

FRANÇAIS-PHILO

Synthèse n°3 sur Lorenzaccio

TD sur le résumé

SYNTHÈSE N°3
SUR LORENZACCIO

Les procédés de persuasion

INTRODUCTION

- Tout au long de la pièce, des débats ont lieu entre les personnages, et chacun essaie de faire changer d'avis son interlocuteur. Mais par quel moyen **faire croire** à une idée ?
- La méthode la plus expéditive c'est **la contrainte**, psychique ou physique. Pour respecter son interlocuteur, on essaiera plutôt de **s'adresser à son intelligence**, avec des arguments crédibles ; enfin, on peut jouer sur **les émotions** de celui ou celle avec qui on parle.
- **La violence**
- **La raison**
- **La persuasion**



1938 : la Nuit de cristal



« Taxi driver » Martin Scorsese, 1976

1. LA VIOLENCE

- Pour beaucoup de personnages de la pièce, la meilleure façon de plier un autre à sa volonté, de le faire agir comme il nous plaît, c'est de le **menacer de violence**, comme Giomo face à Maffio : « *Ne te vante pas de sa visite si tu tiens à tes oreilles.* » (I, 1), comme le duc lui-même dans son billet à la marquise Cibo : « *Ou vous serez à moi, ou vous aurez fait mon malheur, le vôtre, et celui de nos deux maisons.* » (I, 3),

1. LA VIOLENCE

- **ou de le frapper**, comme le soldat de la scène précédente : « *UN SOLDAT, au marchand – Gare ! canaille ! laisse passer les chevaux. LE MARCHAND – Canaille toi-même, Allemand du diable ! (Le soldat le frappe de sa pique.)* » (I, 2)
- Salviati, lui, **s’empare de ce qui lui fait envie**, et il a remarqué Louise Strozzi : « *Que faut-il te donner pour être ta camériste cette nuit ? Le joli pied à déchausser ! LOUISE – Lâche mon pied, Salviati.* » (I, 2).

1. LA VIOLENCE

- Le simple fait d'être **dépositaire d'une autorité contient une menace en soi** : le cardinal Cibo utilise sa position sociale pour se faire obéir du page : « *Rien n'est un péché quand on obéit à un prêtre de l'Église romaine* » (I, 3) et il menace la marquise Cibo de révéler sa liaison avec le duc auprès du marquis pour qu'elle agisse selon le plan qu'il a élaboré : « *Allez au palais ce soir, ou vous êtes perdue.* » (IV, 4).

