

II. « FAIRE CROIRE » : FONCTIONNEMENT ET MODALITÉS

1.— Pourquoi la plupart du temps les hommes, dans la vie de tous les jours, disent-ils la vérité ? — Assurément ce n'est pas parce qu'un Dieu a défendu le mensonge. Mais c'est premièrement : parce que cela est plus aisé, le mensonge exigeant invention, dissimulation et mémoire. (Friedrich Nietzsche, *Humain, trop humain*, « Le mensonge », 1878)

1. UNE AFFAIRE DE SIGNES

1.1. *L'arme et l'art de la parole*

1.1.1. Aux sources de la rhétorique antique

2. La rhétorique est la faculté de considérer, pour chaque question, ce qui peut être propre à persuader. (Aristote, *Rhétorique*, IV^e s. av. J-C)

Texte 1. Gorgias, *Éloge d'Hélène*, V^e s. av. J-C

À travers ce plaidoyer visant à innocenter Hélène de son enlèvement et par conséquent des méfaits de la guerre de Troie, le célèbre rhéteur Gorgias fait l'éloge de la puissance du discours.

Et si c'est le discours qui l'a persuadée en abusant son âme, si c'est cela, il ne sera pas difficile de l'en défendre et de la laver de cette accusation. Voici comment : le discours est un tyran très puissant ; cet élément matériel d'une extrême petitesse et totalement invisible porte à leur plénitude les œuvres divines : car la parole peut faire cesser la peur, dissiper le chagrin, exciter la joie, accroître la pitié. Comment ? Je vais vous le montrer. [...]

Les incantations¹ enthousiastes nous procurent du plaisir par l'effet des paroles, et chassent le chagrin. C'est que la force de l'incantation, dans l'âme, se mêle à l'opinion, la charme, la persuade et, par sa magie, change ses dispositions. [...]

Nombreux sont ceux, qui sur nombre de sujets, ont convaincu et convainquent encore nombre de gens par la fiction d'un discours mensonger. Car si tous les hommes avaient en leur mémoire le déroulement de tout ce qui s'est passé, s'ils [connaissaient] tous les événements présents, et, à l'avance, les événements futurs, le discours ne serait pas investi d'une telle puissance ; mais lorsque les gens n'ont pas la mémoire du passé, ni la vision du présent, ni la divination de l'avenir, il a toutes les facilités. C'est pourquoi, la plupart du temps, la plupart des gens confient leur âme aux conseils de l'opinion. Mais l'opinion est incertaine et instable, et précipite ceux qui en font usage dans des fortunes incertaines et instables.

Dès lors, quelle raison empêche qu'Hélène aussi soit tombée sous le charme d'un hymne, à cet âge où elle quittait la jeunesse ? Ce serait comme si elle avait été enlevée et violentée. Car le discours persuasif a contraint l'âme qu'il a persuadée, tant à croire aux discours qu'à acquiescer aux actes qu'elle a commis. C'est donc l'auteur de la persuasion, en tant qu'il est cause de contrainte, qui est coupable ; mais l'âme qui a subi la persuasion a subi la contrainte du discours, aussi est-ce sans fondement qu'on l'accuse.

Que la persuasion, en s'ajoutant au discours, arrive à imprimer jusque dans l'âme tout ce qu'elle désire, il faut en prendre conscience. [...] Il existe une analogie entre la puissance du discours à l'égard de l'ordonnance de l'âme et l'ordonnance des drogues à l'égard de la nature des corps. De même que certaines drogues² évacuent certaines humeurs³, et d'autres drogues, d'autres humeurs, que les unes font cesser la maladie, les autres la vie, de même il y a des discours qui affligent, d'autres qui enhardissent leurs auditeurs, et d'autres qui, avec l'aide maligne de Persuasion, mettent l'âme dans la dépendance de leur drogue et de leur magie. Dès lors, si elle a été persuadée par le discours, il faut dire qu'elle n'a pas commis l'injustice, mais qu'elle a connu l'infortune.

