Cahiers de Psychologie Politique

N° 1 | 2002
numéro 1 - Janvier 2002

Rationalité et manipulationles sophismes dans le discours politique

Constantin SALAVASTRU

Édition électronique :
URL :
https://cpp.numerev.com/articles/revue-1/1414-rationalite-et-manipulationles-sophismes-dans-le-discours-politique
DOI : numerev_595
ISSN : 1776-274X
Date de publication : 10/01/2002

Cette publication est sous licence **CC BY-NC-ND** (Attribution - No commercial - No derivatives).

Pour **citer cette publication** : SALAVASTRU, C. (2002) Rationalité et manipulationles sophismes dans le discours politique. *Cahiers de Psychologie Politique*, (1). https://doi.org/10.34745/numerev_595

Mots-clés :

1. Comprendre la manipulation. La manipulation est un thème ancien de réflexion. Déjà Platon, dans son dialogue *Phèdre*, fait une distinction entre la *parole belle* (domaine d'investigation de la rhétorique)et la *parole vraie* (domaine d'investigation de l'analytique). Platon constate qu'il y a une discrépance visible entre ce qui est beau et ce qui est vraidans la parole. Si la rhétorique a été parfois blâmée, le motif essentiel de cette attitude était qu'elle faisait une substitution immorale : la vérité était remplacée – dans cet art de "bien parler" – par la beauté[1]. Mais, par cela nous assistons à une tromperie : le récepteur est induit en erreur[2]. Platon a souligné (*Phèdre,* 260a) "qu'il n'est pas nécessaire au futur orateur d'avoir appris ce qui est véritablement juste, mais ce qui paraît tel à la foule chargée de décider ; non ce qui est réellement beau et bon, mais ce qui semble tel. C'est en effet la vraisemblance et non la vérité qui peut persuader[3]". D'ailleurs, des investigations récentes sur la compréhension de la rhétorique dans l'Antiquité grecque insistent sur le sens péjoratif de cet art[4].

En un sens très large, *manipulation* signifie une action d'un individu (action soit de nature mécanique ou manuelle, soit de nature discursive) par l'intermédiaire de laquelle il peut modifier des choses, des états de choses, des actions, des sentiments, des croyances d'autres individus sans l'accord de ces derniers et, parfois, sans qu'ils le sachent. Même les dictionnaires s'orientent vers une telle acception d'amplitude maximale : "action ou manière de manipuler un objet, un appareil ; spécialité du prestidigitateur qui, par sa seule dextérité, fait apparaître et disparaître des objets ; manœuvre destinée à tromper : *manipulation électorale – manipulation des foules :* influence exercée sur les groupes nombreux, sur l'opinion, au moyen notamment d'une propagande massive[5]…". Dans *The Encyclopedia of Language and Linguistics,* la manipulation est définie de la façon suivante : "The strategies that people use to get others to do what they want them to do are partly linguistic, involving manipulative uses of language[6]". Une analyse de la *manipulation linguistique* ("linguistic manipulation") met en évidence le rôle des *actes de parole indirects* ("indirect speech acts") dans la manipulation par le discours. Une focalisation sur les mécanismes de la manipulation politique fait le contour de ce concept et de la réalité qu'il couvre. Enfin, un dictionnaire récent attire notre attention sur le fait que la manipulation est une "influence occulte exercée sur un individu ou un groupe. La spécificité de ce type d'influence peut être recherchée dans les conditions de réception des messages émis par l'influenceur. On parle ainsi de manipulation pour décrire une forme de communication dans laquelle les

destinataires ne connaissent pas ou ne comprennent pas les stratégies utilisées pour les influencer[7]". D'où une certaine responsabilité morale de celui qui va influencer.

Par conséquent, une *situation de manipulation* doit remplir quelques conditions : (a) elle doit être un acte intentionné d'influence sur autrui par l'intermédiaire d'instruments et de mécanismes (d'ordre rationnel ou discursif) qui sont en dehors des règles de correctitude de la discursivité ou de la rationalité (si ces actes respectaient les règles invoquées, alors cette influence serait une conviction ou une persuasion) ; (b) cet acte doit avoir pour résultat un changement dans la situation d'autrui (changement physique, changement d'action, d'attitude, d'état affectif et autres ; si ce changement ne se produit pas, alors nous avons seulement une *intention de manipulation*) ; (c) ce changement s'obtient sans l'accord libre de l'autre, surtout par l'induction en erreur de l'interlocuteur qui croît qu'il se trouve sur la voie de la vérité alors qu'en fait il se trouve en erreur (l'accord libre à une idée grâce aux arguments invoqués par l'interlocuteur est le signe d'une conviction) ; (d) ceux qui sont manipulés ne savent pas que les instruments, les techniques ou les mécanismes d'ordre rationnel ou d'ordre discursif qui sont utilisés pour les influencer sont erronés, ne respectent pas les règles de la rationalité ou de la discursivité (s'ils avaient la conscience de l'erreur, alors l'influence serait annulée).

2. Essai de systématisation des formes de manipulation : commentaires. Ces exigences mettent en évidence les deux pôles de toute manipulation : *l'action de manipulation* (une démarche faite par quelqu'un à l'intention d'influencer quelqu'un d'autre) et *l'objet de la manipulation* (quelqu'un qui supporte le résultat de l'action d'influencer faite par quelqu'un d'autre). Une suggestion intéressante de Parret vient mettre de l'ordre dans l'analyse structurale de ces deux composantes d'une situation de manipulation dans un cadre plus large d'investigation de la manipulation et du mensonge, cadre concrétisé dans un "modèle de la sémiotique des discours" et aussi dans une "théorie de l'énonciation[8]".

Quelle est la nature de l'action manipulatrice et, implicitement, les formes de cette action ? D'abord, on peut manipuler un individu quelconque par l'intermédiaire d'une *action physique* (manuelle, mécanique). Par exemple, la punition corporelle pour changer un comportement, une croyance. D'autres fois, on peut influencer un individu par l'intermédiaire d'une *action discursive.* Par exemple, une explication adéquate qui détermine une action prochaine. En conclusion, en prenant pour critère la *nature de l'action manipulatrice,* nous pouvons identifier les deux formes de cette action : *action physique* et *action discursive*.

