

Christian PLANTIN

DICTIONNAIRE DE
L'ARGUMENTATION_ *L*

2021

Gaspillage – Vrai

G

Gaspillage

L'argument du gaspillage est défini comme suit par Perelman & Olbrechts-Tyteca :

L'argument du gaspillage consiste à dire que, puisque l'on a déjà commencé une œuvre, accepté des sacrifices qui seraient perdus en cas de renoncement à l'entreprise, il faut poursuivre dans la même direction. C'est la justification fournie par le banquier qui continue à prêter à son débiteur insolvable espérant, en fin de compte, le renflouer. C'est l'une des raisons qui, selon sainte Thérèse, incitent à faire oraison, même en période de "sécheresse". On abandonnerait tout, écrit-elle, si ce n'était "que l'on se souvient que cela donne agrément et plaisir au seigneur du jardin, que l'on prend garde à ne pas perdre tout le service accompli et aussi au bénéfice que l'on espère du grand effort de lancer souvent le seau dans le puits et de le retirer sans eau". ([1958], p. 375).

La définition de ce que le *Traité* appelle ici un *moyen* est une « technique discursive » particulière (*ibid.*, p. 5), un type d'argument (topos), c'est-à-dire une schématisation d'ordre linguistico-cognitif, **V. Types d'argument.**

Conformément à la tradition établie par Aristote dans la *Rhétorique*, le *Traité* introduit le topos du gaspillage par une définition suivie de deux illustrations. Le topos correspond au passage :

Puisque l'on a déjà commencé une œuvre, accepté des sacrifices qui seraient perdus en cas de renoncement à l'entreprise, il faut poursuivre dans la même direction.

Le topos met en scène des agents impersonnels (*on*); des situations très générales (*commencé, œuvre, entreprise, sacrifices, direction*). Il met en relation les éléments suivants.

(i) Une situation initiale complexe, l'argument.

- (a) on a commencé une œuvre, en vue d'un bénéfice ;
- (b) cette œuvre est longue et difficile ;
- (c) on n'a rien obtenu (implicite).

(ii) Ces conditions difficiles engendrent une interrogation

(d) Le désespoir menace ; il est possible de s'arrêter et on est tenté de s'arrêter, d'où la question "Faut-il continuer ?" Ce moment clé reste implicite dans le topos perelmanien.

(e) La situation est maintenant présentée comme un dilemme; c'est un problème du tout ou rien:

- Soit (e1) on "renonce" et tous les efforts passés seront perdus.
- Soit (e2) on continue, en "espérant" que les choses finiront par aller mieux.

Cet élément clé, *l'espoir*, apparaît explicitement dans le premier exemple.

(e2) est lié à (e1) par le topos des contraires :

abandonner / perdre

continuer / ne pas perdre, voire gagner (implicite).

(iii) D'où la conclusion (f), qui est un pari : "il faut poursuivre dans la même direction".

Toutes ces conditions sont cruciales, par exemple (e) ; s'il s'agissait d'une œuvre dont les résultats sont cumulatifs (du type exercices de musculation), alors on pourrait justifier l'arrêt en disant que "c'est toujours ça de pris".

Le schème est structuré par une concaténation d'émotions :

Espoir → tentation du désespoir → espoir renouvelé.

Le topos du gaspillage est lié à l'argument du petit doigt dans l'engrenage (pente glissante[@]) : "On ne doit pas commencer, car, si on commence on ne pourra plus s'arrêter". Ce topos demande qu'on n'entre pas dans l'action, alors que l'argument du gaspillage justifie la persévérance dans l'action, **V. Direction ; Pente glissante.**

Il est également parent du topos proverbial : "On ne change pas de cheval au milieu du gué" ; à quoi on réplique "Ou tu changes ou tu te noies". Il est vulnérable à un contre-discours du type : "On a déjà suffisamment perdu d'argent / de temps comme ça".

L'exemple suivant utilise une formule qui est fréquemment associée à ce topos lorsqu'il sert à justifier la poursuite d'une guerre "alors ils seraient morts pour rien !". Il s'agit de la guerre d'Irak (2003-2011).

"Battre en retraite équivaut à reconnaître que tous nos gars sont morts pour rien !" tranche l'un [des fans de John McCain^{1*}, le soldat Carl Broberg, rentré au pays. (Marianne, 1er-10 mars 2008, p. 59)

Les éléments clés du topos sont dispersés dans ce second exemple (passages soulignés par nous) :

[Le philosophe Alain] ne croit pas à la guerre du droit. Il est favorable dès la fin de 1914 à une paix de compromis, et il suit d'ailleurs de très près [...] tout ce qui ressemble à une amorce de négociation, si fragile qu'en soit la trace. Mais il ne se fait guère d'illusions : *précisément parce qu'elle est si affreuse, si meurtrière, si aveugle, si entière, la guerre est très difficile à terminer.* Elle n'appartient pas, ou plus, à cette catégorie de conflits armés que des princes cyniques peuvent arrêter s'ils jugent que le coût en dépasse les gains possibles, et que le jeu n'en vaut plus la chandelle. Elle est dirigée par des patriotes, d'honnêtes gens élus par le peuple, *enfermés* chaque jour davantage dans les suites des décisions de juillet 1914. *Les souffrances ont été si dures, les morts si nombreuses que personne n'ose agir comme si elles n'avaient pas été nécessaires.* Et comment s'avancer, sans se désigner comme traître ? *Plus la guerre dure, plus elle va durer.* Elle tue la démocratie, dont elle reçoit pourtant ce qui perpétue son cours.

François Furet, *Le Passé d'une illusion*, 1995²

La fallacie des coûts irrécupérables, ang. *sunk cost fallacy*

¹ Candidat à l'investiture républicaine pour l'élection présidentielle américaine de 2008.

² *Le Passé d'une illusion. Essai sur l'idée communiste au XXe siècle*, Paris, Robert Laffont / Calmann-Lévy, 1995, p. 65.

La notion d'argument *des coûts irrécupérables* (*sunk cost argument*) est discutée dans Walton 2002, Walton & al. 2008, p. 326-327. La théorie économique distingue les *coûts irrécupérables* (coûts rétrospectifs), déjà engagés et par conséquent irrécupérables, et les *coûts prévisionnels* (coûts futurs). Elle dit que, dans la prise de décision, seuls doivent être pris en compte les coûts prévisionnels. Il s'ensuit que la prise en compte des coûts passés et des sacrifices déjà consentis est irrationnelle et fallacieuse (Wikipedia, *Sunk cost*). Le banquier doit savoir prendre ses pertes, comme il sait prendre ses bénéfices. On voit moins clairement ce qu'il en est de Sainte Thérèse, ou des soldats de la Grande Guerre, dont les sacrifices ne sont pas (seulement ?) financiers.

Généralisation

1. De “un” à “les” : Généralisation et induction

Généralisation et induction peuvent être définies comme le passage de “ce à les”, de “ce **X** est ainsi ” à “les **X** sont ainsi”. Les **X** sur lesquels on opère peuvent être de nature très différente.

X est un être matériel

Lorsqu'on passe de *ce cygne* à *les cygnes*, l'opération porte sur des *êtres* matériels individuels. Le jugement constituant la base de l'induction est constitué de deux opérations, la première étant contenue dans la nomination de l'être :

- i. — Une opération de catégorisation-nomination, portant sur l'être sujet du jugement, *Ceci est un cygne*. On voit qu'il s'agit d'un cygne, et personne ne demande comment on définit un cygne.
- ii. — Une opération de prédication sur cet être : *Ceci est blanc*. Personne ne conteste que ce cygne est blanc, blanc étant situé dans la zone centrale de ce concept flou, **V. Vague**.

Les deux opérations portent sur des données perceptuellement accessibles, ce qui facilite grandement à la fois, le passage de *un* à *les*, et son éventuelle contestation.

X est un fait complexe

Lorsque l'opération porte sur des faits historiques ou sociaux les choses sont beaucoup plus compliquées :

La crise de 20** est due à C*** > Les crises sont dues à C***

Opération i., catégorisation - nomination : Il faut d'abord découper le flux des événements de façon à isoler et définir l'être sur lequel portera l'opération, ici “la crise de 20**” (opération i.). À la différence des cygnes, il n'y a pas forcément consensus sur ce qu'on entend par cette expression : s'agissait-il d'une crise ? comment définissez-vous les crises ?

Opération ii., prédication : “— est due à C***” : la prédication est encore plus risquée que la précédente.

Il s'ensuit que le passage de *cette* à *les* est une affaire technique très ardue .

On pourrait songer à spécialiser les mots induction et généralisation, en réservant par exemple *induction* au cas où les **X** sont des êtres individuels, et parler plutôt de *généralisation* lorsque les **X** sont des faits complexes. L'usage semble s'y opposer. On peut en tout cas, si besoin est, parler d'induction (ou de généralisation) *catégorielle* ou *structurelle*. On retrouve la distinction faite pour entre analogie catégorielle et structurelle, et ce n'est pas un hasard.

La procédure de généralisation catégorielle correspond à l'argumentation par *l'exemple@*, qui en est le cas limite.

2. Généralisation à partir d'un trait observé sur un seul cas

La validité d'une telle généralisation dépend de la nature du trait observé.

Généralisation sur un trait non essentiel

La généralisation à tous les êtres ou tous les cas d'un trait observé sur quelques cas correspond à une opération normale d'*abduction@*. La robustesse de la généralisation dépend de la nature du trait observé.

Un trait comme la couleur du plumage est spécifique de l'être observé :

ce Syldave est roux donc les Syldaves sont roux
ce cygne est noir donc les cygnes sont noirs

Cette généralisation sur un seul cas n'est pas une forme d'*induction@*, qui fondée sur l'accumulation d'observations convergentes ; il s'agit plutôt de l'automatisme à la base du "*raisonnement*" à deux termes®.

L'observation sera probablement démentie par les prochaines observations, qui amèneront à restreindre la généralisation :

ce Syldave est roux, donc certains Syldaves sont roux

Le processus d'observation se développant, on pourra même arriver à la conclusion :

ce Syldave est roux, mais, en général, les Syldaves ont les cheveux noirs

La généralisation sur un seul cas correspond à la réciproque de l'instanciation d'une universelle :

Les cygnes sont blancs, ce cygne est blanc, c'est normal.

Les inférences "*de tous à un*" et "*de un à tous*" se correspondent par conversion, mais seule la première est logiquement valide.

3. Ecthèse : généralisation sur un trait générique

Un *exemplaire* ou un *cas générique* est un être ou un cas dans lequel se manifestent clairement toutes les propriétés du genre auquel il appartient ; il est un prototype du genre, il incarne le genre au plus près, **V. Catégorie ; Analogie**. L'argumentation sur *l'exemple générique* s'appuie sur un tel exemplaire pour en tirer des conclusions sur tous les individus appartenant à ce même genre, et sur le genre lui-même.

L'exemple générique consiste en l'explication des raisons de la validité d'une assertion par la réalisation d'opérations ou de transformations sur un objet présent, non pour lui-même, mais en tant que représentant caractéristique d'une classe. (Balacheff 1999, p. 207)

Le procédé est également connu sous le nom *d'ecthèse* :

Technique de démonstration utilisée surtout en géométrie euclidienne : pour établir un théorème, vous raisonnez sur une *figure singulière*. Votre inférence est correcte si elle ne fait pas état des *caractères propres à la figure tracée* mais uniquement de *ceux qu'elle partage avec toutes les figures de son espèce*. (Vax 1982, art. *Ecthèse*)

D'une façon générale, présenter plus ou moins implicitement un exemple comme générique permet de s'épargner le travail harassant et périlleux de vérification sur un grand nombre de cas. Mais un cas concret présente toujours des particularités sur lesquelles il est imprudent de fonder une généralisation.

3. Exemple générique ou exemple quelconque ?

La généralisation à partir d'un l'exemple est une extrapolation légitime s'il s'agit d'un *exemple générique*. La généralisation opérée à partir d'un seul trait est valide s'il s'agit d'un *trait générique*. Si on se pose la question du nombre des ailes des corbeaux, il suffit d'observer attentivement un individu corbeau, pris au hasard. En revanche, si on se pose la question du poids moyen d'un corbeau, la même procédure appliquée à partir d'un exemplaire quelconque est absurde :

*Ce corbeau pris au hasard pèse 322 g.
Donc le poids moyen d'un corbeau est de 322 g.*

Comme dans bien des cas on ne sait pas si le trait est essentiel ou accidentel, cette distinction est exploitée comme une ressource argumentative. Le proposant considère que la généralisation est valide, car elle se fait sur un trait caractérisant l'être en question de façon univoque. L'opposant rétorque que sa généralisation n'est pas valide, car elle repose non pas sur un trait essentiel, mais sur un trait accidentel, **V. Classification ; Accident.**

Une argumentation développée à partir des données fournies par un seul squelette d'animal appartenant à une espèce disparue fournit une foule de connaissances certaines sur cette espèce. Mais ce squelette unique peut, en outre, présenter des traits individuels spécifiques, non généralisables.

1. Question : *L'homme de Néandertal est-il notre ancêtre ou une espèce différente de la nôtre ?*

Les conceptions des savants concernant les Néandertaliens ont connu plusieurs avatars. (Göran Burenhult, *Vers Homo Sapiens*, p. 67³)

2. Première réponse :

Malgré de grandes différences d'apparence, le Néandertalien appartient à notre espèce.

Il est évident depuis longtemps que l'apparence physique de l'homme de Néandertal – et surtout celui d'Europe – était très différente de la nôtre.

(*Ibid.*, p. 66)

Malgré ces différences physiques, on a longtemps considéré les Néandertaliens comme des ancêtres directs de l'homme actuel. (*Ibid.*, p.67)

3. Seconde réponse :

Ces différences sont trop grandes, le Néandertalien appartient à une autre espèce.

Ce n'est qu'à la suite des travaux du paléontologue français Marcellin Boule que l'on a jugé ces différences trop importantes pour qu'il en soit ainsi. (*Ibid.*, p.67)

Le Néandertalien de Marcellin Boule :

³ *Les premiers hommes*, préface de Yves Coppens, Paris, Bordas, 1994.

À partir de 1911, le paléanthropologue Marcellin Boule publie une étude détaillée du squelette. Il en a bâti une image qui a conditionné la perception populaire de l'homme de Néandertal pendant plus de trente ans. Ses interprétations sont fortement influencées par les idées de son époque concernant cet hominidé disparu. Il le décrit comme une sorte d'homme des cavernes sauvage et brutal, se déplaçant en traînant les pieds et n'arrivant pas à marcher redressé.

Marcellin Boule décrit un Néandertalien doté d'un crâne aplati, la colonne vertébrale courbée (comme chez les gorilles), les membres inférieurs semi-fléchis et un gros orteil divergent. Cette description correspond bien avec les idées de l'époque sur l'évolution humaine. (Wikipédia, *Marcellin Boule*⁴)

4. Réfutation : *Le Néandertalien de Marcellin Boule était simplement arthritique, ce qui n'en fait pas un être d'une autre espèce.*

Marcellin Boule [avait], en 1913, exagéré ses différences avec nous, ne réalisant pas que le squelette qu'il étudiait – le “Vieil Homme” de la Chapelle aux Saints (Corrèze) – était déformé par l'arthrite, comme le démontrèrent W. Strauss et A. J. E. Cave en 1952. (Burenhult, *ibid.*, p. 67)

Jean-Louis Heim décrit le sujet comme gravement handicapé, l'individu souffrait entre autres d'une déformation de la hanche gauche (épiphysiolyse, ou plutôt traumatisme), d'un écrasement du doigt du pied, d'une arthrite sévère dans les vertèbres cervicales, d'une côte brisée, du rétrécissement des canaux de conjugaison par où passent les nerfs rachidiens.

Wikipédia, *Marcellin Boule, ibid.*

5. Conclusion, troisième réponse : *Notre cousin de Néandertal*

Aujourd'hui on les considère plutôt comme des cousins que comme des ancêtres, bien qu'ils nous ressemblent beaucoup sous de nombreux aspects.

(Burenhult, *ibid.*)

S'il veut reconstruire le système d'une langue, le linguiste doit s'assurer que le langage de son informateur correspond à la pratique standard dans sa communauté.

3. Généralisation - induction comme méthode positive de l'histoire littéraire

Ce procédé est typique de la méthode positive, en littérature comme en histoire. On ne peut dégager les lignes de force des événements et leurs causes générales qu'à partir d'études particulières en nombre suffisant, dont la synthèse suscitera de nouveaux travaux :

De ces travaux partiels, méthodiquement conduits, nous n'avons encore qu'un petit nombre et d'aucuns soutiendront peut-être, non sans pertinence, que le temps d'une étude d'ensemble n'est pas encore venu. On peut objecter pourtant qu'il n'est pas mauvais de faire le point, et qu'en signalant les questions à résoudre et en suggérant des solutions on a chance de susciter et d'orienter des recherches nouvelles.

Georges Lefebvre, *La grande peur de 1789, 1932*^[1]

⁴ http://fr.wikipedia.org/wiki/Marcellin_Boule (20-09-2013)

En science historique de la littérature, on procède de même, par accumulation de témoignages.

§ 2 *Diffusion de l'irréligion dans la noblesse et le clergé* Cette diffusion est considérable dans la haute noblesse. Les témoignages généraux abondent : “L’athéisme, dit Lamothe-Langon, était universellement répandu dans ce que l’on appelait la haute société ; croire en Dieu devenait un ridicule dont on avait soin de se garder”. Les mémoires de Ségur, ceux de Vaublanc, ceux de la marquise de la Tour du Pin confirment Lamothe-Langon. Chez Mme d’Hénin, la princesse de Poix, la duchesse de Biron, la princesse de Bouillon, dans les milieux d’officiers, on est, sinon athée, du moins déiste. La plupart des salons sont “philosophes” et des philosophes en sont le plus bel ornement. Non seulement chez ceux ou celles qui font profession de philosophie, chez d’Holbach, Mme Helvétius, Mme Necker, Fanny de Beauharnais (où l’on voit Mably, Mercier, Cloots, Boissy d’Anglas) mais chez les grands seigneurs. Chez la duchesse d’Enville, on rencontre Turgot, Adam Smith, Arthur Young, Diderot, Condorcet ; chez le comte de Castellane, d’Alembert, Condorcet, Raynal. Dans les salons de la duchesse de Choiseul, de la maréchale de Luxembourg, de la duchesse de Grammont, de Mme de Montesson, de la comtesse de Tessé, de la comtesse de Ségur (sa mère), Ségur rencontre ou entend discuter Rousseau, Helvétius, Duclos, Voltaire, Diderot, Marmontel, Raynal, Mably. L’hôtel de la Rochefoucauld est le rendez-vous des grands seigneurs plus ou moins sceptiques et libéraux, Choiseul, Rohan, Maurepas, Beauvau, Castries, Chauvelin, Chabot qui s’y mêlent aux Turgot, d’Alembert, Barthélémy, Condorcet, Caraccioli, Guibert. Il faudrait en énumérer bien d’autres : salons de la duchesse d’Aiguillon “ très entichée de la philosophie moderne, c’est-à-dire de matérialisme et d’athéisme”, de Mme de Beauvau, du duc de Lévis, de Mme de Vernage, du comte de Choiseul-Gouffier, du vicomte de Noailles, du duc de Nivernais, du prince de Conti, etc.

Daniel Mornet, *Les origines intellectuelles de la révolution française. 1715-1787*.⁵

L’affirmation à justifier est : « la diffusion de l’irréligion est considérable dans la haute noblesse » ; elle est soutenue d’un témoignage explicite, accompagné de trois autres simplement évoqués. Suit une affirmation du même ordre, « la plupart des salons sont philosophes, et des philosophes en sont le plus bel ornement », soutenue par vingt-huit noms de philosophes. La lecture est ennuyeuse, mais le raisonnement irrésistible.

L’induction suppose une abondance qui n’a rien à voir ni avec *l’exagération*[@] ni avec le *verbiage*[@].

4. Généralisation structurelle hâtive

En principe, la solidité du principe affirmé dépend du nombre de cas cités. On tire argument de leur petit nombre pour rejeter les conclusions qu’on en tire :

⁵ Paris, Armand Colin, p. 270-271.

On n'a peut-être pas assez remarqué combien est toujours dérisoirement petit le nombre de ces exemples tirés de l'histoire sur lesquels on assied une "loi" qui prétend valoir pour toute l'évolution, passée et future, de l'humanité. Celui-ci (Vico) proclame que l'histoire est une suite d'alternances entre une période de progrès et une période de régression ; il en donne *deux* exemples ; celui-ci (Saint-Simon) qu'elle est une succession d'oscillations entre une époque organique et une époque critique ; il en donne deux exemples ; un troisième (Marx) qu'elle est une suite de régimes économiques dont chacun élimine son prédécesseur par la violence ; il en donne un exemple !

Julien Benda, *La trahison des clercs* [1927].⁶

On remarque que le principe général affirmé par Benda « le nombre de ces exemples tirés de l'histoire sur lesquels on assied une "loi" qui prétend valoir pour toute l'évolution, passée et future, de l'humanité est toujours dérisoirement petit » est lui-même appuyé sur *trois* exemples.

Les quelques cas cités ne se composent pas selon la logique de l'induction (catégorielle), mais selon celle de l'exemple rhétorique.

⁶ Paris, Grasset, 1975, p. 224-225 (italiques dans le texte).

Généralité de la loi, arg.

- ❖ Lat. “*a generali sensu*”, lat. *generalis* “général”, *sensus* “pensée, idée” ; argument de la généralité de la loi. Ang. *arg. from generality of rule of law*.

L’argument de la généralité de la loi pose que la loi n’admet pas de déviation : “nous ne devons pas faire de distinction là où la loi n’en fait pas” (selon l’adage latin : *ubi lex non distinguit, non nobis est distinguere*).

Si le règlement prévoit, en termes généraux que “*l’usage du téléphone portable est interdit pendant le cours*”, alors son application est générale. Les excuses qui tentent d’en restreindre la portée en disant que le règlement vaut surtout “*pour les plus petites classes*”, ou qu’il ne vaut pas lorsqu’il s’agit de “*gérer son compte en banque*”, ou “*pour ceux qui ont eu une bonne note*” ne sont pas recevables. Le règlement n’admet d’exceptions que pour des cas de force majeure, dûment négociés.

Genre

Genre peut être utilisé comme marqueur d'approximation :
je cherche un genre de foulard,

ou au sens de “par exemple” dans *je cherche un truc genre foulard pour faire un cadeau*. *Genre* fonctionne également comme ponctuant discursif :

on parlait de: des légumes et on parlait genre des légumes qui poussent en hiver au : Québec et du coup on se posait la question parce que: en soi genre ya pas beaucoup de légumes qui poussent dans hm saison quand y fait aussi froid\ c'est fin comment on fait pour manger genre local et de saison si y a pas de légumes (rire) local et de saison\

En argumentation, le *genre d'une personne* peut être pris comme argument. *L'argumentation par le genre* applique à un être les propriétés qui caractérisent les catégories d'êtres auquel il se rattache.

1. Genre et sexe

Genre est pris ici au sens qu'il a pour les “*études de genre*” qui étudient « les relations et les corrélations entre le sexe physiologique et le genre sexuel » (Wikipedia, *Gender studies*, 20-09-2013).

On pourrait appeler *l'argument du genre* l'argumentation qui fonde une conclusion sur un argument spécifiant le genre de la personne considérée : “*tu es un garçon, joue donc un peu à la poupée !*”.

Cette argumentation est simplement une spécification au cas de la catégorie “gender” de l'argumentation par catégorisation - définition. N'importe quelle argumentation fondée sur la catégorie **X** peut ainsi s'appeler “argument de **X**”. On pourrait par exemple appeler “argument de l'épicier” l'argument qui consiste à dire “*c'est un épicier, il doit avoir des tendances un peu mesquines*”, en fonction du stéréotype « *Vieilli. Personne à l'esprit étroit, vulgaire, sans goût artistique* » (TLFi, *Épicier*).

2. Le genre comme catégorie

❖ L'argument du genre est parfois désigné par son nom latin : argument *ejusdem generis*, de *genus*, “genre” et *idem* “identique”.

L'argument du genre correspond à une argumentation par la définition catégorielle. Au sens strict, il transfère sur un individu les propriétés et devoirs attachés au *genre* dont relève son *espèce*. Au sens large, il attache à un individu les caractères de la *catégorie* à laquelle il appartient, **V. Classification ; Catégorisation ; Définition ; Règle de justice ; A pari**.

La clause d'extension au genre

La clause généralisante “*et les choses du même genre*” permet d’étendre à tous les êtres d’une même catégorie une disposition prise explicitement prise à propos de certains êtres prototypiques de la catégorie et explicitement énumérés. Le texte a la forme : “*cette disposition concerne les a, les b, les c, et tous les êtres du même genre*”, par exemple “... *les voitures, les motos, et tous les moyens de transport*”. Genre ayant ici le sens de *catégorie*.

Soit un être **x** ne figurant pas dans l’énumération ; s’il est possible de considérer que **x** appartient à la catégorie définie par l’énumération, alors, la clause “*et tous les êtres du même genre*” permet d’étendre à **x** la disposition concernant les **a**, les **b** et les **c**. Elle montre que les êtres cités (les **a**, les **b** et les **c**) sont là non seulement pour eux-mêmes, mais aussi en tant que prototypes sur lesquels est construite la catégorie, **V. Analogie (III)**.

Cette *clause du genre* permet l’application de la règle de justice des argumentations *a pari* et *a contrario*, **V. Règle de justice ; A pari ; A contrario**.

Chacun peut se prévaloir de tous les droits et de toutes les libertés proclamées dans la présente Déclaration, sans distinction aucune, notamment de race, de couleur, de sexe, de langue, de religion, d’opinion politique *ou de toute autre opinion*, d’origine nationale ou sociale, de fortune, de naissance *ou de toute autre situation*.

Déclaration universelle des droits de l’homme, Art. 2, § 1.⁷

L’existence d’une provision générique exige l’extension au genre :

On doit payer l’impôt sur les poules, et les oies, *et les autres animaux de basse-cour*.

Conclusion : donc sur les canards et les lapins.

Les poules et les oies sont mentionnées seulement comme exemple prototypiques de la catégorie “animaux de basse-cour”. On peut discuter si un paon est un animal de basse-cour. *A contrario*, l’absence de provision générique limite l’application de la mesure aux êtres explicitement cités :

On doit payer l’impôt sur les poules et les oies.

Conclusion : Donc même pas sur les canards.

