

**ARISTOTE, *La Rhétorique*, ~ 325 avant J.-C.,
livre I, chapitre II, paragraphes I à IX.**

I. La rhétorique est la faculté de considérer, pour chaque question, ce qui peut être propre à persuader. Ceci n'est le fait d'aucun autre art, car chacun des autres arts instruit et impose la croyance en ce qui concerne son objet : par exemple, la médecine, en ce qui concerne la santé et la maladie ; la géométrie, en ce qui concerne les conditions diverses des grandeurs ;
5 l'arithmétique, en ce qui touche aux nombres, et ainsi de tous les autres arts et de toutes les autres sciences. La rhétorique semble, sur la question donnée, pouvoir considérer, en quelque sorte, ce qui est propre à persuader. Voilà ce qui nous fait dire qu'elle n'a pas de règles applicables à un genre d'objets déterminé.

II. Parmi les preuves, les unes sont indépendantes de l'art, les autres en dépendent. Les pre-
10 mières sont toutes celles qui ne sont pas fournies par notre propre fonds, mais préexistent à notre action. Tels sont les témoins, la torture, les conventions écrites et les autres éléments de même nature. Les preuves dépendantes de l'art, c'est tout ce qu'il nous est possible de réunir au moyen de la méthode et par nous-mêmes. Nous avons donc, en fait de preuves, à tirer parti des premières et à trouver les secondes.

15 III. Les preuves inhérentes au discours sont de trois sortes : les unes résident dans le caractère moral de l'orateur ; d'autres dans la disposition de l'auditoire ; d'autres enfin dans le discours lui-même, lorsqu'il est démonstratif, ou qu'il paraît l'être.

IV. C'est le caractère moral (de l'orateur) qui amène la persuasion, quand le discours est tourné de telle façon que l'orateur inspire la confiance. Nous nous en rapportons plus volon-
20 tiers et plus promptement aux hommes de bien, sur toutes les questions en général, mais, d'une manière absolue, dans les affaires embrouillées ou prêtant à l'équivoque. Il faut d'ailleurs que ce résultat soit obtenu par la force du discours, et non pas seulement par une prévention favorable à l'orateur. Il n'est pas exact de dire, comme le font quelques-uns de ceux qui ont traité de la rhétorique — que la probité de l'orateur ne contribue en rien à produire la persuasion ; mais
25 c'est, au contraire, au caractère moral que le discours emprunte je dirai presque sa plus grande force de persuasion.

V. C'est la disposition des auditeurs, quand leurs passions sont excitées par le discours. Nous portons autant de jugements différents, selon que nous anime un sentiment de tristesse ou de joie, d'amitié ou de haine. C'est le seul point, nous l'avons dit, que s'efforcent de traiter ceux
30 qui écrivent aujourd'hui sur la rhétorique. Nous entrerons dans le détail à cet égard, lorsque nous parlerons des passions.

VI. Enfin, c'est par le discours lui-même que l'on persuade lorsque nous démontrons la vérité, ou ce qui paraît tel, d'après des faits probants déduits un à un.

VII. Comme les preuves sont obtenues par ces trois sortes de moyens, il est manifeste que
35 l'emploi de ces moyens est à la disposition de celui qui est en état de former des syllogismes, de
considérer ce qui se rapporte aux mœurs et à la vertu et, en troisième lieu, de connaître les pas-
sions de façon à saisir la nature et la qualité de chacune d'elles, ainsi que son caractère et les
conditions de son origine. Il s'ensuit que la rhétorique est comme une branche de la dialectique
et de l'étude morale qui mérite la dénomination de politique. Voilà pourquoi la rhétorique re-
40 vêt la forme de la politique et qu'en font autant ceux qui s'en arrogent la pratique, soit par
ignorance, soit par vanité, soit pour d'autres motifs humains. La rhétorique, nous l'avons dit en
commençant, est une partie de la dialectique et lui ressemble. Ni l'une ni l'autre n'implique en
soi la connaissance de quelque point déterminé, mais toutes deux comportent des ressources
pour procurer des raisons. Ainsi donc, quant à leur puissance et à la corrélation qui existe entre
45 elles, on en a parlé d'une façon à peu près suffisante.

VIII. Les moyens de démonstration réelle ou apparente sont, ici comme dans la dialectique,
l'induction, le syllogisme réel et le syllogisme apparent. En effet, l'exemple est une induction, et
l'enthymème est un syllogisme. J'appelle enthymème un syllogisme oratoire et exemple une in-
duction oratoire. Tout le monde fait la preuve d'une assertion en avançant soit des exemples,
50 soit des enthymèmes, et il n'y a rien en dehors de là. Aussi, comme il est absolument nécessaire
que l'on ait recours soit au syllogisme, soit à l'induction pour faire une démonstration concer-
nant un fait ou une personne (alternative que nous avons reconnue dans les *Analytiques*), il
s'ensuit que chacun de ces deux moyens (dans la rhétorique) est identique à chacun des moyens
correspondants (de la dialectique).

55 IX. La différence de l'exemple d'avec l'enthymème, on l'a montrée dans les *Topiques*. Nous y
avons expliqué que, lorsqu'on appuyait la démonstration de tel fait sur des cas multiples et
semblables, il y avait induction. Ici, il y a exemple. Lorsque, certains faits existant réellement,
quelque autre fait se produit dans un rapport quelconque avec ces faits, en raison de
l'universalité ou de la généralité de ces faits, il avait alors ce que nous avons appelé « syllo-
60 gisme », et il y a ici ce que nous appelons « enthymème ».