

Constantin SALAVASTRU
Université « Al. I. Cuza » Iasi (Roumanie)

L'interprétation problématologique de la rhétorique

Abstract: The current paper aims to analyze the problematological interpretation of several relevant topics of rhetoric. The problematological tool for investigating several important fields of human knowledge and practice has as starting point the idea that the problem is the one which makes the knowledge's dynamism and the advance towards truth. The distinguishing sign of the presence of a problem is the question: when an individual asks a question of his interlocutor means that he has a problem of knowledge or of action which relates to the content of the question. But the performative discursive practice which constitutes the rhetoric's field of research represents one of the most fertile grounds of action of interrogativity and of instituting of a problematic field between interlocutors. Three topics are coming to attention with respect to the possibility of explaining them with the problematological toolset: definition of rhetoric, oratorical genres, and the construction of figurate speech. According to Meyer, the founder of problematology, rhetoric is seen as a negotiation of the distance between interlocutors with respect to a certain problem. Negotiation, though, is the area of interrogativity and, from here, the problematological function of rhetoric. Regarding the oratorical genres, also Aristotle pointed out that each oratorical genre aims at "solving" a certain type of problems: organization of the polity (deliberative), functioning of justice (forensic), doing good (epideictic). To solve a problem of this kind means to enter the area of interrogativity. Finally, figurative speech is a central issue of rhetoric which directly connects to the issue of problematology due to the fact that any figurative expression induces to a certain receiver certain degrees of problemativeness.

Keywords: problematology, rhetoric, figurativity, oratorical genre

1. La définition problématologique de la rhétorique

La problématologie se présente comme une démarche qui propose une nouvelle conception de la pensée et du langage où le concept du questionnement occupe la place centrale. Dans ces conditions, il était presque impossible que la rhétorique, dans sa qualité de théorie du discours performatif, pût rester hors des applications de l'instrument problématologique. Cela d'autant plus que le discours est la place peut-être la plus adéquate où nous retrouvons la manifestation plénière de la relation question -réponse.

Nous voulons identifier, dans notre analyse sur l'interprétation problématologique de la rhétorique, quelques points de cohabitation qui ont des conséquences notables pour la compréhension de la force applicative de la problématologie, d'une part, et pour le dévoilement des nouvelles facettes de la relation rhétorique, d'autre part. Un premier point : la *définition de la rhétorique*. Notons que, lorsque Michel Meyer part à une investigation de la rhétorique, son intention n'est pas, évidemment, d'accompagner la route classique qui assume les distinctions, les règles d'action, les étapes de la construction que les traités traditionnelles de rhétorique mettent à notre disposition, notamment ceux d'Aristote, de Cicéron ou de Quintilien. Au contraire, il voudrait éviter cette voie pour voir ce qui se passe si les problèmes traditionnels de l'art oratoire sont traités à l'aide de la méthodologie problématologique. Or, le premier problème authentique de ces traités classiques est celui de la définition de la rhétorique.

Qu'est-ce que la rhétorique dans la vision problématologique ? La réponse est rencontrée dans plusieurs ouvrages, bien qu'elle présuppose à peu près les mêmes éléments. Dans ses *Questions de rhétorique : langage, raison et séduction* (Paris : Librairie Générale Française, 1993), Michel Meyer considère que la rhétorique « c'est la négociation de la distance entre des hommes à propos d'une question, d'un problème » (Meyer 1993, 22). Cette définition s'appuie sur une analyse attentive de toutes les compréhensions classiques de ce domaine. Ce point d'appui se concrétise soit dans la réfutation de certaines définitions (qui, à l'opinion de Meyer, ne correspond pas à un sens adéquat du domaine) soit dans l'assomption de quelques suggestions qui couvrent également certaines intuitions explicatives de l'auteur (par exemple, le point noyau de la définition aristotélicienne : « la faculté de considérer *pour chaque question* ce qui peut être propre à persuader »). Certes, la définition de Meyer est sortie d'une comparaison avec les autres autorités en matière.

Attardons-nous sur celle de Perelman et Olbrechts-Tyteca, à laquelle même Meyer renvoie dans son essai de répondre à la question « Qu'est-ce que la rhétorique ? ». Elle assume la rhétorique comme une étude des techniques qui déterminent l'adhésion des esprits à une idée (Perelman et Olbrechts-Tyteca 2008, 5). Nous découvrons qu'il y a ici un passage d'un transfert de vérité (des prémisses à la conclusion) dans le cas de la déduction logique à un transfert d'adhésion (d'une idée de l'orateur à son auditoire). Or, négociateur de la distance entre interlocuteurs à propos d'un problème englobe l'idée du transfert de l'adhésion en le dépassant.