à moins que l’on n’invoque l’intention du législateur. La particule *etc.* ouvre la liste sur de nouveaux individus, mais ne donne pas de catégorisation claire.

Cette clause extensive se trouve dans les notices d’utilisation précisant le bon usage d’un objet ; le fabricant se prémunit contre de possibles actions en justice :

Barbecue fixe en béton —Attention ! Ne pas utiliser d’alcool, d’essence *ou autre liquide analogue* pour allumer ou réactiver le feu. (Étiquette collée sur un barbecue)

V. Topique juridique

≠

⁷ <http://www.un.org/fr/documents/udhr/>, (20-09-2013).

H

Homonymie

Deux signes sont *homonymes* lorsqu'ils ont le même signifiant et des signifiés totalement différents. En français le signifiant *bac* correspond à trois mots homonymes (1. Récipient ; 2. Bateau ; 3. Baccalauréat) et à divers acronymes (BAC, Brigade Anti-Criminelle, etc). Ces homonymes sont homographes (même graphie) et homophones. Certains homonymes sont homographes sans être homophones, par exemple, *couvent*, “maison d'une communauté religieuse”, et *couvent*, “3^e personne du pluriel du verbe *couver*”.

Sophismes d'homonymie

Le dialogue de Platon, l'*Euthydème*, fournit un exemple de la pratique sophistique utilisant l'homonymie. Euthydème le sophiste, personnage éponyme de ce dialogue, démontre successivement les propositions contradictoires : « ce sont les savants qui apprennent » / « ce sont les ignorants qui apprennent » (*Euth.*, V, 275c-276c ; p. 114). Les auditeurs, particulièrement le jeune Clinias, en restent tout abasourdis.

Comme l'explique Socrate, « le même mot s'applique à des gens qui sont dans des conditions opposées, à celui qui sait comme à celui qui ne sait pas » (*ibid.*, p.111) : le maître apprend à l'élève alors que l'élève apprend du maître. *Louer* est lexicalement homonyme entre *louer*, *louange* et *louer*, *location*. Il l'est aussi syntaxiquement, selon la distribution des actants locataire **L** et propriétaire **P** : **L** loue à **P** comme **P** loue à **L**. *Être l'hôte de*, *apprendre* fonctionnent de la même manière.

Comme *vendre* / *acheter*, *louer* et *apprendre* sont des *corrélatifs*. *Apprendre* et *louer* sont des *corrélatifs homonymes*.

Le sophisme n'est pas destiné à persuader du faux mais à déstabiliser les certitudes naïves : par ce choc salutaire, le public prend conscience de l'opacité et de la forme propre du langage, **V. Persuasion ; Sophisme**.

Paralogisme d'homonymie

La fallacie d'homonymie est une fallacie d'ambiguïté, liée au discours, **V. Fallacieux (III)**. Dans la théorie du raisonnement syllogistique, un syllogisme fallacieux par homonymie n'est pas à trois mais à quatre termes, l'un des termes étant pris dans deux sens différents, **V. Paralogisme**.

Le langage scientifique proscrit les glissements homonymiques et demande que l'on n'utilise que des termes définis de manière univoque et stabilisés dans leur signification et leur syntaxe. Dans le raisonnement

naturel, le sens des termes se construit et se recompose au fil du discours, **V. Objet de discours ; Démonstration.**

D'une façon générale, on a affaire à une question d'homonymie lorsqu'un terme a changé de sens d'une étape à l'autre du raisonnement, et, plus largement, de la discussion, quelle que soit la forme de ce changement de sens, par homonymie ou parce qu'il est pris dans son sens propre puis dans un sens figuré. C'est ainsi que la discussion sur le *crédit à accorder à une personne* peut hésiter entre la fixation du *montant d'un prêt* et la *confiance* en cette personne. On dit qu'en allemand, la discussion économique de la *dette financière* reste liée à la discussion de la *faute morale*, le même signifiant, *Schuld*, ayant ces deux significations.⁸

La stratégie de *distinguo* permet de réfuter un discours jouant sur l'homonymie, **V. Distinguo.**

⁸ <http://dictionnaire.reverso.net/allemand-francais/schuld>, (20 09-2013)

I

Ignorance

- ❖ Lat. argument *ad ignorantiam* ; de *ignorantia*, “ignorance” ; ang. *arg. from ignorance*.

1. Argumentation par l'ignorance et légitimité du doute

L'argumentation par l'ignorance est définie par Locke comme une des quatre formes fondamentales d'argumentation, **V. Typologies modernes** :

Un second moyen dont les hommes se servent pour porter et forcer, pour ainsi dire, les autres à soumettre leur jugement aux décisions qu'ils ont prononcées eux-mêmes sur l'opinion dont on dispute, c'est d'exiger de leur adversaire qu'il admette la preuve qu'ils mettent en avant, ou qu'il en assigne une meilleure. C'est ce que j'appelle un argument *ad ignorantiam*. ([1690], p. 573)

Cette stratégie est déclarée fallacieuse par Locke. La situation où L1 s'appuie sur l'ignorance de L2 est schématisée par le dialogue suivant :

- L₁ : — **C**, *puisque A*.
- L₂ : — *Je n'admets pas que A soit une preuve de C / Je n'admets pas C. A est un mauvais argument.*
- L₁ : — *As-tu quelque raison qui te permette de conclure à quelque chose de différent de C ? Connais-tu un meilleur argument pour C ?*
- L₂ : — *Non*
- L₁ : — *Alors tu dois admettre ma propre preuve et ma conclusion.*

(i) Premier tour **L1** propose une conclusion justifiée.

(ii) Deuxième tour, **L2** refuse de ratifier l'argumentation de **L1**. **L2** semble n'avoir que sa conviction intérieure à opposer à **L1**, sans qu'il juge bon de lui donner un contenu quelconque.

(iii) Troisième tour, **L1** demande à **L2** d'exposer les raisons de son doute. Il est parfaitement dans son droit de le faire, en vertu du principe conversationnel qui demande qu'une suite non préférée soit accompagnée d'arguments. **L2** pourrait répondre :

- En présentant des objections ou en réfutant l'argumentation de **L1**.
 - En construisant un contre-discours apportant une « meilleure preuve ».
- Comme le texte ne dit pas pour quelle conclusion, on peut donc supposer les deux cas suivants selon que la preuve souhaitée devrait 1/ conclure à quelque chose de différent de **C**, mais toujours pertinent pour la discussion, ou bien 2/ apporter « une meilleure preuve » pour **C**.

(iv) Au quatrième tour, **L2** s'avoue incapable de quoi que ce soit.

(v) Au cinquième tour, **L1** peut :

- Admettre le refus de ratifier, tout en maintenant son argumentation :
D'accord, ce n'est pas un très bon argument, mais c'est le seul que nous ayons, et il est tout de même intéressant !

— Sommer **L2** d'accepter son argumentation : c'est ce qui constitue, d'après Locke, une fallacie d'argumentation par l'ignorance : "*puisque tu n'as rien à dire contre mon argumentation, tu dois admettre ma conclusion*". **L1** prétend imposer sa conclusion pour deux raisons, d'une part son propre argument et d'autre part l'incapacité de **L2** à défendre une autre conclusion.

Si Locke rejette les prétentions de **L1** à l'étape (v), c'est qu'il considère comme légitime pour **L2** de ne pas admettre une conclusion alors même qu'elle est argumentée et qu'il n'a au fond rien à lui opposer. Locke légitime ici le refus de se soumettre à l'argumentation, même bonne, alors que ce refus n'est fondé sur rien, sinon la seule intime conviction, ou une clause de conscience.

Ad ignorantiam et présomption

À propos de cette analyse, Leibniz observe que « [l'argument *ad ignorantiam*] est bon dans les cas à présomption, où il est raisonnable de se tenir à une opinion jusqu'à ce que le contraire se prouve » ([1765], p. 437) ; *présomption* a ici le sens de "charge de la preuve". La prétention de **L1** est peut-être excessive et fallacieuse, néanmoins son argumentation crée ou reprend une préférence dans le champ concerné, et, en pratique, on peut s'y tenir jusqu'à ce qu'autre chose ait été prouvée.

L'argumentation par l'ignorance est un raisonnement "faute de mieux", "en l'absence d'alternative", qui prend une couleur différente lorsqu'il s'agit non plus de vérité et de savoir, mais de décision et d'action, possiblement urgente :

L₁ : — *Moi, je propose 1) que nous prenions telle et telle disposition ; 2) que nous explorions telle et telle hypothèse ; maintenant, à vous la parole.*

L₂ : — ... [*silence*]

L₂ : — *Vous ne dites rien ? Qui ne dit mot consent :*

1) En l'absence de contradiction, ma proposition est adoptée. 2) En l'absence d'autre hypothèse, mon hypothèse sera adoptée comme hypothèse de travail.

Il est difficile de trouver quoi que ce soit à redire aux conclusions de **L1**. Il n'a pas dit que sa proposition était la seule valable, ni que son hypothèse devrait être tenue pour vraie.

Ignorance et tiers exclu

L'argument par l'ignorance est également défini, hors de toute considération sur la qualité de l'argument, comme une application illégitime du tiers exclu :

P est vraie puisque tu es incapable de prouver qu'elle est fausse.

Le seul argument en faveur de **P** est ici l'ignorance de l'interlocuteur. Si on considère que "on n'a pas prouvé que **non P**", est équivalent à "**non (non P)**" on conclut que **P**, par application du principe du tiers exclu.

Mais les deux *non* ne sont pas de même nature : "**non P** n'est pas prouvée" ne veut pas dire "**non P** est faux" ; il y a confusion entre ce qui est vrai

(ordre de l'aléthique) et ce qui est connaissable (ordre de l'épistémique), **V. Absurde.**

3. Ignorance, charge de la preuve, principe de précaution

Présomption d'innocence

Admettre **P** en l'absence de preuve de **non P** est une décision qui revient à l'institution habilitée à discuter et à décider dans le domaine concerné.

Dans le domaine judiciaire, *la présomption d'innocence* fait porter la charge de la preuve sur l'accusation, et fait bénéficier l'accusé de l'ignorance.

Vous devez prouver ma culpabilité.

Je suis innocent puisque vous êtes incapables de prouver que je suis coupable.

La présomption de culpabilité dirait que :

Tu dois prouver ton innocence.

Tu es coupable puisque tu es incapable de prouver ton innocence.

Principe de précaution

Dans le débat sur la toxicité de nouveaux produits, où il s'agit également de gérer des savoirs insuffisants, *la présomption d'innocuité* serait :

Il est possible que le produit ait des effets toxiques, mais ce n'est pas prouvé. Donc il n'a pas d'effets toxiques. Son usage est autorisé.

La présomption de toxicité dirait que :

Il est possible que le produit n'ait pas d'effets toxiques, mais ce n'est pas prouvé. Donc il a des effets toxiques. Son usage est interdit.

Le principe de précaution demande qu'on soit vigilant sur l'usage, il consiste en une demande de vigilance sur les preuves :

Lorsque la réalisation d'un dommage, bien qu'incertaine en l'état des connaissances scientifiques, pourrait affecter de manière grave et irréversible l'environnement, les autorités publiques veillent, par application du principe de précaution et dans leurs domaines d'attributions, à la mise en œuvre de procédures d'évaluation des risques et à l'adoption de mesures provisoires et proportionnées afin de parer à la réalisation du dommage. (Charte de l'environnement 2004, Art. 5⁹)

Pour réfuter le principe de précaution, on le maximalise sous la forme d'une *présomption de toxicité*, "tout produit est présumé toxique jusqu'à ce qu'on ait prouvé son innocuité"

Il est possible que le produit n'ait pas d'effets toxiques, mais ce n'est pas prouvé. Donc il a des effets toxiques. Son usage est interdit.

4. Ignorance et argument de silence, **V. Silence**

⁹<http://www.legifrance.gouv.fr/ Droit-francais/Constitution/Charte-de-l-environnement-de-2004> [20 -09-2013.

Imitation, Parangon, Modèle

1. Donner en exemple, donner l'exemple

2.1 Prendre en exemple, donner en exemple

Lorsque **A** prend **B** pour modèle, **A** justifie ses actions en disant qu'il suit l'exemple de **B** ; **B** lui-même n'est pas nécessairement conscient d'être un modèle pour **A**.

Pour amener quelqu'un à faire quelque chose, on peut procéder argumentativement, en lui exposant discursivement toutes les bonnes raisons de le faire. On peut en particulier argumenter par le modèle, en lui donnant en exemple des gens importants qui l'ont fait (variante de l'argumentation d'autorité). Cet "argument de l'exemplarité" peut être considéré comme un *exemplum*[@] émergent.

2.2 Donner l'exemple

On peut également *donner l'exemple*, et faire soi-même ce qu'on souhaite que l'autre fasse, sans passer par le langage. On évite ainsi l'accusation de faire la morale aux autres, de faire du prosélytisme, et on se garde par définition des réfutations *ad hominem*, "*vous faites pas ce que vous demandez aux autres de faire*".

Il ne s'agit plus de *dire la norme*, mais de la *montrer* en actes, de s'instituer soi-même comme norme. On ne peut alors parler d'argumentation par l'exemple que de façon métaphorique, comme on parle d'argumentation par la force pour ouvrir avec un tournevis une boîte de conserve. L'argumentation par *l'exemple donné* joue sur les mécanismes non verbaux de l'alignement (imitation sociale, entraînement, identification, empathie). Séduction et répulsion sont des forces qui poussent une personne à s'aligner sur un modèle et à se distancier d'un antimodèle.

L'argumentation éthotique est une forme d'argumentation par l'exemple, poussant l'auditoire à l'identification à un modèle particulier, l'orateur lui-même, **V. Éthos**.

La stratégie de l'exemple pour "faire faire" peut être utilisée pour toutes les formes de comportements qu'on souhaite modifier, comment manger proprement, parler de façon correcte, mener une vie digne de récompense dans l'au-delà. Au cours de ce processus, il peut y avoir persuasion (transformation des systèmes de comportement), mais tout ce qui persuade n'est pas le produit d'une argumentation **V. "Toi aussi"**.

2. Parangons et “grands analogues”

Dans l'argumentation politique, certains événements jouent le rôle de *parangons* : la signature des accords de Munich en 1938 et la défaite diplomatique des démocraties face à la volonté expansionniste nazie, le génocide des juifs, des tziganes et des homosexuels au cours de la seconde guerre mondiale, sont autant de grands analogues qui servent d'*anti-modèles* pour penser tous les conflits actuels (Perelman & Olbrechts-Tyteca, [1958], p 488 sv.). Pour les Américains, le Vietnam est le grand analogue appelé à la rescousse lorsqu'il s'agit de s'opposer à de possibles interventions militaires à l'étranger.

Ces événements servent de parangons, permettant de comprendre les événements nouveaux ; ils fonctionnent en cela sur le principe du *précédent*, **V. Précédent ; Exemple.**

L'événement parangon met en scène des personnages source d'antonomase (figure par laquelle un membre de la catégorie est désigné par le nom du parangon de cette catégorie) : un *Daladier* ou un *Chamberlain* est une personne qui capitule devant un dictateur au lieu de le combattre, comme se sont conduits à Munich Édouard Daladier ou Neville Chamberlain vis-à-vis de Hitler. Le *modèle*, personne ou événement, crée une catégorie par analogie, **V. Catégorisation ; Analogie (III).**

3. Modèle

— *En épistémologie*, un modèle est une représentation d'un objet ou d'un état de choses. Le modèle reprend les éléments essentiels du donné correspondant et schématise ce qu'il représente dans son essence et ses fonctions afin de faciliter sa compréhension et sa manipulation. Un modèle est plus ou moins *adéquat* à son objet, et peut être révisé.

— *Dans le domaine moral*, un modèle est une personne qui incarne ou qui produit une norme.

— *En théorie des catégories*, le modèle correspond au prototype de la catégorie. Il fonctionne comme :

- L'élément générateur de la catégorie
- L'élément le plus représentatif de la catégorie, qui la définit
- L'élément le plus souvent cité en relation avec la catégorie
- La norme et le critère d'évaluation des membres de la catégorie
- Ce vers quoi tendent tous les membres de la catégorie.

— *Dans la culture classique*, l'autorité fonde la doctrine de l'imitation, et contribue à définir les genres littéraires en rapportant chacun d'eux à un modèle fondateur : le genre historique à Thucydide, la fable à Ésope et à la Fontaine, l'argumentation à Aristote ou à Cicéron, le roman de gare à Guy des Cars, etc. Appartient à tel genre l'œuvre qui ressemble au “modèle du genre”.

Dans “les petits garçons modèles”, “modèle” est pris au sens de “exemple à imiter”. Le modèle fonctionne relation *a contrario* avec un *contre-modèle* ou

un *antimodèle* qui représente tout ce qu'il ne faut pas faire, une autorité négative, **V. Autorité.**

Indice

- ❖ Grec *semeion* σημεῖον, “signe ; marque ; preuve” ; *tekmerion* τεκμήριον “signe de reconnaissance, preuve”

1. Indice

Un *indice* est une donnée perceptuelle directe, qu'on sait être matériellement liée, à un état de chose non accessible perceptuellement. Si je vois de la fumée (indice), je peux inférer qu'il y a du feu, en vertu des observations résumées par le principe “*il n'y a pas de fumée sans feu*”.

L'indice permet parfois d'inférer de manière certaine à l'existence du phénomène global, parfois l'inférence est seulement par défaut.

Les liens entre le signe naturel présent et son référent absent peuvent être de types très divers.

- La première manifestation d'un phénomène : un soleil couchant rouge / un temps pluvieux demain
- Un vestige d'une activité passée : le reste / le repas
- Une trace : empreintes digitales, traces de pas, traces de pneus
- Une partie d'un tout : un cheveu / une personne
- Un effet à sa cause : être fatigué / avoir travaillé

En lui-même l'indice est irréfutable. L'indice est un fait certain, et « nous tenons pour certain d'abord ce que perçoivent les sens, par exemple, ce que nous voyons, ce que nous entendons, tels les indices [*signa*]» (Quintilien, V, 10, 12).

On emploie parfois le mot *signe* au sens d'*indice*. Un *signe* est :

Une chose dont l'existence ou la production entraîne l'existence ou la production d'une autre chose, soit antérieure, soit postérieure.

Aristote, *P. A.*, II, 27

Un signe naturel est très différent d'un signe linguistique, pour lequel le lien entre le signifiant et le signifié est social et arbitraire. Le signe naturel n'est pas une représentation symbolique du phénomène associé, ni un analogon global de la chose qu'il “représente”, comme dans le cas de la pensée analogique, **V. Analogie (I)**.

2. Argumentation indiciaire

La relation du signe naturel avec le phénomène qu'il révèle autorise des inférences ; l'argumentation fondée sur l'indice peut s'exprimer sous la forme d'un syllogisme. La majeure est un topos substantiel, c'est-à-dire un principe admis dans une communauté, qui exprime le lien de l'indice au

phénomène, la mineure affirme l'existence de l'indice, et la conclusion affirme l'existence du phénomène associé à cet indice.

La qualité de l'argumentation dépend de la nature du lien qu'elle exploite, selon que le lien du signe au phénomène est nécessaire ou probable.

La probabilité des signes naturels n'est pas la même chose que la probabilité des idées courantes majoritaires (les riches méprisent les gens / les gens méprisent les riches

— L'indice *concluant* (*tekmerion*) est nécessairement lié au phénomène, l'association signe-phénomène correspond à une réalité empirique (non pas logique). L'indice a donc force de preuve. Il entre dans un syllogisme valide, dont la conclusion est certaine, comme dans l'argumentation suivante allant de l'effet à la cause :

Toute femme qui a du lait a enfanté (si **L**, alors **E**).

Cette femme a du lait.

Cette femme a enfanté.

Les empreintes digitales sont spécifiques de chaque individu

Vos empreintes digitales ont été relevées sur le volant de la voiture,

Vous avez pris le volant de la voiture.

Qui dit cicatrice, dit blessure. Comment avez-vous été blessé ?

Tes mains sentent la poudre, tu es un émeutier

— L'indice *probable*, ou contingent (*semeion*), est un signe ambigu, qui peut être lié à plusieurs états de choses. Le syllogisme associé n'est pas valide :

Les femmes qui ont enfanté sont pâles (si **E**, alors **P**).

Cette femme est pâle.

Cette femme a enfanté.

Une condition nécessaire est prise pour suffisante : on peut être pâle par complexion, ou parce qu'on est malade. L'indice n'apporte pas de preuve, mais peut orienter les recherches ou jeter la suspicion.

Typiquement, les indicateurs périphériques ne sont pas des signes nécessaires : “il a un air coupable donc il se sent coupable, donc il est coupable”, **V. Circonstances**.

Indice, symptôme, syndrome

La théorie des indices est liée à l'observation médicale : la rougeur est indice (signe, symptôme) de fièvre ; la souplesse de la peau est indice (signe) de l'âge. L'existence d'indices convergents justifie une accusation ou un diagnostic.

Les indices peuvent se constituer en faisceau constituant une argumentation liée, qui elle est concluante. Une zone du corps peut être *rouge*, parce qu'elle a été frottée ; *chaude*, suite à un début de coup de soleil ; *douloureuse* ou *enflée* parce qu'elle a subi un choc. Mais si elle est *à la fois* rouge, douloureuse, chaude et enflée (*rubor, dolor, calor, tumor*), c'est qu'il y a une inflammation.

Les signes médicaux qui se présentent de façon groupée constituent un syndrome, c'est-à-dire un groupe de signes et de symptômes qui apparaissent simultanément et caractérisent une anomalie ou une condition physique particulière.

Le syndrome de Widal [...] est un syndrome associant asthme, polyposse naso-sinusienne et intolérance à l'aspirine, aux anti-inflammatoires non stéroïdiens, ainsi qu'à certains colorants alimentaires (Wikipedia, *Syndrome de Widal*)

Ce regroupement de signes est à la base d'un raisonnement médical concluant à une action justifiée : si un patient souffre d'asthme et a un problème de polypes naso-sinusiens, il est probablement allergique à l'aspirine, il doit être testé dès que possible.

Indice et intentions dissimulées

Le raisonnement indiciare est également celui du militaire qui observe les actes et les mouvements de l'ennemi pour deviner ses intentions, sur la base d'un ensemble d'indices convergents

Roland Dorgelès a eu « [le] singulier privilège de baptiser une guerre » : c'est lui qui le premier a appelé « drôle de guerre » la situation sur le front entre le 3 septembre 1939, date de la déclaration de guerre, et le 10 mai 1940, date de l'invasion de la Belgique, des Pays-Bas, du Luxembourg et de la France par l'Allemagne nazie. Son ouvrage, « La drôle de guerre », est constitué d'une série de reportages effectués sur le front pendant cette période. En avril 1940, il est en Alsace, sur un poste d'observation.

De là-haut, on domine les lignes ennemies comme d'un balcon. [...] Le sergent qui ne les quitte pas des yeux, connaît maintenant leurs habitudes, sait d'où ils viennent et où ils vont. — Là, montre-t-il du doigt, ils creusent une sape. Regardez la terre remuée... Cette maison grise, ils l'ont certainement bétonnée. Vous remarquez l'embrasure ? Et ces tuiles déplacées ? Leurs travailleurs en ce moment s'occupent surtout par là. Ce matin, j'en ai compté soixante qui revenaient du chantier. Avec des lampes : donc ils piochent dessous. De l'aube à la nuit, nos guetteurs restent penchés sur la lunette.

Roland Dorgelès, *La drôle de guerre 1939-1940*.¹⁰

Tout l'art de Sherlock Holmes réside dans l'observation, l'interprétation et la combinaison des indices, **V. Démonstration**. L'indice est une trace de l'action qui laisse inférer le *modus operandi*. Si les éclats de verre provenant de la fenêtre sont sur les tiroirs arrachés aux armoires et jetés dans la chambre, c'est qu'on a *d'abord* saccagé la chambre et qu'on a *ensuite* fracturé les vitres de l'extérieur, pour faire croire qu'on était entré par la fenêtre – alors qu'on est entré par la porte. Le coupable avait donc la clé. Quelles sont les personnes qui ont cette clé ?

Sciences des indices

L'exploitation des indices pour la reconstruction du scénario d'un crime, du déroulement d'une bataille, la reconstruction d'un squelette ou du tracé d'une ville est le fond des professions de détective, d'historien, de

¹⁰ Paris, Albin Michel, 1957, p. 9 ; p. 194.

paléontologue et d'archéologue (Ginzburg 1999). Les conditions qui permettent d'inférer de l'existence d'un indice à celle d'un état de chose ou d'un être inaccessibles à l'observation directe définissent les techniques argumentatives spécialisées de ces différentes professions.

Induction

L'*induction* est un des trois modes d'inférence classiques, **V. Déduction ; Analogie**. L'induction va du particulier au général ; elle généralise à tous les cas des constatations faites sur un nombre restreint de cas ; si ce cas est unique, on a affaire à un exemple, **V. Exemple ; Généralisation**.

Je plonge la main dans le sac et j'en retire un grain d'avoine. Je plonge une 2^e fois la main dans le sac, et j'en retire un 2^e grain d'avoine. ... Je plonge une 294^e fois la main dans le sac, et j'en retire un 294^e grain d'avoine.

Pour conclure avec certitude, il faudrait examiner grain à grain tout le volume restant ; mais cela prendrait beaucoup de temps. Je procède à un arbitrage entre le degré de certitude atteint et la durée de la tâche, en utilisant l'induction, je décide de gagner du temps et je conclus :

J'ai (certainement) affaire à un sac d'avoine.

L'induction que l'on pourrait appeler *induction catégorielle* repose sur l'*analogie catégorielle* : « c'est par la production de cas individuels présentant une similitude que nous nous sentons autorisés à induire l'universel » (Aristote, *Top.* Brunschwig, I, 18, 10 ; p. 32), **V. Généralisation**. Les grains tirés sont "analogues" au sens où, même s'ils sont plus ou moins beaux, ils appartiennent tous à la même catégorie "être un grain d'avoine", **V. Analogie (III)**.

1. Induction complète et incomplète

1.1 Induction complète

L'induction est dite *complète* si on procède par inspection de chaque cas, **V. Cas par cas** ; elle permet d'attribuer au groupe une propriété constatée empiriquement sur chacune de ses membres. Soit un hameau **H** composé des trois familles, **X, Y, Z** :

La famille **X** a une salle de bain. La famille **Y** a une salle de bain. La famille **Z** a une salle de bain. *Conclusion* : Les **H**-iens ont tous une salle de bain.