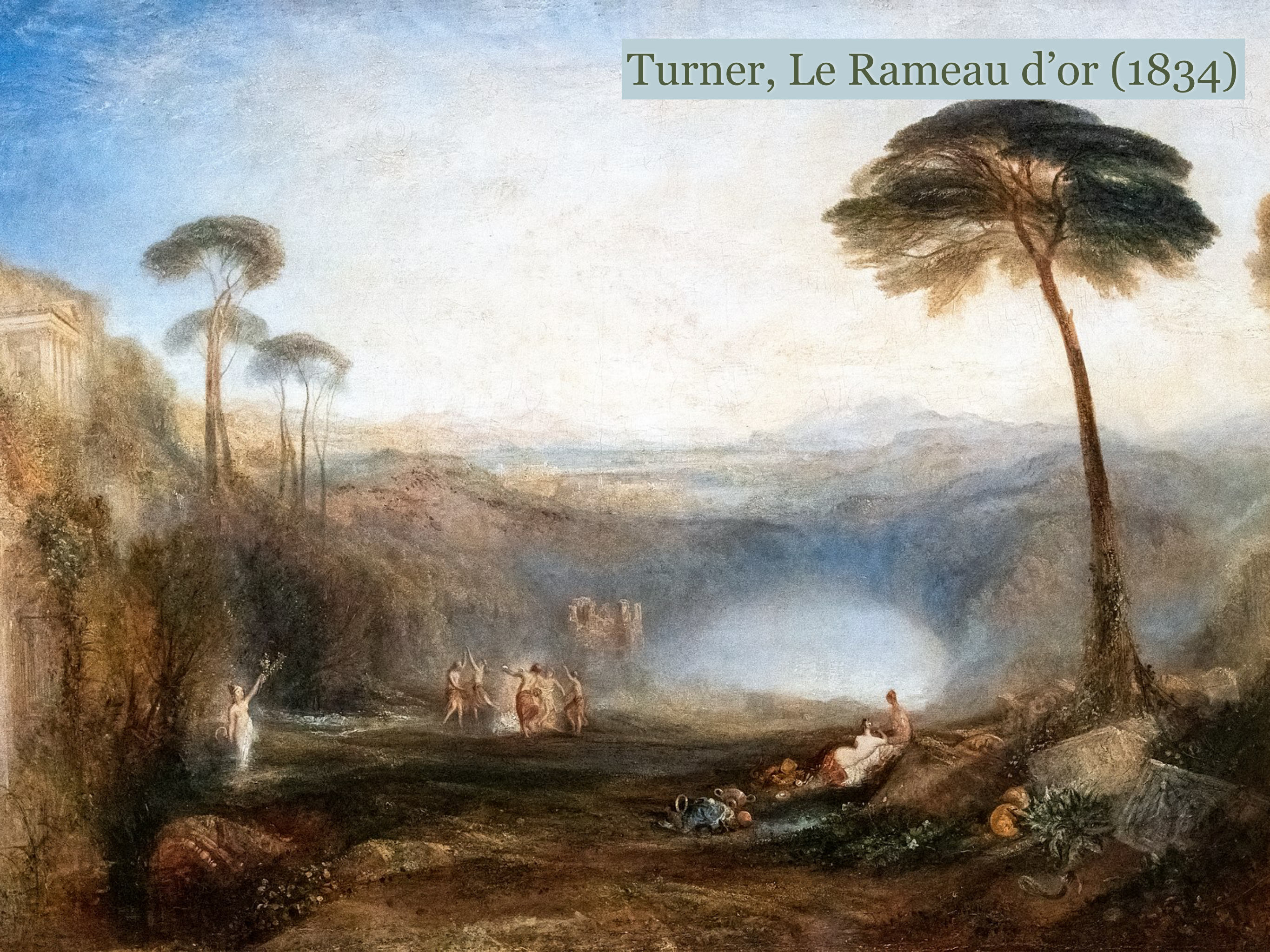
1. LA VIOLENCE

- Même Lorenzaccio fait bien comprendre à Tébaldeo ce que son statut de favori du duc contient de **toute-puissance et d'impunité** : « *J'ai envie de dire à mon valet de chambre de te donner des coups de bâton. TEBALDEO – Pourquoi, monseigneur ? LORENZO – Parce que cela me passe par la tête.* » (II, 2).

1. LA VIOLENCE

- Giomo et le duc n'ont, de leur côté, **aucun scrupule à recourir à la violence** : « *LE DUC – Quand mon Giomo frappe, il frappe ferme. GIOMO – Cela vous plaît à dire ; je vous ai vu tuer un homme d'un seul coup plus d'une fois.* » (II, 6).

Turner, Le Rameau d'or (1834)





Turner, Le Rameau d'or (1834)

2. LA RAISON

- Mais il est possible aussi de faire changer d'avis celui à qui on s'adresse en exposant **des arguments recevables**, en lui démontrant la validité de notre thèse. Ironiquement, Lorenzo ne manque pas d'argument pour démontrer au duc qu'il ne perd pas son temps dans le jardin de Maffio : celle qu'ils attendent est « *fille de bonnes gens, à qui leur peu de fortune n'a pas permis une éducation solide* » (I, 1) ; **l'argent** va donc leur ouvrir les portes...

2. LA RAISON

- **Les accusations portées contre Alexandre** par les citoyens de Florence (par la bouche de l'orfèvre Mondela) ne sont pas dénuées de valeur logique : il est au pouvoir grâce aux troupes allemandes, sa naissance est douteuse et c'est un débauché : « *C'est en vertu des hallebardes qui se promènent sur la plate-forme, qu'un bâtard, une moitié de Médicis, un butor (...) couche dans le lit de nos filles, boit nos bouteilles, casse nos vitres ; et encore le paye-t-on pour cela.* » (Mondela, l'orfèvre I, 2).

2. LA RAISON

- De l'autre bord politique, la marquise Cibo avance **des arguments tout aussi convaincants** quand elle recommande au contraire l'indulgence et la douceur à Alexandre, en lui rappelant qu'il peut tout si le peuple le soutient : « *on égorge une armée, mais l'on n'égorge pas un peuple* » (III, 6).

2. LA RAISON

- Un autre débat oppose Philippe Strozzi à son fils Pierre ; le premier soutient avec raison que ce serait franchir un pas important que de mêler **les Français** aux querelles internes à Florence : « *Un père offensé qui sort de sa maison l'épée à la main, avec ses amis, pour aller réclamer justice, est très différent d'un rebelle qui porte les armes contre son pays* » (IV, 6). Son fils pense que **l'excès de scrupules** dessert la victoire : « *Lâches ! Manants sans cœur ! Ce qui fait bien pour la cause, ce sont vos femmes et vos enfants qui meurent de faim, entendez-vous ?* » (IV 8).

