

FONDEMENTS LOGICO-PHILOSOPHIQUES DU DÉDOUBLEMENT DE LA RHÉTORIQUE

CONSTANTIN SĂLĂVĂSTRU

Faculté de Philosophie
Université "Al. I. Cuza" Iassy
E-mail: csalav@uaic.ro

The opposition *conviction* vs. *persuasion* is the basis of the discussion over the distinction between *cognitive rhetoric* and *aesthetic rhetoric*. Following leading names of the field (Aristotle, Kant, Sperber, Genette), the paper focusses on the opposition between the objectivity of the act of conviction and the subjectivity of the act of persuasion.

1. LA DISTINCTION ENTRE *CONVICTION* ET *PERSUASION*

Dans la deuxième partie de sa *Critique de la raison pure*, consacrée à la *Méthodologie transcendentale*, Kant essaye de répondre à une question jamais posée, mais certainement pensée dans toutes ses conséquences: quels sont les critères selon lesquels on considère une chose comme vraie et comment ces critères arrivent-ils à différencier les résultats de notre connaissance? Pour le philosophe allemand, arriver à considérer une chose comme vraie – et cela en tant qu'acte d'intellection – c'est le résultat de deux catégories de facteurs ou principes: des facteurs objectifs et des facteurs tenant à la subjectivité humaine. Les principes objectifs (en relation avec le fonctionnement correct de notre intellect) et les principes subjectifs (en relation plutôt avec nos expériences subjectives) ne se manifestent pas toujours simultanément. C'est la raison en vertu de laquelle on finit par avoir des résultats différents.

Lorsque ce que nous tenons pour vrai est valable pour toute personne possédant une raison, cela se fonde sur des principes objectifs et le résultat se concrétise en une *conviction*. Si tenir quelque chose pour vrai trouve son fondement dans la nature particulière du sujet alors cela se concrétise en une *persuasion*. L'analyse de la distinction entre conviction et persuasion se fonde donc – chez Kant – sur l'investigation des mécanismes grâce auxquels on obtient un résultat de l'ordre de la cognoscibilité («considérer quelque chose comme vrai»). Si les mécanismes tiennent à l'essence de la rationalité humaine, on a affaire à une conviction, alors que s'ils prouvent la subjectivité en acte c'est de la persuasion. De là, les différences sensibles du point de vue du résultat obtenu, de la valeur intersubjective de ce résultat: les convictions s'imposent à tous, les persuasions, seulement au sujet en question; les convictions ont une grande valeur intersubjective, les persuasions, non.

Il y a là une dialectique intéressante qui met en relief le rapport entre conviction et persuasion en tant que résultats d'une relation de communication. La conviction – du moins dans l'appréhension kantienne, en marge du critère de la rationalité qu'elle propose – semble se conformer au principe qui dit que «ce qui est valable pour tous l'est aussi pour un individu quelconque». Elle respecte tout à fait les principes objectifs de la rationalité correcte et du fondement de la déduction nécessaire. La persuasion suivrait plutôt le principe converse: «ce qui est valable pour moi l'est pour tous», principe qui implique une extrapolation injustifiée, même exagérée de l'applicabilité de la connaissance dans une situation donnée. C'est justement la raison pour laquelle Kant dit que «la persuasion est une simple apparence, parce que le principe du jugement qui est uniquement dans le sujet est tenu pour objectif».¹

A la base de la distinction entre conviction et persuasion se trouve la distinction objectif–subjectif. Soit le raisonnement: «Si tous les hommes sont mortels et que Callias est homme, alors Callias est mortel». Quiconque assume ce raisonnement dans une situation donnée de discours tiendra pour vraie sa conclusion. Et cela, sur quelle base? Une base d'ordre strictement rationnel, complètement fondée, résultant justement du fonctionnement correct de la pensée humaine, concrétisée en ce que la logique traditionnelle a appelé l'axiome du syllogisme: *dictum de omni et nullo*. Si, dans un contexte quelconque, un locuteur affirme: «La vallée de la Loire est très intéressante», affirmation qu'il donne comme vraie, cette considération ne trouve aucun fondement dans des principes d'ordre objectif, mais dans la nature particulière de celui qui fait l'observation. Elle dépend de facteurs extrarationnels et mêmes extérieurs à la personnalité du sujet: la capacité de se laisser impressionner, l'affectivité, les options et les hiérarchisations des valeurs, aussi que les conditions spéciales du milieu ambiant. Cette considération ne suit donc pas un principe objectif, mais elle nous plonge sans réserves en pleine subjectivité. Il se peut (comme il arrive souvent, d'ailleurs) que pour d'autres cette affirmation ne soit pas vraie. Les considérations issues de la subjectivité humaine constituent le meilleur terrain pour les divergences d'opinions, pour les argumentations polémiques, pour les disputes pour et contre une certaine idée.

Déterminer le plus exactement possible le caractère qu'une affirmation peut avoir: de conviction ou de persuasion – nous dit Kant – cela se fait en utilisant un principe pragmatique: le pari. Kant nous invite à nous imaginer que nous devons

¹ Immanuel Kant, *Critique de la raison pure*, Félix Alcan Editeur, Paris, 1909, p. 634. Évidemment, la distinction kantienne présente dans la *Critique de la raison pure* a, chez Kant, un autre but, celui de donner un critère pour délimiter trois instances de la connaissance: l'opinion, la croyance et la science. Mais elle a été utilisée dans le cadre d'une analyse rhétorique pour soutenir la distinction entre la conviction et la persuasion (Voir en ce sens: Chaim Perelman, Lucie Olbrechts-Tyteca, *La nouvelle rhétorique. Traité de l'argumentation*, P.U.F., Paris, 1958, pp. 34–40).

engager tout notre bonheur dans un pari. Dans ces conditions, notre jugement triomphant disparaît totalement, on devient timides et hésitants et il est possible que nous ne lui accordions plus tant de ...crédibilité!