¹ Paroles qui ont le pouvoir de charmer, d'enchanter.

² Médicament qui peut tout aussi bien être un poison.

³ Substances liquides élaborées par le corps.

Texte 2. Platon, *Phèdre*, IV^e s. av. J-C

SOCRATE. – [...] [I]l est absolument certain, comme nous l'avons dit au début de notre entretien, qu'on devrait n'avoir aucun besoin de connaître la vérité sur la justice et sur la bonté des choses ou même des hommes, tels que les a faits la nature ou l'éducation, quand on veut devenir un orateur convenable. En effet, dans les tribunaux, personne n'a là-dessus le moindre souci de vérité ; on se soucie plutôt de ce qui est susceptible de convaincre, c'est-à-dire du vraisemblable, à quoi doit s'attacher quiconque veut parler en suivant les règles de l'art. Il y a même des cas, en effet, où il faut éviter d'exposer les faits, s'ils ne sont pas vraisemblables, et s'en tenir à la vraisemblance, et cela aussi bien dans l'accusation que dans la défense. Et d'une manière générale, quand on parle, c'est bien le vraisemblable qu'il faut poursuivre en disant au vrai tous les « au revoir » du monde. En effet, c'est le vraisemblable qui, se retrouvant d'un bout à l'autre du discours, constitue l'art oratoire dans sa totalité.

PHEDRE. – Tu as rapporté très exactement, Socrate, la thèse que soutiennent ceux qui se donnent pour des gens qui maîtrisent l'art oratoire.

1.1.2. Les techniques de la rhétorique

3. Ainsi les règles de l'art oratoire peuvent se réduire à trois points : prouver la vérité de l'opinion qu'on veut faire prévaloir, se concilier la bienveillance des auditeurs, faire naître en eux les impressions qui conviennent à l'intérêt de la cause. (Cicéron, *De l'orateur*, I^{er} s. av. J-C)

1.2. Le langage des signes

4. [Le] mensonge n'est pas limité au discours : non seulement l'expression, le geste, le silence peuvent mentir, des actes qui directement n'expriment aucune opinion peuvent y servir ; il n'y a rien d'humain qui ne puisse tromper l'homme, tout peut être mis au service de la ruse [...]. (Éric Weil, *Philosophie morale*, 1961)

2. CONDITIONS ET STRATÉGIES DU « FAIRE CROIRE »**2.1. La construction du vraisemblable**

5. Le mensonge est d'autant meilleur qu'il semble plus véritable, et plaît d'autant plus qu'il tient plus du vraisemblable et du possible. Les fables mensongères se doivent accommoder à l'entendement de ceux qui les lisent, et être écrites de sorte à faciliter les choses impossibles, égaliser les grandeurs, suspendre les esprits étonnés, ravir, émouvoir, amuser et ainsi faire marcher l'admiration et l'allégresse d'un même pas et jointes ensemble : toutes choses que ne pourra faire celui qui s'éloignera de la vraisemblance et de l'imitation en quoi consiste la perfection de ce qui s'écrit. (Cervantès, *Don Quichotte*, 1605)

6. Quand on ment, si l'on introduit habilement quelque chose de pas tout à fait ordinaire, quelque chose d'excentrique, quelque chose qui n'arrive que par le plus grand des hasards ou qui n'arrive même jamais, le mensonge apparaît beaucoup plus probable. (Fiodor Dostoïevski, *Les Carnets de l'Idiot*, 1869)

