

## La performativité de la propagande: qui s'agit-il de convaincre ?

Arthur Mary\*

**Résumé:** *Nous partons des conférences d'Austin (Quand dire, c'est faire, 1962) et des analyses qu'il mène sur certains énoncés. En particulier, il met en évidence le caractère performatif d'énoncés qui constituent de véritables actes de langage. Prenant notre objet de recherche (les discours sectaires) comme support de réflexion, mais plus largement aussi les discours idéologiques, nous nous intéresserons à la prédication et au témoignage de propagande (religieuse ou politique) et déploierons leurs aspects perlocutoires (comment le discours agit sur l'auditeur) et illocutoires (comment le discours agit sur l'agent énonciateur). Il s'agira ainsi de donner suite à notre travail sur les effets de subjectivité des discours idéologiques en mettant moins l'accent sur les processus intrapsychiques que sur la logique inhérente à certaines situations dialogiques (persuasion, prosélytisme, dispute, etc.). En détaillant des situations exemplaires, nous montrerons que si l'énonciateur et le destinataire n'appartiennent pas aux mêmes systèmes de référence (c'est-à-dire, soumis à des conventions langagières différentes), la prédication ou le témoignage peuvent néanmoins être « heureux » d'un certain point de vue, quand bien même le performatif aurait échoué du point de vue du destinataire. C'est qu'il ne s'agit peut-être pas de convaincre l'Autre, mais soi-même.*

**Mots-clés:** *discours idéologique, performativité, persuasion, propagande, prosélytisme, dispute*

Dans un précédent travail [1], adressé déjà à l'Université de Galați, j'avais tenté de cerner trois effets de subjectivité induits par la discursivité proprement idéologique : 1°) la « vérité historique » (Freud) des idéologies ; 2°) la dé-dialectisation du discours lui-même ; enfin 3°) la forclusion de la fonction poétique. C'était se placer dans un paradigme philosophico-clinique, à la suite d'une réflexion d'Althusser et à l'écoute de sujets pris dans des modalités particulières de discours idéologiques.

Je reprendrai ici cette même question des effets de subjectivité, cette fois-ci dans la perspective austinienne des actes de langage. En effet, l'acte langagier de convaincre quelqu'un d'un énoncé ou d'une doctrine peut être saisi non pas tant sous l'angle des valeurs de vérité des énoncés de telle ou telle doctrine – sont-ils vrais ou faux ? sont-ils sincères ou mensongers ? –, mais davantage sous l'angle de leur performativité : l'acte de persuader a-t-il réussi ou a-t-il échoué ? Il nous faudra bien pour répondre déterminer le critère de réussite des actes de propagande ; et nous verrons combien le choix de ce critère structure de façon décisive notre compréhension de chacun de ces actes locutoires pris séparément. Empruntant toujours au travail d'Austin, de la façon la moins psychologisante possible, nous poursuivrons notre enquête en nous intéressant aux effets perlocutoires (comment le discours agit sur l'auditeur) et illocutoires (comment le discours agit sur l'agent énonciateur), dans ce que ces effets ont de concret. Ces effets de locution, je les conçois encore comme effets de subjectivité dans la mesure où c'est bien comme sujets de la parole que propagandistes et destinataires sont parties prenantes du jeu de langage particulier qui est mobilisé ; ou pour le dire autrement, ces effets de locution engagent éthiquement les acteurs en présence.

Je rapporte quatre situations exemplaires, choisie pour ce qu'elles me permettent de les ranger très schématiquement dans quatre catégories complémentaires : une situation-réussite (où l'on obtient l'adhésion de qui affichait d'abord son désaccord), une situation-échec (où l'incrédule n'a finalement pas cru : le désaccord reste entier), une situation-homodoxe (où l'on « prêche à un converti »), et une situation-paradoxe (où l'incrédule n'a pas cru, et pourtant...).