Les installations examinées sont analogues en ce qu'elles correspondent toutes aux critères définissant la salle de bain : une pièce isolée, avec un lavabo et une douche. L'induction complète procède en *extension*, par examen exhaustif de chaque cas et totalise de façon certaine ; elle n'est pas toujours possible, non seulement pour des raisons matérielles (temps), mais parce qu'on n'a pas accès à tous les membres de la catégorie. C'est pourquoi on préfère l'induction de la partie représentative au tout.

1.2 Induction de la partie représentative au tout

L'induction permet d'inférer, en *intension*, une proposition portant sur le tout à partir du fait qu'on a constaté qu'elle était vraie sur une partie, qui peut être *quelconque* ou *représentative*. Si la partie examinée est quelconque et petite, les risques d'erreur sont grands. Ils se réduisent si la partie est représentative. Soit **E** un échantillon représentatif de la population **P**,

40% d'un échantillon représentatif des votants a déclaré avoir l'intention de voter pour Untel, donc Untel obtiendra 40% des votes le jour de l'élection.

Selon que l'échantillon est ou non réellement représentatif, que les gens ont ou non donné des réponses fantaisistes, et si rien de nouveau ne se produit, la conclusion varie du quasi certain au vaguement probable, **V. Tout et Partie.**

1.3 Induction sur un trait essentiel

La généralisation sur une propriété accidentelle d'un être est hasardeuse, mais sur une propriété essentielle, elle est sûre, **V. Exemple ; Ecthèse :**

Ceci est un passeport Syldave normal.

Ce passeport mentionne l'appartenance religieuse.

Donc les passeports Syldave mentionnent l'appartenance religieuse.

1.4 Réfutation d'une induction

On réfute une conclusion obtenue par induction (catégorielle ou structurelle) en montrant qu'elle procède d'une *généralisation hâtive*, reposant sur l'examen d'un nombre de cas insuffisants ; pour cela, on exhibe des exemplaires de la collection qui ne possèdent pas la propriété. **V. Généralisation.**

2. Raisonnement par récurrence

En mathématique, le raisonnement par récurrence constitue une forme d'induction qui permet de conclure de façon certaine (Vax 1982, art. *Induction mathématique* ou *raisonnement par récurrence*). Il se pratique sur des domaines tels que l'arithmétique, où peut être définie une relation de succession. On montre que la propriété vaut pour **1** ; puis que si elle vaut pour un individu quelconque **i**, elle vaut pour son successeur **i + 1**. On en conclut qu'elle vaut pour tous les individus du domaine

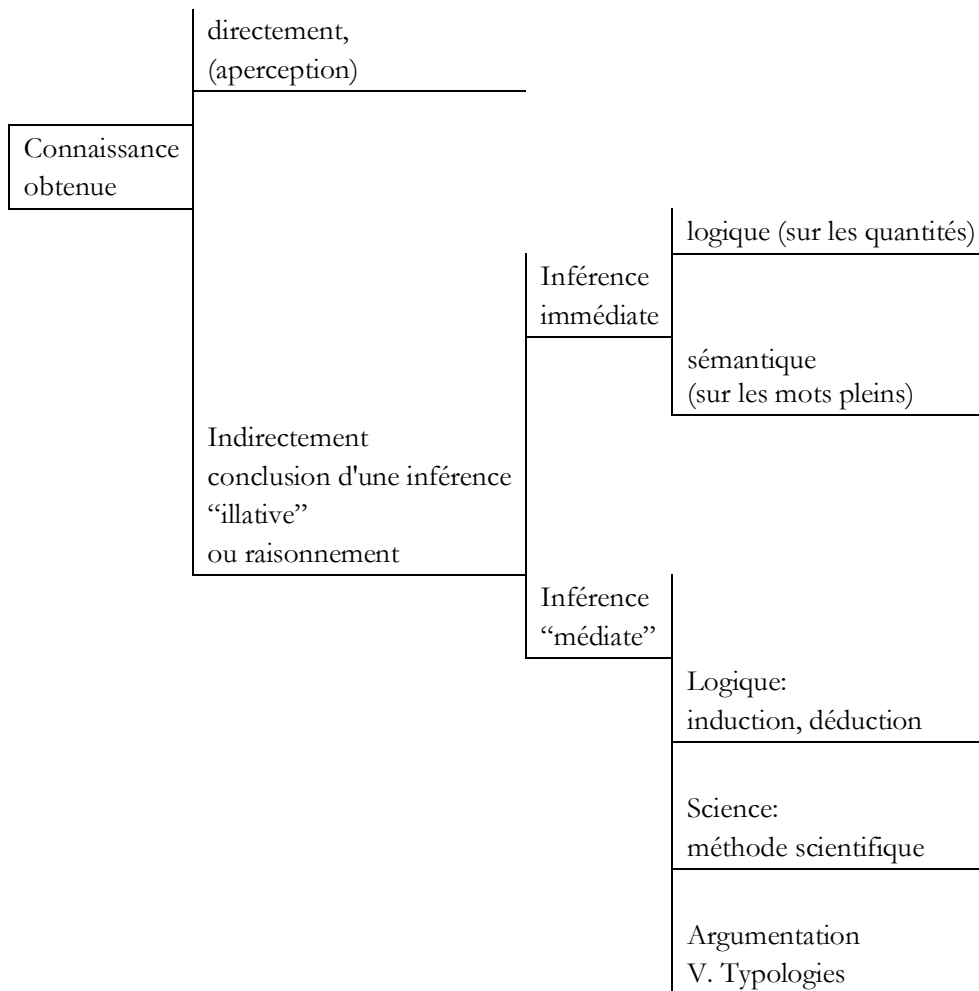
Inférence

L'inférence est définie comme « la dérivation d'une proposition (la conclusion) à partir d'un ensemble d'autres propositions (les prémisses) » (Brody 1967, p.66-67). Elle permet d'établir une vérité nouvelle sur la base de vérités déjà connues ou admises.

La notion d'inférence est une *notion primitive*, c'est-à-dire qu'elle ne peut être définie que par des concepts tout aussi complexes ("dérivation"), ou illustrée par des exemples provenant d'un domaine particulier, comme la logique.

1. Connaissance immédiate et connaissance par inférence

L'argumentation est une forme *d'inférence*, et, comme telle, elle peut produire une connaissance. D'une façon générale, les connaissances s'expriment dans des affirmations et proviennent de diverses sources par diverses opérations, qu'on peut présenter schématiquement de la manière suivante.



Cette présentation est lacunaire en ce qu'elle n'inclut pas le raisonnement expérimental, qui se fonde sur l'observation, la mesure et le calcul pour établir des relations causales, et d'une façon générale, connecter

statistiquement des phénomènes. Elle permet néanmoins de situer l'argumentation comme affirmation d'une connaissance par inférence. L'affirmation porteuse d'une connaissance se trouve dans un discours composé :

— *d'un seul énoncé* : la connaissance est obtenue *directement*, c'est-à-dire sans intervention d'une inférence. Cette connaissance (dite *immédiate*) correspond à la certitude qui naît de l'évidence, **V. Évidence**.

— *de deux énoncés* : la connaissance est exprimée dans un énoncé conclusion qui est inféré directement, par *inférence immédiate*, d'un autre énoncé. C'est une inférence à prémisse unique.

— *de plusieurs énoncés* : la connaissance est obtenue *indirectement*, c'est-à-dire au moyen d'une inférence ; quelque chose est affirmé sur la base d'une ou plusieurs affirmations antécédentes :

L'inférence immédiate peut se faire sur la base des quantificateurs, (inférence immédiate logique), ou bien sur la base des mots pleins (inférence sémantique)

– discours composé de *trois (ou plus de trois) énoncés* : la connaissance est exprimée dans un énoncé conclusion qui est inféré à partir de deux (ou de plus de deux) énoncés (prémisses), l'un ayant la fonction de loi de passage. **V. Logique (III) ; Modèle de Toulmin**.

L'inférence est "illative" (Peirce). Elle permet d'acquérir des connaissances nouvelles à partir de vérités déjà admises. Elle correspond à la problématique de la démonstration syllogistique comme à celle de l'argumentation qui est présentée comme sa "contrepartie" rhétorique.

2. Inférence logique

On distingue deux formes d'inférence, l'inférence immédiate et l'inférence proprement dite.

— L'inférence proprement dite part de plusieurs propositions. La logique traditionnelle distingue l'inférence déductive ou *déduction*[@] et l'inférence inductive ou *induction*[@] ; elle traite à la marge la question de l'analogie[@]. L'enthymème[@] est la contrepartie rhétorique de l'inférence déductive et l'exemple[@] la contrepartie de l'inférence inductive.

— Dans le cas de l'inférence immédiate, la conclusion est dérivée à partir d'une seule proposition, **V. Proposition**

Inférence déductive et inférence inductive

On oppose traditionnellement la déduction à l'induction sur deux critères. *L'orientation particulier / général* — La déduction et l'induction sont considérées comme deux processus complémentaires. L'induction va du moins général au plus général :

Ce Syldave est roux, donc les Syldaves sont roux.

alors que, la déduction irait du plus général au moins général :

Les hommes sont mortels, donc Socrate est mortel.

Mais la déduction syllogistique peut être généralisante :

Tous les chevaux sont des mammifères, tous les mammifères sont des vertébrés, donc tous les chevaux sont des vertébrés.

Le degré de certitude — La déduction conclut de façon certaine et l'induction seulement de façon probable, et qu'en conséquence, la déduction seule peut apporter un savoir scientifique substantiel (science étant pris au sens aristotélicien du terme).

3. L'inférence argumentative

3.1 Théorie standard de l'argumentation,

Dans la *Rhétorique* d'Aristote, *l'enthymème* correspond au mode d'inférence déductive et *l'exemple* à l'inférence inductive, V. **Enthymème ; Exemple; Typologies (I)**.

En argumentation, on considère que l'inférence de la donnée à la conclusion repose sur une loi de passage, ou *topos*, V. **Modèle de Toulmin ; Type d'argument**.

L'association argumentative d'un énoncé à un autre énoncé se caractérise par la diversité de ses modes d'inférence.

3.2 Inférence et suite idéale

La théorie de l'argumentation dans la langue établit une opposition fondamentale entre *l'acte d'argumenter* et *l'acte d'inférer*. Par l'acte *d'argumenter* le locuteur préforme les suites qu'il va donner à son propre discours, il prétend "enrégimenter" la parole de son interlocuteur, en la limitant à ces suites ; il trace une *suite idéale* à son propre discours. L'acte *d'inférer* prend appui sur un énoncé pour en calculer des conséquences indifférentes à la suite idéale (Ducrot 1980, p. 7-10).

Soit l'énoncé : *Cette fois, Pierre était presque à l'heure*

— Suite idéale : *Excusez-le !*

— Suite inférée :

S'il était presque à l'heure cette fois, c'est qu'il était encore une fois en retard : punition renforcée !

Soit les énoncés :

1. Pierre *n'a pas lu tous* les romans de Balzac,
2. Il *a lu quelques* romans de Balzac

Suites idéales :

— Sur 1. : *Il ne pourra pas te donner les informations que tu cherches*

— Sur 2. : *Il pourra peut-être te donner l'information que tu cherches.*

Mais les locuteurs à qui l'on demande à qui ils s'adresseraient pour avoir l'information cherchée, à *celui qui n'a pas lu tous les romans* ou à *celui qui en a lu quelques-uns*, choisissent *celui qui ne les a pas lus tous* (Ducrot 1980, p. 7-11). Il y a donc intervention d'un calcul inférentiel, par exemple, si on dit qu'il *ne les a pas lus tous*, c'est qu'il en a lu au moins *beaucoup* ; ou que la négation montre qu'on pourrait penser qu'il les a lus *tous*.

3.3 Inférence pragmatique

La notion d'inférence pragmatique est utilisée pour rendre compte de l'interprétation des énoncés dans le discours. Dans le dialogue :

L1 : — Qui avez-vous rencontré à ce dîner ?

L2 : — Paul, Pierre et Ginette

De la réponse de **L2**, **L1** infère que **L2** n'a rencontré aucune autre connaissance commune. Cette inférence se fait sur la base d'une loi de passage, qui correspond à la maxime de quantité (loi d'exhaustivité). Si cette loi n'a pas été respectée, si Bruno, personne bien connue de **L1**, a rencontré **L2** à la soirée, alors **L2** a menti par omission, **V. Coopération**.

3.4 Inférence immédiate analytique

Un énoncé analytique est un énoncé vrai "par définition", c'est-à-dire en fonction de son sens : "*un célibataire est une personne adulte non mariée*". Alors que l'inférence immédiate logique procède à partir des quantificateurs ou "*mots vides*", l'inférence immédiate analytique opère à partir du sens même des "*mots pleins*" de l'énoncé de base :

Il est célibataire, donc il n'est pas marié.

Dans des argumentations comme "*c'est notre devoir, nous devons donc le faire*", la proposition introduite par *donc*, "*nous devons le faire*" est tirée analytiquement de l'argument "*c'est notre devoir*". Si l'on peut parler ici de conclusion, c'est de conclusion "immédiate" qu'il s'agit. Plus largement, l'inférence analytique est une inférence où la conclusion est inscrite dans l'argument, l'argumentation développe les contenus sémantiques de l'argument, ainsi, à partir de "*Pierre a cessé de fumer*", je peux déduire que, dans le passé "*Pierre fumait*" : "*si tu dis que Pierre a cessé de fumer, tu affirmes que Pierre fumait autrefois*".

3.5 Coexistence des formes d'inférence dans l'argumentation ordinaire,

V. Orientation

Intention du législateur

1. Intention du législateur

En droit, l'argumentation *de l'intention du législateur*, (ou *argument téléologique*), prend pour argument non pas la *lettre* de la loi mais *l'intention* du législateur : dans quel type de situation se trouvait-il, quel type de problème envisageait-il et quelle solution entendait-il y apporter. Cette forme d'argumentation est reconnue comme pertinente, **V. Topique juridique.**

2. Argument historique ; argument génétique ; argument psychologique

Ces buts peuvent être établis en exploitant les matériaux fournis par l'histoire de la loi en question : on parle alors d'*argument historique* ou d'*argument génétique*. Cette histoire est connue par les travaux préparatoires, les exposés des motifs de la loi, les débats auxquels son adoption a donné lieu, etc. Lorsqu'il s'appuie sur l'état antérieur de la législation, l'argument historique suppose que le législateur est conservateur et que les textes nouveaux s'inscrivent dans la tradition juridique (*présomption de continuité* du droit).

L'intention du législateur peut également être dégagée en référence à l'esprit de la loi : on parlera d'*argument psychologique* (Tarello, cité in Perelman 1979, p. 58).

3. Des principes généraux d'interprétation

Ces différents types d'argumentation fonctionnent pour toutes les normes; on reconnaît la validité d'une argumentation appuyée non pas sur la lettre du règlement mais sur l'intention de la personne ayant produit le règlement ou la norme. Ils ont des correspondants hors du domaine juridique. Par exemple, dans le domaine philosophique ou littéraire, il est possible de légitimer une interprétation d'un texte en s'appuyant sur l'intention de l'auteur, elle-même fondée sur les *travaux préparatoires* et des données *historiques* (notes, manuscrits ; déclarations de l'auteur accompagnant son œuvre), ou sur des données *psychologiques* (l'esprit de l'œuvre ou de l'auteur tels que les comprend l'interprète).

L'argument de l'intention peut être considéré comme fallacieux par l'analyse structurale, qui prône une approche immanente du texte littéraire. **V. Fallacieux (II).**

Interaction, Dialogue, Intertextualité

Les approches rhétoriques de l'argumentation sont fondées sur l'examen de données *monologiques écrites*. Les approches dialectiques se situent dans le cadre de l'étude d'un type de *dialogue régi par un système de règles* du type de celles définies par la dialectique[@] ancienne ; ces dialogues spéciaux sont analysés sur des cas reconstruits par l'analyste. L'étude des *dialogues formels* reconstruisent les lois logiques au moyen de dialogues normés, **V. Logiques du dialogue.**

Les approches *interactionnelles* de l'argumentation sont liées au développement des études d'interactions verbales (en français Kerbrat-Orecchioni 1990-1992-1994 ; Vion 1992 ; Traverso 2000). Elles sont apparues à partir des années 1980 aux États-Unis (Cox & Willard 1982 ; Jacobs et Jackson 1982 ; van Eemeren *et al.* 1987). L'argumentation est nécessairement *biface*, elle combine du monologique et de l'interactionnel, **V. Argumentation (I).**

Les questions argumentatives peuvent être discutées de façon pertinente sous une grande variété de formats, depuis le traité philosophique jusqu'au forum internet en passant par la conversation à table.

1. Interaction, dialogue, dialogue argumentatif

La conversation, le dialogue et l'interaction supposent prototypiquement le face à face, le langage oral, la présence physique des interlocuteurs, et l'enchaînement continu de tours de parole relativement brefs à propos d'un thème quelconque.

Le *dialogue* est orienté vers un thème précis et suppose une certaine distance entre les positions des locuteurs. Il est pratiqué d'abord entre humains, et, par extension, entre humains et animaux supérieurs, entre humains et machines. Ce n'est pas forcément le cas pour l'*interaction* : les particules *interagissent*, elles ne dialoguent pas. On parle d'interactions *verbales* ou *non verbales*, mais difficilement d'un *dialogue non verbal*, seulement des *aspects non verbaux d'un dialogue*. On peut ne pas dialoguer, mais on ne peut pas ne pas interagir. Les organisations sociales *interagissent* nécessairement ; elles peuvent ouvrir un *dialogue*, peut-être précédé par des *conversations informelles*, afin de promouvoir leurs intérêts respectifs ou communs, ou de résoudre leurs différends.

La notion de *dialogue* suppose la prééminence du langagier dans une situation supposée égalitaire. La notion d'*interaction* prend en compte les inégalités de statut des participants. Elle met l'accent sur la coordination entre langage et autres formes d'action (collaboratives ou compétitives) se déroulant dans un environnement matériel complexe, incluant des manipulations d'objets. On parle d'*interactions* de travail, et non pas de *dialogues* de travail, le dialogue au travail évoque plutôt des discussions entre partenaires sociaux. Les *conversations* au travail excluent le travail. Les notions de dialogue argumentatif et d'interaction argumentative ne se recouvrent donc pas ; le dialogue est un cas particulier d'interaction.

La perspective interactionnelle a ouvert le champ de l'argumentation en situation de travail et d'acquisition de connaissances scientifiques, et l'a ainsi amené à se poser le problème de l'exercice de l'argumentation au cours d'activités pratiques matérielles, imposant la manipulation d'objets et de savoirs.

Le dialogue a une unité de propos, qui l'oppose à la conversation ordinaire, qui tend à se développer d'un thème à un autre. Le mot *dialogue* a une orientation positive quasi prescriptive : le dialogue est *bon, il faut dialoguer*; les philosophies du dialogue ont une couleur humaniste marquée; les personnalités ouvertes au dialogue s'opposent aux *fondamentalistes, fermés* au dialogue. Entre deux parties, *dialoguer* signifie se concerter, et pratiquement "négocier" ; *rompre le dialogue* ouvre un espace à la violence. Comme en témoigne le titre de l'ouvrage de Tannen, *The argument culture : Moving from debate to dialogue* (1998), il est possible d'opposer le *débat* un peu vif — *argument* en anglais — au *dialogue*, et voir un progrès dans le passage de l'un à l'autre.

2. Dialogal, dialogique, dialogisme

Les concepts de *dialogisme*, de *polyphonie* et d'*intertextualité* permettent d'appliquer les méthodes et les concepts issus de l'analyse des dialogues et des interactions aux discours monologiques et plus généralement aux textes écrits. Le discours monologique est défini comme un discours tenu par un seul locuteur, parlé ou écrit, éventuellement long et complexe.

Sur le mot *dialogue* sont formés les deux adjectifs, *dialogal* et *dialogique*.

— L'adjectif *dialogal* renvoie au *dialogue* authentique, quotidien, ou naturel, entre deux ou plusieurs participants, dans une situation de face à face.

— L'adjectif *dialogique* et le nom *dialogisme*, s'utilisent pour désigner un ensemble de phénomènes correspondant à la mise en scène d'une situation de dialogue dans la parole d'un locuteur unique. Ce locuteur lie des contenus sémantiques à des sources constituant une gamme de voix auxquelles il peut s'identifier ou non.

En rhétorique, le *dialogisme* est une figure de rhétorique mettant en scène un dialogue dans un passage d'une œuvre littéraire ou philosophique. Mikhaïl Bakhtine a introduit les concepts de dialogisme et de polyphonie, pour décrire un arrangement fictionnel spécifique. Dans la perspective classique du roman du XIXe siècle, les personnages de la fiction sont pilotés par le narrateur ; leurs actes et discours sont cadrés en fonction de leur contribution à l'intrigue. Dans une disposition dialogique, le narrateur est en retrait ; les discours des personnages tendent à se développer de façon autonome par rapport aux exigences de l'intrigue qui en vient à se dissoudre. L'unité de l'œuvre est celle d'une polyphonie, elle tient aux rapports des voix entre elles.

Le dialogisme n'est pas réservé au discours monogéré. Dans une conversation, il est courant qu'un tour de parole, forcément *dialogal*, soit également *dialogique*. Dans un dialogue entre **L0** et **L1** il se peut que

l'interlocuteur réel **L1** (plan dialogal) ne cadre pas avec l'interlocuteur **L'1** construit dans les divers tours de **L0, V Connecteurs argumentatifs**. Ce hiatus se manifeste alors par divers ajustements et négociations entre les partenaires (Kerbrat-Orecchioni, 2000b).

On peut utiliser le mot *dialogal* pour couvrir à la fois le dialogal proprement dit, et le dialogique (polyphonique et intertextuel), afin de mettre l'accent sur un aspect fondamental de l'argumentation, celui d'articuler deux discours contradictoires, à l'oral comme à l'écrit.

3. Polyphonie

Les concepts bakhtiniens de dialogisme et de polyphonie permettent d'étendre la conception dialoguée de l'argumentation au discours monolocuteur.

En musique, une polyphonie est « la combinaison de plusieurs mélodies ou de parties musicales, chantées ou jouées en même temps », par opposition à une texture à une seule voix ou monophonique (Wikipédia, Polyphonie).

Le mot polyphonie peut être utilisé métaphoriquement pour désigner un ensemble de phénomènes correspondant globalement à la mise en scène monologique d'une situation de dialogue, par un seul *locuteur* (Ducrot, 1988) ou *animateur* (Goffman, 1981).

La théorie de la polyphonie conceptualise le discours monologique comme un espace polyphonique, articulant une série de voix clairement distinctes, chacune développant sa propre mélodie, c'est-à-dire exprimant un point de vue spécifique. Ces voix ne sont pas attribuées à des personnes identifiées, car elles sont directement citées. À la différence de la citation directe qui mentionne la personne source, ces voix polyphoniques ne sont pas rapportées à des personnes.

Dans la théorie de la *polyphonie*, le “for intérieur” est vu comme un espace dialogique, où différents contenus sont attribués à différentes “voix” que le locuteur prend en considération et par rapport auxquelles il se situe pour s'aligner ou s'opposer à elles. L'activité du “locuteur polyphonique” est celle d'une “metteur en scène”, l'énoncé produit exposant le résultat de ses identifications et distanciations.

Ce concept d'identification est au cœur de la théorie de l'argumentation dans la langue. Il est totalement étranger au concept psychologique d'identification qui est discuté à propos de la question de la persuasion.

Le dialogue polyphonique est libéré des contraintes du face à face, mais il reste un discours biface, articulant des positions opposées. Par exemple, l'énoncé “Pierre ne participera pas à la réunion” met en scène deux voix, la première exprimant le contenu positif *Pierre participera à la réunion*, et une seconde rejetant la première : *Non !* Le locuteur s'identifie à la deuxième voix et se fait l'énonciateur de ce rejet. L'analyse de la coordination **P, mais Q**, est menée dans le même cadre conceptuel, **V. Négation ; Connecteurs**.

Un même locuteur peut développer un discours à deux faces, mettant en scène deux voix, chacune articulant des arguments et des contre-

arguments, comme dans une interaction argumentative. Le dialogue argumentatif est alors intériorisé, dans une confrontation intérieure libérée des contraintes liées à l'interaction face à face. C'est le cas au théâtre, lorsqu'un personnage s'engage dans un monologue délibératif. Le locuteur polyphonique parle d'une voix, puis d'une autre, opposée à la première, pour finalement rejeter telle option pour accepter l'autre, en s'identifiant à cette dernière voix.

Le concept de polyphonie n'est pas limité à l'analyse des monologues développés. Un tour de parole conversationnel, nécessairement dialogique, peut aussi être polyphonique, comme le montre l'utilisation de la négation. Les décalages possibles entre l'interlocuteur en tant que personne réelle et l'interlocuteur tel que le voit, le comprend et le fait parler son partenaire peuvent être analysés dans une perspective polyphonique.

Les deux adjectifs, *dialogal* et *dialogique*, font tous deux références au dialogue. On peut utiliser *dialogique* pour couvrir les aspects polyphoniques et intertextuels du discours d'une part, et *dialogal* pour couvrir les phénomènes liés à l'interaction (y compris leurs aspects dialogiques) d'autre part. De toute façon, l'argumentation à part entière articule deux voix contestataires, c'est une activité dialogique.

4 Intertextualité

Selon la vision monolithique classique du locuteur, la rhétorique considère que l'argumentateur est la source de son discours, qu'il maîtrise et pilote à volonté. Selon le concept d'intertextualité, les discours préexistent aux locuteurs, ils lui imposent leurs propres réalités et leur propre dynamique. Dans le cas de l'argumentation, ces rapports d'intertextualité sont spécifiquement pris en compte à travers la notion de *script*[@] argumentatif. Le concept d'intertextualité rabaisse le rôle du locuteur, qui ne vient qu'en second par rapport aux nappes textuelles dans lesquelles il baigne. Il est considéré comme une instance de coordination et de reformulation de discours déjà élaborés et affirmés ailleurs. Le locuteur n'est pas la source intellectuelle de ce qui est dit, mais simplement le vocalisateur plus ou moins conscient de formules et de contenus préexistants. Le discours n'est pas produit par le locuteur, mais le locuteur par le discours.

Appliquée à l'argumentation, cette vision du locuteur comme machine à répéter et à reformuler arguments et points de vue hérités est en totale opposition avec l'image classique d'un orateur créatif et "inventif". L'objet de l'étude de l'argumentation n'est plus seulement les productions concrètes de tel ou tel locuteur, mais la façon dont sa parole manifeste le *script*[@] de la question qu'il aborde.