Dans le petit essai monographique (*La rhétorique*, Paris : PUF, 2004), Meyer fait un inventaire des tentatives d'établir le sens de la rhétorique, en distinguant trois types de définitions. Tout d'abord, les définitions qui assimilent la rhétorique à un art de la manipulation de l'auditoire (la compréhension de Platon de son dialogue *Phèdre*, qui associe la rhétorique au domaine de l'opinion et, également, toute tradition qui vient de Platon). Puis, les définitions qui assimilent la rhétorique à un acte de la persuasion (le point d'origine de cette définition est à trouver dans la *Rhétorique* d'Aristote, traverse l'époque moderne, par exemple le traité de Chaignet et arrive de nos jours jusqu'au *Traité* de Perelman et Olbrechts-Tyteca). Enfin, les définitions qui voient dans la rhétorique un art de bien parler (à partir de Quintilien, en associant Du Marsais et Fontanier et jusqu'à tous les représentants de l'analyse textuelle de nos jours). Sa propre définition se maintient aux mêmes cadres de la compréhension comme celle antérieure : « la rhétorique est la négociation de la différence entre les individus sur une question donnée » (Meyer 2004, 10). A notre avis, le changement le plus important est le remplacement de la notion de « distance » avec la notion de « différence ». Ce remplacement précise que, en ce qui concerne une question, entre les individus, plus exactement entre les interlocuteurs qui négocient une question, une distance (bien que le terme de « distance » ait une compréhension un peu technique à laquelle le récepteur est bien habitué) est plutôt une différence d'opinion (peut-être un conflit d'opinion en termes de la pragma-dialectique de Van Eemeren) qui doit être traitée d'une façon rationnelle (négocier, c'est une confrontation des preuves et des arguments pour convaincre).

Enfin, dans son ouvrage de synthèse appelé *Principia Rhetorica. Une théorie générale de l'argumentation* (Paris : Fayard, 2008), l'auteur maintient la tradition des classifications des définitions de la rhétorique et conserve la tripartition précédente à l'observation que, cette fois, les critères de la différence sont mieux précisés : les définitions centrées sur

l'auditoire (l'art de la manipulation de Platon dont nous avons parlé), les définitions centrées sur le langage et le style (Aristote et son tradition) et les définitions centrées sur l'orateur (l'art de bien parler de Quintilien). A la fin de ce petit voyage historique, Meyer nous donne sa définition : « la rhétorique est la négociation de la distance entre les individus à propos d'une question donnée » (Meyer 2008, 21).

Comme nous pouvons le voir, la définition de Meyer est restée la même, en tout cas, dans les mêmes cadres de la compréhension. Quant à cette définition, nous voulons la discuter plus attentivement. Tout d'abord, de tous les soulèvements et de toutes les assertions de Meyer, nous pouvons conclure que, de son point de vue, la définition proposée, une définition dans l'esprit problématologique, a l'ambition de dépasser l'unilatéralité de chaque définition que l'histoire de la rhétorique a retenue. Nous savons toujours par la *Rhétorique* d'Aristote, que le discours oratoire et généralement une relation rhétorique sous-entendent un tryptique d'entités qui donne naissance au tout, à l'intégralité et à l'unité de compréhension de la rhétorique : le *logos* (le discours), l'*ethos* (l'orateur) et le *pathos* (l'auditoire). Or, comme nous l'avons vu, chaque groupe de définitions privilégie l'un ou l'autre des éléments de ce tryptique : les définitions centrées sur le langage privilégient le *logos*, les définitions centrées sur l'orateur privilégient l'*ethos* et les définitions centrées sur l'auditoire privilégient le *pathos*. Or, c'est une constatation simple : l'unilatéralité ne peut pas rendre compte du tout. Elle est toujours ressentie comme une négativité de la compréhension. La définition problématologique de la rhétorique est englobante du point de vue de l'interrogativité : elle interroge également l'*ethos*, le *logos* et le *pathos* pour construire une réponse acceptable en ce qui concerne le rôle de l'auteur (ses compétences, sa disponibilité, ses ressources d'argumentation et même son charisme), du discours (ses possibilités d'expression, son style, sa capacité de persuasion et même de séduction, sa construction) et de l'auditoire (ses possibilités de réception, ses passions, ses réactions).