2.2. La part du savoir**Texte 3. Platon, *Gorgias*, IV^e s. av. J-C**

GORGAS. – Il m'est déjà souvent arrivé de me rendre avec mon frère et d'autres médecins au chevet d'un de ces malades qui ne veut pas avaler son remède ni se laisser inciser ou cautériser par un médecin ; alors qu'il ne pouvait, lui, le persuader, c'est moi par la seule technique rhétorique, et aucune autre, qui y suis parvenu. Suppose maintenant un homme versé dans la rhétorique et un médecin qui se rendent chacun dans la cité de leur choix ; s'il leur fallait s'affronter en paroles devant l'assemblée du peuple ou dans n'importe quelle autre réunion pour savoir lequel des deux il faut choisir comme médecin, j'affirme que le médecin ne compterait pour rien, mais que c'est celui qui est capable de

parler qui serait élu s'il le voulait. Et en face de n'importe quel autre artisan, le rhéteur persuaderait la foule de l'élire lui de préférence, car il n'y a pas de domaine où il ne parle devant la foule de manière plus persuasive que n'importe quel autre artisan. Telle est la nature de cette technique et l'ampleur de sa puissance.

Texte 4. Lætitia Monteils-Laeng, « Mensonge et duperie de soi chez Platon », *Revue philosophique de la France et de l'étranger*, 2018

L'hypothèse d'un savoir indifférent à la valeur de son usage faisant de celui qui sait le plus à même de mentir est au cœur de la discussion de l'*Hippias mineur*⁴. La discussion part de la traditionnelle opposition homérique entre Achille, « le meilleur » car « sincère et simple » et Ulysse, l'homme « double et trompeur » ou encore « imposteur ». Socrate dont le but est de mettre à mal la belle assurance du grand Hippias en vient à remettre en cause la supériorité du premier sur le second. Une fois admis que la tromperie ne dépend pas d'un défaut de caractère ou d'une forme d'ignorance, mais qu'elle provient d'une capacité et d'un savoir, Socrate peut poser que les menteurs sont des hommes capables, réfléchis, qui savent ce qu'ils font et qui sont savants dans les matières à propos desquelles ils trompent. Socrate synthétise les propos d'Hippias tout en les radicalisant, puisqu'il fait, incidemment, de la maîtrise de la connaissance par rapport à laquelle il y a tromperie, la condition de possibilité du mensonge, renforçant ainsi le paradoxe : pour dire le faux, il faut pouvoir dire le vrai. L'usage du savoir est donc à la discrétion des savants qui pourront arbitrairement dire le vrai comme le faux, et donc tromper « s'ils le veulent ». Le mensonge suppose donc une capacité qui correspond à un savoir : (1) la tromperie est par définition volontaire, elle dépend du libre exercice d'une capacité et non pas d'une contrainte ; (2) l'homme le plus savant sera aussi le plus trompeur, puisque l'ignorant pourrait fortuitement dire la vérité.

2.3. Adaptation, affirmation, répétition

Texte 5. Gustave Lebon, *Psychologie des foues*, 1895

L'affirmation pure et simple, dégagee de tout raisonnement et de toute preuve, est un des plus sûrs moyens de faire pénétrer une idée dans l'esprit des foules. Plus l'affirmation est concise, plus elle est dépourvue de toute apparence de preuves et de démonstration, plus elle a d'autorité. Les livres religieux et les codes de tous les âges ont toujours procédé par simple affirmation. Les hommes d'État appelés à défendre une cause politique quelconque, les industriels propageant leurs produits par l'annonce, savent la valeur de l'affirmation.

L'affirmation n'a cependant d'influence réelle qu'à la condition d'être constamment répétée, et, le plus possible, dans les mêmes termes. C'est Napoléon, je crois, qui a dit qu'il n'y a qu'une seule figure sérieuse de rhétorique, la répétition. La chose affirmée arrive, par la répétition, à s'établir dans les esprits au point qu'ils finissent par l'accepter comme une vérité démontrée.

