce qu'un personnage féminin d'À la recherche du temps perdu avait pour habitude de demander : « C'est bien vrai, ce gros mensonge-là ? » Ils savaient que c'était faux ; l'arracheur de dents savait qu'ils le savaient. Mentait-il donc ? La sagesse populaire, comme la sagesse philosophique, fait la différence entre bobard et mensonge. En vertu de quels critères puisque, dans les deux cas, l'intention de dire le faux est présente ? Elle n'ignore pas non plus que l'envers du vrai, si c'est le faux, n'est pas nécessairement mensonger. Elle admet qu'on peut tout à la fois mentir vrai, mentir en disant le vrai – ainsi que le remarque Cliton à propos de son maître Dorante, dans *Le Menteur* – et dire le faux sans mentir « pour de vrai ». Les pieux mensonges, par exemple, ne sont pas ceux d'un fieffé menteur. Et celui qui jure publiquement « parler vrai » s'attire sur le champ la suspicion ; il y a mensonge sous roche. L'acte de mensonge se révèle bien plus compliqué à cerner et donc à juger qu'il n'y paraît. »

« L'acte de mentir. Remarques sur le mensonge », Gérard Lenclud, *Revue Terrain*, 201

**Résumé en 100 mots, ± 10 %**

**Dissertation :**

Vous discuterez l'affirmation suivante en vous appuyant sur votre lecture des œuvres, et en lien avec le thème « faire croire » :

« Un mensonge est d'autant plus réussi qu'il est crédible ; il est rendu d'autant plus crédible que son auteur sait ce que son destinataire est prêt à entendre, ce qu'il souhaite ou aime écouter. »