Si nous analysons les composantes de cette définition, alors nous pouvons voir rapidement la dimension intégrale de la compréhension. Par conséquent, la rhétorique est un acte de négociation. Négociateur, c'est (c'est-à-dire présuppose) la présence de celui qui négocie (dans notre cas l'orateur), la présence de celui avec lequel on négocie (dans notre cas l'auditoire) et, impérativement, la présence du véhicule de l'acte de négociation (dans notre cas, le discours qui assure la possibilité de la communication entre les deux pôles). Quel est l'objet de la négociation ? La définition nous le dit directement : la distance (la différence) des

points de vue sur une certaine question, sur un certain problème. Cet aspect revêt une importance particulière. La différence est la porte d'entrée du questionnement, c'est-à-dire du couple question-réponse. Si les individus ont une différence d'opinion en ce qui concerne une question, un problème quelconque, alors la voie normale d'action dans le cas d'une négociation est celle de poser des questions réciproquement et de donner des réponses à ces questions. Le questionnement qui est mis au travail dans un acte de négociation a deux buts bien précisés : de clarifier les questions pour les comprendre, d'une part, et de prouver les questions pour convaincre, d'autre part. Toute relation rhétorique est, en fait, une suite d'actions de négociation sur certaines questions, sur certains points de vue et le questionnement a, dans ce cas, le rôle principal.

Enfin, la définition nous dit que tout ce questionnement réclamé par les actes de négociation vise une question (au sens de problème et non pas d'un acte d'interrogation). Ce qui signifie qu'il y a une différence entre les acteurs d'une relation de communication et cette différence concerne un problème : les interlocuteurs ont des points de vue différents sur ce problème. Il y a deux aspects que nous voulons souligner à ce point. Le premier : la différence, c'est-à-dire les points de vue différents des interlocuteurs, nous envoie directement à la conclusion que les interlocuteurs ont des interprétations aléthiques opposées sur l'énoncé qui décrit la question. Par exemple, si le problème à négocier est contenu dans l'énoncé : « La vertu peut être connue », alors la différence vient du fait que l'individu X considère cet énoncé comme vrai et l'individu Y, son interlocuteur, le considère comme faux. C'est la différence d'interprétation aléthique du problème. Le deuxième aspect : si la différence est la condition d'effectivité d'une négociation, alors cela signifie que sous le concept de question, du problème mis en question par la définition, ce n'est pas possible de trouver n'importe quel sujet. Au contraire, seulement le sujet qui peut être négocié. C'est-à-dire un problème qui est exprimé à l'aide d'un énoncé qui peut être soutenu et réfuté simultanément. Par exemple, le problème caché dans l'énoncé : « Le triangle est une figure géométrique qui a trois angles » ne peut être négocié parce que normalement il ne peut être réfuté. Par contre, le problème dévoilé par l'énoncé : « La vertu peut être connue » reste toujours une question à négocier parce qu'elle peut être soutenue et réfutée par les interlocuteurs. C'est la raison de la distinction d'Aristote, dans ses *Topiques*, entre les prémisses analytiques (impossibles à négocier) et les prémisses dialectiques, ces dernières l'objet de la controverse et point de départ pour les débats contradictoires.

2. Problématologie et genres oratoires

Un deuxième point de la réflexion problématologique qui est un renversement de la tradition rhétorique : le *traitement des genres oratoires*. Le problème des genres oratoires est un problème classique de la rhétorique traditionnelle qui couvre une question vitale pour la compréhension du discours oratoire : Quelle est la source des sujets d'un discours oratoire ? Autrement dit, d'où prend l'orateur ses thèmes qu'il développe devant son auditoire ? Retournons aux origines pour mieux comprendre la route d'un problème et ses avatars historiques.

Tout d'abord, comme d'habitude, Aristote. Dans sa *Rhétorique*, le philosophe grec est préoccupé d'établir les domaines où l'orateur peut trouver les questions les plus intéressantes pour son auditoire et, par conséquent, capables de participer à l'action de convaincre. Il y a une séquence classique dans la *Rhétorique* où est concentrée toute pensée d'Aristote sur le problème des genres oratoires :

« Il y a trois espèces de rhétorique ; autant que de classes d'auditeurs, et il y a trois choses à considérer dans un discours : l'orateur, ce dont il parle, l'auditoire. Le but final se rapporte précisément à ce dernier élément, je veux dire l'auditoire. Il arrive nécessairement que l'auditeur est ou un simple assistant, ou un juge ; que s'il est juge, il l'est de faits accomplis ou futurs. Il doit se prononcer ou sur des faits futurs, comme, par exemple, l'ecclésiaste ; ou sur des faits accomplis, comme le juge ; ou sur la valeur d'un fait ou d'une personne, comme le simple assistant. Il y a donc, nécessairement aussi, trois genres de discours oratoires : le délibératif, le judiciaire et le démonstratif » (Aristote, *Rhétorique*, I, III, 1358a-1358b ; dans : Aristote 1991, 93).