Cette action manipulatrice a un domaine visé d'influence. Ce domaine peut être de nature très diverse. Nous pouvons actionner sur les *objets physiques* (par exemple, l'action de manipulation des livres dans une bibliothèque), sur les *croyances ou les idées* (par exemple, l'action d'influencer les croyances religieuses), sur les *actions ou les faits* (par exemple, l'action de déterminer un individu à faire une donation pour les pauvres). Par conséquent, il y a au moins trois domaines sur lesquels peut se manifester une action manipulatrice : le domaine des *objets,* le domaine des *croyances* et le

domaine des *actions.*

Les deux critères (la *nature* et le *domaine* de l'action manipulatrice) peuvent être combinés. Nous allons ainsi obtenir une systématisation des formes de manipulation :

La nature de l'action manipulatrice (®) *Le domaine de l'action manipulatrice* (ï)	**Action physique (A_1)**	**Action discursive (A_2)**
Le domaine des objets (D_1)	A_1 ® D_1	A_2 ® D_1
Le domaine des croyances (D_2)	A_1 ® D_2	A_2 ® D_2
Le domaine des actions (D_3)	A_1 ® D_3	A_2 ® D_3

Quelques considérations s'imposent.

(a) Les deux critères (qui appartiennent à Parret) identifient *six formes primaires de manipulation* : [A_1 ® D_1] (l'action physique sur un objet quelconque : la manipulation des livres dans une bibliothèque), [A_1 ® D_2] (l'action physique par laquelle sont influencées les croyances : la punition physique pour changer une croyance religieuse), [A_1 ® D_3] (l'action physique pour déterminer une action : l'exil de Napoléon après sa défaite), [A_2 ® D_1] (l'action discursive pour changer un objet quelconque : sous l'influence d'une explication adéquate, les peintures de Picasso deviennent plus intéressantes pour le récepteur), [A_2 ® D_2] (l'action discursive pour influencer les croyances : l'assomption d'une conviction sur le rôle de la démocratie dans l'organisation de la société sous l'influence d'une argumentation bien faite), [A_2 ® D_3] (l'action discursive pour déterminer une action de l'interlocuteur : l'action de donner le vote à un candidat quelconque sous l'influence de son discours électoral).

(b) La présentation synthétique des formes de manipulation – question sur laquelle nous sommes en désaccord avec Parret, qui considère que seulement les deux dernières formes sont vraiment des manipulations et qui n'a pas vu toutes les possibilités combinatoires de ces deux critères pour épuiser les formes possibles de manipulation – donne des indications significatives pour réussir une distinction entre des *manipulations immédiates (directes)* et des *manipulations médiates (indirectes).* Les premières sont celles où les transformations des objets, des croyances, des actions ont leur origine dans l'action physique de l'agent de l'action alors que les dernières sont celles où les transformations des objets, des croyances, des actions ont leur origine dans l'action discursive de l'agent. Dans la sphère du politique on retrouve toutes ces formes de manipulation. L'intention de prendre le pouvoir doit être accompagnée d'actions dans le plan des états des faits qui pourraient justifier la prétention d'arriver au pouvoir (la première forme de manipulation). Mais il est tout à fait possible que, dans l'absence des faits convaincants, un certain groupe de pouvoir puisse contraindre (parfois même physiquement, mais souvent par la menace, la corruption) l'interlocuteur pour changer ses croyances (la deuxième forme de manipulation). Il peut également contraindre son interlocuteur à faire des actions : par exemple les grands meetings populaires organisés par les régimes communistes (la troisième forme de manipulation). Par l'intermédiaire de l'action discursive les groupes de pouvoir peuvent changer la

réalité si elle n'est pas convenable pour une ascension légitime au pouvoir : nous ne pouvons pas oublier que, pour la propagande communiste, les meilleurs résultats dans la vie économique et sociale étaient obtenus dans la société socialiste (la quatrième forme de manipulation). Une action discursive d'un groupe de pouvoir peut changer les croyances des individus (la cinquième forme de manipulation) alors qu'un bon discours électoral peut déterminer des actions favorables (l'action de voter, par exemple) pour ce groupe de pouvoir (la sixième forme de manipulation).

(c) Les formes primaires de manipulation que nous avons identifiées ne peuvent pas rester isolées dans un discours quelconque. Elles se combinent et déterminent les *formes secondaires de manipulation.* Il est parfaitement possible qu'un individu détermine le changement d'une croyance chez quelqu'un d'autre par le biais d'un discours et que ce dernier, avec cette nouvelle croyance, obtienne par l'argumentation un engagement en action d'un troisième individu qui, à son tour, peut contraindre quelqu'un d'autre à changer ses croyances ! La schématisation de cette activité complexe d'influencer (qui est une forme de manipulation secondaire) est la suivante :

$$[A_2 \text{ ® } D_2] \text{ ® } [A_2 \text{ ® } D_3] \text{ ® } [A_1 \text{ ® } D_2]$$

Sans doute, les possibilités combinatoires sont multiples, ce qui fait que nous pouvons obtenir beaucoup de formes secondaires de manipulation à remarquer dans les débats politiques, juridiques, scientifiques courants.

(d) Evidemment, pour notre but les formes de manipulation qui sont à l'origine dans l'action discursive présentent un intérêt spécial.

En nous maintenant à ce niveau nous voulons prendre en considération un problème qui est de toute importance : l'*intentionnalité de l'action manipulatrice.* Certes, il est possible qu'un certain agent de l'action manipulatrice ne sache pas que son discours ne respecte pas les règles de la rationalité ou de la discursivité. En ce cas, il n'a pas l'intention d'induire en erreur son interlocuteur. Est-ce que dans ce cas il y a ou non manipulation ? Evidemment, la réponse est négative. Nous sommes ici devant l'*ignorance* discursive et rationnelle de l'agent de l'action. Mais souvent l'agent de l'action utilise en toute connaissance de cause des raisonnements ou des formes discursives qui ont seulement l'apparence de corréctitude mais qui ne sont pas tels en réalité. En ce cas, nous sommes devant une situation de manipulation. C'est ce type de situations qui nous intéresse.