Cette distinction kantienne, qu'on a reprise, expliquée et argumentée, met à notre disposition un critère intrinsèque de délimitation de deux formes de la rhétorique, telle qu'elle est comme théorie de la discoursivité performative. Le discours par le biais duquel on a en vue la performance consistant en l'assomption de convictions par un auditoire quelconque sera l'objet d'investigation d'une *rhétorique cognitive*, alors que les formes discursives poursuivant la persuasion feront l'objet de la *rhétorique esthétique*.

2. LES ARTICULATIONS CONCEPTUELLES D'UNE RHÉTORIQUE COGNITIVE

A la suite de suggestions trouvées dans la pensée chomskyenne, mais surtout sous l'influence des conférences de H.P. Grice (*Logic and Conversation*, 1968), Dan Sperber a analysé le concept de *rhétorique cognitive*.² Il attire l'attention sur un fait significatif pour la rhétorique du XX^e siècle, un fait suggéré avec assez de force par les rhétoriciens se revendiquant de «l'épistémê» de Port-Royal, à savoir le danger qui consiste à confondre la rhétorique avec la linguistique, ce qui ne fait que nuire aux deux démarches théoriques, à l'une autant qu'à l'autre. Malgré les moments où elles se sont influencées réciproquement, les objets de leur investigation sont et demeureront différents. La rhétorique s'occupe de la discoursivité, la linguistique, c'est l'étude de la langue. L'auteur invoqué remarque l'existence de trois «dispositifs intellectuels» qui déterminent la production et l'interprétation d'un discours: la grammaire (qui a pour objet la connaissance de la langue), l'encyclopédie (qui a pour objet la connaissance du monde) et le symbolisme (une connaissance de l'encyclopédie, donc une connaissance du monde).

Les analyses de Sperber ont comme point de départ la distinction entre *phrase* et *énoncé*, et le fait que la linguistique s'occupe de l'analyse de la phrase, tandis que la rhétorique se concentre sur l'énoncé. Les distances – faciles à saisir – ne sont pas si grandes, vu que, alors que la phrase est une potentialité, l'énoncé, lui, c'est l'actualisation de cette potentialité.. La rhétorique a donc en vue la phrase comme acte, c'est-à-dire la production d'énoncés par un locuteur quelconque. En tant que potentialité, toute phrase – objet d'étude de la linguistique – renferme une multitude de sens dont un se retrouve actualisé (dans l'énoncé) avec ses présuppositions implicites.

L'élément essentiel qui définit cette rhétorique de type cognitif c'est *la représentation conceptuelle d'un énoncé*. Celle-ci est constituée par la mise

² Dan Sperber, *Rudiments de rhétorique cognitive*, «Poétique», 23, 1975, pp. 389–415.

ensemble de deux entités: le *sens* qu'on en retient (qui engage la dimension sémantique de l'énoncé) et les *sous-entendus* que l'énoncé porte avec lui. Il y a un point commun de la représentation sémantique d'une phrase et de la représentation de l'énoncé de ladite phrase: c'est un sens et un seul sens de la phrase en question. Soit les séquences discursives, prises chez Sperber:

- (1) jeasteljournal.
- (2) J'ai acheté le journal.
- (3) *J'ai acheté un exemplaire du journal.*
- (4) *J'ai acheté l'entreprise qui édite le journal.*
- (5) *J'ai soudoyé la rédaction du journal.*

où les phrases et les énoncés sont représentés avec des lettres ordinaires tandis que les sens et les propositions sont représentés en italiques.

Dans la séquence (1) il n'y a que la composante phonétique d'une possible phrase. Elle n'est pas encore une phrase, car il lui manque la composante sémantique (le sens). La séquence (2), c'est une phrase qui comporte la composante phonétique (1), à laquelle s'ajoute la composante sémantique, c'est-à-dire le sens par le biais duquel tout récepteur possible sera renvoyé à une certaine réalité. La séquence (2) est le prototype de la phrase, dans la compréhension de Sperber, car elle associe – comme potentialité – au moins trois représentations sémantiques différentes: (3), (4) ou (5), auxquelles on peut, certes, en ajouter d'autres. Chacune des séquences discursives (3), (4) et (5) se constituent en énoncé, c'est-à-dire elles sont des actualisations d'un des sens de la phrase (2).

Alors que la dimension linguistique revendique la phrase en tant que jeu phonétique et jeu sémantique, la dimension rhétorique revendique l'énoncé en tant que couplage sémantique et conceptuel. La dimension rhétorique ne tient pas à la connaissance de la langue ou, pour mieux dire, elle ne tient pas en premier lieu à la connaissance de la langue, et c'est là la raison pour laquelle elle implique toujours plus que ça, à savoir la connaissance du monde, c'est-à-dire l'encyclopédisme, autant de l'orateur que de l'auditoire. Nombreuses sont les situations où la représentation conceptuelle d'un énoncé – pris comme ensemble de propositions dominées par des sens et des sous-entendus – n'épuise pas son objet. L'énoncé suggère toujours quelque chose de plus, quelque chose qu'on ne saurait découvrir en suivant les alignements strictement logiques. C'est alors qu'entre en scène – à côté de la grammaire et de l'encyclopédie – le troisième des "dispositifs" intellectuels qui déterminent la production et l'interprétation d'un discours, à savoir le symbolisme. C'est ainsi que l'énoncé devient *figural*. Le fondement de l'action de tous ces «dispositifs intellectuels» est la *compréhension*.

