Persuader, convaincre
Etude conceptuelle

Sommaire *(Cliquer sur le titre pour accéder au paragraphe)*

****

I. Assentiment et croyance : de la « créance » à la croyance.....3
II. Connaissance, croyance et liberté 4

****

La langue française distingue persuader et convaincre. Dans l'opuscule de Pascal intitulé De l'esprit géométrique et de l'art de persuader, l'art de persuader est l'art de susciter la compréhension de la vérité chez l'autre. « Cet art que j'appelle art de persuader, et qui n'est à proprement que la conduite des preuves méthodiques parfaites consiste en trois parties essentielles : à définir les termes dont on doit se servir par des définitions claires ; à proposer des principes ou axiomes évidents pour prouver la chose dont il s'agit ; et à substituer toujours mentalement dans la démonstration les définitions à la place des définis. » Cet art a « un rapport nécessaire à la manière dont les hommes consentent à ce qu'on leur propose, et aux conditions des choses qu'on veut faire croire ». Il vise à susciter un consentement en mettant au jour les enchaînements logiques. Il se distingue de l'art qui sait faire croire par l'agrément, l'art de convaincre. En effet, « personne n'ignore qu'il y a deux entrées par où les opinions sont reçues dans l'âme, qui sont ses deux principales puissances, l'entendement et la volonté. La plus naturelle est celle de l'entendement, car on ne devrait jamais consentir qu'aux vérités démontrées ; mais la plus ordinaire, quoique contre nature, est celle de la volonté ; car tout ce qu'il y a d'hommes sont presque toujours emportés à croire non pas par la preuve mais par l'agrément. Cette voie est basse, indigne et étrangère : aussi tout le monde la désavoue. Chacun fait profession de ne croire et même de n'aimer que s'il sait le mériter».

La distinction entre persuader et convaincre n'est toutefois pas absolument claire. Le Petit Larousse 2004 semble appeler persuasion ce que Pascal appelle convaincre et inversement.

Persuader, consister à « amener quelqu'un à croire, à faire, à vouloir quelque chose » (Petit Larousse 2004). La tournure pronominale peut signifier : « S'imaginer à tort ; se figurer. Ils se sont persuadés qu'on les trompait. » (ibid.) La persuasion consiste donc à conduire l'autre à croire ce qui peut être faux, en usant de moyens de séduction ou d'intimidation sans rapport

© EduKlub S.A.
Tous droits de l'auteur des œuvres réservés. Sauf autorisation, la reproduction ainsi que toute utilisation des œuvres autre que la consultation individuelle et privée sont interdites.

Extrait gratuit de document, le document original comporte 4 pages.

Persuader, convaincre
Etude conceptuelle

nécessaire avec des raisons tirées de la proposition elle-même. La persuasion porte plus sur l'agir que sur la connaissance : elle incite à prendre des décisions, à vouloir faire.
Convaincre, en revanche, est pensé comme le fait d' « amener quelqu'un, par raisonnement ou par preuves, à reconnaître la vérité, l'exactitude d'un fait ou sa nécessité ». Le lien entre conviction et vérité se vérifie dans le domaine judiciaire : « Convaincre quelqu'un de quelque chose : apporter des preuves certaines de la culpabilité de quelqu'un en fait de. Convaincre quelqu'un de mensonge. » Le domaine premier du convaincre est celui de la connaissance : les convictions portent sur une certaine vision du monde et non pas d'abord sur l'agir.
La langue française courante n'emploie pas le mot persuasion pour désigner ce qui est tenu tel par le sujet : la persuasion a toujours le sens d'une action transitive ; elle désigne le fait de persuader un autre ; alors que le mot conviction signifie à la fois le fait de convaincre (« la force de conviction ») et le fait d'être convaincu (mes convictions). Cette dissymétrie indique clairement que la persuasion réside essentiellement dans un rapport de pouvoir, alors que la conviction peut être assumée par le sujet.

L'échange de signification entre l'acception classique que l'on peut trouver chez Pascal et le sens contemporain attesté par les dictionnaires, n'est au fond guère surprenant.
Pascal montre nettement que les deux logiques sont, en réalité, liées l'une à l'autre. L'homme le plus exigent intellectuellement n'est pas un pur intellect.
« Quoi que ce soit que l'on veuille persuader, il faut avoir égard à la personne à qui on en veut, dont il faut connaître l'esprit et le cœur, quels principes il accorde, quelles choses il aime ; et ensuite remarquer, dans la chose dont il s'agit, quels rapports elle a avec les principes avoués, ou avec les objets délicieux par les charmes qu'on lui donne. De sorte que l'art de persuader consiste autant en celui d'agréer qu'en celui de convaincre, tant les hommes se gouvernent plus par caprice que par raison ! »

Persuasion et conviction ont en commun d'être deux modalités du « faire croire ». Dans les deux cas, il s'agit de produire un assentiment chez l'autre. Or les raisons pour lesquelles le sujet donne son assentiment peuvent être de natures très différentes, mais il semble bien impossible qu'elles ne soient que théoriques, purement conceptuelles. L'homme incarné a des affects, des intérêts, un tempérament et se sent porté vers un énoncé plus que vers un autre par l'ensemble de ces motivations.
L'examen de la persuasion et de la conviction reconduit donc à penser le fondement de l'assentiment : quelle est la dynamique qui conduit le sujet à attribuer à sa représentation la vérité ? Comment parvient-il à tenir l'énoncé

© EduKlub S.A.
Tous droits de l'auteur des œuvres réservés. Sauf autorisation, la reproduction ainsi que toute utilisation des œuvres autre que la consultation individuelle et privée sont interdites.