3. Les voies de manipulation discursive. Comment une manipulation par l'action discursive de l'agent est-elle possible ? Une réponse à cette question met en discussion des éléments constructifs pour une proposition d'investigation des voies de manipulation. Un acte discursif de manipulation a beaucoup de composants et chacun d'eux peut constituer un moyen important pour influencer les individus qui reçoivent le résultat d'un tel acte. Certes, une manipulation totale et complète a lieu seulement dans les conditions où tous les moyens entrent en action dans la construction d'un discours. Mais une analyse "sectorielle" peut montrer quelles sont les fonctions de ces

moyens qui interviennent dans la performance d'une intervention discursive.

Il est possible d'induire en erreur le récepteur par l'intermédiaire de la forme d'un discours quelconque. Le récepteur ne peut pas faire, immédiatement et unitairement, le "décodage" de toutes les figures rhétoriques qui peuplent un certain discours. Dans ces conditions, les sens sont altérés, les significations sont déformées et la réception du discours est dénaturée. Evidemment, le récepteur est induit en erreur. Nous avons, donc, une forme de manipulation où le moyen discursif de manipulation se concrétise dans la forme du discours, dans le langage utilisé par l'auteur. Combien de récepteurs peuvent voir dans la séquence discursive

> "Je m'imagine que vous avez lu dans les journaux que, par une proclamation spéciale, le dictateur italien a félicité l'armée italienne d'Albanie pour sa gloire gagnée par sa victoire sur les Grecs. Cela constitue bien sûr le record mondial en matière de ridicule et de raillerie" (Winston Churchill, *Message radiodiffusé du 27 avril 1941*)

une *ironie* de Churchill à l'adresse de Mussolini ? Si la séquence discursive est prise dans son sens direct (le degré zéro de l'écriture, Barthes), alors il est évident que le récepteur est en erreur. La manipulation est présente. Il y a beaucoup de moyens de l'ordre du langage qui peuvent faciliter une situation de manipulation (les figures de style, la rhétorique des phrases, les signes de ponctuation, l'intonation, l'ambiguïté des énoncés)[9].

Le discours n'est pas seulement une mise en scène d'une forme expressive du langage. Il est également une construction rationnelle. Par conséquent, il contient des raisonnements par l'intermédiaire desquels le proposant apporte des arguments pour soutenir ou pour réfuter une thèse, un point de vue. Un problème à part c'est la corréctitude (en termes purement logiques, la validité) de ces raisonnements. Comment est-il possible d'obtenir de façon nécessaire une conclusion vraie en utilisant une forme de raisonnement ? Deux conditions doivent être remplies : une condition d'*adéquation matérielle* (les prémisses – c'est-à-dire les propositions données qui soutiennent une certaine conclusion pour thèse – doivent être vraies) et une condition d'*adéquation formelle* (le schéma de raisonnement doit être valide). Si ces conditions sont remplies toutes les deux, alors la corréctitude logique est assurée.

Si seulement une de ces conditions n'est pas respectée, alors le raisonnement a seulement l'apparence de corréctitude, mais il n'est pas correct en réalité. Dans une telle situation, celui qui utilise un tel raisonnement ou celui auquel il le propose sont, tous les deux, dans une erreur de raisonnement. Ces erreurs de raisonnement, ainsi que celles d'argumentation, portent le nom de *sophismes*[10] . Par conséquent, nous pouvons influencer quelqu'un d'autre en présentant des raisonnements ou des argumentations qui sont corrects en apparence (et le récepteur les considère comme tels) mais qui ne sont pas corrects en réalité. Nous sommes, donc, devant une situation de manipulation

par des *moyens d'ordre rationnel*[11]. Si nous prenons l'argumentation ci-dessous :

T (thèse) *(indicateur linguistique* R (la raison de la thèse)

_ *de l'argumentation)* _

Il pleut (parce que) Les rues sont mouillées

nous constatons qu'elle est une argumentation sophistique (ce sophisme est connu sous le nom du *sophisme du faux antécédent*) parce que la proposition "Les rues sont mouillées", qui est présentée comme épreuve pour soutenir la thèse de l'argumentation (la proposition "Il pleut"), n'est pas, en réalité, une condition suffisante pour la thèse (il est possible que les rues soit mouillées parce que la municipalité mouille les rues avec de l'eau). L'argumentation complète prend la forme du raisonnement ci-après :

Si les rues sont mouillées, alors il pleut

Les rues sont mouillées

Donc : Il pleut

où la proposition composée ("Si les rues sont mouillées, alors il pleut") est présentée comme une *implication logique* ("implication matérielle" dans la terminologie de Russell) en ayant pour antécédent la proposition "Les rues sont mouillées" et pour conséquent la proposition "Il pleut" (en réalité, cette proposition composée n'est pas une implication logique et notre raisonnement est un *modus ponendo-ponens* non-valide). En ce cas, c'est la condition d'adéquation formelle qui n'est pas remplie. Evidemment, dans la présente démarche, notre attention s'oriente vers la manipulation par l'intermédiaire de ces moyens d'ordre rationnel.

4. Une approche pragma-dialectique sur les sophismes. Une question de première importance pour une analyse logique et rhétorique du discours politique – et aussi pour mettre en évidence les situations de manipulation qui interviennent dans ce type de discours - tient à une investigation de l'*utilisation des argumentations sophistiques* dans un tel type de discours. Le discours politique utilise pleinement de telles procédures argumentatives, et leurs résultats sont souvent importants et l'habileté dans la manipulation des tels mécanismes est considérée une qualité essentielle pour un bon politicien.

Notre point de départ dans une analyse du rôle des sophismes dans le discours politique est la proposition de systématisation des sophismes fondée sur la relation de communication, proposition qui appartient à Frans van Eemeren et Rob Grootendorst[12] et qui a pour but la construction d'un *modèle pragma-dialectique* de résolution des conflits d'opinions. Nous sommes convaincus que tout discours politique exprime, tacitement ou ouvertement, une divergence d'opinions. En ce cas, le modèle pragma-dialectique de résolution des conflits d'opinions peut être un bon instrument d'investigation du discours politique et, évidemment, de ses mauvaises utilisations des

raisonnements ou des règles de la discussion critique.