Interprétation

La notion d'interprétation renvoie :

— Au processus général de compréhension, **V. Interprétation, exégèse, herméneutique.**

— En rhétorique argumentative on parle d'interprétation pour désigner :

1. Une forme de *question*[@] argumentative.
2. Une figure de *reprise* d'un terme par un synonyme
3. Un schème d'argument de la famille des *mobiles et motifs*[@].

1. Question d'interprétation

Dans la théorie des stases[@], l'interprétation correspond à un type de “question”, *l'état de cause légal*. Dans le cadre judiciaire, ou, plus largement, toutes les fois que le débat s'appuie sur une règle normative, il se pose une “question d'interprétation” lorsque les deux parties fondent leurs conclusions sur des lectures de la loi différentes, une des parties s'appuyant par exemple sur la *lettre* du règlement, et l'autre sur son *esprit*, **V. Stase ; Question ; Catégorisation ; Définition.**

2. Figure de reprise par un synonyme

Comme figure de répétition, l'interprétation consiste à reprendre, dans le même énoncé, un premier terme par un second terme, quasi-synonyme (*À Her.*, IV, 38 ; p.177). On a donc affaire à une suite “Terme₁, Terme₂”, où le Terme₂ “interprète” le Terme₁, c'est-à-dire l'explique, le clarifie par une reformulation. Le Terme₂ est par exemple une traduction du premier dans un langage plus courant :

Nous avons trouvé des marasmius oreades, des mousserons

L'interprétation peut porter sur toute une expression, qu'elle précise et dont elle maintient l'orientation argumentative :

Le Président a annoncé une politique de contrôle des dépenses, une politique de l'état sobre.

Dans la bouche d'un opposant, l'interprétation peut modifier l'orientation argumentative du Terme₁ :

Le Président a annoncé une politique de contrôle des dépenses, c'est-à-dire une politique d'austérité.

Ce changement est marqué par l'introduction d'un connecteur de reformulation (on pourrait dire d'interprétation) : *en d'autres termes, c'est-à-dire, autrement dit, ce qui veut dire que, ...*

3. La réfutation par interprétation

3.1 Le fils *interprète* l'ordre du père

Le *Traité de l'Argumentation* classe l'*interpretatio* parmi les figures du choix et donne un exemple emprunté à Sénèque dit l'Ancien (ou le Rhéteur).

Sénèque l’Ancien est l’auteur d’un recueil de *Controverses*, recueil de cas judiciaires plus ou moins imaginaires, traités par différents rhéteurs de son époque (I^{er} siècle), dans le cadre d’une sorte de concours d’éloquence judiciaire.

Perelman et Olbrechts-Tyteca prennent pour exemple le premier cas de ce recueil ([1958] p.233). Le sujet proposé à une bonne vingtaine d’experts orateurs est une histoire ingénieuse de fils qui a *nourri son oncle malgré l’interdiction de son père* ; puis, la roue de la fortune ayant tourné, c’est le père qui se trouve dans la difficulté, et le fils, cette fois, *nourrit son père malgré l’interdiction de son oncle*. Le malheureux fils se trouve ainsi chassé successivement par le père et par l’oncle. Dans le passage suivant, il se justifie devant son père d’avoir nourri son oncle ; ses avocats parlent en son nom.

Fuscus Arellius Père [...] Je pensais que nonobstant ta défense, tu voulusses que ton frere fût nourri. Tu ne le défendais que par la monstre [*l’aspect*] de ton visage, ou je le croyais ainsi. Cestius parlait plus hardiment. Il ne se contenta pas de dire, j’ai pensé que tu le voulais & tu le veux encore aujourd’hui. Il dit avec une belle façon, toutes les raisons pour lesquelles il le devait vouloir. Pourquoi donc m’abdiques-tu ? [*me chasses-tu ?*] Je pense que tu t’es offensé de ce que je t’ai devancé en ce bon office que tu lui voulais faire.

Sénèque le Rhéteur, *Controverses et suasoires*.¹¹

Les interventions des deux avocats sont co-orientées ; le premier, Fuscus Arellius, plaide sur un ordre donné à contrecœur ou sur une mauvaise interprétation de l’ordre ; le second, Cestius, va plus loin, il attribue au père une intention contraire à ses paroles. En théorie des stases, cette situation a trait à la *qualification* de l’acte “*et même plus, au fond, vous souhaitez que je vous désobéisse. Vous devriez plutôt me féliciter*”, **V. Stase.**

Perelman et Olbrechts-Tyteca voient dans ces interventions une « figure argumentative » ([1958], p.233). Il s’agit de la mise en œuvre d’un topos de la famille des *mobiles*[@] privés et publics. Le jeu ici porte sur la substitution du vouloir *privé réel*, au vouloir *publiquement* affirmé, conforme aux valeurs sociales.

3.2 Argument de l’interprétation et analyse performative

Selon le fils, l’ordre du père n’était pas valide parce qu’il n’était pas soutenu par une intention. Ce cas rappelle l’exemple emprunté à l’*Hippolyte* d’Euripide par lequel Austin soutient son analyse de la performativité. Hippolyte se dégage du serment qu’il a prêté par un argument totalement identique, le défaut d’intention : “ma langue prêta serment, mais non pas mon cœur”.

Mais pour Austin, le serment est valide dès que la langue a *dit*, quoi que l’esprit, simple acteur de second plan, ait pu *penser* :

Mais il nous arrive souvent d’avoir l’impression que le sérieux des mots leur vient de ce qu’ils ont été prononcés seulement comme le signe

¹¹ *Les controverses et suasoires de M. Annaeus Seneca, Rhéteur*, de la traduction de M. Mathieu de Chalvet [...]. Rouen, Robert Valentin, 1618, p. 16.

extérieur et visible d'un acte intérieur et spirituel – signe commode dont le rôle serait de conserver les traces de l'acte ou d'en informer les autres. Dès lors, le pas est vite franchi qui mène à croire ou à supposer, sans s'en rendre compte, que dans bien des cas l'énonciation extérieure est la description, vraie ou fausse, d'un événement intérieur. On trouvera l'expression classique de cette idée dans *Hippolyte* (v. 612) où Hippolyte dit [...] “ma langue prêta serment, mais non pas mon cœur” (ou mon esprit ou quelque autre acteur dans les coulisses [*backstage artist*]). C'est ainsi que “*je promets de...*” m'oblige : enregistre mon acceptation spirituelle de chaînes non moins spirituelles.

Il est réconfortant de remarquer, dans ce dernier exemple, comment l'excès de profondeur – ou plutôt de solennité – fraye tout de suite la voie à l'immoralité. ([1962] / 1970, p. 44)

Austin ne tient pas compte que l'échange se déroule dans un contexte argumentatif, comme c'est souvent le cas dans le drame classique. Phèdre aime le chaste Hippolyte, qui ne se rend compte de rien. Afin de tenter « [d']*arranger* » les affaires de sa maîtresse, la Nourrice fait part à Hippolyte de l'amour de Phèdre. En réponse, Hippolyte l'accable d'injures, hurle, on l'entend à travers la porte (v. 575), mais indistinctement (v. 585) ; puis il « *sort du palais* » et prend à témoin les dieux élémentaires « *Ô Terre-Mère, et toi, rayonnement du soleil ! Quels infâmes discours ont frappé mon oreille !* ». La nourrice lui demande de se « *taire* » ; c'est alors qu'elle lui rappelle son serment :

N — Ces propos mon enfant, n'étaient pas faits pour tous.

H — Ce qui est bien, il vaut mieux le dire en public.

N — Mon enfant, ne va pas mépriser ton serment.

H — Ma langue l'a juré, mais non pas ma conscience.

Hippolyte sauvera son honneur en n'agissant pas dans le sens de son argument ; il tiendra son serment en ne disant rien à Thésée : « *C'est ma piété qui te sauve, femme. Si je n'avais été surpris sans défense par des serments sacrés, jamais je ne me serais tenu de tout conter à mon père* » (v. 656). La toute-puissance de la formule est donc bien respectée, mais pour des raisons religieuses, et non pas austiniennes ; ce sont les lois des dieux, et non pas celles du langage qu'entend respecter Hippolyte.

Le serment d'Hippolyte, du moins dans cette traduction française, parle non pas d'événement intérieur mais de « *conscience* », qui n'est pas forcément un *backstage artist* quelconque pour Hippolyte. Quoi qu'il en soit, l'essentiel est ailleurs : le serment Hippolyte n'a rien d'ordinaire, c'est un serment très spécial, *cataphorique*, de ne rien révéler de ce qui allait lui être dit. Le serment préliminaire, à contenu vide, a la forme des serments conditionnels explicites ou sous-entendu : “*je te le promets sauf si ça va contre mon honneur, ma morale, mes intérêts, ou quelque chose de ce genre*”. Or la Nourrice a proposé à Hippolyte des « *horreurs* » (v. 604), qui l'ont souillé (v. 653). Que faire ? On voit s'ébaucher une stase : se taire et laisser le vice impuni, ou parler et trahir son serment imprudent ?

Hippolyte et la nourrice, le fils et le père du drame de Sénèque parlent dans une situation argumentative. Dans la stase où ils sont pris, la sémantique, la pragmatique, la moralité se discutent et s'argumentent.

Il est en fait extraordinaire de voir Austin taxer le chaste Hippolyte d'immoralité parce qu'il viole son serment, alors qu'Hippolyte viole son serment parce qu'il veut sauver sa moralité.

3.3 La réfutation par interprétation

Dans Sénèque, le fils reconnaît les faits et plaide non coupable de désobéissance, en soutenant que l'ordre exprimé ne reflétait pas la volonté réelle du père. On est exactement dans le cas de l'opposition chère à Austin entre ce que dit la langue et ce qui se passe dans l'esprit. La question est celle de la validité de l'interdiction formulée par le père.

— Pour l'avocat du fils comme pour le fils, une condition de bonne formation de l'acte d'interdiction est *d'avoir l'intention* d'interdire. Ils considèrent que, pour être valide, l'énoncé “*je t'interdis de P*” doit dénoter un contenu qui est “la volonté de non-P”. En l'absence de ce contenu, l'interdiction est mal formée.

— Pour le père et pour Austin, l'interdiction est valide car il a *prononcé la formule*, c'est le *dire* seul qui *fait*, qui rend l'acte valide. Le fils est coupable du double péché austinien, fallacie analytique et péché moral.

Mais l'analyse du père austinien est contestable. Il faut prendre en compte les conditions pragmatiques de l'énonciation, et notamment la notion de polyphonie. La situation est analogue à celle de l'ironie. Le *locuteur ironique* dit quelque chose de manifestement faux et fait porter ce dire par une voix qui n'est pas la sienne. Le *récepteur ironique* entend quelque chose de faux, d'incroyable, de stupide, dit par quelqu'un dont il prend généralement la parole au sérieux, ce qui le contraint à une interprétation de ce dire étrange, **V. Ironie**. De même dans le cas présent, on doit se situer du côté de la *réception* : le fils entend son père proférer un interdit dans une voix dans laquelle il ne reconnaît pas celle de son père. Il doit résoudre ce *paradoxe*, donc interpréter : cet ordre va évidemment contre la nature (selon le topos de l'amour paternel) ; or il a capté les indices lui permettant d'inférer que cet ordre n'était pas donné dans la voix du père, mais dans la voix sociale ; et qu'en conséquence, lui, le fils, s'est abstenu. Chacune de ces voix correspond à un type de loi, loi morale et loi sociale du langage, et il n'y a pas de raison de penser que la loi sociale du langage soit supérieure à la loi morale.

Décider que cette dernière interprétation serait “la bonne” c'est prendre parti pour le fils contre le père ; décider que l'interprétation d'Austin est la bonne, c'est prendre le parti du père contre le fils. Dans les deux cas, prendre position pour l'une ou pour l'autre analyse, c'est prendre position pour l'une ou l'autre des parties.

Interprétation, exégèse, herméneutique

1. Des arts de comprendre

Herméneutique, exégèse et interprétation sont des *arts de comprendre* des données textuelles complexes comme – par ordre alphabétique – la *Bible*, le *Code pénal*, le *Coran*, l'*Iliade*, le *Manifeste du parti communiste*, le *Talmud*, les *Upanishad* (Boeckh [1886], p. 133 ; Gadamer [1967], p. 277 ; p. 280). Ces textes requérant une *exégèse* sont historiquement lointains, hermétiques, obscurs, profonds ou mystérieux ; leur sens n'est pas immédiatement accessible au lecteur contemporain. Il s'agit de l'établir le mieux possible afin de le préserver et de le transmettre correctement ; pour le croyant, une interprétation correcte est d'une importance vitale.

L'*herméneutique* est une approche philosophique de l'interprétation définie comme le partage d'une forme de vie, une recherche d'empathie avec le texte rapporté à la langue et à la culture où il a été produit. L'explication *herméneutique* s'oppose ainsi à l'explication *physique*, recherchée dans les sciences de la nature, où “expliquer” a le sens de “subsumer sous une loi physique”.

La psychanalyse et la linguistique ont montré que des actes et des paroles ordinaires demandent également être soumis à interprétation.

Mots et concepts — Le langage théorique est compliqué par la morphologie du lexique, comme toujours lorsqu'il n'a pas rompu avec la langue ordinaire. Quelle différence faut-il faire entre *herméneutique*, *exégèse* et *interprétation* ? Leurs trois séries lexicales ont un terme désignant l'agent (*exégète*, *herméneute*, *interprète*). Deux ont un processif-résultatif (*interprétation*, *exégèse*), qui sert aussi, avec *herméneutique*, pour désigner le champ d'investigation. Une seule comporte un verbe, *interpréter*, c'est donc ce verbe qui, servant pour les trois séries, fusionne leur sens.

<i>Substantif</i>		<i>Adjectif</i>	<i>Substantif agent</i>	<i>Verbe</i>
domaine	processif-résultatif			
<i>exégèse</i>	<i>exégèse</i>	<i>exégétique</i>	<i>exégète</i>	
<i>interprétation</i>	<i>interprétation</i>	<i>interprétatif</i>	<i>interprète</i>	interpréter
<i>herméneutique</i>		<i>herméneutique</i>	<i>herméneute</i>	

Au sens philologique et historique, l'exégèse est une activité critique ayant pour objet un texte de la tradition pris dans ses conditions matérielles de production : conditions linguistiques (grammaire, lexique), conditions rhétoriques (genre), contexte historique et institutionnel, genèse de l'œuvre dans ses liens avec la vie et le milieu de l'auteur. Idéalement, l'exégèse établit un état du texte, en dégage le ou les sens, contribuant ainsi à trancher entre des interprétations en conflit ou permettant d'articuler en niveaux des interprétations possibles. Faire l'exégèse, c'est, par l'activité critique, établir quelque chose comme “le sens littéral”, ou le noyau de signification de textes appartenant à la tradition et

fixer ainsi les *conditions* de toute interprétation. Au sens large, l'exégèse recouvre l'interprétation, il s'agit dans l'un et l'autre cas, de surmonter la distance creusée, principalement par l'histoire, entre le texte et ses lecteurs. L'exégèse *philologique* vise à dire le sens du texte ; l'exégèse *interprétative* (l'interprétation, l'herméneutique) cherche en outre à reformuler ce sens pour le rendre accessible à un lecteur actuel. Le mouvement de l'exégèse philologique vise à permettre une certaine projection du lecteur dans le passé ; celui de l'exégèse interprétative vise à l'établissement (ou à la production) d'un sens actuel ; c'est là que se situe le lien entre herméneutique et rhétorique de la prédication religieuse.

L'exégèse vise la compréhension du sens dans le texte, le sens du texte ; l'interprétation et le commentaire poussent au-delà du texte le sens du texte. Contrairement à l'exégèse, l'interprétation peut être *allégorique*. L'interprétation philologique est exotérique, l'herméneutique peut être ésotérique.

2. Rhétorique et herméneutique

La tâche herméneutique est de rendre intelligible à une personne la pensée d'une autre via son expression discursive. En ce sens, la rhétorique, "art de persuader", est la contrepartie de l'herméneutique, "art de comprendre" : l'une s'exerce du locuteur/ écrivain à l'auditeur/lecteur qu'il s'efforce de *persuader*, l'autre s'exerce du lecteur/ auditeur vers le locuteur/écrivain, qu'il s'efforce de *comprendre*. La rhétorique est liée à la parole immédiate, elle tient compte des croyances du lecteur auxquelles il s'agit d'adapter une parole projetée ; tout obéit au "principe du moindre effort pour l'auditeur". L'herméneutique est liée à la parole distante, à la lecture : c'est le lecteur qui s'adapte au sens de la parole, qui remonte vers le texte. Ensemble, elles fondent une compétence communicative, il s'agit de comprendre et de se faire comprendre. Le refus de la rhétorique au nom de l'exigence intellectuelle pure a pour conséquence le transfert sur le lecteur du fardeau de la compréhension, ce qui rend nécessaire une forme d'herméneutique.

3. Interprétation et argumentation

Le processus interprétatif part d'un énoncé ou d'une famille d'énoncés, pour en dériver le "sens", qui ne peut s'exprimer que sous la forme d'un second énoncé. La relation d'interprétation lie donc deux *discours*, et le lien entre énoncé *interprété* et énoncé *interprétant* se fait selon des règles qui ne sont pas différentes des règles liant l'argument à la conclusion. Dans le cas de l'argumentation générale, l'énoncé argument est recherché dans la réalité disponible et produit au terme du processus d'invention ; dans le cas de l'interprétation, la donnée, l'énoncé argument, est l'énoncé à interpréter, sous la forme précise qu'il a dans le texte. Une fois posé cet énoncé, la mécanique langagière est la même. Si l'on considère, dans sa plus grande généralité, la relation "argument — conclusion", on dira que la conclusion c'est ce qu'a en vue le locuteur lorsqu'il énonce l'argument,

et que le *sens* de l'argument, c'est *la conclusion*. Sous cette formulation, la relation argumentative n'est pas différente de la relation interprétative : la conclusion c'est ce qui donne sens à l'énoncé ; seule la saisie de la conclusion caractérise une authentique compréhension de l'énoncé. Ce qui revient à considérer que le sens fait toujours défaut à l'énoncé, qui ne trouvera son sens qu'un énoncé plus loin, **V. Orientation.**

L'interprétation est légitime dans la mesure où elle s'appuie sur des principes qui correspondent à des lois de passage admises dans la communauté interprétative concernée, communauté des juristes ou des théologiens par exemple :

Le rabbin considérait le Pentateuque comme un texte unifié, d'origine divine, dont toutes les parties sont consistantes. En conséquence, il était possible de découvrir un sens plus profond et de permettre une application plus complète de la loi en adoptant certains principes d'application (*middot*, "mesures", "norme").

L. J., Article "Hermeneutics"¹².

Les mêmes principes valent pour l'interprétation juridico-religieuse musulmane (Khallâf [1942]) et pour l'interprétation juridique. Mutatis mutandis, les formes argumentatives utilisées en droit sont les mêmes que celles qui régissent l'interprétation de tous les textes auxquels on prête un caractère *systématique*[@], pour quelque raison que ce soit, parce qu'ils sont l'expression de l'esprit légal-rationnel, de la pensée divine ou du génie d'un auteur.

La situation n'est pas différente pour l'interprétation des textes littéraires. Dans les deux cas, l'argument *génétique* construit le sens d'un texte par des dérivations justifiées par les "travaux préparatoires" que sont les manuscrits, ou les "intentions" de l'écrivain, telles qu'on peut les saisir à travers sa correspondance par exemple, **V. Intention du législateur.**

Dans le cas des textes sacrés, le recours à des argumentations faisant appel à des données génétiques est un des aspects du travail philologique sur le texte. Il peut ne pas être vu favorablement par les vrais croyants, car le recours à cet argument suppose qu'on attribue au texte une origine non pas divine mais au moins en partie humaine. De même, la critique structuraliste considère que le texte est fortement cohérent et auto-suffisant, et de méfiance en conséquence d'une approche génétique qui conduirait à réduire l'œuvre à ce qui n'est pas elle.

¹² *Encyclopedia Judaica* Vol. 8., 3^e édition, 1974, col. 368-372. Jacobs & Derovan, 2007, p. 25.

Intitulé

- ❖ Arg. *a rubrica* ; de *rubrica* “rubrique, titre écrit en couleur rouge ; recueil des lois où les titres de chapitre étaient inscrits en rouge” (*rubor*, “couleur rouge”) (Gaffiot [1934], *Rubrica*).

L’argument de l’intitulé (*a rubrica*) relève de la *logique juridique*[@], il intervient lors de l’interprétation des lois et règlements. Les codes et règlements sont divisés en parties et sous-parties pourvues d’intitulés, titres et sous-titres. Ces intitulés n’ont pas en eux-mêmes de valeur normative, mais ils peuvent intervenir dans l’interprétation d’une loi. L’intitulé circonscrit le domaine d’application des articles qu’il gouverne. L’argumentation fondée sur l’intitulé légitime ou suspend l’application d’un article selon qu’il relève ou non du domaine couvert par l’intitulé.

Si le règlement de l’école comporte une rubrique “*Règles de comportement pendant les cours*” dont l’article premier précise que “*Il est interdit d’utiliser son téléphone portable*”, on ne peut pas se fonder sur cet article pour interdire le téléphone portable dans la cour de récréation.

Si l’interdiction ne figure pas à la rubrique “*Cours*”, mais à la rubrique “*Dispositions générales*”, en revanche, elle s’applique au comportement en cours. C’est la disposition la plus haute dans la hiérarchie qui l’emporte.

Inutilité

📌 Lat. arg. *ab inutilitate (legis)* ; de *utilitas* “utilité, intérêt”, et *lex* “loi” ; argument de l’inutilité (de la loi). Angl. arg. *from superfluity*.

L’argument de l’inutilité relève de la logique juridique[@], il intervient lors de l’interprétation des lois et règlements. Cet argument invalide les argumentations qui amèneraient à considérer que deux lois sont redondantes, donc que l’une d’entre elles est *inutile*. C’est un principe d’économie.

Cet argument présuppose que le code est bien fait, et qu’aucun de ses éléments n’en paraphrase un autre ; il est supposé être laconique. Autrement dit, une interprétation d’une loi qui aboutit à rendre superflue une autre loi doit être rejetée : “l’interprétation **I** du passage **A** fait du passage **B** une reformulation du passage **A**, qui devient dès lors inutile. Il faut donc préférer une autre interprétation du passage **A**”. C’est une forme d’argumentation par l’absurde (conséquences indésirables).

L’argument par l’inutilité de la loi s’applique aux cas où l’énoncé d’une loi présuppose un état de fait ; toute nouvelle loi sur cet état de fait est donc inutile : *si l’établissement est interdit aux mineurs*, il n’est pas besoin de préciser qu’il est interdit aux mineurs de consommer de l’alcool dans cet établissement ; il est inutile de légiférer sur ce point. Mais *s’il est interdit aux mineurs de consommer de l’alcool dans l’établissement*, c’est qu’il leur est permis de fréquenter l’établissement ; sinon la loi leur interdisant la consommation d’alcool serait inutile.

Supposons que le règlement d’une association demande que les décisions soient prises en assemblée générale, et qu’elle interdise à ses membres de voter sur les questions qui les concernent. Ces adhérents peuvent-ils être présents lors de la discussion de ces questions, ou doivent-ils sortir de la salle ? Peuvent-ils participer aux séances de discussion sur ces questions ? — *Argumentation par l’inutilité du règlement* : Oui, ils peuvent participer. Non, on n’a pas besoin d’établir une nouvelle règle précisant qu’ils peuvent participer. En effet, pour voter il faut faire partie de l’assemblée ; si on vous interdit de voter, c’est bien parce que vous faites partie de l’assemblée ; si vous ne faisiez pas partie de l’assemblée, alors il ne servirait à rien de vous interdire de voter. La précision est donc inutile. La disposition interdisant de voter doit être prise *stricto sensu*, elle n’a pas à être renforcée par une interdiction de participation ou de discussion.

— Argument “*ce qui va sans dire va encore mieux en le disant*” : “les personnes concernées ne prennent pas part au vote, mais participent à la séance de discussion sur les questions les concernant” ; le nouveau règlement est plus clair, au prix d’une légère redondance.

Principe d’économie et textes sacrés — Ce principe d’économie vaut pour les textes sacrés. Considérons le problème de l’application du topos des contraires à une prescription de la forme : “*Ne faites pas cela dans telles et telles conditions*”. Dans les cas ordinaires, on conclut que : “*Hors de ces conditions, vous pouvez le faire*”. La discussion a été menée dans le cas du

Coran. Dans certains passages, on constate que parfois le texte mentionne explicitement le cas contraire (Coran, 4-23), selon le schéma :

(a) Ne faites pas cela dans telles et telles conditions. Hors de ces conditions, faites-le.

Alors que dans d'autres cas, le cas contraire n'est pas explicité :

(b) Ne faites pas cela dans telles et telles conditions !

Dans ce second cas, peut-on "compléter" par le topos des contraires ? Si on se donne la latitude d'ajouter au texte "*Hors de ces conditions, faites-le !*", comme on le fait dans les cas courants, on rend inutile la précision littérale apportée dans le premier cas. Si l'on postule que le texte sacré est parfait, où rien n'est inutile ou superflu, alors on n'a pas de droit de conclure quoi que ce soit sur ce qu'il convient de faire ou de ne pas faire dans le cas (b) ; ou alors, on doit se fonder sur une autre source de droit, par exemple la tradition.

Inventio : La recherche d'arguments

La théorie de l'argumentation comprend un volet *formel* et un volet *substantiel*. Le premier s'intéresse aux différents *modes de passage* d'un argument à une conclusion, autrement dit aux *types d'argumentation*[@]. Le second porte sur la recherche et la sélection de *contenus* exploitables comme arguments, objet propre de la théorie de *l'inventio*, **V. Rhétorique**. Le mot peut se traduire par "invention", mais seulement au sens que le mot a dans *l'invention, l'inventeur d'un trésor* pour parler de sa "découverte" et de la personne qui l'a trouvé. La rhétorique n'invente pas ses arguments au sens courant du terme, elle les *découvre*.

L'inventio rhétorique exploite une méthode générale de recherche et de structuration de l'information fondée sur un questionnement systématique, en principe applicable à tous les êtres et à tous les événements.

1. Une technique universelle de recherche de l'information, l'inventio

❖ Lat. *inventio* "Action de trouver, de découvrir ; Faculté d'invention, invention".