Le texte de la *Rhétorique* fait une distinction entre le genre délibératif (associé au discours politique), le genre judiciaire (associé au discours juridique) et le genre épидictique ou démonstratif (associé à l'éloge ou au blâme). Voilà, donc, les sources des sujets : le domaine politique (l'organisation de la cité, les revenus, la guerre, la paix), le domaine juridique (la propriété, les relations entre les gens, les relations de famille), enfin, le domaine de la vie communautaire (le courage, la sagesse, la volonté de faire, le sacrifice). Disons, en bref, que, chez Aristote, cette distinction a pour fondement un cumule de critères : le temps (le délibératif s'associe aux actions futures, le judiciaire aux actions passées et l'épidictique aux actions présentes), l'institution (le délibératif

est placé au forum, le judiciaire devant le juge et l'épidictique devant le public), l'attitude de l'auditoire (dans le délibératif il est l'évaluateur des actes futurs, dans le judiciaire il est le juge des actes passés et dans l'épidictique il est simple assistant), enfin, la finalité (le délibératif vise l'utilité des actes futurs, le judiciaire la justesse des actes passés et l'épidictique ce qui est honorable, beau, bien ou agréable).

Les mêmes cadres de la compréhension des genres oratoires sont maintenus par Cicéron et ils sont analysés dans les investigations sur l'invention (IX, 41-XII, 50) et sur la disposition (LXXXI, 333-LXXXIV, 360) dans le deuxième livre de son ouvrage *De l'Orateur* (Cicéron 1927, 23-27, 145-157). En voilà une séquence illustrative :

« Crassus, dans l'entretien d'hier auquel vous n'avez pas assisté, a établi brièvement la division qui est ordinaire en usage chez les rhéteurs grecs, et plutôt que son sentiment personnel, c'est leur doctrine qu'il a exposée. Il a reconnu qu'il a deux genres principaux de questions sur lesquelles s'exerce l'éloquence : les questions indéfinies et les questions déterminées. Il entendait sans doute par indéfinies celles où l'objet du débat est une thèse générale (...) ; par déterminées, celles où l'on désigne des personnes et qui roulent sur des faits positifs et précis : telles sont les causes qu'on agite au forum, où se plaident et se débattent les intérêts des citoyens. Cette classe comprend évidemment les procès devant les tribunaux et les délibérations sur les affaires publiques. Quant au troisième genre, auquel Crassus a touché et que le maître en ces matières, Aristote lui-même, a joint, m'assure-t-on, aux précédents, il peut avoir son utilité, mais la nécessité n'en est pas absolue.

– De quoi parles-tu ? dit Catulus. N'est-ce point de l'éloge ? Je vois qu'on admet comme troisième genre » (Cicéron, *De l'Orateur*, Livre deuxième, X, 41-43 ; dans : Cicéron 1927, 23-24).

Cicéron lui-même nous dévoile les sujets possibles du discours oratoire. Par exemple, dans le genre délibératif, le but du discours est de conseiller autrui en ce qui concerne ses actions futures. C'est le motif pour lequel l'orateur doit être une personne d'une grande autorité parce que seulement dans ce cas les conseils sont poursuivis par les interlocuteurs. Les conseils visent : la richesse, la paix, les impôts, la puissance, les armées, la gloire. Dans le genre épidictique nous avons affaire avec l'éloge et le blâme. Quelques sources des sujets : la naissance, la force, la beauté, la puissance, la richesse, le bien, la vertu, la clémence, la droiture, la justice, le courage sont quelques thèmes qui peuvent faire l'objet de l'éloge ou du blâme. Enfin, le genre judiciaire

viser les causes civiles, les causes pénales qui sont présentées devant le juge et ce genre se concrétise dans l'accusation ou dans la défense.

Voilà les coordonnées classiques du thème des genres oratoires. Michel Meyer part à son analyse des genres oratoires des suggestions d'Aristote. Dans ses *Questions de rhétorique*, il fait une inspection plus détaillée de la conception aristotélicienne en essayant de les lier au problème du questionnement et de la relation question-réponse. Il considère que le traitement des genres oratoires couvre, en fait, « les grands problèmes de la rhétorique », ceux-ci autour desquels se portent tous les discours oratoires. Le point de départ de l'analyse de Meyer est bien sur sa définition de la rhétorique. La rhétorique est, nous l'avons dit, une négociation de la différence entre les individus à propos d'un problème. Dans ces conditions, quel est l'objet de cette différence ? Meyer nous rappelle qu'Aristote même a souligné que les disputes (qui ont à leur origine une différence) peuvent avoir pour objet ce qui est utile par rapport à ce qui n'est pas, ce qui est juste par rapport à ce qui n'est pas, enfin, ce qui est beau, honorable, bien ou agréable par rapport à ce qui n'est pas. Mais, nous constatons rapidement que ces objets de la différence ne sont pas autre chose que l'essence de la distinction entre les trois genres oratoires : le délibératif (l'utile), le judiciaire (le juste) et l'épidictique (l'honorable, le beau, le bien et l'agréable).