Nous n'allons pas aux détails de l'analyse de la rhétorique cognitive réalisée par l'auteur invoqué. Ce que nous tenons à mettre en évidence ce sont les points nodaux de cette analyse qui sont des concepts comme: *savoir partagé*, *savoir*

partagé mobilisé, champ (large ou restreint) de la pertinence, informativité. Que sont-ils, ces concepts, et comment s'intègrent-ils dans la description et surtout dans la manifestation concrète du mécanisme rhétorique de la performance discursive sur le récepteur d'un discours?

Si l'on parle de la relation dialogique (plus illustrative pour nos démarches), on va constater une certaine «division» des connaissances du thème en discussion: il y a le savoir partagé par les interlocuteurs et ces connaissances seront le point de départ pour la soutenance de thèses communes, et il y a d'autres connaissances, divergentes. Le savoir partagé est absolument nécessaire dans une démarche rhétorique ou argumentative et, selon Sperber, «dans une très large mesure la rhétorique a pour objet la manière dont les énoncés mettent en jeu et modifient le savoir partagé». Y a-t-il identité entre le savoir partagé des interlocuteurs et la conscience de présence de ce savoir partagé dans une relation de communication? Pour la plupart des cas la réponse est négative. Il y a la possibilité que les interlocuteurs aient un certain «savoir partagé» sur le thème sans en être conscients. De là, des efforts inutiles et des tentatives gratuites d'assurer un point commun dans la relation dialogale. L'autre possibilité existe, elle aussi: les interlocuteurs «croient» en la présence de leur savoir partagé alors qu'en réalité la situation est tout à fait différente. C'est ce qui provoque le choc de l'insuccès dialogal. De là, la distinction entre *le savoir partagé* et *le savoir sciemment partagé*.

Dans les actes de discours, les énoncés qui accroissent la connaissance du monde et ceux qui tracent les limites du savoir partagé se combinent en proportions différentes, en fonction de la nature du problème traité dans le discours, en fonction de l'interlocuteur, de la finalité qu'on a en vue. Au fond, le savoir humain n'est souvent que le savoir avec lequel l'interlocuteur nous reçoit et que nous devons *connaître* pour être capables de lui faire face dans le discours et obtenir les performances visées. C'est en fonction de cette connaissance du savoir de l'autre que se déroule, en fait, le mécanisme rhétorique de la discursivité. Cette exigence est une réponse à une possible question: Est-ce que l'auditoire sait que le locuteur sait que l'auditoire sait que le locuteur sait que...?

Si un locuteur lance l'énoncé: «Ah, ce que tu es intelligent!», pour son interlocuteur il y a deux possibilités pour l'interprétation. Si l'interlocuteur sait que le locuteur ayant mis en circulation un tel énoncé a une opinion très favorable à son égard, alors il prendra l'affirmation *ad literam*, en la considérant comme résultat de l'appréciation dont il jouit de la part du locuteur. Cette affirmation enrichit la sphère cognitive de l'interlocuteur. Si, au contraire, l'interlocuteur connaît la mauvaise opinion que le locuteur a de lui, alors il va prendre l'affirmation «Ah, ce que tu es intelligent!» comme un écart par rapport au degré zéro de la discursivité, plus exactement comme une ironie du locuteur à son adresse. Le cas échéant, l'information que l'interlocuteur reçoit du locuteur est tout à fait différente de celle présentée antérieurement. Dans ce dernier cas, l'explication réside en ce que un

certain savoir partagé a modifié complètement la manière de recevoir et la performance discursive. Il y a une remarque à faire à ce point de notre construction explicative, une remarque que nous tenons pour très importante surtout pour l'analyse rhétorique. C'est que, pour la majorité des cas, ce qu'on a retenu sous le nom de *figures rhétoriques*, se fonde sur ce jeu entre, d'une part, *le savoir* et *le savoir partagé* des interlocuteurs et, d'autre part, la réalité de ce savoir.

Un autre concept est celui de *pertinence* ou *compétence*. Est considérée pertinente toute proposition qui, ajoutée au savoir partagé, entraîne des conséquences nouvelles. La pertinence d'un énoncé renvoie à deux exigences qui pourraient être les critères en base desquels on détermine cette caractéristique de l'énoncé. La première serait *l'exigence d'intégralité* (l'information de l'énoncé doit s'intégrer dans des connaissances déjà existantes); la deuxième, c'est *l'exigence de progressivité* cognitive ou l'accroissement d'information (en l'absence d'une certaine croissance cognitive par rapport à ce que l'interlocuteur possède déjà, il n'y a pas de raison pour la production de l'énoncé).

Une proposition telle que «Les Eskimaux peuvent résister à des températures très basses» n'est pas pertinente dans un discours sur la *Dynamique de la paix dans le monde contemporain* et cela pour des raisons très évidentes (l'information de l'énoncé n'est pas en accord avec le thème du discours). Une proposition n'est pas pertinente si elle n'apporte rien de nouveau par rapport au savoir partagé de l'auditoire. La proposition «Au Pôle Nord il y a des glaciers éternels» a peu de chances d'être considérée pertinente – même dans une séquence discursive qui traiterait de ce sujet – vu que l'information qu'elle apporte à l'auditoire est un lieu commun du domaine.

Toujours dans ce contexte interprétatif s'intègre le concept d'*informativité*. Une proposition est d'autant plus informative qu'elle entraîne plus des conséquences. Si une proposition (p) a une série ordonnée de conséquences (u), et une autre proposition (q) a une série de conséquences (u + 1), alors la proposition (q) a une informativité plus grande, car à côté de toutes les conséquences (u), que la proposition (p) a elle aussi, la proposition (q) a quelque chose de plus, et plus précisément elle a une conséquence qui lui est propre et par laquelle elle est différente de (p). Dans les propositions:

- (6) Socrate est mort;
- (7) Socrate est mort en 399;
- (8) Socrate est mort en 399 en prenant du poison;

on remarque aisément que le degré d'informativité va croissant de (6) à (8), car des conséquences nouvelles s'ajoutent à chacune d'elles.