2. LA RAISON

- Parfois, le raisonnement est parfaitement crédible, mais il repose sur une **vision plutôt noire des choses** : le cardinal Cibo n'a pas de tort de dire, comme Virgile : « *Primo avulso, non deficit alter / aureus, et simili frondescit virga metallo.* » (« *Le premier ayant été retiré, un autre ne manque pas, en or également, et une branche pousse, du même métal* ») (V, 1) – il veut dire par là qu'un Médicis peut en remplacer un autre ; vision assez cynique des choses. Même tonalité chez le seul opposant à cette manœuvre politique, **Rucellai** : « *Laissez-moi ! J'ai soixante-deux ans passés ; ainsi vous ne pouvez pas me faire grand mal désormais.* » (V, 1).



MAD MEN

Where the truth lies

Mad men, série (2008)



Mad men, série (2008)

3. LA PERSUASION

- On a vu que Lorenzo pouvait fournir des arguments sensés pour faire patienter le duc dans le jardin d'une belle ; mais il n'hésite pas à **s'adresser à ses sentiments** en lui décrivant les délices qu'il va bientôt pouvoir goûter : « *tout ce qui peut faire passer une nuit délicieuse à votre altesse ! (...)* jamais arbuste en fleurs n'a promis de fruits plus rares, jamais je n'ai humé dans une atmosphère enfantine plus exquise odeur de courtisanerie. » (I, 1).

3. LA PERSUASION

- Et c'est aussi cette **manipulation des émotions par le langage** que la marquise Cibo dénonce chez le cardinal : « *Ceux qui mettent les mots sur leur enclume, et qui les tordent avec un marteau et une lime, ne réfléchissent pas toujours que ces mots représentent des pensées, et ces pensées, des actions.* » (I, 3) ; et de fait la stratégie du cardinal est tout entière fondée sur la persuasion, il compte sur la liaison entre sa belle-sœur et Alexandre : « *je serai l'anneau invisible qui l'attachera pieds et poings liés à la chaîne de fer dont Rome et César tiennent les deux bouts. (...) c'est (...) le marteau dont je me servirai.* » (II,3).

3. LA PERSUASION

- Lorenzaccio admet aussi, pour le regretter, que les meilleurs résultats ne sont pas obtenus par **la qualité de la cause défendue**, mais par **la façon** dont on la présente : « *Vous ne connaissez pas la véritable éloquence. On tourne une grande période autour d'un beau petit mot, pas trop court ni trop long, et rond comme une toupie. On rejette son bras gauche en arrière de manière à faire faire à son manteau des plis pleins d'une dignité tempérée par la grâce ; on lâche sa période qui se déroule comme une corde ronflante, et la petite toupie s'échappe avec un murmure délicieux.* »
(II, 4).

3. LA PERSUASION

- Et il leur **démontre les pouvoirs de la persuasion** en leur faisant obtenir de grands avantages (à l'un, un poste d'ambassadeur, à l'autre un privilège commercial) simplement parce que c'est lui qui le demande au duc, qui est content de ses services d'entremetteur : « *En vérité, Renzino ? Eh bien ! mon cher Bindo, voilà qui est dit. Viens demain matin au palais.* » (II, 4).

3. LA PERSUASION

- Il suffit parfois des apparences de la raison pour donner de la validité à n'importe quelle opinion, comme celle du marchand de soie au sujet de la mort du duc : « *Il avait donc vingt-six ans, bon. Il est mort le 6 du mois ; ah ! ah ! savez-vous ceci ? n'est-ce pas justement le 6 qu'il est mort ? Ecoutez maintenant. Il est mort à six heures de la nuit.* » L'orfèvre reste imperméable à cette logique qui ne fait que flatter **le sentiment de symétrie**, sans plus : « *Je ne vois pas qu'il en résulte la moindre des choses. – À quoi cela peut-il nous être utile ?* » (V, 5).

Gorgias de Léontinoi (-460/-349)



CONCLUSION

- Ainsi, pour certains le plus efficace est de recourir à la **coercition**, physique ou psychologie ; mais si l'on veut rester honnête, il est préférable d'aligner des **raisons** qui étayent la position que l'on défend. Dans la zone grise de la morale, on peut chercher à **influencer** l'autre en s'appuyant sur ses sentiments ou ses émotions...
- C'est là ce qui a souvent été critiqué comme le défaut de la cuirasse de la démocratie : les propos sérieux ennuiet et repoussent, comme un **médecin** qui nous prescrit un remède amer ; au contraire, un homme qui flatte nos penchants, à l'image d'un **cuisinier** qui prépare les plats que nous aimons, sera tout-puissant sur l'esprit des citoyens, mais à leur détriment. C'est ce que Platon expose dans le *Gorgias*.

A person with a backpack stands on a rocky mountain peak, arms raised in triumph. The background features a vast mountain range with snow-capped peaks and a sea of clouds under a bright sky. The text 'Programme terminé !' is overlaid in a purple serif font.

**Programme
terminé !**

TD SUR LE RÉSUMÉ

CHAÏM PERELMAN

Philosophe belge

1912-1984

*Traité de l'argumentation – la nouvelle
rhétorique (1958), avec Lucie Olbrechts-Tyteca*