Les genres oratoires ont pour point d'appui une interrogation radicale qui vise le statut ontologique de la réponse. Au fond, chaque genre oratoire essaie de répondre à ce qui est. La question : « Quels sont les actes qui se déroulent ? » couvre la problématique de la louange (de l'éloge) et du blâme et constitue la question essentielle qui identifie le genre épidictique. La réponse à cette question voudrait établir ce qui est, ce qui se passe au temps présent parce que ce qui se passe peut faire l'objet de l'éloge ou du blâme. De l'éloge si ce qui se passe est désirable, du blâme si ce qui se passe est indésirable pour l'orateur. La question : « Quels sont les actes qui se dérouleront à l'avenir ? » vise les choses qui sont désirables, parce qu'elles sont bienvenues pour l'orateur grâce à leurs conséquences favorables. A nouveau, l'interrogation de ce qui va être pour l'avenir. D'où les conseils du discours politique qui sont les réponses sur ce qui va être pour futur. Enfin, la question : « Quels sont les actes qui se sont déroulés dans le passé ? » vise l'évaluation de la justesse de ces actes du point de vue de l'impact sur les autres. En fonction de la différence entre les interlocuteurs, la réponse à cette question se concrétise soit dans un discours d'accusation soit dans un discours de défense.

Ce qui est important dans ces interrogations qui circonscrivent le contour de chaque genre, c'est la possibilité des interférences de ces trois genres dans le discours oratoire (Meyer 1993, 27-28). Les traces du délibératif peuvent être rencontrées dans le judiciaire (l'utilité est un critère pour juger les faits du passé), les traces du judiciaire peuvent être rencontrées dans l'épidictique (le juste peut être un motif de l'éloge ou du blâme), les traces de l'épidictique peuvent être rencontrées dans le délibératif (l'honorable, le bien, le beau ou l'agréable interviennent, chacun à son tour ou tous ensemble, pour construire les conseils concernant les actions futures). Cette distinction assez dure présente dans les traités de l'Antiquité provient, probablement, de l'attitude tout à fait régalite de la rhétorique traditionnelle (comme nous le dit même Cicéron), mais même les représentants classiques de cette attitude ont constaté que ces distinctions strictes ne sont pas présentes dans la pratique discursive (nous avons en vue la position de Quintilien, invoquée par Meyer même). Il est infiniment probable que, pour les discours oratoires de l'Antiquité, cette délimitation claire des domaines des causes est nécessaire, mais aujourd'hui elle semble plutôt un manque de souplesse et une incapacité de voir les subtilités plus profondes de la pensée discursive.

Michel Meyer nous attire l'attention sur le fait que chaque genre est l'espace de la présence et de l'action de chacun des éléments du tryptique aristotélicien : le *logos*, l'*ethos* et le *pathos* (Meyer 1993, 28 ; 2004, 14). Si l'orateur propose devant son auditoire un discours politique où il présente ses actions futures pour une bonne organisation de la cité (une meilleure collection des impôts, une nouvelle organisation de l'armée, les modalités d'établir la paix avec les voisins), alors il met en action tous ses atouts : ses connaissances dans ce domaine, ses aptitudes de faire ces actions, son charisme pour séduire l'auditoire (qui tiennent de l'*ethos*), les arguments pour soutenir ces actions, les contre-arguments pour réfuter les opinions des adversaires, les expressions les plus convenables pour rendre claires ses idées (qui tiennent du *logos*), la capacité d'induire des passions et des émotions à son auditoire (qui tient du *pathos*). Si l'orateur défend devant le juge son client, en montrant que ses actions passées n'ont pas été tellement dangereuses pour les citoyens (discours qui appartient au genre judiciaire), alors il doit mettre également en valeur ses qualités individuelles (imagination, esprit d'observation, connaissance de la cause) qui tiennent de l'*ethos*, la capacité de construire un bon discours (arguments, techniques, stratégies), qui tient du *logos* et ses ressources d'impressionner l'auditoire (les gestes, le style brillant), qui tient du *pathos*. Enfin, un éloge ou un blâme réclament les qualités de l'orateur (l'*ethos*), les vertus du

discours (le *logos*) et les passions de l'auditoire (le *pathos*). C'est, à nouveau, un argument assez solide que la relation rhétorique, le discours oratoire en général, sont un tout, une unité et une intégralité.