3. L'ANALYSE CRITIQUE DE LA RHÉTORIQUE COGNITIVE

Voilà, en grandes lignes, les articulations de la *rhétorique cognitive*. Dans ce qui suit, nous avons l'intention de répondre à quelques questions: Pourquoi rhétorique? Pourquoi une rhétorique de type cognitif? Quel est le plus de nouveauté du concept en question par rapport au «noyau dur» de la rhétorique classique? Quel est le sens que nous en assumons dans notre tentative de systématisation?

D'abord, nous essayons de donner une réponse à la première de ces questions. L'investigation que nous avons présentée – à la suite de certaines observations de Sperber – est une proposition faite dans le périmètre de la rhétorique, car elle sous-tend les deux hypostases de la communication performative, c'est-à-dire un *locuteur* qui met en marche un énoncé et un *récepteur* à l'intention de qui cet énoncé est formulé. De là, aussi, la distinction entre la *valeur informative* d'une phrase et la *valeur performative* d'un énoncé. D'autre part, nous avons affaire à une démarche dans le périmètre de la rhétorique vu que l'engagement de la relation communicative entre un certain locuteur et un certain récepteur se réalise dans la perspective de l'assomption d'un *résultat*, d'une *intentionnalité* explicite. C'est la raison pour laquelle aussi le locuteur que son interlocuteur mettent en jeu tous les moyens susceptibles de concourir à l'obtention du résultat visé. L'engagement de l'auditeur et l'assomption de la dimension performative sont les «marques» d'un exercice intellectuel en marge de la rhétorique. Des concepts comme «savoir partagé», «pertinence», «informativité», ainsi que les règles qui les accompagnent, sont mobilisés dans le contexte de l'investigation de la dimension performative de la discursivité.

Essayer de répondre à la deuxième question nous transfère dans l'analyse des éléments de nouveauté que propose l'auteur invoqué. Nous sommes en présence d'une recherche menée dans le domaine de la *rhétorique cognitive* puisque l'accent tombe sur ce que l'on appelle l'*encyclopédisme de l'auditeur*, sur les connaissances que celui-ci a du thème en question. C'est pourquoi la performance discursive n'est pas analysée dans la perspective des mécanismes de l'ordre de la rationalité en vertu desquels l'auditeur est convaincu et il accepte un certain énoncé (sinon de façon tangentielle, lorsqu'on parle de l'organisation rationnelle de la mémoire encyclopédique) et elle n'est analysée ni dans la perspective des mécanismes d'ordre stylistique (effets rhétoriques, emplacement des figures, rythmicité et expressivité de la parole), mais dans la perspective de la mobilisation du savoir de l'auditeur dans le but de réaliser une «représentation conceptuelle canonique» de la référence thématique de l'énoncé donné. Cette «représentation conceptuelle canonique», c'est le premier pas (mais, peut-être, le plus important du point de vue d'une rhétorique d'ordre cognitif) vers l'instauration d'un haut niveau de performativité discursive.

Arrivés ici, nous attirons l'attention sur des similarités observables avec d'autres analyses, ayant, celles-là, d'autres points de départ et aussi des finalités

différentes. Nous trouvons que, dans cette acception, la rhétorique cognitive a assez de points de convergence avec le concept de *schématisation discursive*, que Jean-Blaise Grize propose pour caractériser diverses formes de la discursivité performative.³ Le concept de *schématisation discursive* contient l'image sommaire, mais essentielle, que le locuteur présente devant son auditeur sur la référence thématique de son intervention discursive. Ce concept, proposé pour caractériser la dimension sémantique du discours rhétorique, a beaucoup de similarités avec le concept de «représentation conceptuelle canonique» de la rhétorique cognitive.

On voit donc s'intégrer dans les jeu des concepts propres à la rhétorique d'autres concepts, d'une nouveauté évidente, induits par les acquis de la rhétorique cognitive. C'est bon signe et en même temps c'est une tentative d'extension du sens traditionnel du concept de «rhétorique», celui qu'on associe d'habitude à l'art du beau parler, servant à impressionner un certain auditeur. La *rhétorique cognitive* met en jeu une autre manière d'attirer son auditoire, manière fondée surtout (mais pas exclusivement) sur ce qu'on a appelé encyclopédisme. L'ensemble d'opérations (d'ordre logico-intellectif et cognitif, surtout) mises en marche dans l'esprit du récepteur qui se retrouve devant un énoncé ou en rapport avec une séquence discursive, constitue des mécanismes d'ordre logique et cognitif par l'intermédiaire desquels sont produites des transformations dans la conscience du récepteur. Ces mécanismes mènent à l'instauration d'instances performatives telles que «conviction», «acceptabilité», «compréhension». Ils constituent «la logique» d'une rhétorique de type cognitif, à peine entrevue, peut-être, mais qu'on pourrait voir continuer et amplifier, avec pour résultat des bénéfices significatifs dans la compréhension du concept de discursivité performative.