### 1. Situation-réussite : témoigner de sa foi

Jean-Pierre appartient à un mouvement évangéliste pour lequel le prosélytisme est un devoir moral. Il me raconte comment quelques jours plus tôt, il a fait le « témoignage de sa foi » auprès de Paule. Celle-ci, l'ayant écouté attentivement, a été très touchée et désarmée par l'authenticité de son engagement spirituel. Elle lui téléphonera quelques heures après la fin de leur entrevue pour lui demander de bien vouloir la conduire sur son lieu de culte afin qu'elle puisse

---

\* Psychologue clinician, doctorant en psychologie clinique, Université de Nice-Sophia Antipolis, CIRCPLES EA. 3159, attaché à l'« Equipe de Recherches Cliniques », Université Toulouse-Le Mirail

accéder à la même forme de grâce religieuse. Jean-Pierre m'explique la joie qui le submergea après ce coup de téléphone : « *c'était un véritable bonheur, je sentais que Dieu avait touché son cœur... j'étais heureux parce que je sentais que j'avais accompli mon devoir de chrétien, que la volonté divine s'était accomplie à travers moi. Et au fond de moi, je me disais que c'était un vrai miracle. Chaque fois qu'un homme ou qu'une femme rejoint Dieu, c'est un miracle. Voilà... les miracles nous prouvent que Dieu est présent ici-bas et qu'Il nous aime...* ». L'acte de convaincre Paule, du point de vue aussi bien de Jean-Pierre que de Paule, est une réussite. Elle se découvre une ferveur religieuse, c'est une révélation et elle exprimera par la suite de la gratitude. En ce sens, les *propaganda*, les « choses devant être propagées », ont effectivement circulé et ont touché Paule. Jean-Pierre découvre quant à lui que sa parole a des effets prodigieux quand il la met au service de son Dieu. L'enthousiasme de Jean-Pierre a néanmoins quelque chose de surprenant et d'inattendu. En effet, il semble ne réaliser qu'après-coup la force de son témoignage, et au-delà de cette puissance, sa véracité. Tout se passe comme si la foi de Jean-Pierre en Dieu n'était pas tant la cause de la conversion de Paule, que davantage une conséquence. Ainsi, la réussite manifeste, celle qui consisterait à obtenir l'adhésion de son interlocuteur, peut se doubler d'une réussite moins évidente, où s'affermir la conviction du propagandiste, et que l'on pourrait exprimer ainsi : « si l'on croit ce que je dis, c'est bien que j'ai raison de le dire ». Logique qui exige un mouvement résolument rétrograde où la causalité se cherche et s'enracine dans ses fruits. Autrement dit, le prosélytisme de Jean-Pierre a 1°) des effets perlocutoires : il obtient l'adhésion de Paule ; 2°) des effets illocutoires : la réaction de Paule le conforte dans sa foi, l'enthousiasme profondément et lui confère son autorité. Il y a un effet de confirmation. On peut toutefois s'interroger : est-ce la conviction de Jean-Pierre qui est convaincante et efficace ? ou bien, est-ce la possibilité que son témoignage reste sans effet ? Toujours est-il que ce succès repose sur un nouage en forme de chiasme (« il a la foi, donc je le crois » / « elle me croit, donc j'ai la foi »), où les rapports causaux s'anticipent l'un l'autre.

Nous ne savons pas précisément ce que Jean-Pierre a dit à Paule ; seulement qu'il s'agissait de témoigner de sa foi face à elle. Le témoignage est un usage du langage qui exige l'emploi de la première personne grammaticale, *je*, et qui prend plus ou moins la forme de « je témoigne de/que..., je crois que..., je sais que..., j'atteste que..., je jure que..., etc. » qui sont ici moins des constatifs que des performatifs, dans la mesure où l'accent porte plus sur l'affirmation que sur le contenu affirmé. En sorte qu'il n'importe pas de savoir si ce que Jean-Pierre dit est vrai ou faux (Dieu existe-t-il ou non ?), mais si ce qu'il dit a des effets (critère de performativité). Jean-Pierre nous le dit, qui est fortifié dans sa foi par le fait que quelqu'un l'ait cru et ait agi en conséquence.