Quel est le fondement actionnel de chaque genre oratoire ? L'impératif de la *résolution d'un problème*, nous répond Meyer (1993, 30). Le discours politique est proposé, généralement parlant, pour résoudre un problème, une question qui concerne l'organisation de la communauté, de la cité, de la société. Quelle est, dans ce cas, la voie de la résolution ? Un conseil qui se concrétise dans une nouvelle proposition d'organisation (sujet qui fait l'objet du délibératif). Le discours d'accusation ou de défense (qui appartiennent au genre judiciaire) ont pour but le souci de conserver la justice dans la société, dans la communauté. Quelle est la voie de résolution d'un problème de justice ? Une décision du juge qui, à la fin, se concrétise dans une punition pour celui qui a commis des faits injustes. Enfin, l'éloge ou le blâme ont pour raison de leur présence l'essai de résoudre un problème qui vise l'honorable, le bien, le beau ou l'agréable dans la société. Quelle est la voie dans ce cas ? L'appréciation publique (pour l'éloge) ou la réfutation publique (pour le blâme).

Comment est mis en mouvement cet acte de résolution discursive des problèmes de l'organisation de la société, de la défense de la justice, de la conservation du bien, du beau, de l'honorable ou de l'agréable ? Par l'intermédiaire du questionnement. La relation question-réponse reste le fondement de la possibilité de résoudre les problèmes de la société. Les propositions de l'orateur concernant les nouvelles formes d'organisation de la société sont ses résolutions à ces questions. Mais, normalement, personne n'accepte des conseils en dehors d'une évaluation critique qui réclame une justification de celui qui les a proposés. Cette évaluation critique des conseils se concrétise dans les questions des interlocuteurs (ou de l'auditoire) auxquelles l'orateur est obligé de répondre. C'est un questionnement continuellement déroulé qui peut donner, jusqu'à la fin, satisfaction. C'est le trajet problématologique de la résolution. Dans le cas du genre judiciaire, cette présence du questionnement dans la résolution du problème de la justice est plus que visible par rapport à d'autres situations. Personne n'accepte une décision juridique sans connaître sa justification. Pour cette raison, dans les débats juridiques, l'avocat pose des questions aux accusateurs qui doivent donner des réponses pour argumenter leurs affirmations, le juge pose lui-même des questions à l'accusé, aux témoins et ces derniers doivent donner des réponses pour fonder leurs affirmations et ainsi de suite. Une présence du questionnement qui a le rôle de clarifier

le problème et de justifier une décision ou l'autre. Enfin, peut-être, dans le cas de l'éloge ou du blâme, il y a l'apparence que la présence du questionnement pour résoudre le problème de l'honorable est plus diminuée. Mais, il n'est pas possible de parler de l'absence totale du questionnement. Chacun de nous veut savoir pourquoi l'individu X est loué (et nous pouvons poser des questions en ce sens), pourquoi l'individu Y est blâmé. Et les réponses ont le rôle de clarifier cela (c'est-à-dire de résoudre notre problème sur l'éloge de X ou le blâme de Y).

Le questionnement est présent, comme nous l'avons montré, dans les trois genres oratoires et son rôle est de participer à l'acte de résoudre un problème. Mais – et Meyer souligne directement cet aspect – le niveau de la problémativité de la relation question-réponse est assez différent d'un genre à l'autre. Il s'agit même d'une « gradation dans le traitement des réponses » (Meyer 2004, 14) qui met en évidence des degrés différents de la problémativité induite à l'aide des genres oratoires. Un tableau synthétique de Meyer nous montre la différence des niveaux de la problémativité des genres oratoires mais encore le lien à la question spécifique qui génère une telle situation de la problémativité (Meyer 1996, 342 ; 1993, 31) :

Logos Problémativité Résolution

	problémativité maximale	question douteuse, sans critère de résolution	délibératif (le débat politique)	utile	décision
	problémativité grande	question incertaine, mais avec critères (le droit, par exemple)	judiciaire (le procès)	juste	jugement
	problémativité faible	question résolue	épidictique (l'éloge funèbre ou la conversation quotidienne)	vraisemblable/plaisant/honorable	adhésion