Quelles sont les articulations du modèle pragma-dialectique d'analyse des sophismes ? Quelques traits mettent en évidence ce modèle d'investigation. Le premier : le modèle pragma-dialectique d'analyse et de résolution des sophismes est un *essai de maxima amplitude* par rapport à la vision traditionnelle sur les sophismes ou par rapport à d'autres essais plus modernes sur le même sujet. Aristote a fait (dans *Les réfutations sophistiques*) une distinction entre les sophismes qui proviennent du langage et les sophismes qui proviennent d'en dehors du langage. Sa recherche élude les erreurs de logique (celles provenant de l'irrespect des règles de la correctitude de la pensée). Certains traités modernes de logique, s'ils se réfèrent aux sophismes, mettent l'accent sur ce qu'Aristote a ignoré, c'est-à-dire sur l'éludation des règles de la pensée ! Or, le modèle pragma-dialectique a en vue une correction de ces deux points de vue restreints.

Le deuxième : le modèle pragma-dialectique de systématisation des sophismes est un *modèle normatif* par rapport à d'autres essais sur les sophismes qui sont, en majorité, descriptifs. En voici quelques exemples. La systématisation d'Aristote (*Les réfutations sophistiques*) n'est qu'une description des situations où le raisonnement ou l'argumentation ont seulement une apparence de corréctitude, et la systématisation de John Stuart Mill[13] reste dans une tonalité descriptive. Par contre, le critère proposé par le modèle pragma-dialectique a pour point de départ dix règles de la discussion critique et le fait que la violation d'une règle génère une classe de sophismes. Par conséquent, dans le cas du modèle pragma-dialectique, la règle détermine la classe, en opposition avec les propositions descriptives où la classe (des faits) détermine la règle.

Le troisième : le modèle pragma-dialectique de résolution des sophismes se *rapporte surtout aux systématisations traditionnelles avec l'intention de proposer un ordre basé sur un critère unitaire*. L'approche pragma-dialectique tien à l'analyse de la discussion critique en ayant pour intention la solution négociée des conflits discursifs. Mais, dans les conflits discursifs interviennent, sans doute, des formes classiques de raisonnement. Dans ces conditions, les sophismes traditionnels liés à ces formes de raisonnement vont se retrouver dans la systématisation réalisée par l'intermédiaire du modèle pragma-dialectique. Quelle est la place des sophismes logiques dans cette systématisation pragma-dialectique ? Evidemment, dans l'une de ces dix classes de sophismes qui prennent naissance par la violation des règles de la discussion critique.

Le quatrième : le modèle pragma-dialectique d'interprétation des sophismes *est sous le signe de certaines conditions* : (a) il doit fournir les normes permettant de distinguer entre opérations rationnelles et opérations irrationnelles dans la discussion argumentative (s'il n'y a pas de telles normes, alors il y a moins de chances pour la solution d'une divergence d'opinions) ; (b) il doit fournir des critères permettant de décider si une de ces normes a été violée (s'il n'y a pas de tel critère, alors il n'est pas possible d'identifier la présence d'un sophisme) ; (c) il doit fournir des procédures d'interprétation permettant de déterminer si un énoncé satisfait à ces critères (s'il n'y a pas de telles procédures, alors il est impossible de savoir si une certaine règle

s'applique à un énoncé donné).

Le cinquième : l'approche que nous analysons accomplit *une fonction pratique*. Il constitue un instrument ayant pour but de faire obstacle devant tous les essais d'obtenir des profits discursifs dans les actes de résolution des conflits d'opinions dans une discussion critique par l'usage de procédures qui éludent soit les règles logiques, soit les règles de la relation discursive. Le fait que l'approche pragma-dialectique est vue comme un instrument est prouvé par notre tentative d'application de cette approche à une analyse sur le rôle des sophismes dans le discours politique. Il y a d'autres propositions d'application de ce modèle : Harry Weger Jr. applique cette théorie à une analyse des interactions interpersonnelles14, Dale Hample fait une liaison inédite entre ce modèle et le discours de l'Inquisition15.

5. Etude de cas : les sophismes dans le discours politique. Dans la proposition pragma-dialectique de systématisation des sophismes, chaque règle de la discussion critique détermine une classe de sophismes. Nous allons mettre en évidence la règle, nous allons établir la classe de sophismes, identifier les types de sophismes qui appartiennent à chaque classe et déterminer le rôle de la classe de sophismes dans les débats politiques et, finalement, nous allons donner, comme exemples, des séquences de discours politiques qui illustrent la présence d'une argumentation sophistique, pour établir ensuite la forme de manipulation où s'encadre le sophisme analysé. Evidemment, la règle et la classe de sophismes que celle-ci détermine constituent des éléments structurels du modèle pragma-dialectique proposé par van Eemeren et Grootendorst, tandis que l'acte d'établir le rôle des sophismes dans les débats politiques ainsi que l'encadrement dans une forme de manipulation et les illustrations par des exemples nous appartiennent. Sans doute, allons-nous nous en tenir à quelques classes de sophismes seulement, celles qui sont, à notre avis, les plus importantes pour le discours politique.

Une première règle d'une dispute critique : *les partenaires ne doivent pas faire obstacle à l'expression ou à la mise en doute des points de vue*. Les auteurs invoqués soulignent que "tout le monde a, en principe, le droit d'avancer des points de vue sur tous les sujets et de mettre en question n'importe quel point de vue". Nous retrouvons là une liberté maximale en ce qui concerne les points de vue avancés sur un sujet quelconque, les personnes qui les avancent, les réactions critiques à ces points de vue. Evidemment, si nous découvrons une restriction en ce qui concerne la possibilité d'avancer des points de vue nouveaux, la possibilité d'une personne quelconque d'avancer ou de critiquer un point de vue, ou en ce qui concerne la liberté de critiquer tous les points de vue soumis au débat, alors nous sommes devant une catégorie de sophismes connue sous le nom de *sophismes de confrontation.*

Les sophismes de confrontation ont un rôle important dans le discours politique. Il y a une certaine spécificité de l'action de cette classe de sophismes dans le discours politique par rapport à d'autres types de discours : *la présence des sophismes de confrontation dans un débat politique est le signe de la présence d'un partenaire autoritaire.* Généralement parlant, les discours politiques qui ont pour fondement les

sophismes de confrontation *représentent des régimes totalitaires,* ceux qui ont la tendance de limiter les points de vue (parce qu'il y a le point de vue du régime qui est quasi-généralisé), de réfuter (ou, si cela n'est pas possible, de limiter au maximum) la discussion critique (parce que le point de vue du groupe de pouvoir est considéré infaillible), de limiter de façon drastique le nombre de personnes qui peuvent avancer ou critiquer des points de vue (parce qu'il y a le point de vue du chef du régime qui est, formellement ou réellement, assumé par toute la population). Si nous analysons les discours d'Hitler, de Staline ou de Ceausescu, nous pouvons découvrir, facilement, beaucoup de sophismes de confrontation. Pour illustrer cette assertion, nous proposons cette séquence de discours politique :