1.1 Organisation et questionnement du réel ordinaire

L'inventio rhétorique exploite une méthode universelle de fouille du réel procédant par un *questionnement* systématique qui permet de dégager, structurer et exploiter l'information.

Ce questionnement repose une ontologie, qui est dérivée des *Catégories* d'Aristote (1b 25 sq. ; Tricot, p. 5) ; selon Benveniste (1966, ch. VI), ces catégories de pensée sont liées aux catégories de langue. Cette ontologie organise le monde des événements selon les paramètres suivants :

Personne, Action, Temps, Lieu, Manière, Cause ou Raison ...

Il s'agit d'une ontologie *occidentale* ; nous parlons d'ontologie tout court par ignorance d'autres ontologies. Les paramètres qui la composent varient selon les auteurs.

Ces paramètres sont des "têtes de chapitres" qui permettent d'effectuer un premier découpage de la réalité. Ils peuvent être rapprochés du système de complémentation des phrases, et de celui des mots interrogatifs.

Paramètres	Question	Exemple
Temps	Quand ?	<i>hier,</i>
Personne focus	Qui ?	<i>Pierre</i>
Action	Quoi ?	<i>a rencontré Paul</i>
Quantité	Combien ?	<i>deux fois</i>

Lieu	Où ?	<i>à la brasserie Georges</i>
Manière	Comment ?	<i>avec beaucoup de précautions</i>
But, raison	Pourquoi ?	<i>pour discuter de leurs affaires</i>

On peut parler de *topique interrogative* en référence aux questions elles-mêmes, ou de *topique substantielle* en référence aux informations concrètes qui leur répondent.

L'application systématique de la grille interrogative fournit une méthode d'enquête permettant de collecter exhaustivement et d'organiser les informations relatives à un événement quelconque. Cette *méthode interrogative* est extrêmement efficace, toujours utilisée, et on ne voit pas comment elle pourrait ne pas l'être.

Elle est connue actuellement comme la méthode “QQOQCCP, *Qui ? Quoi ? Où ? Quand ? Comment ? Combien ? Pourquoi ?*” (“Five W” en anglais). Au Moyen Âge, elle guidait la pratique des confesseurs pour traquer le péché (Robertson & Olson, 2017). On peut parler de questions “inquisitoires”, au sens où une inquisition est définie comme une « enquête, recherche méthodique, rigoureuse » (TLFi, *Inquisitoire*). Elle constitue un socle de la pensée ordinaire occidentale.

Les mots interrogatifs ont déjà été reconnus dans diverses langues à des fins différentes : à des fins spéculatives, dans le latin des scolastiques : *cur, quomodo, quando* [pourquoi, comment, quand] ; à des fins militaires en allemand, où la tétralogie “*Wer ? Wo ? Wann ? Wie ?*” est enseignée à toutes les recrues militaires comme canevas des renseignements que tout éclaireur en reconnaissance doit être capable de se procurer et de rapporter à ses chefs. (Tesnière 1959, p. 194)

1.2 Exploitation de la topique interrogative

Du point de vue de la rhétorique, ces questions topiques guident la quête d'arguments, en pointant vers les points où il faut chercher les informations constituant la *substance* des *arguments*. Ces points sont désignés métaphoriquement comme des *lieux*, *topos* (pl. *topoi*) en grec, *locus* (pl. *loci*) en latin, **V. Topos, Lieu commun ; Types d'argument.**

Examinons maintenant les lieux [*loci*] qui fournissent les arguments. [...] pour moi, ce sont des bases [*sedes*] où se cachent les arguments et d'où il faut les tirer. En effet, toutes les terres ne produisent pas la même chose [...] ; de même parmi les poissons, les uns aiment les fonds plats, les autres les fonds rocheux [...] ; de même n'importe quel argument ne peut être tiré de n'importe où et il ne faut pas chercher sans discrimination. (*I. O*, V, 10 § 20-21 ; p. 132-133)

La discussion de la méthode de questionnement est reprise par Quintilien, dans la discussion des « états de cause » (*I. O*. III, 6 ; Cousin p. 160 sq. **V. Stase**). Pour Quintilien la topique substantielle la plus générale permettant de caractériser un événement (*quoi ? de quoi s'agit-il ?*) est constituée par l'ensemble des questions topiques portant sur les points suivants :

les personnes (*a personis*) : *Qui* ?
 les motifs (*causis*) : *Pourquoi* ?
 les lieux : *Où* ?
 les temps : *Quand* ? (*avant, pendant, après*)
 les moyens, « où nous avons rangé l'instrument » : *Comment* (moyens) ?
 la manière, « c'est-à-dire les modalités particulières d'une action » : *Comment*
 (manière) ?

I. O., V, 10, 94 ; p. 153

La liste des questions permettant de trouver des informations sur l'événement s'étend à « la définition, le genre, l'espèce les différences, les propriétés, l'élimination (*finitio*), la division, l'origine, les accroissements, les similitudes, les dissemblances, les contraires, les conséquences, les causes efficientes, les effets, les résultats, la comparaison, qui est subdivisée en plusieurs espèces » (V, 10, 94). Ces différents paramètres fournissent ainsi des arguments “tirés de” la définition, du genre, de l'espèce... de l'origine (de la cause...) des analogues, des contraires, etc. L'énumération fournit une liste de types d'arguments.

Par exemple, on m'accuse de vol. Le lieu (la question) de la définition joue un rôle essentiel : qu'est-ce qu'un vol ? Comment définit-on le vol ?

— L'accusateur porte plainte pour vol, en fournissant une description d'un événement correspondant à la définition d'un vol, “*c'est mon sac ! ; il me l'a arraché*” ;

— Le défendeur peut répondre en redéfinissant son action, “*Ce n'est pas un vol, c'est juste un acte rituel compulsif, j'en ai parlé beaucoup avec mon thérapeute*”.

Une *question topique* est une question portant sur un de ces paramètres, considéré métaphoriquement comme un “lieu”. L'ensemble de ces questions constitue ainsi une *topique*. Chacun de ces lieux généraux constituent un domaine spécifique, lui-même structuré selon un ensemble de paramètres liés à des sous-questions constituant des sous-topiques, voir §2 *Topique de la personne*). Les “têtes de chapitres” pertinentes ainsi déterminées sont les points d'engendrement du texte.

D'une façon générale, tout domaine structuré est organisable selon cette méthode de questionnement. Comme ces “têtes de chapitres” correspondent à des types d'arguments, le terme topique peut être utilisé pour désigner un ensemble des types d'arguments caractérisant le domaine, ou les plus courants dans le domaine, **V. Topique politique ; Topique juridique.**

1.3 La méthode

Ces rubriques permettent d'atteindre des informations qui peuvent être très précises et concrètes

— Quand [*avez-vous établi le contact*] ?

— Le 23 juillet 2020 à 20h32.

L'ensemble des informations recueillies permet de constituer une documentation exhaustive et méthodique sur un événement. Cette documentation peut être utilisée comme base d'une description, d'une narration, d'un rapport, d'un article de journal, d'un essai etc. Elle n'est

pas, dans son principe, liée spécifiquement à un souci argumentatif, mais les informations qu'elle réunit peuvent aussi être traitées comme des *données* qui, structurées par un principe inférentiel, conduiront à des conclusions.

La qualité de la documentation obtenue dépend entièrement de la façon dont sont obtenues les réponses, selon qu'elles sont ou non construites sur une base empirique.

— Elles peuvent être fournies *a posteriori*, c'est-à-dire après une enquête complète et documentée sur les spécificités du cas. Les arguments obtenus sont dits “non techniques”, parce qu'obtenus sans le secours de l'art rhétorique.

— Elles peuvent être forgées *a priori*. L'argumentation s'alimente alors d'*endoxa*, de représentations socialement admises et d'idées préconçues *plausibles*, au sens d'approuvée par le groupe social concerné. Les conclusions de ces argumentations sont des “preuves rhétoriques”, “preuves *techniques*”[@], qui peuvent être d'une efficacité redoutable lorsqu'elles se substituent à l'enquête empirique, **V. Probable, plausible, vraisemblable**

Dans les deux cas, la base documentaire réunie nourrit la machine inférentielle argumentative. Si elle fonctionne sur la base de données endoxales, *a priori*, obtenus par la méthode “technique”, une argumentation de bureau produira en conclusion un nouveau lieu commun. Cette *argumentation endoxale* se développe naturellement lorsque les données concrètes manquent, ou que l'information disponible ne va pas dans le sens de la cause. C'est alors que le rhéteur déploie, *à ses risques et périls*, son habileté “technique” en suppléant à l'information *factuelle* manquante l'information *plausible* exprimée par les lieux communs. Les certitudes s'appuyant sur la doxa viennent alors combler les lacunes de l'information.

2. Topique de la personne

2.1 Paramètres de la personne

Dans le cadre des représentations et des valeurs de la société romaine du 1^{er} siècle, Quintilien considère les paramètres suivants qui guident l'enquête sur une personne :

Famille ? — Nation, patrie ? — Sexe ? — Âge ? — Fortune, condition ?
— Dispositions caractérielles ? — Genre de vie ?

Cet ensemble constitue la sous-topique attachée à la question *Qui ?* de la topique substantielle universelle précédemment définie. Tous les autres lieux admettent leurs propres sous-topiques : topique du lieu, du temps, etc.

L'argumentation rhétorique “technique” élabore ses conclusions sur ces *endoxa*, en l'absence ou au mépris des données concrètes de l'enquête. Quintilien propose les lignes argumentatives suivantes.

— « **La famille**, car on croit généralement que les fils ressemblent à leurs père et mère et à leurs ancêtres, et cette ressemblance est parfois la cause de leur comportement, honnête ou honteux » (*I. O.*, V, 10, 24 ; p. 133). L'enquête sur la famille permettra par exemple de recueillir des informations “*son père est de bonne famille*”, ou “*son père a été condamné*”. Les informations venant sous ce topos fournissent les arguments permettant par exemple l'application de la règle “*tel père, tel fils*”, qui fonde des inférences comme :

Le père a été condamné, donc le fils a une “*lourde hérédité*”. Il a commis une erreur, mais son père est de bonne famille, bon sang il ne saurait mentir, il mérite donc une seconde chance.

Le topos “*À père avare, fils prodigue*” s'oppose au précédent : si le père a un vice, le stéréotype sociolinguistique n'attribue pas au fils *la vertu* correspondante, mais soit le même vice, soit *le vice* opposé.

— « *La nation* », « *la patrie* » (*ibid.*, 24 ; 25 ; p.133). La question sur la nation permet de dégager les stéréotypes nationaux : “*s'il est Espagnol, il est fier, s'il est Britannique, il est flegmatique*”. Ces conclusions “*il est fier, il est flegmatique*” serviront ensuite comme prémisses pour d'autres conclusions désirées.

— « *Le sexe*, étant donné qu'on croit plus aisément à un vol de la part d'un homme, à un empoisonnement de la part d'une femme » (*ibid.*, 25 ; p. 133-4). Si l'enquête sur l'empoisonnement conclut à la culpabilité d'une femme, tout est dans l'ordre.

— « *L'âge* », qui peut être une circonstance atténuante ou aggravante ; « l'état physique car l'on invoque souvent comme argument pour la débauche la beauté, pour l'agressivité la force » (*ibid.*, 25 ; p. 134). Autrement dit, “*il est beau, c'est un débauché*” est plus vraisemblable-persuasif que “*il est beau, donc il mène une vie de saint*”. Si **A** est plus fort que **B**, alors “*A est plus agressif que B*” est vraisemblable, et, en conséquence, si **A** et **B** se sont battus, “*c'est A qui a attaqué B*”, en d'autres termes, **A** supporte la charge de la preuve. Ces inférences se retournent par appel au paradoxe du vraisemblable : “*c'est B qui a attaqué A, parce qu'il savait que les vraisemblances (les apparences) étaient contre A*”.

— « *La fortune* », « *la différence de condition* entre un homme célèbre ou un homme obscur, un magistrat ou un simple particulier, un père ou un fils, un citoyen ou un étranger, un homme libre ou un esclave, un homme marié ou un célibataire, un père de famille ou un homme sans enfants » (*ibid.*, 26 ; p. 134). Sous cette rubrique viennent l'ensemble des rôles sociaux et les lieux communs qui leur sont associés. S'il est possible de dire de quelqu'un que c'est un *paysan du Danube*, on pourra lui appliquer le topos de la personne qui dit forcément la vérité, **V. Richesse**. Un vieil homme de la campagne, assis sur un banc dans le soleil couchant, donnera certainement quelque réflexion profonde et vraie sur le temps qu'il va faire et l'état actuel du monde.

— « *Les dispositions caractérielles* : car l'avarice, l'irascibilité, la pitié, la cruauté, la sévérité, et autres traits semblables, portent souvent à croire ou à ne pas

croire à un acte donné » (*ibid.*, 27, p. 134) : “*l’assassinat a été commis de manière particulièrement cruelle, Pierre est cruel, donc l’assassin, c’est lui*”.

— « *Le genre de vie* », « fastueux ou frugal ou sordide ; les occupations aussi (car l’activité diffère s’il s’agit d’un paysan, d’un homme de loi, d’un homme d’affaire, d’un soldat, d’un marin, d’un médecin. » (*Ibid.*). Se situent sous cette rubrique toutes les caractéristiques relevant de l’éthos professionnel.

— « *Les prétentions des individus* à paraître riches ou éloquents, justes ou influents » (*id.*, 28), **V. Mobiles**

— « *Les activités et les paroles antérieures* », qui servent à déterminer les mobiles et les précédents (*ibid.*, 28, p. 134), **V. Précédent**.

— « *Les troubles de l’âme*, [...] la colère, l’épouvante » (*ibid.*, 28, p.134-135), **V. Émotions**.

— « *Les desseins* » (*ibid.*, 29, p.135), **V. Mobiles** ;

— « *Le nom* », **V. Nom** (*ibid.*, 30, p.135), **V. Mobiles**.

2.2 Tirer le portrait

Les questions associées à ces paramètres de la personne permettent de recueillir et de structurer l’information caractérisant un être ou un événement donné. En regroupant les réponses à ces questions, on peut construire un portrait comme le suivant :

Un homme de trente ans, français, breton, allure sportive, de bonne famille, n’ayant jamais terminé ses études, très aimable avec ses voisins, vivant seul, ayant beaucoup d’amis, menant une vie rangée, employé dans une pharmacie, sans grande ambition...

Chacun des éléments constituant ce portrait est en lui-même parfaitement recevable, et peut être légitimement prise pour prémisse dans une enquête concernant cette personne.

D’autre part à chacune de ces informations correspond des endoxa caractéristiques, *sur les hommes de trente ans, les français, les bretons*, etc.

2.3 Argumenter sur les données collectées

Le questionnement guide la constitution d’un stock de prémisses. Le raisonnement part de d’information comme “*Pierre est un X*”, prend pour principe de caractérisation le stéréotype “*les X sont comme ça*”, et conclut que “*Pierre est comme ça*”.

Soit une question argumentative “*Untel a-t-il commis ce crime affreux ?*”

(i) **L’enquête suit le fil du questionnement**, à commencer par la question *Qui ? Qui est Untel ?* ; cette question couvre la question dérivée “*Quelle nationalité ?*”. On enregistre ici le fait que Untel est Syldave.

Cette information factuelle figure normalement dans le dossier de Untel, mais on ne sait pas si elle se révélera pertinente pour l’enquête. Elle peut l’être, par exemple si Untel est à l’étranger et si se pose la question de son extradition. Dans ces cas, l’information est un élément matériel du dossier,

indiscutable (*a-stasique*) et comme telle, elle est considérée par la rhétorique comme un élément *non technique*.

(ii) Endoxon sur les Syldaves. De nombreux stéréotypes de tous ordres sont attachés à la nationalité, “*les Syldaves sont comme ça*”. Chacun de ces jugements comporte une orientation argumentative particulière. Par exemple, supposons qu'il se dise que “*les Syldaves sont d'un naturel paisible/sanguinaire*”.

(iii) L'instanciation de cet endoxon est exploitée comme un argument allant dans le sens de l'innocence / de la culpabilité de Untel. Si l'instanciation de la définition endoxale dit que “*Untel est (certainement) d'un naturel paisible / sanguinaire*”, on en dérive, par application directe au cas considéré, “*la culpabilité de Untel est peu plausible/plausible*”.

On continuera la recherche en posant toutes les questions constituant la topique interrogative de la personne, voir *infra*. Puis on enchaînera par les autres questions composant la topique interrogative générale ... *où, quand, ... cela s'est-il passé ?*

D'autres questions topiques posées à propos du même Untel pourraient fournir d'autres orientations, éventuellement incompatibles.

Ces questions mettent à jour des possibilités, qui créent des présomptions et placent la charge de la preuve sur la base de jugements préétablis, indépendamment du résultat de toute enquête détaillée sur l'affaire.

2.4 La littérature de “caractères”

Elle fournit une technique de construction du *portrait*. Elle établit ainsi un lien entre argumentation et littérature, littérature des “Caractères”, en premier lieu ceux de Théophraste, mais d'une façon générale littérature des *portraits* et des *mœurs*. On passe de l'éthos à l'*éthopée*. On n'est plus dans le domaine de l'auto-fiction mais dans celui de la fiction tout court. Cet éthos fictionnel articule l'éthos en action et en paroles : on décrit les actions de l'Avare ou du Bavard et on reproduit ses discours.

De tels portraits décontextualisés peuvent être utilisés comme des stocks de jugement autorisés sur le type de personnage qu'ils dépeignent, **V. Autorité**. Ils servent de préparation à l'exercice de l'argumentation en situation, qui les appliquera à une personne particulière.

Historiquement, la littérature des portraits est liée à un processus éducatif, esthétique et cognitif cohérent d'écriture et de pensée contrôlées et systématiques, l'antithèse même d'une écriture automatique.

3. “Cette mauvaise fertilité des pensées communes” (Port-Royal)

Un lieu commun substantiel, ou lieu commun tout court, est fondamentalement un jugement partagé dans une communauté, sans aucun sens péjoratif. Un tel jugement trouve son usage optimal quand il est utilisé comme argument, puisqu'il est difficilement récusable dans cette communauté. Il exprime un accord socialement ratifié, préalablement à son usage dans une argumentation particulière. Les lieux communs

constituent un plus petit dénominateur social partagés, et en tant que tels, sont de puissants instruments de cohésion orateur-auditoire.

Ces lieux communs peuvent porter sur n'importe quel élément de réalité. Il n'est pas possible d'en établir une liste. Les plus prestigieux de ces lieux communs substantiels étaient rassemblés dans des “commonplace books”, ou “livres de sagesse”, comme les *Adages* d'Erasme, une forme littéraire qui n'a plus cours.

Mais la machine à collecter les prémisses est en fait surpuissante. Lorsqu'elle repose exclusivement sur des associations de certitudes constituant la doxa, cette technique permet de produire rapidement des images *plausibles - persuasives*, des choses et des événements, et par conséquent difficiles à réfuter sinon par d'autres endoxa, — mais empiriquement vides.

Port-Royal a sévèrement blâmé « cette mauvaise fertilité de pensées communes » :

Car tout ce qu'on peut prétendre par cette méthode est de trouver sur chaque sujet diverses pensées générales, ordinaires, éloignées [...]. Or tant s'en faut qu'il soit utile de se procurer cette sorte d'abondance, qu'il n'y a rien qui gâte davantage le jugement.

Rien n'étouffe plus les bonnes semences que l'abondance des mauvaises herbes : rien ne rend un esprit plus stérile en pensées justes et solides que cette mauvaise fertilité de pensées communes. L'esprit s'accoutume à cette facilité, et ne fait plus d'effort pour trouver les raisons propres, particulières et naturelles, qui ne se découvrent que dans la considération attentive de son sujet.

Arnauld, Nicole, [1662], III, XVII; p. 235

Ironie

L'ironie est une stratégie de destruction du discours, qui ridiculise un discours prétendant tenir la position haute, en s'appuyant sur une évidence contextuellement irréfutable.

1. L'ironie comme réfutation

Au point de départ de l'ironie, il y a un discours **D0** hégémonique. Un discours hégémonique est un discours considéré comme vrai dans un groupe, ayant le pouvoir d'orienter ou de légitimer les actions du groupe et dans un rapport conflictuel avec un discours minoritaire. Dans une situation **S0**, le participant **L1**, le futur ironisé, cible de l'ironiste **L2**, a tenu un certain discours **D0** avec lequel le futur ironiste n'était pas d'accord. Ce discours s'est constitué en discours micro-hégémonique. Le futur ironiste s'est soumis, sans être convaincu.

L1₁ (futur ironisé) : — *Et si on faisait une grande balade jusqu'au sommet ?*

L2₁ (futur ironiste) : — *Hmm... Paraît qu'il y a des passages scabreux*

L1₂ : — *Pas de problème, je connais la balade, c'est facile*

L2₂ : — *Ah bon alors...*

Dans une situation ultérieure l'ironiste reprend des éléments de ce discours premier alors que les circonstances rendent ce discours intenable. Plus tard, alors qu'ils sont perdus sur un à-pic, l'ironiste dit :

L2_x : — *Pas de problème, je connais la balade, ça passe facile !*

Ce dernier énoncé est étrange :

— À l'évidence, les circonstances rendent l'énoncé absurde.

— Si la discussion originelle a été oubliée, il est interprété comme une antiphrase.

— Si elle est encore présente dans la mémoire des participants, alors il y a ironie : **L2_x** refait entendre l'affirmation **L1₂**, alors que les circonstances la rendent manifestement fausse. Le mécanisme est du type *ad hominem*[@], où l'on oppose ce que l'adversaire dit à ce que tout le monde peut constater. Dans la mesure où les faits sont évidents, **L1** se retrouve accusé non seulement de dire le faux, mais de dire des absurdités. L'ironie est méchante.

2. Destruction ironique et réfutation scientifique

On peut opposer comme suit la destruction ironique et la réfutation scientifiques :

Réfutation scientifique	Destruction ironique
L1 dit D0	L1 dit D0 en S0
Le réfuteur L2 cite D0 , en l'attribuant à L1	L'ironiste L2 dit D en S1 : — D reprend D0 — L'attribution de D0 à L1 n'est pas explicite ; soit elle est présente dans la mémoire discursive ; soit elle est signifiée indirectement dans D
Le réfuteur falsifie D0 par des arguments explicites et concluants	L'évidence contextuelle détruit D=D0 . Cette évidence est telle que (L2 estime que) elle n'a pas à être explicitée.

3. L'ironie argumentative est défaisable

Ducrot propose l'exemple suivant, constitué d'un énoncé et d'une description de la situation d'énonciation ; par commodité les différents stades ont été numérotés :

- (1) Je vous ai annoncé hier que Pierre viendrait me voir aujourd'hui (2) et vous avez refusé de me croire. Je peux, aujourd'hui, (3) en vous montrant Pierre effectivement présent, vous dire sur le mode ironique.
(4) « *Vous voyez, Pierre n'est pas venu me voir.* » (Ducrot 1984, p. 211)

(1) *Vous* a produit une suite non préférée, il y a donc eu débat entre les protagonistes en **S0**. (2) Le (futur) ironiste, *Je*, a perdu ce débat. (3) L'évidence de la présence de Pierre est donnée par *Je* mieux que comme un argument concluant, comme une "vraie preuve", supposée "clouer le bec" et donner une bonne leçon à *Vous*.

Mais le fait ne fait pas preuve. Il n'y a pas de raison d'arrêter l'analyse en ce point. L'ironie est surtout étudiée en prenant pour objet l'énonciation ironique, alors que c'est un phénomène séquentiel, connaissant deux issues, l'une où l'ironie est heureuse, l'autre où elle est malheureuse. *Je* constate bien que Pierre est effectivement présent, mais cela ne prouve pas qu'il soit *venu voir Je* ; *Vous* peut répliquer :

— *Non, Pierre n'est pas venu te voir. Il est venu voir ta sœur.*

L'application du topos de substitution des intentions, a permis ici de réfuter l'ironie, **V. Mobiles**. Pas plus que la métaphore@, l'ironie n'est inaccessible à la réfutation.

4. L'ironie peut se passer de toute marque

Dans les années 1979-1980, la ville de Zürich a connu un mouvement de protestation des jeunes, qui a marqué les esprits. Müller est le nom des deux délégués du mouvement, Hans et Anna Müller.

Deux émissions TV ont provoqué un choc extrême dans le public Suisse alémanique. La première fut une programmation genre grand débat qui vu le chahut occasionné par des membres du mouvement, fut interrompue. La seconde, surnommée par la suite "Show des Müller" montra deux militants de la *Bewegung* (mouvement) habillés en bourgeois

zurichois et tenant le discours de leurs adversaires (accroître la répression, fermer le centre autonome, etc.). La presse à sensation et certains individus orchestrèrent une véritable campagne de diffamation après le choc de la seconde émission. Signalons au passage que le terme “*müllern*” est entré dans le vocabulaire du mouvement avec un sens proche de “épater le bourgeois”. La mise en évidence de situations paradoxales fut une des spécialités des mouvements restant à la fois insaisissables et sachant pertinemment qu’il fallait “chauffer les médias” selon l’expression de McLuhan.

Gérald Bérout, *Valeur travail et mouvement de jeunes*, 1982.¹³

Le discours ironique **D** consiste dans la simple reprise « d’un air sérieux » du discours ironisé **D0** par ses opposants ; **D** et **D0** se recouvrent parfaitement. Le discours ironisé **D0** est le discours bourgeois, non seulement dans ses contenus, ses modes d’énonciation et ses codes vestimentaires, mais aussi dans sa pratique de l’argumentation soumise aux normes bourgeoises de calme et de courtoisie, flanquée de son rituel contre-discours. C’est toute la pratique de “l’honorable discussion” contradictoire, poppérienne, qui est rejetée par les pratiques de rupture des Müller.

Avec son appel à l’évidence, l’ironie se situe à l’extrême bord de l’argumentation. Elle continue à fonctionner dans des situations dramatiques où l’argumentation est vaine ou impossible. Les remarques suivantes ont été écrites sous le régime dictatorial, de la Tchécoslovaquie d’avant 1989 :

Dans les milieux intellectuels, l’attitude à l’égard de la propagande officielle se traduit souvent par le même mépris condescendant que celui que l’on a pour le radotage d’un ivrogne ou les élucubrations d’un graphomane déséquilibré. Comme nos intellectuels apprécient particulièrement les subtilités d’un certain humour absurde, il peut leur arriver de lire pour le plaisir l’éditorial de *Rude Pravo** ou les discours politiques qu’on y imprime. Mais il est très rare de rencontrer quelqu’un qui prend cela au sérieux. [...]