Pathos Ethos

Quelques conclusions à ce problème du traitement problématologique des genres oratoires. Même si, pour le lecteur habitué avec les traits classiques de la rhétorique, il est possible que cette insistance sur le rôle du questionnement dans l'analyse des grands problèmes de la rhétorique semble exagérée, néanmoins, comme toute exagération, elle a l'intention de nous montrer encore autre chose, au-delà des questions des traités traditionnels. Tout d'abord, l'interprétation problématologique nous montre clairement que le discours oratoire (et la rhétorique qui l'étudie) reste un *territoire de la problématisation*. C'est-à-dire que c'est le terrain où se posent les problèmes et où l'on essaie de les résoudre. Chaque discours oratoire est une solution (la solution de l'orateur) à une question fondamentale qui préoccupe son auditoire. Evidemment, ce n'est pas la seule solution, mais, à la fin de la confrontation des solutions, il est possible de trouver... la meilleure solution. D'autre part, l'analyse problématologique des genres oratoires met en évidence avec toute la clarté que le signe de la problématisation est la *présence du questionnement*. Grâce aux questions qui accompagnent les réponses, grâce aux réponses qui poursuivent les questions posées, la route de la possibilité de trouver une solution à la réalité peut faire l'objet du concept d'effectivité, c'est-à-dire peut être transposée en fait. En effet, il est possible qu'il existe une distance en temps réel entre les questions posées et leurs réponses qui constituent la substance d'un questionnement véritable, mais cela n'empêche pas l'intention générale de l'effectivité du questionnement. Nous voulons dire qu'un discours oratoire peut se présenter aujourd'hui comme une réponse à un problème et que les questions qui visent sa réponse poursuivent dans un discours ultérieur et ainsi de suite. Le questionnement est donc toujours présent. En troisième lieu, nous voulons souligner que la présence de l'acte de problématisation à l'aide du questionnement met en discussion, d'une façon plus directe, la prétention de la tradition classique de la rhétorique concernant les *genres oratoires purs*. Même s'il y a eu encore des opinions plus nuancées (voir celle de Quintilien), néanmoins, les chapitres bien délimités des traités traditionnels plaidaient pour une telle assumption. Or, la dynamique des questions et des réponses dans leur travail de résoudre un problème n'est pas attentive aux frontières strictes, aux délimitations rigides, qui ne peuvent pas être trouvées dans la pratique discursive. Il n'y a pas de genres oratoires purs. Ce que nous pouvons rencontrer est seulement une tonalité dominante qui nous fait croire qu'un discours appartient au genre délibératif, un autre au genre judiciaire et un troisième au genre épideictique. Rien d'autre.

3. La problématologie de la figurativité

Enfin, le dernier point de notre discussion sur l'impact de la problématologie dans l'espace de la rhétorique vise la *figurativité*. Un problème, à nouveau, classique de l'art oratoire vu qu'un chapitre spécial de l'analyse du discours oratoire a en vue ce que l'on appelle les ornements du discours. C'est-à-dire une inspection des figures. De plus, des auteurs et même des époques entières ont considéré que l'objet de l'analyse rhétorique doit être constitué par les figures (ou les tropes), ce qui a déterminé Genette de parler d'une « réduction tropologique » dans le champ d'investigation de cette discipline (Genette 1970, 158-171). Nous ne voulons pas approcher la conception classique sur la figurativité parce qu'elle est très connue. Quelle est la nouveauté de l'interprétation problématologique de ce sujet ? Tout d'abord, *l'analyse de la compréhension de la figurativité* du point de vue problématologique. Dans ses *Questions de rhétorique*, Meyer fait une investigation du problème de la figurativité dans le chapitre IV : « Rhétorique du sujet, rhétorique des sujets » (1993, 97-124). Vraiment, les figures appartiennent au sujet et seulement au sujet qui parle (comme disait Buffon « le style, c'est l'homme même ») et elles donnent aux sujets (c'est-à-dire aux thèmes traités) un prononcé caractère rhétorique (c'est-à-dire expressif, éclatant, persuasif, séduisant). Dans son traitement problématologique de la figurativité, Meyer part de sa définition de la rhétorique : négociation de la distance entre les individus à propos d'un sujet. Ce problème qui fait l'objet de la négociation peut être dévoilé d'une façon claire et distincte à l'aide du langage littéral. Le résultat de cet exposé est soit l'accord des interlocuteurs soit leur désaccord. Néanmoins, observe Meyer, il y a la possibilité d'exposer le problème d'une façon détournée par rapport au sens littéral. Dans ce cas, nous sommes devant le langage figuré. Pourquoi est-il nécessaire, ce langage figuré dans l'acte de communication avec les autres ? Pour éviter la brutalité d'une option ou d'une adhésion, répond Meyer. Le langage clair et distinct ne laisse pas la place aux interprétations différentes et il contraint l'interlocuteur à une option aussi claire que le langage qui la dévoile. Le langage figuré (celui plein de détournements de sens) induit une problémativité à notre option, une possibilité quelconque de choix, par conséquent, la manifestation de la liberté d'option pour une réponse ou l'autre.

Les figures sont porteuses de cette problématique cachée et elles ont un effet puissant si le récepteur découvre et comprend cette problématique. Tout détournement de sens (le propre d'un langage figuré) est (ou doit être) l'objet d'une question : Pourquoi l'auteur nous dit-il cela ? Une énigme reste à découvrir sous la couverture de toute figure, bien que le degré d'énigmatisme diffère d'une figure à l'autre en fonction du degré de la problématique induit au récepteur. La figurativité du langage, plus exactement l'utilisation de la figurativité, est liée à l'homme passionnel : la tendance sur l'utilisation des figures est en dépendance de nos passions posées dans la soutenance d'une idée ou de la réfutation de l'autre¹. Meyer nous avertit que Lamy, dans son traité *Rhétorique*, fait un lien entre les figures et les passions humaines (Meyer 1993, 98).