Il nous reste à répondre à une dernière question de celles que nous venons de poser: Quel est le sens qu'on donne à la rhétorique cognitive dans cette opération de «dédoublement» de la rhétorique à laquelle nous avons consenti? Nous avons suggéré qu'un discours qui poursuit la conviction de l'auditeur (en mettant en marche les mécanismes de l'ordre de la rationalité, qui font que la référence thématique s'impose à tous et qu'elle puisse être communiquée) constitue l'objet d'étude d'une rhétorique cognitive, alors que les formes discursives qui ont pour

³ Le concept que nous avons en vue («schématisation discursive») est développé dans un cadre plus large par les représentants du Centre de Recherches Sémiologiques de l'Université de Neuchâtel (Suisse) (Jean-Blaise Grize, Denis Miéville, Marie-Jeanne Borel, Denis Apothéloz et autres), cadre qui a pour intention de tracer les articulations d'une logique discursive (Georges Vignaux, *L'argumentation. Essai d'une logique discursive*, Librairie Droz, Genève, 1976). Voilà pourquoi le concept de schématisation discursive a, dans la conception des auteurs invoqués, une utilisation quasi-universelle, étant présent dans l'analyse des formes discursives diverses: argumentation, explication, description (Voir: Marie-Jeanne Borel, Jean-Blaise Grize, Denis Miéville, *Essai de logique naturelle*, Peter Lang, Berne, Francfort/M, New-York, 1983; Jean-Blaise Grize, *Logique et langage*, Orphys, Paris, 1990, pp. 33–39; *Logique naturelle et communications*, P.U.F., Paris, 1996, pp. 117–141).

objectif la persuasion tiennent au domaine d'une rhétorique esthétique. Puisque la rationalité déductive ne peut se déployer qu'à l'intérieur et en fonction de notre savoir, on peut conclure que la rhétorique cognitive c'est une *analyse de la discursivité performative faite d'après des critères d'ordre cognitif*.

Est-ce que nous avons besoin de toutes nos connaissances dans un acte discursif dont le but est d'imposer une idée? Pas du tout. La sphère cognitive d'un sujet récepteur est «peuplée» d'une grande diversité de connaissances de domaines différents. Le bon sens nous dit qu'il est évident que cette multitude de connaissances de domaines différents auraient du mal à se soutenir les unes les autres dans l'effort d'imposer une idée. C'est pourquoi, dans une argumentation rhétorique, l'auditeur évite d'actualiser cette partie de ses connaissances qui n'ont rien de commun avec le thème de l'argumentation. Il y a là une première «coupe épistémologique», une première restriction opérée dans cette sphère si large de l'encyclopédisme de l'auditeur. S'y ajoute une autre et c'est cette autre restriction que nous voulons présenter.

Pour obtenir un certain résultat (compréhension, conviction, acceptation), nous mobilisons et actualisons toutes nos connaissances en connexion avec le thème. Pour avoir la performance, utilisons-nous vraiment toutes nos connaissances, même en ne considérant que les connaissances en relation directe avec le thème de l'intervention discursive? Evidemment non. Une analyse attentive nous porte à conclure que dans l'ensemble de nos connaissances sur un domaine on distingue au moins trois classes: (a) la classe des connaissances qui soutiennent l'obtention de la performance (la raison suffisante de la performance discursive); (b) la classe des connaissances qui font obstacle à l'obtention de la performance (la raison suffisante de la réfutation de la performance); (c) la classe des connaissances qui, tout en s'inscrivant dans la même sphère cognitive que l'énoncé donné, sont indifférentes par rapport à l'obtention de la performance (elles ne soutiennent ni ne réfutent la performance). Il est évident que le locuteur peut prendre appui seulement sur les connaissances constituant la raison suffisante de la performance dialogale, c'est-à-dire sur les connaissances pour lesquelles la performance est la conséquence nécessaire.

Nous voulons donc restreindre cette étendue un peu trop pesante de l'influence de l'encyclopédisme, en partant du fait que la rhétorique de type cognitif tient à l'*analyse du rôle des connaissances qui se constituent comme raisons suffisantes pour l'obtention de la performance discursive*. On pourrait nous reprocher en ce point que l'auditeur – lorsqu'il veut assumer, comprendre, accepter un certain résultat – n'est pas tellement enclin à mettre en pratique effectivement ces distinctions dans sa sphère de connaissances. Nous sommes là devant un préjugé: si une chose n'est pas connue, ça ne veut pas dire pour autant qu'elle n'est pas réelle! L'auditeur opère cette distinction spontanément, c'est-à-dire qu'il retient et actualise les connaissances qui soutiennent ses idées, il tient compte des

connaissances qui s'opposent à ses idées et il laisse en dehors celles qui sont indifférentes quant à ses idées. La rhétorique de type cognitif va faire l'investigation des mécanismes de la performance discursive, ceux qui se fondent sur l'encyclopédisme de l'auditeur et qui imposent nécessairement une conclusion. Tout ce qui, dans la sphère de la rhétorique cognitive, tient à «l'évocation symbolique» dont parle Sperber, disparaîtra. Une évocation d'ordre symbolique tient à la personnalité du récepteur, à la façon dont le discours est mis en forme, et tout cela est du domaine de la rhétorique esthétique. Voilà pourquoi, le sens que nous proposons pour la *rhétorique cognitive* est centré sur deux des trois classes de connaissances que l'auditeur actualise en vue de l'achèvement des instances performatives: la *classe des connaissances confirmatives* et la *classe des connaissances infirmatives*. La raison de l'introduction dans le périmètre de la rhétorique cognitive des connaissances réfutant la performance tient à la logique du bon sens: pour pouvoir soutenir une idée efficacement, il faut très bien connaître les contre-arguments. Combattre ou éviter de façon adéquate ces contre-arguments, c'est une prémisse de l'accroissement de l'efficacité de l'intervention argumentative.