Petr Fidelius, *Prendre le mensonge au sérieux*, 1984¹⁴

Le *Rude Pravo* était le journal du Parti communiste de Tchécoslovaquie, à l’époque du pouvoir communiste.

¹³ *Revue Internationale d’Action Communautaire* 8/48, 1982, note 62, p. 28. L’émission de télévision en suisse allemand est disponible à l’adresse : <http://www.srf.ch/player/video?id=05f18417-ec5b-4b94-a4bf-293312e56afe> (20-09-2013).

¹⁴ *Esprit*, 91-92, 1984, p. 16.

J

Juste milieu

❖ Lat. argument *ad temperentiam* ; *temperantia*, “modération, mesure”

1. Appel à la modération, appel à la radicalisation

En politique, la modération s'oppose au radicalisme ou à l'extrémisme, comme le réformisme à la révolution. L'argument de la *modération* privilégie la nécessité de s'en tenir à la pratique, au compromis, de tenir des positions inclusives, de changer petit à petit les choses, etc. L'appel au *radicalisme* se développe dans des discours qui mettent en avant l'urgence de la décision, le nécessité d'un nouveau départ, d'éviter l'enlisement, la volonté d'être fidèle à ses principes posés comme des antinomies, « la liberté ou la mort ». Les éthos et les états émotionnels associés respectivement à la modération et au radicalisme sont nettement contrastés :

Conservateur vs révolutionnaire.

Ouvert au dialogue et au compromis vs intransigeant.

Réaliste vs idéaliste.

Calme vs exaltation.

2. Argument du juste milieu

L'argument du juste milieu justifie une mesure en montrant qu'elle ne donne satisfaction à aucune des parties en compétition. Il permet à son utilisateur de se situer dans la position du tiers responsable, **V. Rôles.**

Les organisations patronales m'attaquent, les syndicats ouvriers aussi, donc ma politique est juste. Je me tiens éloigné des extrêmes.

Le christianisme a rétabli dans l'architecture, comme dans les autres arts, les véritables proportions. Nos temples, moins petits que ceux d'Athènes, et moins gigantesques que ceux de Memphis, se tiennent dans ce sage milieu où règnent le beau et le goût par excellence.

Châteaubriand, *Le Génie du christianisme* [1802].¹⁵

La position intermédiaire est valorisée : “la vertu est dans l'entre-deux” (lat. *in medio jacet virtus*) :

Ni téméraire, ni lâche, simplement courageux.

L'argument du *juste milieu* est combattu par l'argument de la *situation exceptionnelle* qui demande des mesures radicales.

Celui qui choisit le compromis sera stigmatisé comme une personne indécise ou qui ne veut pas examiner en détail les arguments des parties, “assez de discussion, coupons la poire en deux”. Comme le montre, si l'on ose dire, le cas du jugement de Salomon, cette division n'est pas toujours possible.

¹⁵ 3^e partie, livre 1, chap. 6. Tours, Mame, 1877, p. 194-195.

Justice, règle de —

Perelman présente la *règle de justice* comme un principe argumentatif fondamental, et cite quelques-unes des catégories qui, historiquement ont réglé la répartition des biens, c'est-à-dire la façon de partager le gâteau :

Tous les êtres d'une même catégorie doivent être traités de la même façon.

À chacun selon son mérite ; à chacun selon sa naissance ; à chacun selon ses besoins. (Perelman [1963], p. 26).

Ce principe fonde les revendications comme “à travail égal, salaire égal” ; “à rendement égal, salaire égal”. Les domaines d'application sont nombreux :

à chacun selon son ordre d'arrivée (répartition des prix)

à chacun selon le tirage au sort (service militaire ; loterie)

à chacun selon sa taille (uniformes)

à chacun selon ses revenus (impôt).

1. Opérations constitutives de la règle de justice

1.1 Une catégorisation des œuvres, états et besoins

Les individus sont d'abord classés comme membres d'une catégorie générale, “être né” ; « “avoir des besoins” ; “avoir du mérite” (on peut mériter une punition ; démeriter c'est avoir un mérite négatif) ; “avoir travaillé tant d'heure, fabriqué telle quantité de produits”, etc.

Les droits et devoirs généraux peuvent être définis à ce premier niveau, « tous les humains ont droit à une vie décente”. La pratique suivante est fondée sur un argument *a pari*[@] strictement appliqué :

Le général Baclay, c'était aussi un drôle de numéro matricule. Mais une drôle de femme, très juste à sa façon. Elle fusillait de la même manière femme et homme, tous les voleurs, que ça ait volé une aiguille ou un bœuf. Un voleur c'est un voleur et ça les fusillait tous. C'était équitable.

Ahmadou Kourouma, *Allah n'est pas obligé*, 2000¹⁶

1.2 Une échelle hiérarchisant chaque type d'œuvres, états, mérites et besoin

Pour que le règle de justice puisse fonctionner, il faut

(i) Définir ce qu'on entend par “égalité de naissance, de mérite, de travail”.

(ii) Préciser la hiérarchie interne organisant entre les modes de naissance, les types de mérite, et les quantités de travail : “**P** a travaillé autant que / plus que / moins que **Q** or **R**”.

Ces catégories ordonnées peuvent être représentées par à des échelles argumentatives[@]. L'existence de cet ordre qui fait que la règle de justice est plus complexe que *a pari*.

(iii) Une échelle des récompenses et des peines doit être associée à l'échelle **(ii)** quel salaire pour quel travail ?

¹⁶ Paris, Le Seuil, p. 111.

Il s'ensuit que la règle de justice engendre trois types de questions argumentatives spécifiques,

— Conflits de catégorisation sur l'opération **(i)** : définition d'une catégorie (*qui est mathématicien ?*), et conflit de catégorisation : l'individu **X** fait-il bien partie de la tribu (*est-il un vrai mathématicien ?*)

— Conflits de hiérarchisation sur l'opération **(ii)** : a) sur la définition d'une métrique (les critères d'excellence en mathématique) et b) conflit de hiérarchisation de la personne dans la catégorie (*comment évaluer le travail de notre collègue X ?*).

— Ces conflits s'ajoutent à ceux attachés à l'opération **(iii)**, définissant l'échelle des récompenses et des peines.

2. La justice comme exclusion de l'arbitraire

L'opération **(i)** met “chacun dans sa catégorie”, est la règle de justice prend ces catégories comme des données, sans s'interroger sur leur constitution. Le second exemple de Perelman “à chacun selon sa naissance” montre bien que la règle de justice peut servir l'injustice : “à chacun selon son genre ; à chacun selon la couleur de sa peau”.

Au niveau de l'opération **(ii)**, la règle de justice est supposée s'appliquer de façon linéaire, à tous les membres du groupe, mais les règles concrètes incluent des bornes, des seuils et des principes de lissage. Pour l'impôt, la règle “à chacun selon son revenu” s'applique à partir d'un certain revenu ; elle est non linéaire, elle admet des seuils.

En vertu du principe “*qui favorise défavorise*”, la règle de justice, crée obligatoirement d'innombrables sentiments d'injustice. Si les biens sont répartis selon les *mérites*, ils ne le sont pas selon la *naissance* ni selon les *besoins*. Elle ne peut être dite “de justice” qu'en tant qu'elle s'oppose à l'arbitraire du principe “à chacun selon mon bon plaisir”. C'est une règle d'exclusion de l'arbitraire, non pas de l'injustice.

La règle de justice n'est dite “juste” que parce que la catégorie et la relation d'ordre ont été définies en faisant abstraction des cas à juger : “*C'est juste parce que la règle existait avant votre cas*”. Cette “justice” est formellement juste parce qu'elle permet l'application du “syllogisme juridique”.

≠

Justification et délibération

La différence entre la justification et la délibération est une question de référence temporelle. On délibère sur une question argumentative dont on ne connaît pas la réponse et on justifie une réponse déjà donnée à une question argumentative. La délibération se fait dans le *doute*, la justification sur la base d'une *certitude*.

— La délibération intervient dans un *contexte de découverte*. La délibération, intérieure ou collaborative porte sur une décision à prendre, Le raisonnement se développe des arguments jusqu'à une conclusion introduite par *donc*. Les arguments conditionnent la conclusion.

Question délibérative[@] : *Dois-je démissionner ?*

Arguments : — *J'ai envie d'aller à la pêche ; il faut que je passe plus de temps avec mes enfants*

Conclusion / Réponse : *je dois démissionner*

La décision étant prise, l'action suivra peut-être.

— *Dans un contexte de justification* le discours va de la conclusion aux arguments. J'ai démissionné, c'est un fait :

Question justificative : *Pourquoi as-tu démissionné ? Justifie ta décision !*

Réponse : *J'ai consenti trop de sacrifices*."

Alors que la délibération est en donc, la justification est en parce que. Elle rappelle les arguments qui ont motivé la démission. Pour *expliquer, rendre compte* de la décision prise, je rappelle toutes les bonnes raisons qui m'ont poussé à le faire et, si nécessaire, j'en invente de nouvelles. Les mobiles intervenant lors d'une délibération intérieure peuvent n'avoir rien de commun avec les bonnes raisons avancées publiquement pour justifier la décision prise, **V. Mobiles et motifs.**

	justificative
Argumentation	
	délibérative

Dans le cas de la délibération, il y a une vraie incertitude sur la conclusion, qui est construite au cours d'un processus argumentatif cognitif et interactionnel. Dans le cas de la justification, la conclusion est déjà là. Le doute et le contre-discours sont fonctionnels dans la délibération, alors que la justification les efface.

Les mécanismes de l'argumentation valent pour la justification et pour la délibération. Les mêmes arguments, qui étaient *délibératifs*, deviennent *justificatifs* : on *explique* la décision prise, **V. Explication.**

La *disposition* textuelle (monologale) *justificative* expose en premier la conclusion, puis les arguments la justifiant, et réfute les arguments qui s'y opposent. La disposition textuelle (monologale) *délibérative* part des

données, des arguments, et construit la conclusion. Le jury délibère, le jugement justifie la décision.

Les situations de délibération et de justification pures représentent des cas limites : je ne sais *vraiment pas* ce que je vais conclure et faire ; je *suis sûr* d'avoir bien fait. Un même argumentateur peut osciller d'une posture (footing) délibérative à une posture justificative, par exemple si, au cours de sa justification il remet en question la décision qu'il a prise.

Si l'on postule que toute argumentation qui se présente comme délibérative est en fait orientée par une décision inconsciemment prise, tout est justification. Mais l'organisation institutionnelle des débats réintroduit de la délibération. Le débat peut parfaitement être délibératif alors que chacune des parties vient avec des positions et des conclusions fermement établies et dûment justifiées. Le choc des justifications produit de la délibération.

k - L

Liées, prémisses —

L'argumentation *liée* (ang. *linked, coordinate argumentation*) est définie comme une argumentation où la conclusion repose sur plusieurs propositions dont la combinaison produit un argument. On dit également que la conclusion est soutenue par un ensemble de prémisses *interdépendantes* ; ou que ces propositions ne sont *suffisantes* pour la conclusion que si elles *sont prises conjointement*.

Cette terminologie risque de mélanger deux questions bien distinctes, 1) d'une part, celle du mode de liaison de propositions dont l'ensemble constitue un seul argument, la notion de liaison étant alors constitutive de celle *d'argument* ; 2) d'autre part, celle du mode de combinaison d'arguments de façon à produire une conclusion concluante. La notion de liaison est alors constitutive de celle *d'argument concluant*.

1. Propositions liées de façon à produire un argument

L'expression *argumentation liée* s'entend comme *argumentation reposant sur des prémisses liées*. Comme on ne parle de prémisses (majeure, mineure, V. **Syllogisme**) que dans la perspective d'une conclusion, l'expression *prémisses liées* est un pléonasme, mais il est difficile de s'en passer. En fait, ce sont des *propositions* qui sont liées, de façon à les constituer en *prémisses*, cette combinaison constituant un *argument* soutenant une conclusion.

Le syllogisme classique a une structure liée : “*tous les membres de cette Société ont plus de 30 ans*”, n'est un argument pour “*Pierre a plus de 30 ans*” que si on la combine avec la proposition “*Pierre est membre de cette Société*”.

Schématisation de l'argumentation liée :



De même, selon le *modèle*[@] de Toulmin, le composant assertif de l'argumentation a une structure liée. L'énoncé pris pour donnée (*data*) ne devient un argument que lorsqu'il est pris conjointement avec sa loi de passage (*warrant*) et sa garantie (*backing*) ; ce schéma présente donc une structure liée, V. **Modèle de Toulmin**.

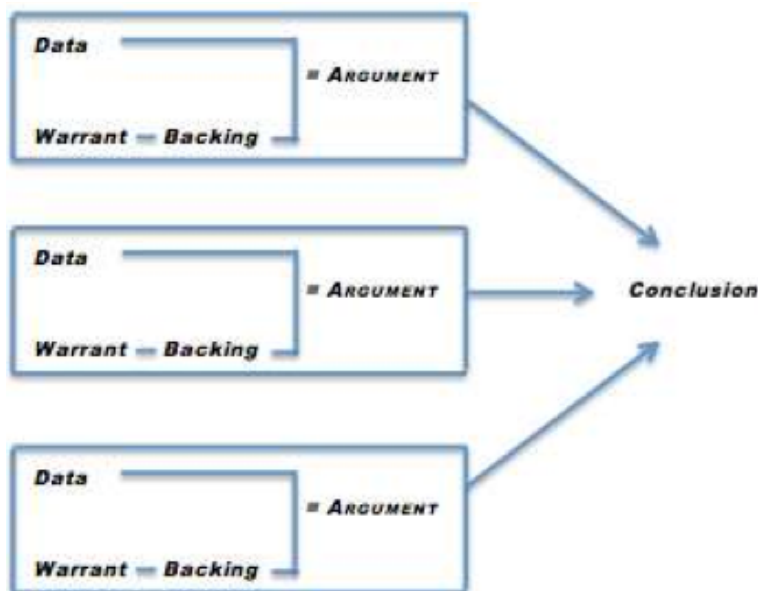
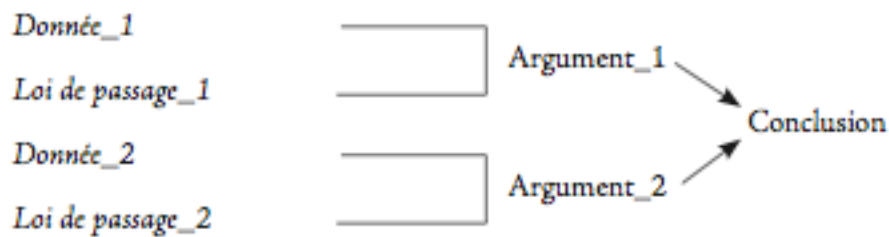


2. Convergence et liaison

Argumentation à prémisses liées et argumentation convergente@

Les notions de *liaison* et de *convergence* ne décrivent pas des phénomènes de même niveau ; plusieurs *arguments* convergent *sur une même conclusion*, et plusieurs *énoncés* sont liés de façon à constituer un *argument* (pour une certaine conclusion).

Comme toutes les argumentations convergentes sont constituées de plusieurs arguments, il s'ensuit que toutes les argumentations convergentes sont aussi, à un autre niveau, à prémisses liées, comme le montre le schéma complet de l'argumentation convergente :



Arguments liés de façon à produire une conclusion probante

L'effet de *liaison* joue également sur les arguments entrant dans une argumentation convergente, dont la force n'est pas la simple résultante du cumul des forces individuelles des arguments. Les argumentations *indicielles*, lorsqu'elles combinent des indices *nécessaires* en un faisceau *nécessaire et suffisant*, ainsi que les argumentations *au cas par cas* lorsqu'elles sont *exhaustives* bénéficient d'un effet de *liaison*, faisant que le tout a une force supérieure à celle de l'addition de chacune des parties, **V. Indice ; Cas par cas.**

Arguments convergents ou prémisses liée ?

Pour répondre à cette question, on considère une conclusion soutenue par un ensemble de prémisses, on prend une prémisses particulière, on regarde ce qui se passe si elle est fautive ou si on la supprime (Bassham 2003) :

— Si ce qui reste fournit une argumentation, on a affaire à une argumentation convergente :

- (1) Pierre est intelligent, il présente bien, il fera un excellent négociateur.
- (2) Pierre est intelligent, il fera un excellent négociateur.
- (3) Pierre présente bien, il fera un excellent négociateur.

Toutes ces argumentations sont recevables ; “*Pierre est intelligent*” et “*Pierre présente bien*” sont co-orientés vers la même conclusion.

— Si ce qui reste ne constitue plus une argumentation, on a affaire à une *argumentation liée* :

- (1) Il a plu et il a gelé, il doit y avoir du verglas.
- (2) Il a plu, il doit y avoir du verglas ?!
- (3) Il a gelé, il doit y avoir du verglas ?!

La première argumentation est recevable telle quelle, les autres non, sauf considération du contexte, c’est-à-dire ajout de prémisses manquantes.

L’utilité et la praticabilité de la distinction convergent/lié ont été mises en cause (Goddu 2007). Walton considère que l’intérêt de faire cette distinction est de l’ordre de la *réfutation* : dans le cas de l’argumentation liée, il suffit de montrer que l’une des prémisses est fausse ou inadmissible ; dans le cas d’argumentations convergentes, pour réfuter la conclusion, on doit réfuter chaque argument (Walton 1996, p. 175). Il est possible de *concéder* un argument dans le cas de l’argumentation convergente, on ne peut pas renoncer à une prémisses dans le cas de l’argumentation liée.

Fondamentalement, il s’agit de déterminer si on a affaire à *une* ou *plusieurs* bonnes raisons, de structurer le flux verbal en déterminant quels sont les blocs de cohérence discursive qui viennent étayer une conclusion.

Logique : Art de penser, branche des mathématiques

1. Logique traditionnelle

1.1 Le cadre aristotélicien

Aristote n'utilise pas le terme *logique* dans les *Premiers* et les *Seconds analytiques* ; il parle du « comportement analytique démonstratif (raisonnement, discours) », ce qui correspond à l'acception actuelle du terme *logique* (Kotarbinski [1964], p. 5).

Les *Seconds analytiques* définissent ce qu'est le *savoir scientifique* : « ce que nous appelons ici savoir, c'est connaître par le moyen de la démonstration. Par démonstration j'entends le syllogisme scientifique » ; il s'ensuit que « il est nécessaire que la science démonstrative parte de prémisses qui soient vraies, premières, immédiates, plus connues que la conclusion, antérieures à elle, et dont elles sont les causes » (Aristote, *S. A.*, i, 2, 15-25 ; p. 8).

Dans une note à ce passage, Tricot précise que « *sylogisme* est le genre, *scientifique* (producteur de science) la différence spécifique qui sépare la démonstration des syllogismes *dialectiques* et *rhétoriques* » (*ibid.*, note 3). Le syllogisme scientifique produit du *catégorique*, le syllogisme dialectique du *probable*, et le syllogisme rhétorique du *persuasif*. C'est dans ce cadre que se comprend la position de la persuasion[@] dans la rhétorique d'Aristote.

La théorie logique d'Aristote consiste en une analyse des *propositions*[@] comme des constructions *sujet-prédicat*, une théorie des relations entre les quatre formes de *propositions*[@] *analysées* et une théorie du *sylogisme*[@].

1.2 Logique néo-thomiste

Au Moyen Âge, Thomas d'Aquin reprend la définition aristotélicienne de la logique, en relation avec la réflexivité de l'acte de raisonnement :

La raison maîtrise non seulement les opérations des facultés qui lui sont soumises, mais encore son acte propre. [...] L'intelligence s'auto-comprend et la raison peut se pencher sur sa propre activité.

Thomas d'Aquin, *Sec. An., Com.*, p. 46

La logique est la science de la raison :

L'intelligence possède une sorte d'art directeur de son propre acte, grâce auquel l'homme raisonne avec méthode, aisance et sûreté. 2. Cet art, c'est la logique, la science rationnelle [science de la raison]. (*Ibid.*)

Cette définition est fondamentale pour la logique néo-thomiste, notamment pour Maritain qui définit la logique comme : « l'art QUI DIRIGE L'ACTE MÊME DE LA RAISON » (Maritain [1923], p. 1 ; majuscules dans le texte), définition reprise par Chenique (1975).

Dans une perspective proche, l'objet de la logique peut être déplacé de la raison au raisonnement, mettant au premier plan la valeur normative de la

logique formelle, définie comme « une science qui détermine quelles sont les *formes correctes* (ou valides) *de raisonnement* » (Dopp 1967, p. 11 ; italiques dans le texte).

1.3 Logique et inférence

Selon les logiciens mathématiciens :

La discipline qui traite de l'inférence correcte. (Vax 1982, *Logique*)

La logique a pour objet les principes de l'inférence valide (Kneale & Kneale [1962], p. 1).

La logique a la fonction importante de dire qu'est-ce qui s'ensuit de quoi. (Kleene [1967], p. 11)

1.4 La logique est une science

Les Stoïciens ont les premiers défini la logique non pas, à la manière d'Aristote comme un *organon*, un *instrument* (au service des sciences) mais une science :

Comme toute science, la logique a pour tâche la poursuite de la vérité. (Quine [1973], p. 11)

1.5 Logique classique

La logique dite *classique* (ou *logique traditionnelle*, selon Prior 1967) est par nature une *logique formelle* : c'est un des mérites révolutionnaires d'Aristote d'avoir introduit l'usage systématique des variables. Elle est constituée d'un ensemble de thèses qui synthétisent des propositions d'origine aristotélicienne, stoïcienne, ou médiévale. Elle comprend deux parties :

— La logique des *propositions analysées* ou calcul des prédicats, qui correspond à la théorie du syllogisme.

— La logique des *propositions inanalysées* ou *calcul des propositions*, qui s'intéresse à la construction, à l'aide de connecteurs logiques, de *propositions complexes* à partir de propositions elles-mêmes simples ou complexes, ainsi qu'à la détermination des *formules valides* (lois logiques, ou tautologies).

La logique classique est fondée sur un trois principes, qu'elle considère comme des "lois de la pensée" :

— *Principe de non-contradiction*, et *principe du tiers exclu*, d'où découle la définition de la *négation logique* : **V. Proposition, Terme ; Non contradiction**

Les logiques contemporaines ne considèrent plus ces principes comme des lois de la pensée, mais comme des axiomes, parmi d'autres.

— *Principe d'identité*, "**a = a**", *d'indiscernabilité* et *d'intersubstituabilité* des identiques.

L'époque contemporaine a vu la multiplication des formalismes logiques dits "non classiques". Ces formalismes logiques sont parfois inspirés par certains phénomènes du langage ordinaire non pris en compte par la logique classique, comme le temps, la modalité, qu'elles se proposent de formaliser.

2. Logique : art de penser, branche des mathématiques

2.1 La théorie des trois opérations de l'esprit

D'Aristote jusqu'à la fin du 19^e siècle, la logique classique est considérée comme *l'art de penser correctement*, c'est-à-dire de combiner les propositions de façon à transmettre à la conclusion la vérité des prémisses dans un même univers de sens stabilisé. Déterminant les schémas de raisonnement valides, la logique fournit la théorie du discours rationnel-scientifique.

La théorie des trois opérations de l'esprit vient de Maritain (1937, §2-3). Elle reprend ainsi la logique classique, abandonnée par les logiciens attirés par les potentiels des modèles mathématiques. Elle a toute sa place dans une analyse des raisonnements en langue ordinaire. Elle met en lumière la nécessité de prendre en compte la construction progressive de l'argumentation à partir du mot et de la proposition. Ce modèle correspond au concept de *schématisation*[@] défini dans la logique naturelle de Grize.

L'argumentation comme processus mental

Comme *processus mental*, l'argumentation est définie par trois "opérations de l'esprit", *l'appréhension*, le *jugement* et le *raisonnement* :

— Par *l'appréhension*, l'esprit saisit un concept, "homme", puis le délimite "tous les hommes", "certains hommes".

— Par le *jugement*, l'esprit affirme ou nie quelque chose du concept ainsi délimité, pour aboutir à une *proposition*, "l'homme est mortel".

— Par le *raisonnement*, l'esprit enchaîne ces propositions, de façon à progresser de vérités connues vers des vérités nouvelles.

L'argumentation comme processus discursif

Ces trois opérations cognitives correspondent respectivement à trois opérations linguistiques : nommer, prédiquer, enchaîner les propositions ou *argumenter*.

— *Nommer*. Cette opération correspond à l'ancrage langagier du concept, au moyen d'un terme, selon sa quantité ; elle ouvre la question de la référence, **V. Proposition**.

— *Prédiquer*, dire quelque chose à propos des êtres ainsi nommés et quantifiés, c'est-à-dire construire un énoncé.

— *Argumenter*, enchaîner de façon ordonnées les propositions déjà connues, les prémisses, en une *argumentation*, de façon à produire une proposition nouvelle, la conclusion, à partir de propositions déjà connues. *L'argumentation* au niveau discursif correspond au *raisonnement au niveau cognitif*.

Dans la logique aristotélicienne, les règles du raisonnement (de l'argumentation correcte) sont données par les *règles d'évaluation*[@] du *sylogisme*[@], qui permettent de trier les syllogismes valables et de rejeter les paralogismes[@] (raisonnement vicieux, paralogismes, sophismes).

2.2 Logique comme art de raisonner et méthode scientifique

À l'époque moderne, cette conception de la logique comme science du raisonnement discursif, et l'assimilation du raisonnement scientifique au raisonnement syllogistique a été déstabilisé par l'émergence des sciences naturelles structurées par le raisonnement expérimental fondé sur l'observation, la mesure, la prédiction et l'expérimentation, le tout régulé par le calcul mathématique. À l'époque contemporaine, la logique a été intégrée aux mathématiques.

Cette évolution a commencé à la Renaissance, et on peut la repérer chez Ramus (Ong 1958), pour qui jugement, logique et méthode doivent être pensés comme des opérations autonomes, sur un plan que nous appellerions épistémique ou cognitif, hors rhétorique et hors langage. La mutation apparaît avec évidence si l'on compare *La Logique ou l'art de penser contenant outre les règles communes, plusieurs observations nouvelles propres à former le jugement* d'Arnauld et Nicole (1662) au *Traité de l'art de raisonner* (1796) de Condillac. Dans ce dernier ouvrage le langage du raisonnement n'est plus la langue naturelle dans sa capacité syllogistique, mais la *géométrie*. L'argumentation rhétorique n'est jamais prise en compte ; ainsi de l'analogie, n'est retenue que la proportion mathématique ([1796], p. 130). Les règles de la méthode scientifique ne sont désormais plus celles du syllogisme, mais celle des sciences ayant recours à l'observation, au calcul et à l'expérience.