La question qui traversait la série des conférences d'Austin était : en quel sens dire une chose, est-ce la faire ? Pour nous, la question serait de savoir dans quelle mesure les énoncés du témoignage témoignent. Autrement dit, qu'aurait été un témoignage qui ne témoigne pas, qui échoue comme témoignage ? Probablement, cela se mesurerait aux effets de cette locution mal accomplie : Paule n'aurait pas été enthousiaste et Jean-Pierre n'aurait pas été conforté dans l'idée que sa parole est au service d'une cause noble. Par sa nature particulière, le contenu du témoignage de Jean-Pierre – mettons : l'existence de Dieu – échappe aux valeurs de vérité habituelles (vrai, faux, non-vrai) car nulle preuve ne semble pouvoir trancher ; néanmoins, ce contenu testimonial se soumet au processus énonciatif en suscitant une réaction du destinataire (réponse, affect, émoi, acte, silence, etc.). Il semble que l'efficacité performative du témoignage (« je témoigne que... ») réside dans l'indécidabilité qui frappe sa subordonnée (« ... que Dieu existe, ... que j'ai la foi, ... qu'il y a une vie après la mort, etc. »), subordonnée qui en toute rigueur échappe à se laisser réduire objectivement (empiriquement ou intellectuellement) au vrai ou au faux. L'efficacité symbolique de cette option énonciative, nous la situons donc dans cette structure particulière d'une proposition principale résolument performative de laquelle dépend une proposition complétive dont le contenu idéatif se dérobe quand il s'agit d'examiner sa réfutabilité.

## 2. Situation-échec : prêcher aux incroyants

Matteo fait parti d'un mouvement politique d'extrême gauche à tendances maoïstes. Il s'adressa à Rosa (sans position politique bien définie) avec l'espoir qu'elle adhérerait à ses idées et à son mouvement : « *Marx l'avait déjà bien expliqué : c'est par l'action révolutionnaire qu'on s'en sortira !* » Rosa, à l'évocation d'une possible violence, s'opposa soudainement aux idées de Matteo

et à Matteo lui-même. Celui-ci m'expliquera en faisant appel à une théorisation dialectique raffinée que Rosa est le fruit de la structuration capitaliste de la société qui l'a vue naître, de l'institution familiale bourgeoise qui l'a éduquée, en sorte que Matteo voit en Rosa l'incarnation psychologique du capitaliste s'évertuant à nier la lutte des classes.

Prenons une autre situation d'énonciation : Carlos est Témoin de Jéhovah. Au cours de son activité de prédication au porte-à-porte, il rencontre des personnes qui le reçoivent de façon discourtoise : « *On m'insulte, on me ferme la porte au nez, on méprise mes convictions religieuses, on me joue des tours, etc* ». Néanmoins, tout cela, m'explique-t-il, ne l'ébranle pas dans ses croyances car « *je le sais bien que je vis dans un monde méchant... c'est écrit dans la Bible. J'attends juste que ce système de choses passe. En attendant, je m'efforce de me conduire en bon chrétien* ».

Ces deux situations font intervenir à chaque fois des interlocuteurs apparemment en désaccord. Mais à y regarder de plus près, Rosa n'est pas à strictement parler une « anti-communiste », du moins ne se définirait-elle pas ainsi spontanément et en dehors des circonstances particulières de sa rencontre avec Matteo. De la même façon, les gens que rencontre Carlos ne sont pas ce que l'on pourrait appeler des « anti-témoins de Jéhovah » dans la mesure où ils régleraient leurs vies sur cet anti-jéhovisme. Peut-être ont-ils quelques a priori à l'égard de ce mouvement socialement controversé, certes. Peut-on pour autant affirmer que leurs idées sont véritablement en opposition ? Si les systèmes de référence (et les jeux de langage qui leur sont liés) sont différents entre les interlocuteurs, celui de Rosa ou celui des non Témoins de Jéhovah sont indépendants des systèmes de Matteo ou de Carlos ; en revanche, les systèmes idéologiques de ces derniers sont finement articulés à et dépendants de ce qui leur est extérieur. D'emblée, force est de reconnaître que les nuances des systèmes de pensées des interlocuteurs de Matteo ou de Carlos les intéressent peu ; ils retiennent simplement qu'il s'agit de positions différentes des leurs. Le prisme d'analyse de la société de Matteo, comme le prisme de Carlos, explique a priori les réactions et oppositions intellectuelles et émotionnelles des hétérodoxes, si bien qu'être en désaccord – ou mieux : ne simplement pas être d'accord –, ne revient-il pas dès lors à confirmer leur système doctrinal ? Pour le dire autrement, on ne voit que ce que l'on veut bien voir au travers de certaines grilles pré-interprétatives. Alors, ces situations manifestement et artificiellement contradictoires ne sont-elles pas des occasions fécondes de trouver une confirmation de la Vérité que l'on défend ? La *performance* de « prêcher aux incrédules » pourrait bien être ainsi une activité qui vise moins à convaincre l'Autre, qu'à trouver auprès de lui les signes de son désaccord pour donner consistance à sa propre position quand celle-ci repose sur un dualisme moi / l'Autre.