On comprend bien l'influence de la répétition sur les foules, en voyant à quel point elle est puissante sur les esprits les plus éclairés. Cette puissance vient de ce que la chose répétée finit par s'incruster dans ces régions profondes de l'inconscient où s'élaborent les motifs de nos actions. Au bout de quelque temps, nous ne savons plus quel est l'auteur de l'assertion répétée, et nous finissons par y croire. De là la force étonnante de l'annonce. Quand nous avons lu cent fois, mille fois que le meilleur chocolat est le chocolat X nous nous imaginons l'avoir entendu dire de bien des côtés, et nous finissons par en avoir la certitude. Quand nous avons lu mille fois que la farine Y a guéri les plus grands personnages des maladies les plus tenaces, nous finissons par être tentés de l'essayer le jour où nous sommes atteints d'une maladie du même genre. Si nous lisons toujours dans le même journal que A est un parfait gredin et B un très honnête homme, nous finissons par en être convaincus, à moins, bien entendu, que nous ne lisions souvent un autre journal d'opinion contraire, où les deux qualificatifs soient inversés. L'affirmation et la répétition sont seules assez puissantes pour pouvoir se combattre.

⁴ Dialogue de Platon.

3. TROMPEURS/TROMPÉS : DES RÔLES AMBIVALENTS

3.1. *La part active de celui qui croit*

7. Et chacun croit fort aisément / Ce qu'il craint et ce qu'il désire. (La Fontaine, *Fables*, « Le Loup et le Renard », 1678)

8. 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 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. (Blaise Pascal, *De l'art de persuader*, 1660)

Texte 6. Emmanuel Kant, *Qu'est-ce que les Lumières ?*, 1784

Les Lumières sont ce qui fait sortir l'homme de la minorité qu'il doit s'imputer à lui-même. La minorité consiste dans l'incapacité où il est de se servir de son intelligence sans être dirigé par autrui. Il doit s'imputer à lui-même cette minorité, quand elle n'a pas pour cause le manque d'intelligence, mais l'absence de la résolution et du courage nécessaires pour user de son esprit sans être guidé par un autre. *Sapere aude*, aies le courage de te servir de ta propre intelligence ! voilà donc la devise des Lumières.

La paresse et la lâcheté sont les causes qui font qu'une si grande partie des hommes, après avoir été depuis longtemps affranchis par la nature de toute direction étrangère (*naturaliter majorenes*), restent volontiers mineurs toute leur vie, et qu'il est si facile aux autres de s'ériger en tuteurs. Il est si commode d'être mineur ! J'ai un livre qui a de l'esprit pour moi, un directeur qui a de la conscience pour moi, un médecin qui juge pour moi du régime qui me convient, etc. ; pourquoi me donnerais-je de la peine ? Je n'ai pas besoin de penser, pourvu que je puisse payer ; d'autres se chargeront pour moi de cette ennuyeuse occupation. Que la plus grande partie des hommes (et avec eux le beau sexe tout entier) tiennent pour difficile, même pour très dangereux, le passage de la minorité à la majorité ; c'est à quoi visent avant tout ces tuteurs qui se sont chargés avec tant de bonté de la haute surveillance de leurs semblables. [...]

La diffusion des lumières n'exige autre chose que la liberté, et encore la plus inoffensive de toutes les libertés, celle de faire publiquement usage de sa raison en toutes choses.

9. Ainsi il arrive souvent que les hommes finissent par croire ce qu'ils voudraient être la vérité, ayant accoutumé leur esprit à considérer avec le plus d'attention les choses qu'ils aiment [...]. (Leibniz *Remarques sur la partie générale des Principes de Descartes*, 1692)

3.2. *Un trompeur pris à son propre piège*

10. Le pire danger qu'il y a à tromper autrui, c'est qu'on finit toujours par se tromper soi-même. (Eleonora Duse)

11. En d'autres termes, plus un menteur réussit, plus il est vraisemblable qu'il sera victime de ses propres inventions. (Hannah Arendt, *Vérité et politique*, p. 47)

12. L'influent est rarement un parfait cynique : on ne convainc, on ne fait partager ses idées, ses valeurs, sa vision de la réalité, ses habitudes mentales qu'en étant au moins un peu persuadé de leur excellence. De même que les bons escrocs sont un peu mythomanes, ne serait-ce que le temps où ils racontent leur histoire et s'en persuadent eux-mêmes, il y a toujours un minimum de sincérité chez le manipulateur. (François-Bernard Huygue, *Maîtres du faire croire : de la propagande à l'influence*, 2008)