2.3 Mathématisation de la logique

La logique est par nature *formelle* : elle s'intéresse non pas au contenu (à la substance, à l'objet particulier) des raisonnements ou des inférences, mais à leur *forme*. Elle a été *formalisée*, au sens d'axiomatisée et mathématisée, à l'époque contemporaine. La publication de la *Begriffsschrift* ("écriture du concept") par Frege, en 1879, marque le point à partir duquel la logique ne peut plus être vue comme un "art de penser", mais comme un "art de calculer", une branche des mathématiques. Au début du XX^e siècle, la logique classique est gagnée par le « crépuscule des évidences » :

On passe de *la* logique *aux* logiques qu'on construira à volonté, et à son tour, cette pluralité de logiques retire son privilège à la logique classique, qui n'est plus qu'un système parmi d'autres, comme eux simple architecture formelle dont la validité ne dépend que de sa cohérence interne. (Blanché 1970, p. 70 ;p. 71-72)

En s'axiomatisant, la logique renonce à sa fonction rectrice de la pensée comme à sa fonction critique. Elle ne fournit plus le modèle du discours rationnellement argumenté ou de l'échange dialectique. C'est à cette époque que la logique est devenue cette discipline formalisée contre laquelle devaient s'opposer, dans les années 1950 et 1970, les logiques dites *naturelle, non-formelle, substantielle...* De fait, la logique *classique* doit être ajoutée à cette liste.

2.4 Résistance à la formalisation : Le néo-thomisme

La problématique de l'argumentation logique comme méthode de pensée s'est maintenue en théologie, comme partie importante du cursus

philosophique néo-thomiste. En 1879 (date également de la publication de la *Begriffsschrift* de Frege), le pape Léon XIII publie l'encyclique *Aeterni Patris*, qui établit Thomas d'Aquin et son interprétation de l'aristotélisme comme une sorte de philosophie officielle de l'église catholique romaine, promouvant ainsi une vision de la logique comme fondement de la pensée au moment précis où cette orientation était scientifiquement dépassée.

Néanmoins, le néo-thomisme a produit un courant d'enseignement et de recherche sur la logique classique comme méthode de pensée et cadre analytique pour la cognition en langage naturel. On trouve des développements substantiels relatifs à la logique traditionnelle, comme ainsi d'intéressantes considérations sur les types d'arguments et sur les sophismes et les paralogismes dans des manuels de philosophie d'inspiration néo-thomiste pour l'éducation religieuse à un niveau supérieur. D'importants travaux, comme la *Petite logique* de Maritain ([1923]), Tricot (1928), Chenique (1975) témoignent de cet intérêt pour la logique comme philosophie de la cognition naturelle dans le cadre général du néo-thomisme, ainsi que du refus des conceptions formalistes de la logique. Ce courant a développé une vision des liens entre logique et argumentation bien distincte de celle de la "Nouvelle rhétorique", qui oppose logique et argumentation.

3. Logique et argumentation

3.1 Mise à distance de la logique

Les logiques classiques ont un lien essentiel avec certaines formes du discours en langue naturelle ; elles sont, à leur manière, des théories de l'argumentation. Les logiques pragmatiques – non formelle, substantielle, ou naturelle – relèvent d'un mouvement de critique des formalismes axiomatisés pour une meilleure prise en compte des conditions écologiques de l'argumentation : on argumente en langue naturelle, dans un contexte. Si la logique classique ne satisfait pas la seconde condition, elle satisfait bien la première, au moins pour les aspects restreints du langage auxquels elle s'intéresse.

Dans la tradition de la philosophie du langage, et sans prendre en compte la tradition de la rhétorique argumentative, Toulmin montre que le mouvement de formalisation de la logique appelait un accompagnement, une contrepartie prenant en charge la pratique logique (« logical practice », [1958], p. 6), mobilisant des argumentations substantielles (« substantial argument », *ibid.*, p. 125), dépendant du domaine considéré (« field dependant », *ibid.*, p. 15), dont le modèle est la pratique juridique (« logic is generalized jurisprudence » *ibid.*, p. 7) et dont le but premier est justificatif (« justificatory », *ibid.*, p. 6). **V. Modèle de Toulmin.**

À la différence d'autres théories de l'argumentation, peut-être en opposition au rejet de la logique par la *nouvelle rhétorique*, la *logique non formelle* (*informal logic*) et la *logique naturelle* ont conservé le mot *logique* dans leurs intitulés, **V. Études d'argumentation.**

3.2 Langage logique et langue naturelle : mise en regard

— La *subjectivité*[@], exclue du langage logique, structure la langue et le discours naturels.

— L'usage de la langue logico-scientifique est orienté vers la vérité. Le langage commun peut être utilisé *figurativement*, il permet la *ruse*, le *mensonge*, la *manipulation*, la *fiction* et *l'humour*, **V. Figure ; Ironie.**

— La logique et la science demandent des *termes stables* et définis de manière *univoque*. Le lexique de la langue naturelle est marqué par la *polysémie* et *l'homonymie*[@], **V. Catégorisation et nomination ; Définition.**

Le *sens* des mots est défini en langue ; le sens des mots dans le dictionnaire est un condensé, extrait de leurs usages constatés. La *signification* des mots en discours s'ajuste au contexte, qui peut redéfinir leur sens. Le sens donné aux termes scientifiques stabilise leur usage, quel que soit le contexte.

L'apparition ou la redéfinition d'un terme scientifique est l'œuvre explicite de la communauté concernée (voir le cas du mot *planète*). Les définitions sont et restent stipulatives. Les mots nouveaux ordinaires ou les nouveaux sens de mots apparaissent peu à peu, et peuvent n'être enregistrés que tardivement dans le dictionnaire.

— La syntaxe de la langue logique construit des expressions bien formées et les enchaîne de façon univoque selon de règles de construction explicites. Les énoncés de la langue naturelle peuvent admettre plusieurs constructions syntaxiques, **V. Ambiguïté ; Composition et division ; Connecteurs logiques ; Connecteurs linguistiques.**

— Le discours est *redondant* : marques de personne, de nombre, de temps ; redondance des traits sémantiques et des informations etc. La redondance peut être exploitée pour faciliter la communication, ou peut, au contraire, faire obstacle à la communication, **V. Verbiage.**

— Toutes les opérations logiques se développent sur le registre de *l'explicite*. La phrase déploie son propos sur la base de *plusieurs couches sémantiques*, **V. Présupposition.** La pleine compréhension d'un discours demande qu'on ajoute aux significations exprimées des significations *implicites*, *sous-entendues*, ainsi que des *allusions* dont le déchiffrement demande qu'on tienne compte du contexte.

— Le langage logique exprime pleinement un sens univoque. Le discours ordinaire projette son sens dans des directions incertaines, d'où la nécessité de *l'interprétation*[@].

Sur les liens entre argumentation et démonstration, **V. Démonstration ; Déduction**

Sur le raisonnement syllogistique en langage ordinaire, **V. Syllogisme ; Paralogisme.**

Sur les modes de connexion entre énoncés, **V. Connecteurs argumentatifs ; Connecteurs logiques**

Logiques du dialogue

Dans la seconde moitié du XX^e siècle, ont été construits différents systèmes visant à donner une représentation formelle du dialogue argumentatif.

— Else Barth et Jan L. Martens ont développé une *dialectique formelle* (*formal dialectic*) pour l'analyse de l'argumentation (Barth & Martens, 1977).

— Jaakko Hintikka s'est intéressé à la sémantique des questions et à la construction d'un type de dialogue spécifique, le dialogue de recherche de l'information (*information-seeking dialogs*).

— Outre l'exposé et la critique de ce qu'il a appelé le « traitement standard des fallacies », Charles L. Hamblin (1970) a proposé une *dialectique formelle* (*formal dialectics*).

— À partir des travaux de Hamblin, Douglas Walton et John Woods ont développé une approche logique des fallacies (Woods & Walton 1989) et des dialogues argumentatifs (*dialog games*) (Walton 1989).

— La *Logique dialogique* (*Dialogische Logik, dialog logic*) de Lorenzen & Lorenz (1978) est une référence fondamentale pour le courant pragmatodialectique. Deux aspects de ces travaux peuvent être distingués, d'une part une contribution à la logique formelle, d'autre part l'extension de ce modèle à la définition du dialogue rationnel.

1. Une contribution à la logique

Cette contribution consiste en une méthode de définition des connecteurs logiques non plus par la méthode traditionnelle des tables de vérité mais au moyen de mouvements permis ou défendus dans un “ jeu dialogique”. Considérons par exemple le connecteur “&”, “et”; il peut être défini par la méthode des tables de vérité, V. **Connecteurs**. La méthode des jeux dialogiques le définit par la partie suivante :

(a) Premier round, l'opposant attaque **P**

Proposant : **P & Q**

Opposant : Attaque **P**

Proposant : Défend **P**

Si le proposant défend **P** avec succès, il gagne cette première manche. Sinon, la partie est finie, et il a perdu. Dans le langage des tables de vérité, si **P** est fausse (est réfutable), alors la conjonction “**P & Q**” est fausse.

Si le proposant a gagné ce premier round, le jeu peut continuer

(a) Second round, l'opposant attaque **Q**

Proposant : **P&Q**

Opposant : Attaque **Q**

Proposant : Défend **Q**

Si le proposant défend **Q** avec succès, il gagne cette seconde manche et la partie ; autrement dit, “**P&Q**” est vraie. Sinon, le jeu est fini, il a perdu la partie, “**P&Q**” est fausse.

2. De la logique dialogique à la pragma-dialectique

La logique dialogique utilise trois formes de règles (van Eemeren *et al.* 1996, p. 258) :

- Règle d'ouverture (*Starting rule*) : le proposant commence par affirmer une thèse.
- Règles sur les coups permis et défendus dans le dialogue (voir *supra*).
- Règle de clôture, déterminant qui a gagné (*Winning rule*).

La pragmadialectique applique des règles similaires à l'analyse de l'argumentation :

- Règle d'ouverture (*Starting rule*) :
 - Règle 1. *Liberté* — les parties ne doivent pas faire obstacle à la libre expression des points de vue ou à leur mise en doute.
Eemeren, Grootendorst, Snoeck Henkemans 2002, p. 182-183
- Règle de clôture, déterminant qui a gagné (*Winning rule*) :
 - Règle 9. Clôture – si un point de vue n'a pas été défendu de façon concluante, celui qui l'a avancé doit le retirer. Si un point de vue a été défendu de façon concluante, l'autre partie doit retirer les doutes qu'il avait émis vis-à-vis de ce point de vue. (*ibid.*).

Les autres règles visent à assurer le bon déroulement d'un dialogue argumentatif en langue ordinaire visant à éliminer les différences d'opinion.

3. Une contribution à la théorie de la rationalité

Dans leur ouvrage intitulé *Logische Propädeutik ; Vorschule des vernünftigen Redens (Propédeutique logique : Préliminaire au discours rationnel, 1967)*, Kamlah et Lorenzen se fixent pour but de fournir «les éléments et les règles de tout discours rationnel» (*[the building blocks and rules for all rational discourse]*, cité dans van Eemeren *et al.* 1996, p. 248). Dans la même perspective, «si l'on veut éviter que les participants à une discussion ou à une conversation ne se lancent dans d'interminable dialogues de sourds [*speaking at cross purposes in interminable monologues*], leurs pratiques langagières doivent observer certaines normes et règles ». L'objectif de l'entreprise est donc la construction d'un «ortho-langage» (*ibid.*, p. 253), définissant le comportement dialogal rationnel capable de résoudre les différends interindividuels.

Il y a évidemment une très grande différence entre cette approche de l'argumentation comme dialogue logique, et les approches *interactionnelles* de l'argumentation qui commencent à se développer à la même époque.

Logos, pathos, éthos : Les “preuves techniques”

Les théories de l'argumentation rhétorique orientées vers la persuasion et l'action mettent au premier plan la construction et la gestion stratégique des personnes et de leurs émotions. Sous sa forme la plus accomplie, la rhétorique se donne comme une technique du discours visant à déclencher une action : faire penser, faire dire, faire éprouver et, finalement, *faire faire*. C'est l'action accomplie qui fournit l'ultime critère de la persuasion@ réussie, qu'on réduirait indûment à un simple état mental, à une “adhésion de l'esprit”. On ne peut pas dire que le juge rhétorique a été persuadé s'il ne se prononce pas en faveur de la partie qui l'a convaincu. Les liens entre conviction et action sont loin d'être clairs. On raconte qu'un parlementaire de la troisième République répondit à quelqu'un qui avait entrepris de le convaincre : “*vous pouvez tout à fait changer mon opinion, mais vous ne changerez pas mon vote*” : cette boutade manifeste bien la différence entre les déterminants de la représentation et ceux de l'acte.

Pour atteindre ces buts – faire croire, orienter la volonté, déterminer l'action, dans la mesure du possible – la rhétorique exploite trois types d'instruments de *persuasion@* (*moyens de pression, pistis*). Ces voies vers la persuasion constituent les “*preuves techniques@*” qui définissent son domaine propre. Aristote distingue trois types de “preuves techniques” :

Parmi les moyens de persuasion, fournis par le moyen du discours, il y a trois espèces. Les uns, en effet, résident dans le caractère (*éthos*) de celui qui parle, les autres dans telle ou telle dispositions (*diatheinai pōs*) les autres dans le discours (*logos*) lui-même, par le fait qu'il démontre ou paraît démontrer. (*Rhét.*, I, 2, 1356a1; Chiron, p. 126)

Les preuves “*logo-iques*” sont de type discursif, les preuves *éthotiques* et *pathémiques* sont de type discursif et para-discursif. La mise en parallèle “éthos, pathos, logos” pousse à assimiler les trois types de preuves, ce qui amène à définir la preuve rhétorique, l'argument, (*pistis*) comme tout *moyen de pression*, verbal ou paraverbal, capable d'induire une croyance et d'amener à une action. Le discours rhétorique est défini par ses effets perlocutoires. Cette approche fonctionnelle masque la différence structurelle qui oppose ces trois formes “d'arguments”. Comme la construction de la personne, l'appel l'émotion diffuse sur tout le discours, alors que, par exemple, que l'argument par les conséquences correspond à un épisode local

Cicéron assigne trois buts à l'orateur : prouver, plaire, émouvoir (*probare, conciliare, movere*) (*De l'or.*, II, XXVII, 115 et note ; p. 53). *Prouver* relève du logos ; *conciliare*, traduit par “plaire”, de l'éthos, et *émouvoir*, du pathos. Le discours doit d'abord enseigner par le *logos*, c'est-à-dire *informer* (raconter, narrer) et *argumenter* ; cet enseignement emprunte la voie intellectuelle vers la persuasion, celle de la preuve et de la déduction. Mais information et argumentation sont, d'une part, menacées par *l'ennui* et *l'incompréhension*, il faut donc, donner aux auditeurs des indices périphériques (mais décisifs) de vérité : c'est la fonction de l'*éthos@* (“*tu ne comprends rien, mais tu peux me faire*

confiance...”). D’autre part, elles ne suffisent pas à déclencher le “passage à l’acte”, d’où le recours au *pathos*@. Il ne suffit pas de voir le bien, il faut encore le vouloir ; les stimuli émotionnels quasi physiques, qui constituent le *pathos*@ sont les déterminants de la volonté, **V. Émotion.**

La preuve logo-iques est considérée sinon comme objective, du moins la seule des trois pouvant servir de preuve au sens propre du terme. En effet, elle remplit, au moins partiellement, la condition propositionnelle du raisonnement — être formulée dans un énoncé identifiable, pouvant être évalué plus ou moins indépendamment de la conclusion qu'elle soutient —, ce qui la rend ouvert à la réfutation. En contraste, les preuves pathémiques et éthotiques sont diffuses, et exprimées par le biais des canaux signifiants non verbaux, et sont donc difficilement accessibles à la réfutation verbale. Les textes classiques insistent sur la supériorité pratique des preuves éthotiques et pathémiques sur les preuves logo-iques.

Afin de construire des représentations *objectives* du monde, les théories de l'argumentation orientées vers la construction des connaissances focalisent *sur les objets du débat* : (définitions et catégorisations ; environnements des faits ; indices probables et nécessaires ; réseaux causaux et analogiques, etc.), et *sur la fonction représentationnelle* du langage et du discours (définitions bien construites et univoques, énoncés sans ambiguïté, etc.). En termes rhétoriques, il s'agit d'aligner le logos “technique” sur le logos “non technique”, en d'autres termes, de désobjectiver le logos, **V. Subjectivité.**

Lois de discours

▶ Échelle argumentative

Lois de passage

▶ Modèle de Toulmin; Topos

M

Manipulation

1. Le mot et les domaines

Dans la forme “ N^o manipule $N1$ ”, *manipuler* a deux significations :

1. *Manipuler*₁ : $N1$ désigne un animé non-humain (“*manipuler des sacs de ciment*”) ; une partie du corps, ou le corps physique lui-même (“*masser*” : “*manipuler les vertèbres*” ; “*je vais me faire manipuler à 10 h*”).

2. *Manipuler*₂ : $N1$ désigne une personne en tant que synthèse de représentations et capable d’auto-détermination. Dans ce second sens, qui est récent (Rey [1992], *Manipuler*), *manipuler*, c’est instrumentaliser : “considérer une personne comme un objet, un instrument”.

Les deux sens sont liés, leurs familles dérivationnelles sont identiques (*manipulateur*, *manipulation*, *manipulatoire*). On parle de manipulation au second sens dans les domaines suivants.

— En psychologie, dans la vie quotidienne : “*une personnalité manipulatrice*”.

— Dans le domaine politico-militaire : la propagande *blanche* est destinée à l’opinion publique du propre pays ; elle peut être mensongère. La propagande *noire* dissimule son origine et son intention réelle, elle se présente comme émanant d’une source amie, alors qu’elle provient de l’ennemi ; elle est du domaine de la désinformation et de “l’intox”.

— Dans le champ de l’action commerciale et des techniques de marketing, on manipule les gens pour les pousser les gens à acheter quelque chose plutôt que rien, ou ceci plutôt que cela, sans tenir compte de leurs intérêts et de leur volonté. Cette manipulation fait appel à différentes techniques pour *amorcer* et *ferrer* le client, V. **Étapes**.

— Dans les domaines politique, idéologique et religieux.

Dans ces différents domaines, la question de la manipulation croise celle de l’argumentation.

2. “Faire faire” : de la collaboration à la manipulation

La manipulation est une ressource qui peut être mobilisée dans des situations où une personne M poursuit un but β ; pour atteindre ce but, il a besoin qu’une autre personne, N , pense ou agisse de telle et telle manière.

2.1 Tractation à but ouvert

(i) M estime que β est dans l’intérêt de N ; N est d’accord.

N a une représentation positive de β ; il estime que β est important, agréable, dans son intérêt ; il poursuit β spontanément, pour des raisons indépendantes. Il s’ensuit que M a besoin de N , et N a besoin de M : M et N coopèrent sur β . Éventuellement, si l’engagement de N est moins évident, dans une démarche ouverte, M persuade, par des arguments, N

de s'associer à lui pour réaliser β : **N** sait que **M** a l'intention de l'amener à faire β , et ils se parlent.

(ii) Faire β n'est pas vraiment dans l'intérêt de N.

Faire β est égal ou légèrement ennuyeux pour **N**. Spontanément, il n'interviendrait pas, ne collaborerait pas avec **M** sur β . **M** peut alors agir sur la volonté de **N** ou sur ses représentations.

(a) Action sur la volonté de faire

Dans cette situation, **M** peut entreprendre de persuader **N** de faire β . Il menace **N** (*ad baculum*), le soudoie (*ad crumenam*), l'apitoie (*ad misericordiam*), lui fait du charme, le séduit (*ad amicitiam*), **V. Menace ; Émotion**. **N** a toujours une représentation plutôt négative de β . Mais ces arguments, s'il s'agit d'arguments, ont transformé la volonté d'agir de **N**, et finalement **N** veut bien faire β même si β ne lui plaît toujours pas. Il fait β "*quand même, même si, à contrecœur*" ; "*c'est bien parce que ça te fait plaisir*". On peut discuter pour savoir s'il y a eu manipulation de la volonté de **N**.

(b) Action sur les représentations de l'action à faire

M reformate β de façon à ce que β apparaisse agréable à **N**, dans son intérêt ; on retrouve la première possibilité : **N** veut bien faire β parce que, maintenant, ça lui paraît bien.

Dans le cas (a), **N** fera un travail qu'il sait dangereux, bien qu'il soit dangereux, parce qu'il est bien payé. Dans le cas (b), **N** fera un travail, dangereux ou non, dont il pense qu'il n'est pas dangereux. **M** peut combiner les deux stratégies : "*tu peux bien faire ça pour moi, c'est pas si dangereux*". Dans ces deux cas, il n'y a pas forcément manipulation. **M** a présenté ouvertement à **N** son but, lui faire faire β . **N** s'est laissé convaincre, peut-être par de bons arguments. Il se peut que le travail ne soit pas si dangereux, et fort bien payé.

Il n'y a clairement manipulation que si **M** sait que le travail est dangereux, et qu'il a sciemment mal représenté ou dissimulé le danger à **N**. Le mensonge est à la base de la manipulation.

(iii) Faire β est contre les intérêts et les valeurs de N.

β est franchement contraire aux intérêts de **N** ; dans les circonstances normales, **N** s'opposerait spontanément à **M** sur β . Il reste néanmoins possible pour **M** :

— De persuader **N** de *vouloir faire* quelque chose de contraire à ses intérêts ou à ses valeurs, par exemple de se suicider, de se sacrifier, même s'il n'a pas envie de mourir, au nom d'un intérêt ou d'une valeur supérieurs : "*Dieu, le Parti, la Nation, te le demandent*" ; "*tu dois sacrifier des enfants pour faire triompher notre cause*".

— De persuader **N** que l'action à laquelle on le pousse est bonne et qu'il la fait dans son intérêt. **M** inspire à **N** le désir du sacrifice, même si **N** n'a pas spécialement envie de mourir, fût-ce dans son propre intérêt : "*d'ailleurs, tu iras au Paradis*".

Les argumentations par lesquelles **M** a persuadé **N** de consentir à β sont dites manipulatoires parce qu'elles ne respectent pas une hiérarchie des valeurs que l'on considère comme naturelle. Il y a manipulation, parce que, par des discours condamnables, on a persuadé **N** de faire quelque chose auquel aucune personne de sang-froid, dans son bon sens, dans les conditions normales ne souscrirait ; la problématique de la manipulation rejoint celle du lavage de cerveau.

2.2 Tractation à but masqué

Dans les cas précédemment évoqués, **N** est plus ou moins conscient de ce qu'il est réellement en train de faire. Le mensonge sur les intentions réelles de **M**, le masquage du but réel β auquel est substitué un but secondaire auquel on fait adhérer **N**, sont les éléments essentiels de la manipulation "profonde".

Les propres intérêts de **N**, ou la conception qu'il a de ses intérêts, le poussent à poursuivre des buts diamétralement opposés à β ; **M** et **N** poursuivent des buts antagonistes. **M** doit donc dissimuler à **N** son objectif β . Dans ce cas, **M** trouve un but leurre (β_{leurre}) tel que :

- (1) β_{leurre} est positif pour **N** : **N** pense que son intérêt est de faire β_{leurre} .
- (2) β_{leurre} conduit fatalement à $\beta_{\text{caché}}$.
- (3) **N** ignore, ne se rend pas compte que (2).

N réalise le but-leurre, **M** empêche la mise, et **N** subit le dommage. **N** comprend ou ne comprend pas qu'il a été manipulé.

Il n'y a pas forcément communication verbale entre **M** et **N** au cours de ce processus. Cette forme de manipulation est celle du *pieux mensonge* qui poussait à mettre des édulcorants dans l'huile de foie de morue qu'on administrait aux enfants, ou celle que Calvin attribue aux moines qui veulent amener le peuple à son salut par tous les moyens, car *la fin justifie les moyens*. Il s'agit de multiplication des reliques de la vraie croix :

Que saurait-on dire autre chose, sinon que tout cela a été controuvé pour abuser le simple peuple ? Et de fait, les cafards, tant prêtres que moines, confessent bien qu'ainsi est, en les appelant *pias fraudes*, c'est-à-dire des tromperies honnêtes pour émouvoir le peuple à dévotion.

Jean Calvin, *Traité des reliques* [1543].¹⁷

Un cas limite est celui où le manipulateur dissimule simplement son but interactionnel. On vend une grosse encyclopédie à des gens ravis par cet achat ; mais ils savent à peine lire, ils n'ont aucun usage de ce type d'ouvrage, et, de toute façon, ils n'ont pas les moyens de payer les traites (d'après Lorenzo-Basson 2004). Il y a manipulation parce que le vendeur réussit le tour de force de maintenir dans l'arrière conscience des acheteurs la nature réelle de la rencontre, une *interaction de vente* (β) avec ses aspects financiers, et de la faire paraître comme une *conversation amicale* (β_{leurre}).

¹⁷ *Œuvres choisies*. Éd. présentée, établie et choisie par O. Millet, Paris, Gallimard, 1995, p. 199.

3. Manipulation et pratique du pouvoir

Le statut accordé à la manipulation est lié à une vision du pouvoir et de l'action : le pouvoir s'exerce-t-il par la force et par le mensonge, ou par la raison et l'argumentation ? Sur la nécessité du mensonge d'État, Lénine rejoint Churchill et rencontre Rumsfeld :

Je dois avouer que ce qu'on appelle les milieux cultivés de l'Europe occidentale et d'Amérique sont incapables de comprendre ni la situation actuelle des forces, ni le rapport réel des forces. Ces milieux doivent être considérés comme sourds-muets.

Dire la vérité est un préjugé bourgeois mesquin tandis que le mensonge est souvent justifié par les objectifs.