"C'était d'une absurdité incroyable que, dans les journées d'août 1914, l'ouvrier allemand s'identifie avec le marxisme. A ce moment-là, l'ouvrier allemand avait su se libérer de la pression de cette contamination empoisonnée, parce que sans cela il n'aurait jamais su entrer dans la lutte" (Adolf Hitler, *Mein Kampf,* tr. roum., Editura Belardi, BucureÅ□ti, 1994, p. 159)

où les sentences indubitables ("C'était d'une absurdité incroyable…" ; "…l'ouvrier allemand avait su se libérer de la pression de cette contamination empoisonné…") mettent en évidence la limitation du discours à un seul point de vue en ayant pour résultat l'absence de la possibilité d'une vraie discussion critique. Evidemment, nous découvrons facilement à cette séquence discursive la pression de celui qui propose le discours sur son récepteur, exercée par le biais d'une action discursive. Cette action discursive a pour but le changement des croyances des récepteurs possibles. Nous sommes devant une forme de manipulation de type [A_2 ® D2].

Mais, même si ni le régime, ni le politicien ne sont représentants de l'autoritarisme, il est possible que le discours contienne des sophismes de confrontation, surtout dans les campagnes électorales, parce que, dans ce cas, chaque candidat veut imposer ses idées et, de plus, il veut être voté. La pression de but annule dans une certaine mesure la préoccupation de respecter les règles d'une discussion critique. Par exemple :

"Mais rien n'aurait pu être accompli sans vous, sans vous qui avez soutenu le redressement par votre discipline et par votre effort ces résultats ce sont votre bien difficilement acquis est c'est le moment de les remettre en cause ? ne vaut-il pas mieux poursuivre l'effort pour déboucher enfin sur une situation assainie sur une économie rétablie sur des conditions favorables de vie ? Pensez à la situation d'une personne tombée à la mer et qui nage qui nage à contre-courant pour regagner la rive ; le courant est puissant mais à force de nager elle s'est rapprochée du rivage ; elle y est presque, elle va le toucher ; alors une voix vient lui conseiller à l'oreille : «Pourquoi te donner tant de peine ? Tu commences à être fatiguée. Tu n'as qu'à te laisser porter par le courant» ; elle hésite, c'est bien tentant ; pourquoi ne pas se laisser aller ? mais quand on se laisse emporter par le courant on se noie ! Oui ! *Applaudissement de 7 secondes.* Oui ! il faut achever le redressement de notre économie…" (Valéry Giscard d'Estaing, *Discours prononcé au 27 janvier 1978 à l'occasion des élections législatives,* cité d'après Olivier Reboul, *La Rhétorique,* P.U.F., Paris, 1990, p. 83)

Président en fonction de la France, Giscard d'Estaing utilise dans son discours assez d'éléments qui limitent la possibilité des réactions critiques (des questions rhétoriques qui sont, en réalité, des sentences déguisées, une allégorie bien construite, l'identification des électeurs avec tous les résultats de l'économie de la France). Nous avons là une autre forme de manipulation par l'usage des sophismes de confrontation : une manipulation à l'aide de l'action discursive qui vise à déterminer une action favorable au groupe de pouvoir représenté par Giscard d'Estaing : [A_2 ® D3].

Il y a quelques sophismes représentatifs pour la classe des sophismes de confrontation. L'*argumentum ad baculum* de la logique traditionnelle prend la forme de la menace (avec la force, avec la vengeance ou avec la punition) :

"L'ennemi s'est cru vainqueur de la France parce qu'il avait pu, d'abord, rompre sous l'avalanche des moteurs notre armée préparée d'une manière absurde et commandée d'une manière indigne. L'ennemi connaîtra son erreur. Les cadavres allemands et italiens qui jonchent en ce moment les abords des positions de Koenig peuvent lui faire présager de combien de larmes et de combien de sang la France lui fera payer ses outrages" (Charles de Gaulle, *Discours aux Français,* 11 Juin 1942, Office Français d'Edition, 1947, p. 74)
alors que l'*argumentum ad hominem* se fonde sur une attaque à la personne16 :

"Depuis assez longtemps, les beys qui gouvernent l'Egypte insultent à la nation française et couvrent ses négociants d'avanies : l'heure de leur châtiment est arrivée. Depuis trop longtemps, ce ramassis d'esclaves achetés dans la Géorgie et le Caucase tyrannise la plus belle partie du monde..." (Napoléon, Proclamation aux peuples de l'Egypte, dans : Messages et discours politiques, Flammarion, Paris, s.a. p. 31-32).

Les deux dernières séquences discursives représentent des formes différentes de manipulation : de l'action discursive à un changement d'action [A2 ® D3] : action de punition des Allemands (dans le cas du discours de Charles de Gaulle), de l'action discursive à un changement des croyances (A2 ® D2) : la croyance que la guerre en Egypte était nécessaire et utile aux égyptiens (dans le cas du discours de Napoléon). Une petite remarque : cette façon d'argumenter n'est pas toujours une erreur. Parfois il y a une liaison entre les qualités morales et les actes d'un individu17.

Une autre règle de la discussion critique a en vue la défense : *la partie qui a avancé un point de vue est obligée de le défendre si l'autre partie le lui demande*. La règle sanctionne la *gratuité* dans l'acte d'avancer un point de vue dans la tentative de trouver une solution des conflits d'opinions : nous n'avançons pas de points de vue dans une dispute critique si nous n'avons pas des preuves pour les soutenir ! Si cette règle n'est pas respectée, alors nous sommes devant une nouvelle classe de sophismes : les *sophismes de rôles.* Les rôles sont bien partagés entre les partenaires d'une discussion critique : celui qui soutient une thèse doit apporter des arguments favorables tandis que celui qui réfute la thèse doit apporter des preuves du contraire.