4. LES TRACES DE LA RHÉTORIQUE ESTHÉTIQUE

L'étude du concept de *rhétorique esthétique* nous fait penser en une certaine mesure à la réactualisation des sens et des mécanismes classiques de l'art de bien parler (*ars bene dicendi*), ceux qui sont liés à la persuasion. Même chez Aristote, la rhétorique avait le sens de l'art de la persuasion. D'ailleurs, dans son devenir historique, la rhétorique a renoncé au sens si large que lui avait donné Aristote, pour embrasser le sens limité d'une vraie «tropologie» où l'importance fondamentale est attribuée à la persuasion de l'auditeur et non pas à sa conviction. La «rhétorique restreinte» dont parlait Genette⁴ sanctionnait justement un tel rétrécissement du champ d'action de la démarche théorique de la rhétorique.⁵ Nous n'allons pas trop insister sur le concept de *rhétorique esthétique* et nous n'allons surtout pas nous arrêter aux éléments connus qui la composent, mais nous voulons

⁴ Gérard Genette, *La rhétorique restreinte*, «Communications», 16, 1970, pp. 158–171.

⁵ Cette étude de Genette est une réaction polémique à une constatation paradoxale : on parlait toujours d'une généralisation du domaine de la rhétorique ou de ses parties tandis que, en réalité, nous assistons à une restriction généralisée du champ de la rhétorique! Les références critiques de Genette ont en vue les travaux: Groupe μ , *Rhétorique générale*, Larousse, Paris, 1970; Michel Deguy, *Pour une théorie de la figure généralisée*, «Critique», oct. 1969; Jacques Sojcher, *La métaphore généralisée*, «Revue internationale de philosophie», 23^e année, n^o 87. D'ailleurs, le sens restreint qui réduit la rhétorique à une «tropologie» est assez présent dans les investigations sur ce domaine, l'aspect remarqué par Paul Ricœur dans sa *Métaphore vive* (dans le chapitre *Métaphore et discours philosophique*). Une encyclopédie sur ce domaine considère que la rhétorique analyse les ornements de la parole ou de l'éloquence («the studied ornament of speech, or eloquence») (Alex Preminger, *Encyclopedia of Poetry and Poetics*, Princeton, New-Jersey, 1965, pp. 702–705).

insister sur un certain parallélisme entre la rhétorique de type cognitif et la rhétorique de type esthétique.

Une première remarque: la rhétorique esthétique est liée, elle aussi, à l'encyclopédisme du locuteur ainsi qu'à celui de l'auditeur, et seule l'intégralité de ces deux encyclopédismes assure la performance et l'assomption, sur cette base, d'une proposition ou autre. Nous voulons souligner le fait que nos assomptions – que nous mettons à la disposition de l'autre – dépendent de ce que l'auditeur sait sur le thème en discussion et non seulement. Prenons, pour le début, un exemple d'assomption persuasive propre à un auditeur quelconque. Soit l'énoncé: «La vallée de la Loire est très intéressante», qu'un interlocuteur prend pour vrai. L'analyse attentive de cet énoncé et du degré de bien-fondé de son assomption nous mène à la conclusion que l'interlocuteur prend cet énoncé pour vrai sur la base de certaines raisons d'ordre de la subjectivité, raisons qui couvrent un large spectre de la crédibilité: la profession (s'il est géographe, il y a probablement assez de raisons pour tenir cet énoncé pour vrai), sa structure de personnalité (si c'est une personne facile à impressionner, il y a de bonnes chances qu'il émette, dans un contexte adéquat, de tels jugements et qu'il les tienne pour vrais), les intérêts à court ou à long terme (par exemple, il a l'intérêt de faire plaisir à ses compagnons), des passions et des habitudes (un grand amateur de promenades en montagne fait plus aisément ce genre d'affirmations).

Tous ces principes qu'on peut invoquer pour soutenir l'assertion tiennent à la particularité et à la subjectivité de la personne qui met en scène l'énoncé et c'est là le motif qui fait que l'énoncé soit assumé comme effet de la persuasion.⁶ Souvent, de telles affirmations passent pour fausses à la base de principes du même ordre de valeurs (connaissances, intérêts, disposition personnelle). Un interlocuteur passionné par la faune sous-aquatique du Delta du Danube sera enclin à tenir pour fausse l'affirmation «La vallée de la Loire est très intéressante», ayant pour fondement ses connaissances, ses préoccupations dominantes.

Essayons de répondre à la question: Qu'est-ce qui soutient ces intérêts, ces aspirations, ces options pour une valeur ou autre, qui constituent le mobile de la connaissance persuasive? La réponse que nous pouvons estimer rapproche les deux concepts mis en discussion: la rhétorique cognitive et la rhétorique esthétique.

⁶ L'origine d'une telle interprétation peuvent être retrouvées (spécialement pour le discours littéraire) dans les observations et les assomptions de la nouvelle critique américaine («the new criticism»). Pour I.A. Richards, par exemple, à la suite des suggestions de Croce, une analyse profitable sur l'œuvre littéraire doit, inévitablement, remplacer le couple traditionnel «forme-contenu» avec un nouveau couple catégoriel (le couple «intuition-expression») qui pourrait mieux mettre en évidence la spécificité de cette forme discursive. Une investigation de la relation de communication entre l'auteur, son œuvre et le récepteur doit tenir compte de ce que Richards nomme «le langage émotif» et, également, des convictions affectives, tous les deux assez importants pour expliquer l'impact de l'œuvre sur le récepteur (Voir: I.A. Richards, *Principles of Literary Criticism*, Routledge and Kegan Paul Ltd., London, 1971).

Nous trouvons que la fondation des principes d'ordre subjectif-individuel (aspirations, intérêts, hiérarchies des valeurs) se réalise toujours sur la base de *l'encyclopédisme du sujet locuteur-interlocuteur*, c'est-à-dire sur la base de la mobilisation de son savoir du domaine faisant l'objet de l'acte discursif-persuasif.