Perlocutoirement, si l'on peut dire, Rosa est peut-être passée d'indifférente à opposée au marxisme ; et Matteo a manifestement échoué à la convaincre. Pour autant, l'acte locutoire réussit quelque part (ironiquement, il réussit là où il échoue) car Matteo et Carlos voient leurs convictions consolidées par l'épreuve du désaccord. C'est l'idée que d'un certain point de vue, l'échec dans l'obtention de l'adhésion est aussi une réussite dans la validation intime de sa propre position. A la nuance près que c'est une position élitiste ou victimaire qui s'en déduit, en tout cas en contraste univoque avec ce qui n'est pas elle. Ainsi, en changeant la grille de lecture de l'acte locutoire et spécialement en se donnant différents critères de performativité, il est toujours possible de concevoir tout performatif sous l'angle de sa réussite. Faire varier ainsi ces critères, n'est-ce pas se rapprocher d'un pas de Freud, et en particulier de sa façon de rendre compte des actes manqués ? Pour l'inventeur de la psychanalyse, l'acte manqué est d'emblée un acte langagier – fût-il non-verbal, ça parle – et est de plus l'expression heureuse du sujet de l'inconscient précisément là où le Moi conscient déplore l'insuccès. Quand le psychanalyste se demande ce qui est gagné en terme économique à l'occasion d'une erreur ou d'un échec, il s'interroge en fait sur les effets illocutoires, mais aussi perlocutoires, de l'erreur considérée ; en supposant que l'inconscient touche juste et que, quand bien même la langue fourcherait, que le sujet s'embarrasserait et l'interlocuteur rougirait, le lapsus est toujours une réussite.

### **3. Situation homodexe : prêcher à un converti**

On assiste parfois à d'étranges conversations : de véritables joutes oratoires, des disputes entre gens qui ont... le même avis (!). Des situations dialogiques où A et B se connaissent suffisamment pour se savoir d'accord sur le thème de la discussion. Nommons *p* l'objet de leur discussion – qu'il s'agisse par exemple de convaincre l'autre que le souci écologique est impératif

ou bien d'affirmer la supériorité politique des idées de gauche sur celles de droite. Rencontrés séparément pourtant, A affirmerait que  $p$  et B affirmerait également que  $p$ . Cependant, lorsqu'ils se rencontrent, ils mettent en place un bien curieux rituel locutoire qui consiste à argumenter et chicaner. A les entendre, nous dirions qu'ils ne sont pas vraiment d'accord ; à les écouter un peu mieux pourtant, l'on s'étonnera qu'ils sont bel et bien du même avis, et que la dispute ne porte que sur des détails et n'est finalement qu'une discorde de principe. Bien souvent, et avec un plaisir évident, A et B reprennent leur discussion houleuse, chacun essayant de faire valoir l'insignifiante nuance qu'il introduit dès que la controverse de la discussion risque de s'estomper. Nous nous abstenons de toute psychologisation de cette attitude. Disons simplement que nos deux discutants sont d'accord sur le fond (*profondément d'accord*) en manifestant un désaccord (*désaccord apparent*). Cette situation nous inspire quatre remarques : 1°) On ne peut raisonnablement pas convaincre une personne, c'est-à-dire faire en sorte qu'elle adhère à une opinion, si elle est déjà convaincue de cette opinion. On ne peut convaincre que celui qui n'est pas encore de cet avis. 2°) Par suite, on ne risque pas non plus d'échouer à le convaincre pour les mêmes raisons. Face à quelqu'un du même avis que soi, l'on ne peut ni le convaincre, ni ne pas le convaincre. Symétriquement, dans la perspective de l'illocutoire : 3°) on ne s'expose pas à une argumentation qui vise à nous faire changer d'avis sur le fond et les convictions de chacun sont relativement en sûreté ; et 4°) il se pourrait fort bien qu'une telle discussion ait pour effet de consolider les convictions des deux discutants dans la mesure où en apparence les idées paraissent soumises à une critique féroce alors qu'elles ne seront jamais véritablement remises en question. Les convictions des deux discutants ont tout l'air de sortir victorieuses d'un long procès critique à leur égard. Du point de vue de sa performativité, la discussion entre A et B réussit sans doute à asseoir mieux la doctrine chez chacun.