Dans le discours politique cette classe de sophismes apparaît fréquemment. A la

différence d'autres types de discours où de tels sophismes sont une exception (par exemple, dans le discours scientifique ou dans le discours juridique). Il y a des explications pour cet état de choses. Les discours politiques portent sur des thèmes qui ne peuvent pas être mis à l'épreuve ponctuellement. Une telle exigence est extrême. Voilà pourquoi nous retrouvons souvent dans les débats politiques les sophismes de rôles. Un tel sophisme, déjà connu dans la logique traditionnelle, est celui qui s'appelle *ignoratio elenchi* (l'éludation du sujet du débat critique). Un écrivain roumain présente une séquence de discours où un politicien parle du développement économique et culturel de la Roumanie :

"Farfuridi : Alors, voilà ce que je dis, et avec moi doivent le dire aussi tous ceux qui ne veulent pas tomber à l'extrême, c'est-à-dire, voilà, ce que je veux dire c'est que, oui, nous devons être modérés… c'est-à-dire sans exagérations !… Dans un problème politique… et quel problème, un problème duquel dépend l'avenir, le présent et le passé du pays… être ou très ou trop… de sorte que l'heure arrive où nous devons nous demander pourquoi ?… Oui… pourquoi ?" (I.L.Caragiale[18], *Une lettre perdue*).

On y observe que le thème est complètement perdu sur les voies sinueuses de l'argumentation !

Quant à l'intention, nous avons ici un essai de manipulation qui a pour instrument l'action discursive et qui a pour but le changement des croyances et la détermination d'une action favorable au groupe de pouvoir que représente celui qui tient le discours. Par conséquent, une situation inédite : un discours "fait le jeu" à deux formes différentes de manipulation : [A_2 ® D2] et [A2 ® D3]. S'il réussit ou non, c'est un autre problème, qui pourrait être discuté.

Une règle importante de la discussion critique est : *l'attaque doit porter sur le point de vue tel qu'il a été avancé par l'autre partie*. Si cette règle n'est pas respectée, alors les relations dialogiques entre partenaires se manifestent dans l'intérieur d'une nouvelle classe de sophismes : les *sophismes de la représentation des points de vue.* Certes, la dispute critique avec l'adversaire (surtout dans le domaine du politique) pour la résolution des conflits d'opinions est une démarche d'une grande amplitude qui implique beaucoup de réorganisations du trajet discursif et, également, la nécessité d'avancer certains points de vue et de renoncer à certains autres. La résolution s'est considérée finie soit si l'opposant a assumé, en vertu des arguments qui lui sont proposés, le point de vue du locuteur, soit si ce dernier renonce, lui-même, à son point de vue parce qu'il n'a pas de preuves suffisantes.

Nous constatons que l'élément essentiel de cette classe de sophismes este le *point de vue* de celui qui propose une argumentation. Si nous voulons réfuter (ou critiquer) l'argumentation de notre interlocuteur, il est absolument nécessaire de faire référence exclusivement au point de vue que notre adversaire a avancé. Une manière de ne pas respecter cette exigence est celle d'*attribuer des points de vue fictifs à l'interlocuteur* :

"… en cas de guerre, d'une guerre comme celle-ci, lorsque la nation est supposée faire

tant de sacrifices, avoir tout le monde du côté du gouvernement, ce serait hors de prix ; qu'il n'y ait plus de division entre ceux qui soutiennent le gouvernement et l'opposition. Monsieur Cuza me demande : mais votre présence dans le gouvernement ne fait pas obstacle dans son activité pour donner des reformes constitutionnelles ?

– Monsieur Cuza : Je n'ai pas demandé cela !

– Monsieur Ionescu : C'est ce que j'ai compris"

(Take Ionescu[19] , *Exposé à la Chambre inférieure du Parlement de la Roumanie,* 1916)

Il est possible d'éluder cette règle par la *déformation du point de vue de l'adversaire* (exagération, diminution, omission). Dans le discours politique, l'emploi de tous ces éléments (exagération, diminution, omission) est déterminé par le but suivi : si on a en vue le discrédit de l'adversaire, alors sont diminués les faits favorables et sont amplifiés les faits défavorables :

"Les plus beaux discours du monde sont impuissants à changer les faits. Vous avez assez bonne mémoire pour savoir où en était la classe ouvrière en 1932. Vous vous rappelez, à coup sûr, les fermetures de banques, les queues devant les boulangeries, les salaires de famine. Vous vous rappelez les saisies d'habitations et de fermes, et les faillites commerciales. Vous n'avez pas oublié les «villes à la Hoover», et la jeunesse du pays confrontée à un avenir sans espoir et sans travail, et la porte close des usines, des mines et des fabriques, et les fermes abandonnées et tombant en ruine, et les chemins de fer paralysés, et les entrepôts vidés de marchandises. Vous n'avez pas oublié le morne désespoir où tomba toute une nation – et l'impuissance totale de notre gouvernement fédéral" (Franklin D.Roosevelt, *Discours de campagne électorale* – 23 septembre 1944, dans : *Messages de Guerre de Franklin D.Roosevelt,* publié par le Service Intérimaire Américain d'Informations Internationales, 1945, p. 31)

Nous trouvons là – avec toute la situation difficile de la période de crise de 1929 - 1933 qui ne peut pas être éludée – une exagération des faits défavorables au régime Hoover. Si la première séquence a en vue le changement des croyances (la forme de manipulation [A_2 ® D2]), la deuxième exprime un changement des croyances (la croyance que le gouvernement Hoover n'est pas en accord avec les besoins de la population : une manipulation de forme [A2 ® D2]) et, également, une détermination à l'action (votez Roosevelt : une manipulation de forme : [A2 ® D_3]).

Evidemment, nous trouvons une exagération aussi dans cette séquence du décret des putschistes (Moscou, 19 août 1991) :

"Devant l'impossibilité, pour Mikhaïl Sergueïvitch Gorbatchev, d'assumer ses fonctions de président de l'URSS pour raisons de santé (...) ; afin d'éviter une crise profonde et multiforme, la confrontation politique, inter-ethnique et civile, ainsi que le chaos et l'anarchie qui menacent la vie et la sécurité des citoyens de l'Union soviétique, la

souveraineté, l'intégrité territoriale, la liberté et l'indépendance de notre Etat, nous déclarons l'état d'urgence" (Cité après : André Gosselin, *Les attributions causales dans la rhétorique politique,* Hermès, 16, Paris, 1995, p. 163)

qui est une manipulation par l'intermédiaire d'une action discursive pour justifier une action des putschistes [A2 ® D3].