Expliquons-nous. L'affirmation «La vallée de la Loire est très intéressante» – que le locuteur considère comme vraie – a été faite, non pas indépendamment des autres connaissances du sujet, mais en liaison étroite avec elles. Cela veut dire que le sujet peut assumer au moins les propositions:

- (a) Je trouve très intéressant le paysage: les forêts, les lacs naturels et les lacs artificiels, les sites pittoresques.
- (b) Errer à l'aube dans la rosée de la vallée de la Loire, c'est un bonheur et l'atmosphère féérique est vraiment unique!
- (c) Le médecin m'a recommandé les promenades dans la nature; dans la vallée de la Loire j'ai été en pleine forme; c'est un lieu agréable, attirant, qui vous fortifie et vous mobilise; là, tout ce qui vous entoure c'est comme une invitation à se balader, à bouger, à être bien dispos; j'y reviendrai certainement!

Voilà au moins trois des raisons ou «principes» qui font que l'énoncé «La vallée de la Loire est très intéressante» soit assumé comme vrai. Les raisons sont très diverses, mais elles soutiennent la même assomption individuelle et supposent, chacune, un certain encyclopédisme chez le locuteur, c'est-à-dire un ensemble de connaissances qui fondent – pour l'individu – l'affirmation comme vraie. Il y a des «séries d'encyclopédismes» et chaque série vise un domaine distinct. Elles tiennent à la subjectivité du locuteur et ne sont pas généralement valables. Un locuteur différent de celui de notre exemple pourrait posséder des connaissances de géologie et de médecine sur la base desquelles il pourrait réfuter l'affirmation proposée.

Par conséquent, la rhétorique esthétique se fonde sur l'encyclopédisme des acteurs d'une relation discursive dialogale. A ce point elle a certaines similarités avec la rhétorique cognitive. Où peut-on repérer la distinction entre la rhétorique cognitive et la rhétorique esthétique? La réponse à cette question renvoie à la manière différente dont on fait usage du champ de la pertinence restreinte dans le cadre de la rhétorique cognitive et dans celui de la rhétorique esthétique. Ce que nous voulons dire c'est que, dans le champ de la rhétorique esthétique, on peut instituer, en prenant certaines précautions déterminées par la nature du domaine, une règle de la performativité:

(R): *La performance persuasive est favorisée par la mise en dehors de la pertinence restreinte des connaissances du locuteur sur le thème de l'énoncé des présuppositions soutenant cet énoncé.*

Expliquons cela, au moyen de la comparaison. Soit la séquence discursive:

(I₁): Allons aujourd'hui au concert de l'Orchestre symphonique!

(R₁): Je ne peux pas, j'ai un examen.

On constate que les deux énoncés se trouvent dans des sphères de pertinence différentes (l'action d'aller au concert de l'Orchestre symphonique tient à une autre registre cognitif que l'action de passer un examen, à une seule – et intéressante – exception: l'examen de musique!). Dans la sphère de la rhétorique cognitive, l'énoncé (R₁) peut être amené dans le même domaine de pertinence que l'énoncé (I₁) à l'aide de la séquence «D'habitude, si j'ai examen, je n'engage pas d'autres activités». Sur cette base, le récepteur sera convaincu du bien-fondé de la réponse (R). Nous avons donc mobilisé dans l'espace de la rhétorique cognitive ces connaissances de la sphère de l'encyclopédisme qui soutiennent l'assertion (R₁), en se rapportant à (I₁), tout en constituant sur cette base la même sphère de pertinence restreinte. Tous les individus rationnels vont assumer l'énoncé (R₁) comme vrai, soutenu de toute façon par assez de raisons pour pouvoir être admis par d'autres récepteurs.

Voyons maintenant comment on procède – de ce point de vue – dans le cas où l'on assume la vérité d'un énoncé sur la base de la persuasion. Reprenons l'énoncé mis en jeu, ainsi que les présuppositions qui le soutiennent. D'abord, l'énoncé: «La vallée de la Loire est très intéressante». Il est soutenu par les trois catégories de présuppositions que nous avons déjà signalées: (a), (b), (c). L'analyse de ces “énoncés-présuppositions” laisse voir un fait significatif : aucun d'entre eux ne se situe dans le champ de la pertinence restreinte de l'énoncé initial! Les phénomènes naturels (les lacs, les forêts) ne se situent pas dans le champ cognitif qui détermine la proposition «La vallée de la Loire est très intéressante»; il en va de même pour l'espace du bonheur ou pour les connaissances de médecine naturaliste.

Si l'on pouvait faire entrer ces «présuppositions implicites» dans le champ de la même pertinence que celui de la proposition donnée, on entrerait alors sous l'incidence des mécanismes de la rhétorique cognitive et il y aurait là les principes objectifs pour que l'énoncé s'impose à tous et pour qu'il soit une conviction. Seulement, une telle possibilité n'existe pas, vu que les présuppositions tiennent à la subjectivité humaine et elles diffèrent d'un individu à l'autre. Elles s'imposent en tant que persuasions et elles assurent le trajet d'une rhétorique esthétique, rhétorique que nous essayons de déterminer.

Cela devient évident si nous analysons des énoncés sur lesquels la rhétorique traditionnelle s'est pertinemment prononcée avec insistance, à savoir les énoncés qui expriment des *figures rhétoriques*. La réception des figures, leur effet sur l'auditeur sont de l'ordre de l'individu, ils tiennent au savoir, aux émotions et aux valeurs promues par l'individu. C'est pourquoi, dans une certaine situation de discours, les figures rhétoriques ont une certaine efficacité alors que dans une autre l'efficacité diminue, devant un certain auditoire leur effet est instantané et explosif, alors que devant un autre l'effet se fait attendre et, lorsqu'il se manifeste, ses

formes sont pâles, atténuées. D'habitude, les énoncés figurés ont une valeur performative locale.