Je crois que l'on peut rapprocher ces situations de désaccords apparents d'une certaine façon de poser des questions. En assistant à une conférence, j'ai réalisé que certaines questions que posaient les membres du public quand le conférencier eut fini de parler étaient des questions d'un genre particulier : des questions qui attendaient précisément ce que le conférencier avait dit, des questions dont les réponses précédaient. Comme il ne s'agissait pas à proprement parler d'une demande que soit redite l'information, le conférencier se trouvait un peu embêté de devoir répéter, *comme si c'était la première fois*, ce qu'il avait déjà dit. Ainsi, s'il avait affirmé « je pense que  $q$  » durant son intervention, les questions prenaient plus ou moins la forme « ne pensez-vous pas que  $q$  ? », et sa réponse polie et patiente : « ... effectivement, il se trouve que je pense que  $q$  ». Interroger de la sorte, n'est-ce pas la façon la plus sûre de poser une question qui ne mette pas en difficulté l'intervenant et qui ne soit pas non plus une mauvaise question ? C'est en tout cas formuler une interrogation qui prend les traits d'une « bonne question », d'une question qui appelle une réponse dont le contenu aurait été digne d'être abordé par le conférencier (!) et qui ne s'expose pas au risque d'être une question hors sujet – ce qui serait un échec de l'acte d'interroger un conférencier.

Ces actes de langage de situations que je range dans cette troisième catégorie sous le terme de « situations homodoxes », ces actes de langage paraissent tendre vers le moins d'effets possibles ; que ni le locuteur ni son interlocuteur ne s'en trouve changé. Étrangement, c'est à l'absence d'effets (visibles) que nous mesurerions donc leur réussite performative. On le voit, à ce stade de notre travail, tout performatif est susceptible d'être heureux ou malheureux selon la perspective envisagée ; et à présent, l'absence d'effets locutoires se trouve élevé à la dignité d'un effet « non-effet ». Abordons notre dernière catégorie :

#### **4. Situation-paradoxe : clinique et subversion**

J'ai eu l'occasion de rencontrer régulièrement pendant un an, l'adepte d'un mouvement sectaire très prosélytique – nommons cet homme Tony. Au fil de nos rencontres, il me dit deux choses à propos de moi : j'écoute attentivement et respecte ce qu'il me dit de lui et de ses convictions *et* je ne suis vraiment pas intéressé par rejoindre son groupe pour autant. On pourra situer ma position paradoxale dans la citation que l'on attribue (à tort) à Voltaire et que j'adressai à Tony en ces termes : « je ne partage pas vos idées mais je ferai en sorte que vous puissiez les exprimer ». Nos discussions au fil de cette année tournaient autour des différences radicales qui nous séparaient et qui, par un effet de subversion, nous réunissaient dans la régularité de nos rencontres hebdomadaires. En me déroband devant la controverse, du moins en refusant de lui

donner une consistance dualiste (et duelliste), je soutenais Tony dans l'énonciation de sa position doctrinale. A mesure que nos entretiens prenaient une dimension clinique et que s'imposait le mode de relation singulier qu'induit le transfert, Tony fit quelques découvertes sur les motifs de son engagement religieux et parvint à mieux asseoir son propre désir dans le discours sectaire qu'il investissait. Jusqu'à ce point de bascule paradoxal où il me remercia de l'aider à conserver sa foi intacte et cela, bien que je demeurasse un mécréant dans sa grille d'interprétation des diverses (op)positions religieuses.