Si la règle antérieure avait en vue l'attaque d'un point de vue, la règle qui suit a en vue la nature de la défense : *une partie ne peut défendre son point de vue qu'en avançant une argumentation relative à ce point de vue*. Van Eemeren et Grootendorst soulignent qu'il y a deux voies pour éluder cette règle : la soutenance d'un point de vue par des moyens qui ne sont pas preuves du point de vue logique ("des preuves non argumentatives"), ou la soutenance d'un point de vue avec des moyens qui n'ont pas de liaison directe avec la thèse ("des preuves non pertinentes"). Nous sommes devant une nouvelle classe de sophismes : les *sophismes de défense.*

Nous pouvons inclure dans cette classe les sophismes traditionnels : *argumentum ad populum* (l'argument de la foule ou de la majorité)*, argumentum ad verecundiam* (l'argument de la modestie), *argumentum ad misericordiam* (l'argument de la pitié). De tels arguments sont très présents dans le discours politique parce que l'opinion de la foule a une puissante force de persuasion, parce qu'une autorité reconnue peut influencer facilement un interlocuteur quelconque et parce que l'invocation de la pitié peut mettre en mouvement des dimensions psychologiques de la personnalité qui pourraient déterminer un changement d'opinion :

"Le 9 mars, l'Empereur coucha à Bourgoin. La foule et l'enthousiasme allaient, s'il est possible, en augmentant. «Il y a longtemps que nous vous attendions, disaient tous ces braves gens à l'Empereur. Vous voilà enfin arrivé pour délivrer la France de l'insolence de la noblesse, des prétentions des prêtres et de la honte du joug de l'étranger»" (Napoléon, *Aux habitants du Département de l'Isère,* dans : Napoléon, *Messages...,* pp.157-158).

C'est une séquence où nous découvrons une argumentation "ad populum" par laquelle l'Empereur justifie ses actions politiques et militaires. Or, de tels arguments ("ad populum", par exemple) n'ont pas une liaison directe avec les actions et les faits de Napoléon (la foule peut être, parfois, en erreur ; il n'y a pas de lien causal entre ce que dit la foule et ce que fait un personnage historique). Nous découvrons une manipulation de forme [A_2 ® D3] par l'intermédiaire de laquelle Napoléon justifie ses actions passées et prépare ses actions prochaines !

Une dernière règle sur laquelle nous nous arrêtons a en vue l'ambiguïté des termes ou des énoncés utilisés dans le discours : les parties ne doivent pas utiliser des formulations insuffisamment claires ou d'une obscurité susceptible d'engendrer la confusion ; chacune d'elles doit interpréter les expressions de l'autre partie de la façon la plus soigneuse et la plus pertinente possible. L'éludation d'une telle règle détermine la classe des sophismes de l'usage du langage. Voilà un exemple :

“L’*Univers* diminue. Il est sérieusement menacé dans son existence. Sa vraie propriétaire – une personne sans scrupules – en sentant le danger, s’adresse à un homme de valeur, à un académicien, à notre collègue M. le général Crainiceanu, et elle le prie d'en prendre la direction. M. le général accepte, il sauve l’*Univers*” (Barbu ÅtefÄnescu-Delavrancea20, *Discursuri,* Editura Minerva, BucureÅti, 1977, p. 222)

Surtout si le discours se déroule dans la sphère de l’oralité, alors il est très difficile d’observer que le locuteur parle d’un journal avec le titre “Univers” et non pas de notre Univers planétaire qui serait en danger ! Nous avons ici une suprasaturation de sens qui donne une note d’ambiguïté à cette séquence discursive.

Les discours politiques sont pleins de tels genres de sophismes. Premièrement, une thèse ambiguë ne peut pas être réfutée absolument. Restent encore assez de possibilités de refuge pour celui qui a avancé une telle thèse. D’autre part, une thèse ambiguë ne laisse pas l’occasion de trouver beaucoup d’arguments favorables et qui soient considérés comme favorables par l’interlocuteur. Enfin, il y a une “rhétorique de l’ambiguïté”, bien utilisée par les politiciens pour obtenir le succès par le biais de leurs interventions discursives.

6. En guise de conclusion

Certes, notre proposition est interdisciplinaire. Elle se situe à l’intersection de plusieurs domaines : la logique, l’argumentation, la rhétorique, l’analyse du discours politique. Mais il est nécessaire de souligner que : (a) nous avons proposé un sens très large pour le concept de *manipulation,* sens qui peut couvrir toutes les situations de manipulation qui se retrouvent dans les relations de l’individu avec le monde et avec les autres individus ; (b) ce sens plus large permet une systématisation des *formes de manipulation* en fonction de deux critères proposés par Parret : la nature et le domaine de l’action manipulatrice ; (c) nous avons établi au moins deux voies de manifestation de toutes les formes de manipulation : la *forme d’expression* du discours et les *les instruments logico-argumentatifs* qui participent à la construction discursive ; (d) nous proposons une analyse qui tient à la pratique discursive : identifier des sophismes, leur rôle et la forme de manipulation qu’il exprime dans quelques textes politiques, conformément au modèle pragma-dialectique proposé par Van Eemeren et Grootendorst.

1 Les interrogations contemporaines sur ce sujet rencontrent les anciennes : “Cet usage ambivalent de la rhétorique existe depuis toujours, et nous n’y échappons pas. La question est simple : sert-elle à démasquer les artifices de langage, les fausses pensées, ou, au contraire, est-elle instrument démoniaque qui les instaure, pour mieux envoûter ceux qu’elle trompe? On retrouve ici la critique la plus radicale qui ait été formulée à l’encontre de la rhétorique, celle de Platon, qui voit en elle l’adversaire de la vérité conçue comme discours univoque, d’où toute alternative est exclue : pour lui, en effet, il y a la vérité dont s’occupe la science, et l’opinion commune, changeante et contradictoire, dont se nourrit la rhétorique” (Michel Meyer, Questions de rhétorique : langage, raison et séduction, Le Livre de Poche, Librairie Générale Française, 1993, p.