Soit la séquence discursive exprimant un tel énoncé non-orthodoxe: *L'homme est un roseau, le plus faible de la nature, mais un roseau pensant*. Cet énoncé nous met devant un fait paradoxal pour essayer d'obtenir avec lui une performance discursive: l'énoncé veut réunir sous le même toit deux champs cognitifs absolument différents, l'un déterminé par la notion d'*homme* et l'autre par la notion de *roseau*. Le choc que produisent les énoncés rhétoriques résulte justement de ce rapprochement paradoxal de pertinences cognitives tout à fait différentes, mais que l'on «met» ensemble.

La réception d'un tel énoncé et, par ce biais, sa performance sur l'auditeur supposent pour ce dernier la compétence cognitive (au niveau du sens commun et non au niveau d'une spécialisation quelconque) dans les deux sphères des contextes discursifs que l'énoncé porte avec lui, apparemment contradictoirement. Sur cette base, dans la conscience du récepteur se déroule un ensemble d'opérations (d'abord logiques, mais d'autres aussi) dont le but est d'amener les énoncés dans le même espace de pertinence ou du moins atténuer la discordance existant entre ces pertinences. Ce n'est que dans ce cadre – et là seulement – qu'on arrivera à dévoiler quelque chose de la «normalité» de la liaison qui unit les deux concepts, une liaison qui, au premier moment, a paru tout à fait ...anormale! Comment le récepteur va-t-il s'y prendre dans le cas concret de l'énoncé donné?

Il va déterminer *le propre* de chacun des deux concepts «clés» de la séquence («homme»: doué de pensée, langage articulé, marche bipède...; «roseau»: fragilité, insécurité dans ses rapports avec l'immensité du monde...). Il va constater ensuite que l'énoncé figuré reçu accorde à chaque notion un trait spécifique à l'autre («l'homme est fragile», «le roseau est pensant») ce qui fait qu'on obtient des affirmations paradoxales du point de vue d'une analyse strictement logique. Les notions «homme» et «roseau» se trouvent (du point de vue logique) en relation d'exclusion et donc on ne peut pas construire avec elles des propositions affirmatives vraies, ce qui est à constater aussi dans le cas des notions «roseau» et «pensant». Paradoxalement, l'énoncé rhétorique relie ces notions. D'autre part, le récepteur va constater que certains traits, certaines notes propres à l'une des notions s'appliquent à l'autre, mais pas comme notes propres: l'homme n'est pas roseau, car il n'est pas une plante, mais il peut être considéré comme roseau en raison de sa fragilité par rapport à l'immensité du monde!

Si ce «transfert de propriétés» que les énoncés rhétoriques réalisent ne se déploie pas dans le spectre du même registre qualitatif (du propre au propre, du genre au genre, d'accident à accident) c'est signe que le transfert de la note (qualité) est un fait du domaine du possible, c'est un problème qui dépend du récepteur et donc la note peut être accordée ou non. Si, par exemple, la note «fragile» était un propre de la notion «homme», alors le transfert de propriétés se

manifesterait dans le même registre (d'une note propre à une note propre), ce qui annulerait l'effet rhétorique et nous transférerait dans un discours au «degré zéro».

Nous allons plus loin en disant que dans le cas des énoncés qui expriment des figures rhétoriques *il n'est pas possible d'opérer des transferts d'une note propre à une note propre*, car, dans ce cas, on ne dépasserait pas les limites d'une même notion. Les notes propres appartiennent à une notion et à une seule (c'est la raison qui fait qu'on les appelle «propres»), elles assurent l'individualité et elles ouvrent la voie à la libre circulation de la notion dans l'immensité conceptuelle que la pensée processe à un moment donné. C'est pour cela que les énoncés rhétoriques sont rhétoriques: ils accordent à une notion quelque chose qui ne lui est pas propre et c'est là ce qui détermine le «choc cognitif» dans la conscience du récepteur.

Une troisième caractéristique – essentielle, selon nous – pour la mise en évidence du profil et de l'individualité de la rhétorique esthétique par rapport à la rhétorique cognitive tient à la constatation que *le passage des présuppositions implicites d'un énoncé à l'assomption de l'énoncé ne se réalise pas sous le signe de la nécessité*. La réception d'un énoncé – même d'un énoncé qui ne se situe pas dans le plan du rhétorique – suppose qu'on prenne en considération les présuppositions, les sous-entendus, sur la base desquels se déroule toute analyse. Le passage nécessaire des présuppositions à l'assomption de l'énoncé – spécifique à la rhétorique cognitive – n'est plus opérable dans le champ de la rhétorique esthétique, là où la persuasion est l'élément essentiel que la mise en marche de l'énoncé a en vue. Or, dans la mesure où elles dépendent de l'individu, les présuppositions des énoncés rhétoriques ne sauraient être des conditions suffisantes pour imposer l'énoncé à tous les récepteurs possibles.

5. CONCLUSIONS

L'acte discursif – que nous avons eu en vue dans cette investigation – reste insensible devant l'effort d'une analyse qui essaye de faire d'autres distinctions. Il reste, dans notre opinion, une unité originaire de tous ses éléments constitutifs et de tous ses mécanismes performatifs. Il remplit son but seulement par l'unité d'action de ceux-ci. Les mécanismes d'une rhétorique cognitive – avec leur appétence vers la raison, l'exactitude et la précision – se donnent la main avec les mécanismes de la rhétorique esthétique – avec leur orientation vers l'individualité, les sous-entendus, l'impressionnabilité – dans un bel effort de mise en œuvre efficace de ce qui caractérise l'être humain au plus haut degré: sa relation avec l'autre!