En extériorisant les passions de l'homme, les figures rhétoriques sont, vraiment, comme dit Meyer, les « figures de l'humain », qui ont été interprétées, au long du temps, tout à fait différemment. Il y a des auteurs qui ont privilégié l'une ou l'autre des figures bien connues : la métaphore (Aristote), la métonymie (Lamy), toutes les deux (Du Marsais, Fontanier, le structuralisme textualiste du siècle passé). Il y a une préoccupation presque obsessionnelle pour la classification des figures (Du Marsais, Fontanier, Groupe μ , Marc Bonhomme), bien que toutes soient critiquables. Enfin, Meyer met en discussion les positions de Vico ou Kenneth Burke qui parlent de certains « tropes-maîtres » : la métaphore, la métonymie, la synecdoque et l'ironie (Meyer 1993, 100). Pour Vico, par exemple, la métaphore exprime « l'âge des dieux », la métonymie exprime « l'âge des héros », la synecdoque « l'âge des hommes » et l'ironie « l'âge rhétorique ». Chez Burke, la métaphore exprime la perspective, la métonymie est liée à la réduction, la synecdoque vise la représentation et l'ironie exprime la dialectique (Meyer 2004, 72-73).

4. Quelques conclusions

Une construction théorique peut être mieux fondée – au-delà de sa cohérence interne absolument nécessaire – si elle a la *capacité de se valider dans des applications* pratiques significatives. La voie est valable dans tous les domaines de la connaissance. La théorie de la relativité

¹ Une analyse intéressante sur le langage figuré, en invoquant le cas de la métaphore spécialement, qui part des discussions sur le problème de la signification et qui fait référence au lien avec les passions humaines dans : Stephen R. Yarbrough. 2007. « As You Like It : Michel Meyer's Metaphor », *Revue Internationale de Philosophie* 4 : 377-390.

généralisée proposée par Einstein a impressionné par la cohérence de la construction explicative et, également, elle s'est imposée comme une grande découverte scientifique de l'humanité grâce à ses applications pratiques avec des conséquences incroyables pour le destin de l'homme et de notre planète. La découverte de la radioactivité (naturelle et artificielle) a été connue par ses applications exceptionnelles dans les domaines les plus diverses : médecine, énergie, circulation. Les recherches dans le domaine de l'immunité ont généré, également, des applications importantes pour ce qui est la santé des gens et de tous les animaux.

Nous pouvons signaler que cette voie d'engagement fondateur d'une théorie a été testée même dans les champs de la connaissance où nous nous attendons le moins : la philosophie. Par exemple, la conception phénoménologique de Husserl a donné des constructions explicatives dans d'autres domaines, par exemple l'interprétation phénoménologique de l'art (Roman Ingarden, par exemple), tandis que le néopositivisme du Cercle de Vienne est la source de nombreuses propositions applicative (par exemple, celle de Quine).

La construction problématologique est un *instrument que nous pouvons utiliser pour la compréhension de l'essence de plusieurs domaines* de la connaissance. Quelques-uns de ces domaines : la littérature, la philosophie, la rhétorique, le théâtre ou la morale. Dans chacun de ces domaines, l'un ou l'autre des concepts fondamentaux de la problématologie fonctionne d'une façon propre, assume une identité spécifique et a des conséquences particulières. Comme nous avons vu dans le cas de la rhétorique.

Références

- ARISTOTE. 1991. *Rhétorique*. Paris : Le Livre de Poche, Librairie Générale Française.
- CICERON, Marcus Tullius. 1927. *De l'Orateur*, Livre II. Paris : Editions « Les Belles Lettres ».
- GENETTE, Gérard. 1970. « La rhétorique restreinte ». *Communications* 16. Paris : Seuil.
- MEYER, Michel. 1993. *Questions de rhétorique: langage, raison et séduction*, Livre de Poche. Paris : Librairie Générale Française.
- MEYER, Michel. 1996. "Rhetoric and the theory of argument". In *Major Trends in Argument Theory Today*. Revue Internationale de philosophie 2.
- MEYER, Michel. 2004. *La rhétorique*. Paris : PUF.

- MEYER, Michel. 2008. *Principia Rhetorica. Une théorie générale de l'argumentation*. Paris : Fayard.
- PERELMAN, Chaïm et Olbrechts-Tyteca, Lucie. 2008. *Traité de l'argumentation. La nouvelle rhétorique*. Bruxelles : Editions de l'Université de Bruxelles.
- YARBROUGH, Stephen R. 2007. "As You Like It : Michel Meyer's Metaphor", *Revue Internationale de Philosophie* 4 : 377-390.