8) ;

2 "...chez les Anciens, la rhétorique se présentait comme l'étude d'une technique à l'usage du vulgaire impatient d'arriver rapidement à des conclusions, de se former une opinion sans s'être donné au préalable la peine d'une investigation sérieuse" disent Chaïm Perelman et Lucie-Olbrechts-Tyteca (La nouvelle rhétorique. Traité de l'argumentation, tome premier, P.U.F., Paris, 1958, p. 9) ;

3 Platon, Phèdre ou la beauté des âmes, Payot & Cie, Paris, 1922, p. 141

4 Nous avons en vue la position de Olivier Reboul : "La rhétorique : terme péjoratif. (...). Pourquoi ce discrédit? D'abord parce que la rhétorique apparaît comme l'art, sinon de mentir, du moins de manipuler les gens par le discours, un discours tendancieux et piégé, comme peut être une plaidoirie, un tract électoral, une apologie..." (Olivier Reboul, La Rhétorique, P.U.F., Paris, 1990, p. 5).

5 Le Petit Larousse : Dictionnaire Encyclopédique, Larousse, 1995, p. 628.

6 The Encyclopedia of Language and Linguistics, volume 5, Pergamon Press, Oxford-New-York-Seoul- Tokyo, 1994, p. 2360.

7 Encyclopédie Philosophique Universelle : Les Notions Philosophiques, II, P.U.F., Paris, 1990, p. 1538.

8 Herman Parret, La manipulation et le mensonge, dans : Herman Parret, Prolégomènes à la théorie de l'énonciation. De Husserl à la pragmatique, Peter Lang, Berne - Francfort-s.Main - New-York - Paris, 1987, pp. 230- 278.

9 Une intéressante analyse sur la présence et sur les effets des figures rhétoriques dans le discours politique dans : Alexandre Dorna, Les effets langagiers du discours politique, dans : Argumentation et rhétorique (II), Hermès, 16, Paris, 1995, pp. 131- 146.

10 Evidement, ce n'est pas ici le lieu de faire une analyse en détail sur le problème des sophismes non plus que sur les recherches plus anciennes ou plus récentes sur ce sujet. Mais, pour notre lecteur d'aujourd'hui, nous soulignons que nous assistons à ce moment à une résurgence des investigations sur les sophismes, résurgence évidente au moins par trois moments significatifs : l'apparition du livre de Hamblin en 1970 (C.L.Hamblin, Fallacies, Methuen, London, 1970 ; Fallacies, "Studies in Critical Thinking and Informal Logic", No.1, 1998) qui est un "traitement standard" des sophismes par les moyens de la logique propositionnelle et de la logique des prédicats ; les travaux de Woods et Walton (J.Woods, D.Walton, Argument : the logic of the fallacies, McGraw-Hill Ryerson, Toronto, 1982, traduction francaise : Critique de l'argumentation. Logique des sophismes ordinaires, Editions Kimé, Paris, 1992 ; Fallacies. Selected papers 1972-1982, Dordrecht/Providence : Foris/Berlin : Mouton de Gruyter, 1989) qui sont considérés comme une "analyse non- standard" des sophismes (une investigation en ayant pour fondement certaines logiques non classiques) et les travaux de Van Eemeren et Grootendorst (un modèle pragma- dialectique des sophismes où la perspective de la

relation de communication est essentielle).

11 La présence des sophismes dans le discours politique est en dehors de tout doute. Voilà une remarque fondée par une analyse quantitative : " L'analyse des trois débats entre George Bush, Bill Clinton et Ross Perot (dans la campagne électorale américaine de 1992, n.n. C.S.) démontre tout d'abord que les fallacies ou erreurs de raisonnement, sont utilisées en très grand nombre dans le discours politique. En 1988, s'interrogeant sur la fréquence des fallacies dans les débats politiques, Jason procédait à l'analyse des débats de 1960, entre John Kennedy et Richard Nixon, et de 1984, entre Ronald Reagan et Walter Mondale ; il identifiait alors pour chacun entre 40 et 50 fallacies. Ma propre analyse des débats de 1992 m'incite à considérer le discours politique adopté par les candidats comme étant principalement composé de procédés qui ont peu en commun avec une argumentation logique. En effet, environ 800 fallacies ont été identifiées lors des trois débats qui ont duré chacun une heure trente minutes, soit une moyenne d'environ 265 par débat, et l'analyse a été réalisée sans prétention à exhaustivité" (Anne-Marie Gingras, Les débats télévisés entre candidats à la présidence américaine, dans : Argumentation et rhétorique (II), Hermès, 16, Paris, 1995, p. 190).

12 Frans van Eemeren, Rob Grootendorst, La Nouvelle dialectique, Editions Kimé, Paris, 1996, pp. 105-228.

13 John Stuart Mill, Système de logique déductive et inductive, troisième édition, tome second, Félix Alcan, Editeur, Paris, 1889, pp. 294- 413.

14 Harry Weger Jr., Pragma- dialectical Theory and Interpersonal Interaction Outcomes : Unproductive Interpersonal Behavior as Violations of Rules for Critical Discussion, in "Argumentation", volume 15, Issue 3, August 2001, pp. 313-330.

15 Dale Hample, A Pragma- Dialectical Analysis of the Inquisition, in "Argumentation", volume 15, Issue 2, May 2001, pp. 135-149.

16 En ce qui concerne ce type de sophisme, Pierre Blackburn fait la remarque: "Le sophisme de l'attaque contre la personne consiste à attaquer un individu plutôt que son argumentation et à prétendre, en le faisant, discréditer son point de vue" (Pierre Blackburn, Logique de l'argumentation, 2e édition, Editions du Renouveau Pédagogique, Inc., Saint-Laurent (Québec), 1994, p. 247.

17 Howard Kahane, Logic and Contemporary Rhetoric. The Use of Reason in Everyday Life, second edition, Wadsworth Publishing Company, Inc., Belmont, California, 1976, p. 26

18 Ecrivain roumain (Ploiesti-1852 – Berlin-1912), fin observateur des mœurs de la société roumaine du début du XXe siècle.

19 Homme politique roumain (Ploiesti-1858 – Bucuresti-1922), membre du Parlement, ministre des affaires étrangères (1920-1921) et Premier ministre (1922) de la Roumanie.

20 Ecrivain, avocat et homme politique roumain (Bucuresti-1858–Iasi- 1918), membre de l'Académie Roumaine (1912), membre du Parlement, maire de Bucarest (nommé en 1899), ministre des Travaux Publics (1910-1912), ministre des Cultes et de l'Instruction Publique (1911), ministre de l'Industrie et du Commerce (1917).