Généralement, lorsqu'un membre de sa communauté rencontre quelqu'un qui n'est pas d'accord (moi, en l'occurrence), l'usage est de trouver ce qui viendra confirmer une interprétation diabolisante de ce non-accord. Or, en refusant de me prêter à cette lecture, je me soustrais au jeu de langage et à la grille de lecture de la communauté de Tony. Se retrouver face à un psychologue qui atteste que son aliénation sectaire est tout à fait respectable et ne retire rien à la valeur de sa parole est une situation dont les coordonnées éthiques subvertissent le jeu de langage de la rencontre. Alors, que fait-on dans ces circonstances ? Quel est l'usage ? A ces questions, Tony ne trouve nulle réponse dans les pratiques langagières de sa communauté ; il lui faudra alors inventer et soutenir une parole inédite. Et au fond, au regard de ce qu'il dira de lui, de ce qui lui échappera, les critères de réussite de son activité de propagande importent peu. « *Nous ne sommes pas d'accord, et pourtant...* ». Tony ne ressort pas de nos rencontres mieux assurés des doctrines de son groupe. A dire vrai, elles sont même corrélatives d'une certaine désillusion quant aux motifs de son appartenance religieuse. Et pourtant... ni pour, ni contre, il a trouvé un interlocuteur, au hasard de son porte-à-porte, qui se laisse perlocutoirement et cliniquement affecté par sa rhétorique subjective. Cette réussite perlocutoire est co-extensive de la réussite illocutoire de Tony à parler. Le lapsus ou l'acte manqué, disions-nous, sont toujours « réussis » selon la psychanalyse. La clinique du sujet de l'inconscient est une modalité de rencontre qui recouvre nos usages langagiers de la perspective que l'inconscient parle et déborde nos énoncés et qu'il est toujours performativement heureux. Cette modalité de rencontre et d'accueil de la parole est orientée vers et désireuse d'un maximum d'effets locutoires. Les écueils langagiers – soit tout ce qui s'offre comme échec performatif sur fond de réussite – sont ici renversés en succès de l'inconscient à poursuivre son énonciation. Ainsi, à la dialectique du Moi et du Sujet de l'inconscient répond une dialectique performative de la réussite et de l'insuccès où l'accent heureux porte sur les ratages, complications et anicroches du parler. Quant à définir les critères de réussite dans cette subversion de la performativité, on comprend que les coordonnées sont ici absolument brouillées et que tout est susceptible désormais d'être performativement heureux ou non. Le critère, c'est bien dans la rencontre singulière et inédite d'un locuteur et de son interlocuteur qu'on le trouve ; car si l'on s'y affecte (per- ou illocutoirement), c'est bien que l'usage du langage s'y atteste comme acte de langage, c'est bien qu'en disant, l'on fait quelque chose.

#### Note

[1] A. Mary, « Les effets de subjectivité induits par le discours idéologique sectaire », *Comunicare interculturală și literatură* (sous la dir. de NECULA, G., APOSTOLATU, I.), actes du colloque : « Paradigma discursului ideologic », Universitatea Dunărea de Jos, Galați, Editura Europlus, juin 2010, pp. 389-397.

#### Références

- Austin, *Quand dire, c'est faire* [1962], Paris, Seuil, 1991.  
Castel, P.-H., Séminaire sur l'association libre, 2008/2009.  
Cavell, S., *Dire et vouloir dire* [1969], Cerf, 2009.  
Cavell, S., *Les voix de la raison : Wittgenstein, le scepticisme, la moralité et la tragédie* [1979], Paris, Seuil, 1996.  
Lacan, *Les écrits*, Seuil, Paris, 1966.  
Lacan, Jacques, *Le séminaire livre XV, L'envers de la psychanalyse* [1969-1970], Seuil, Paris, 2006.  
Laugier, S. (sous la dir.), *Ethique, littérature, vie humaine*, Paris, Puf, 2006.