Lénine, cité dans V. Volkoff, *La désinformation, arme de guerre*, 2005¹⁸

Parlant de la nécessité vitale de garder secrets le lieu et l'heure du débarquement en Normandie, en juin 1944, Churchill a déclaré :

En temps de guerre, la vérité est si précieuse qu'il faut toujours l'entourer d'une garde du corps de mensonges. [*In wartime, truth is so precious that she should always be attended by a bodyguard of lies.*]

La vérité est irréfutable [*incontrovertible*], l'ignorance peut s'en moquer, la panique peut la détester, la méchanceté peut la détruire, mais elle est là.¹⁹

La guerre autorise sans doute beaucoup de choses que la démocratie s'interdit en temps de paix. Au début du siècle, le courant néo-conservateur américain²⁰ a réactivé cette notion de "noble mensonge", de la nécessité d'un corps de "bodyguards of lies", construisant une vérité qui n'est ni adéquation au réel ni le meilleur accord humainement réalisable, mais une "vérité stratégique", imposée si nécessaire par une "fraude pieuse [*pious fraud*]" auprès des citoyens. En Argentine de l'entre-deux-guerres certains avaient développé la notion de "fraude patriotique" [*fraude patriótico*] aux élections, adaptant aux temps modernes les pratiques que Calvin attribue aux moines médiévaux.

4. Argumentation et manipulation

Signifier n'est pas manipuler

Dans le cadre de la logique naturelle, l'étude des schématisations est l'étude du processus discursif de construction du sens, par laquelle le locuteur construit, « aménage » (Grize 1990, p. 35) une signification synthétique, cohérente, stable, à l'intention de son interlocuteur. Dans tous les cas, cette signification n'est pas la réalité, mais un éclairage de la réalité, **V. Schématisation**. En ce sens, toutes les perspectives constructivistes de la réalité par le discours peuvent être dites "manipulatoires", au sens 1, sur le matériau discursif, d'où manipulatoires₂ sur les interlocuteurs. Cette vision manipulatrice₂ résulte d'une dramatisation du processus de

¹⁸ Lausanne, L'Âge d'Homme, 2004, p. 35.

¹⁹http://quotations.about.com/cs/winstonchurchill/a/bls_churchill.htm (20 - 09 - 2013)

²⁰ Donald Rumsfeld, US Department of Defense Briefing, 25 sept. 2001

signification, qui ne correspond pas au sens ordinaire du terme de *manipulation*, qui suppose le mensonge délibéré.

Argumentation et propagande

Un fil très ténu sépare l'étude de l'argumentation telle que la définit le *Traité de l'argumentation* de celle de la propagande politique, telle que la définit Domenach : dans le premier cas, il s'agit de « provoquer ou d'accroître l'adhésion des esprits aux thèses qu'on propose à leur assentiment » au moyen de procédés discursifs (Perelman et Olbrechts-Tyteca [1958], p. 5), dans le second de « créer, transformer ou confirmer des opinions », au moyen de procédés pluri-sémiotiques (image, musique, participation à des mouvements de foule, Domenach 1950, p. 8). Cette différence est peut-être celle de la *ratio-propagande* à la *sensio-propagande* de Tchakhotine (1939, p. 152) ; la première agit « par persuasion, par raisonnement » et la seconde « par suggestion » (*ibid.*).

Manipulation et mensonge

Le mensonge et le masquage des intentions font, dans tous les cas, basculer de l'argumentation à la manipulation. Le discours manipulateur est fondamentalement tromperie et mensonge, qui s'entend par action (dire sciemment le faux) et par omission (omettre de dire tout le vrai alors que l'interlocuteur l'attend) : mensonge *référentiel*, parce qu'on présente comme vraies des informations qui ne le sont pas, un but affirmé qui n'est pas le vrai but ; mensonge des *constructions discursives* qui présentent comme inéluctables des enchaînements qui ne le sont pas ; mensonge sur *l'identité du locuteur*, qui n'est pas ce qu'elle prétend être ; mensonge *émotionnel* emporté par de fausses représentations.

La dénonciation du discours manipulateur est une dénonciation du mensonge, or le mensonge n'est pas toujours lisible dans le discours, il n'y a pas de marque du discours mensonger. C'est pour cela que, comme le dit Hamblin « le logicien n'est le juge ni la cour d'appel ; et un tel juge ou une telle cour d'appel n'existent pas » (*[The logician] is not a judge or a court of appeal, and there is no such judge or court*) (1970, p. 244). La dénonciation ne peut se faire qu'au nom d'une vision de la réalité, en d'autres termes, elle est l'affaire des *participants informés* eux-mêmes, **V. Évaluations.**

Maximisation, Minimisation

Comme il est plus facile de réfuter des affirmations catégoriques générales que des affirmations restreintes, il est tentant pour réfuter un énoncé de le mettre au haut degré :

L1 : — *Ce jardin est mal entretenu !*

L2 : — *Écoute, ce n'est quand même pas la jungle !*

Le processus de maximisation est connu en rhétorique comme figure *d'exagération* (Gr. *deinōsis*, *δείνωσις*) :

Sans avoir montré que la personne a ou non commis l'acte, on amplifie (*auxèsè*) cet acte. Cela donne l'impression soit que l'accusé n'a pas accompli l'acte quand c'est lui qui amplifie, soit qu'il a commis l'acte, quand c'est l'accusateur. (*Rhét.*, II, 24, 1401b1-10 ; Chiron, p. 407)

L'accusateur utilise le topos sémantique “*plus le crime est grave, plus il doit être sévèrement puni*” ; le défenseur “*plus le crime est grave, moins il est vraisemblable*”. À cette tactique d'exagération correspond l'euphémisation ou minimisation, **V. Stase**.

1. Exagération absurdifiance

La manœuvre d'exagération absurdifiance est une figure de réfutation connue en rhétorique sous le nom *d'adynaton* : « on utilise dans l'argumentation à la fois hyperbole et apodioxe pour établir une position par l'exagération de l'absurde de la position contraire » (Molinié 1992, *Adynaton*). Elle correspond à une forme de réfutation par l'absurde, poussé jusqu'au ridicule, par exemple en transposant analogiquement les conclusions à d'autres situations :

Pour éviter la récidive, exécutons tous les suspects, pour ne pas avoir d'accidents, laissons les voitures au garage.

Elle peut utiliser des mécanismes de l'argumentation par la pente glissante :

Tu veux manger végétarien, pas de problème, mange de la salade, va brouter la pelouse.

Soit la question “ faut-il juger les criminels psychopathes juridiquement irresponsables”, “les fous” ? Le rejet de la proposition “il faut juger les psychopathes”, a la même structure que la pente glissante, une invitation à “ne pas s'arrêter en si bon chemin” :

Jugeons tous les actes criminels. Quel que soit le niveau de conscience de l'auteur. Et pourquoi pas un chien ? L'actualité fournit une tragique occasion de faire encore progresser la justice. [...] Et pourquoi le cyclone qui a récemment ravagé les Antilles, faisant plusieurs victimes et d'immenses dégâts matériels, échapperait-il aux foudres de la justice ?

L. M. Horeau, « Flagrants délirants ».²¹

²¹ *Le Canard Enchaîné*, 29 août 2007, p. 1.

C'est une manœuvre de destruction du discours qui ridiculise la position adverse en généralisant son raisonnement à d'autres situations inappropriées.

V. Pente glissante ; Absurde ; Rire ; Contraires et contradictoires.

2. Euphémisation

La stratégie de *minimisation* ou *d'euphémisation* se produit lorsque le fait est reconnu, mais la nature du préjudice ou la portée de l'acte critiqué sont considérées comme quasi nulles (indifférentes). Si on me reproche d'avoir volé une mobylette, je peux répondre : “*oh, ça n'est jamais qu'une vieille mobylette toute cassée et sans valeur aucune*”. Le sentiment associé est l'indifférence, et l'accusateur est incité à se calmer. Tout peut être euphémisé, même la torture :

30-7-84 Christian Von Wernich (aumônier [*capellán*] de la Police de Buenos-Aires, actuellement prêtre à Bragado) (déclaration à la revue *Siete Días*)

“*Qu'on me dise que Camps a torturé un pauvre type que personne ne connaît, bon, d'accord et alors ; mais comment aurait-il pu torturer Jacobo Timermann, un journaliste à propos de qui il y avait une pression mondiale constante et décisive, ne serait-ce que pour cela !*”

Carlos Santibáñez et Mónica Acosta, [*Les deux Églises*] (souligné par nous)²²

Dans les conflits de catégorisation[@], les partisans de l'alignement des catégories minimisent les différences entre catégories, les partisans du maintien de catégories différencies maximisent ces différences,

3. Tension exclamative

La tension *exclamative* radicalise les contenus et les posent au-delà de la contestation (Plantin 2020).

²² Carlos Santibáñez et Mónica Acosta, *Las dos Iglesias*. Rapport élaboré par Carlos Santibáñez et Mónica Acosta, en commémoration du vingtième anniversaire de l'assassinat de Monseigneur Angelelli, [<http://www.desaparecidos.org/nuncamas/web/investig/dosigles/02.htm>], 20-09-2013.

Menace et promesse

La perspective d'un dommage plus ou moins imminent constitue une menace. La source de la menace peut correspondre à une cause matérielle (*l'orage menace*), ou être un agent humain. "**A menace B**" admet donc deux lectures.

1. La source de la menace est une cause matérielle

L'orage menace les récoltes ; l'éruption du volcan menace le village.

L'être **B** sous le coup de la menace **A** est toujours humain ou lié aux humains, qu'il s'agisse d'un dommage infligé directement et immédiatement aux humains (récolte, village) ou de façon indirecte et lointaine :

le réchauffement climatique menace les glaciers.

Si nécessaire, l'interprétation lie aux humains l'être sous le coup de la menace, et, à la limite, humanise l'être menacé :

le rocher menace / notre arbre ; / l'arbre

Enfin, en parlant de *menace*, quelles qu'en soient la source et l'objet, le locuteur définit la situation comme source de *peur* :

la falaise menace de s'effondrer

2. A est la source et l'agent du dommage encouru : la menace

Si **A** est l'agent volontaire du dommage potentiel encouru par **B**, on a affaire à une menace ouverte et directe, la menace par excellence :

La bourse ou la vie !

Alors, ce terrain je l'achète à toi ou à ta veuve ?

La menace est double, et le menaceur offre au menacé le choix entre deux maux, l'un plus grave que l'autre du point de vue du menacé et sans intérêt pour le menaceur, l'autre correspondant à la rançon demandée. Si bien que le menacé se retrouve contraint à opter pour le moindre mal, satisfaire le menaceur. "*ou bien... ou bien...*", ou "*si... alors...*", **V. Connecteurs logiques** :

Soit vous perdez seulement votre bourse, soit vous perdez votre vie et votre bourse.

Soit vous faites cela pour moi - ce qui est, je suis d'accord, assez désagréable pour vous - soit je vous fais cela - ce qui sera vraiment beaucoup plus désagréable pour vous.

Schématiquement :

- **A** annonce à **B** qu'il risque de souffrir un dommage **X₀**
- La réalisation de ce dommage dépend de **A** (agent du dommage).
- Ce dommage peut être suspendu si **B** réalise telle chose **X₁**, demandée par **B**, et que **B** ne ferait pas spontanément, de bon gré.

- Pour **B**, **X₁** est moins dommageable que **X₀**: il est raisonnable de donner sa bourse pour sauver sa vie.

On peut discuter de la nature argumentative d'un tel discours. Mais devant l'alternative "la bourse ou la vie !", il semble raisonnable de sacrifier la bourse ; en tout cas, lorsqu'il faudra expliquer où est passé l'argent, l'existence d'une telle menace sera considérée comme une explication pleinement satisfaisante de sa disparition.

La tradition moderne des études d'argumentation s'est intéressée à ce cas de la menace prototypique, où le locuteur est la source immédiate du dommage. L'appel à la peur (*ad metum*)

La manœuvre a été abondamment désigné métonymiquement par *l'instrument* de la menace :

- Menace du *bâton* (Lat. *ad baculum*, de *baculum* "bâton") donc métonymiquement appel à la force, à la contrainte physique. Il peut s'agir de bâton au sens propre de châtiment physique, ou au sens symbolique de blâme.
- Menace de la *prison* (Lat. *ad carcerem*, de *carcer*, prison), sous-espèce de la précédente.
- Menace plus ou moins métaphorique de *foudroyer* toute résistance (Lat. *ad fulmen*, de *fulmen*, foudre)
- Menace de *frapper au portefeuille*. L'argument du portefeuille (différent de l'argument de la *richesse*[®]) recouvre toutes les formes de menace et de récompense liées aux intérêts financiers.

Comme dans le cas précédent, le locuteur indique un moyen d'échapper à la menace la plus grave.

Le moyen suggéré doit réellement supprimer la menace actuelle. Si le menaceur laisse ouverte la possibilité d'un nouveau rançonnement, alors il ne reste plus au menacé que l'espoir de résister (cas des rançongiciels).

Contre-menace : la dissuasion

Tout ceci se déroule dans la logique du malandrin, qui suppose que le rapport de force est en sa faveur. Mais l'agresseur peut avoir mal évalué la situation ; s'il s'en prend à Fanfan la Tulipe, il sortira perdant de l'aventure. En restant sur le plan de la négociation, le menacé peut disposer de ressources lui permettant de faire chanter le maître chanteur. Il peut à son tour proférer des *contre-menaces*, qui permettent de rétablir le statu quo.

Si les forces sont exactement équilibrées, la réciprocité des menaces détruit la menace, comme le dit du moins la doctrine de la dissuasion ou de l'équilibre de la terreur. Selon le discours officiel, la menace n'a pas pour objet d'obtenir quelque avantage sur l'autre, mais seulement de préserver sa propre existence. Seul le mal peut contenir le mal, ce qui n'est pas satisfaisant du point de vue moral, V. "Toi aussi !".

3. A prévient B d'un risque ou d'une menace extérieure

L'agentivité peut être dissimulée sous la causalité (voir infra §3).

3.1 A informe B et l'avertit B

B peut ne pas être conscient des conséquences de ses choix :

X : — *Dois-je vraiment mettre ces gants très peu commodes ?*

Y : — *Ces gants sont des maniques, si tu ne les mets pas, tu te brûleras.*

Si l'effet redouté est présenté comme une conséquence négative inexorable d'un comportement de **B**, **B** est l'artisan de son propre malheur.

A prévient **B** et lui indique un moyen d'éviter ce malheur.

Si tu continues comme ça, tu vas droit à la catastrophe

Tu travailles dur pendant les vacances ou tu vas à la catastrophe

La causalité est celle du monde matériel et social tel qu'il est. Les conséquences négatives se coordonnent très bien aux menaces :

X : — *Dois-je vraiment faire mes devoirs ?*

Y : — *Si tu ne fais pas tes devoirs, pas de cinéma ce week-end, tu échoueras à ton examen, plus tard tu ne trouveras pas de travail, et tu iras en enfer.*

3.2 A prévient - menace B

Le locuteur peut voiler sa menace sous la forme d'une argumentation par les conséquences ; autrement dit, l'agentivité est dissimulée sous la causalité. Dans le cas de la menace *ouverte*, le locuteur prend en charge son rôle de *méchant* en se présentant comme l'agent de l'événement négatif pour l'interlocuteur menacé. Si l'événement négatif est présenté comme causé par le comportement de l'interlocuteur lui-même, on a affaire à une argumentation par les conséquences négatives. L'interlocuteur est alors construit comme *l'agent de son propre malheur*. Dans cette configuration, le locuteur dégage sa responsabilité, il se met dans le rôle du *conseiller*.

Le changement de stratégie est identique à celui que l'on observe dans le cas du passage d'une politique résultant d'un choix volontaire à une politique orientée par la force des choses.

Question : *L'entreprise doit-elle accorder une augmentation de salaire à ses employés ?*

Le syndicat : — *S'il n'y a pas d'augmentation, les ouvriers vont tout casser !*

Le patronat : — *Si vous persistez dans vos revendications, vous nous contraindrez à la fermeture de l'usine.*

4. Le rapport de force et la peur



Lat. : Arg. *ad metum*, de *metus* "crainte, peur" ; *ad baculum*, **V. Foi et superstition.**

Ang. : *appeal to fear*, "peur" ; *scare tactics*, "tactique alarmiste" ; arg. from *threat*,

"menace" ; *thunderbolt arg.* ; arg. from *the stick*, "bâton", arg. from *prison*, etc.

Dans tous les cas, la menace produit de la peur (*a contrario* : "*vos menaces ne me font pas peur*"). La forme précise de cette émotion dépend du mode de construction de la menace, selon qu'elle a ou non une *source* précise ("*on sent qu'il va nous arriver quelque chose*"), qu'il existe un agent identifié origine de la menace ; qu'il existe ou non des possibilités de *contrôle* ("*nous allons vers un conflit des civilisations*"). Si la menace est causale, sans source précise ni possibilité de contrôle ou même de fuite ("*tout fout le camp*") le discours de la menace construit de l'inquiétude diffuse, de la peur, de l'angoisse, voire


des crises de panique. La substitution de l'agentivité à la causalité qui permet de se livrer à la quête de responsables.

5. *Ad baculum carotamque*, “le bâton et la carotte”

Dans les mains du pouvoir établi, la menace et la peur, comme la joie et la récompense, peuvent être utilisées comme de puissants instruments de dissuasion et d'incitation, “*que les bons se réjouissent et que les méchants tremblent*”.

Le philosophe chinois Han-Fei propose une théorie du pouvoir comme usage expert des « deux manipules » (Han-Fei, *Tao*), qui sont les deux intérêts matériels motivant les actions humaines, les *châtiments* et les *récompenses*, hors de tout souci de rationalité ou de valeur d'un autre type, comme la justice. La gestion des actions humaines exploite deux mouvements psychiques antagonistes, la *peur* et la *souffrance* du châtiment ; le *désir*, puis la *joie* de la récompense. Les actes argumentatifs par excellence seraient ainsi la *promesse* (de récompense) et la *menace* (de châtiments) — si l'on admet qu'argumenter c'est persuader de faire ceci, ou dissuader de faire cela, **V. Autorité ; Pragmatique.**

La locution courante “*manier la carotte et le bâton*” associe ces deux formes d'appel à l'intérêt financier. L'argument dit *ad baculum* devrait plutôt être nommé *ad baculum carotamque*. On s'est intéressé principalement à l'argument du *bâton*, comme si l'argument de la *carotte* était tout de même plus acceptable ou plus rationnel. On peut également appeler “*argument du portefeuille*” l'argument de la carotte et du bâton utilisé par celui qui impose ses décisions par des sanctions financières (*frapper au portefeuille*) et des récompenses : “*travaillez plus sinon vous serez renvoyés*” (menace) ; “*travaillez plus, vous gagnerez plus*” (récompense). Il s'agit de “*faire, parce que sinon...*” ou de “*faire, parce que ça rapporte*”. La récompense joue ce que tous les humains sont supposés désirer, soit *honos, uoluptas, pecunia* : la gloire, le pouvoir, le plaisir, l'argent, **V. Valeur.**

 L'argument du portefeuille est parfois désigné sous son nom latin, *ad crumenam* (lat. *crumena* “bourse” ; ang. *argument to the purse*).

Auto-Réfutation > Mépris ; Rétorsion

Mépris, *arg. du* —

Les formes standard de réfutation reposent sur l'examen de la teneur du discours rejeté, ou sur des considérations plus ou moins pertinentes liées à la personne qui le tient. Même dans ce dernier cas, le rejet est fondé sur quelque motif, aussi faible soit-il.

La rhétorique ancienne définit l'*apodioxis* comme le rejet d'un argument déclaré « enfantin » ou « évidemment absurde, pratiquement nul » (Dupriez 1984, *Apodioxis* ; Molinié 1992, *Apodioxis*). C'est ce que dit l'expression “*sans commentaire*”, par laquelle on se dispense de toute réfutation argumentée, **V. Pathétique**. Elle correspond à la lettre au sens du mot grec *apodioxis* “expulsion” (Bailly, [apodioxeis] ; l'argument de l'opposant est “éjecté”).

L'argument du mépris, répond au discours de l'opposant par une réplique à la limite de la réfutation@ et de la destruction@. Le locuteur refuse de contre-argumenter en déclarant que l'argumentation proposée s'auto-réfute ; que sa mauvaise qualité suffit à la détruire. C'est la réaction de l'oncle Toby, « sifflant une demi-douzaine de mesures de Lillabullero », **V. Ab —, ad —, ex —**.

Tes arguments sont insuffisants, misérables, minables.

Je ne ferai pas à votre exposé l'honneur d'une réfutation.

Ce que vous dites n'est même pas faux.

Je ne me charge point de répondre aux pauvretés verbeuses, si plaisantes quelquefois par le non-sens, mais si méprisables par l'intention, que de petites femmes et de petits hommes débitent ridiculement sur l'épouvantable mot d'*égalité*. Ces malveillantes puérités n'auront qu'un temps, et ce temps passé, un écrivain serait bien honteux d'avoir employé sa plume à réfuter de pitoyables radotages, qui étonneraient alors ceux-mêmes qui s'en honorent aujourd'hui et leur feraient dire avec dédain : *Mais cet auteur nous prend donc pour des imbéciles !*

Emmanuel Sieyès, *Qu'est-ce que le Tiers État ?* 1789.²³

De l'insignifiance à l'auto-réfutation

L'opposant qui utilise cette stratégie rhétorique radicale peut être de parfaite bonne foi, mais il peut s'engager dans des situations paradoxales. Il suffirait d'entendre ce que dit tel parti extrémiste pour en être scandalisé :

On devrait donner la parole plus souvent à Untel, plus il parlera, moins il aura de voix.

Puisque le discours de notre adversaire, s'auto-détruit, nous allons le diffuser. Cette stratégie, inspirée davantage par la confiance en soi du

²³ Cité d'après l'édition Flammarion, Paris, 1988, note p. 174-175.

locuteur que par l'évidence des choses, a ses dangers. À la limite, il suffirait d'assurer la diffusion de la parole de l'autre parti pour la discréditer. Le mécanisme touche à celui de l'ironie : c'est le cas extraordinaire que rapporte Wayne Booth, à propos de manifestations ayant eu lieu dans son université, où s'affrontaient deux groupes d'étudiants :

À un moment, les choses ont si mal tourné que chacune des deux parties s'est retrouvée en train de dupliquer les attaques de l'autre et de les diffuser par milliers de copies, sans commentaires. Chacun estimait que la rhétorique de l'autre était devenue si absurde qu'elle se dénonçait elle-même [*as if the other side's rhetoric was self-damning, so absurd had it become*].
Booth, 1974, p. 9

L'opposant ne peut pas entendre une telle forme de disqualification, qui est destinée aux tiers. Utilisée dans les formes particulièrement polémiques de l'argumentation, elle exclut toute négociation et tout accord, **V. Conditions de discussion.**

Du point de vue de l'éthos, l'émotion affichée est de l'ordre du *mépris*[@] indigné. Par réaction, le locuteur prête le flanc à l'accusation d'arrogance (*ad superbiam*), et le jeu du mépris se développe, le peuple méprisant ceux qui le méprisent, **V. Ad populum.**

Argument *ad lapidem* (anglais, *argument by dismissal*)

Cette manœuvre parfois désignée par l'étiquette latine, *ad lapidem* (de *lapis*, "pierre"), qui fait allusion à un bon mot de Samuel Johnson (1709-1784). Selon la philosophie spiritualiste de Berkeley il n'y a pas d'objets matériels dans le monde, mais seulement des esprits et des idées dans ces esprits. On raconte que le Dr. Johnson, à qui on demandait son avis sur cette thèse, répondit en donnant un coup de pied à une grosse pierre en disant "*C'est comme ça que je la réfute !*" (d'après Wikipedia, *Ad lapidem*). On prouve l'existence de la pierre en lui donnant un coup de pied (en trébuchant ?), et comme le dit Engels, « *la preuve du pudding, c'est qu'on le mange* ». L'évidence se passe d'arguments, et on ne s'abaisserait en la justifiant. Mais l'évidence de l'un n'est pas forcément l'évidence de l'autre.

Métaphore, analogie, modèle

La métaphore est une figure de *ressemblance*, qui s'oppose à la métonymie, figure de *contiguïté*. La première se développe sur l'axe paradigmatique du discours, la seconde sur l'axe syntagmatique.

1. Un trope

La métaphore est un *trope* (une figure) en un seul mot : “*Aucun homme n'est une île*” (John Donne). On est en présence d'un trope lorsqu'un mot fait saillie et obstacle dans un texte ; pris dans son sens habituel, ce mot ne convient pas au contexte ; à la lettre, l'énoncé est inacceptable ou énigmatique.

Le mot est le « foyer » et le contexte le « cadre » (*focus / frame*, Black 1979, p. 28) du trope. L'effet “tropique” est produit par le sentiment d'une incompatibilité cadre / foyer, qui ne permet pas de construire immédiatement un sens global.

Cette situation déclenche un processus interprétatif. Il y a *métaphore* lorsque l'interprétation procédant par analogie permet de composer un sens rétablissant la cohérence de l'énoncé.

Interprétation

Cette interprétation peut aboutir à extraire du terme foyer un “trait sémantique”, c'est-à-dire un mot ou une expression, qui, permet de composer un “sens littéral” acceptable lorsqu'on le substitue au foyer en conservant le cadre. Ici, le trait /coupé des autres/, permet de reconstruire le sens littéral “*aucun homme n'est coupé des autres*”.

En pratique, le contraste cadre / foyer est un stimulus, une machine à produire de nouveaux discours dans lesquels le langage de l'île (foyer) sera utilisé pour dire l'homme (cadre). Il est certes vrai que, comme l'île, aucun homme n'est coupé des autres, mais que faire de l'océan qui bat les côtes de l'île ? Peut-on l'intégrer à la description de la condition humaine ? C'est pourquoi la substitution au foyer du premier trait venu est toujours une perte, désamorçant l'image et annihilant le potentiel de développement de la métaphore, qui, du point de vue cognitif, a tendance à se développer jusqu'à l'identité. Le langage métaphorique de l'île tend à recouvrir l'humain pour le révéler. C'est ce potentiel de découverte qui est exploité dans la métaphore argumentative.

La comparaison “*Pierre est paresseux comme un lion*” est une comparaison intéressante, puisque le lion est réputé pour sa paresse, c'est la lionne qui chasse et qui s'occupe des enfants. Mais ce sens ne peut pas être métaphorisé ; “*Pierre est un lion*” dit toujours que Pierre est fort et

courageux, et non pas qu'il laisse son compagnon faire tout le travail. L'interprétation métaphorique est conditionnée par la pratique commune des stéréotypes.

La métaphore qui nécessite ouverte à l'interprétation est dite métaphore *vive*. La métaphore lexicalisée ou catachrèse est une métaphore passée dans le langage courant pour désigner un objet qui n'a pas de signifiant propre (*feuille* de papier).

Métaphore et analogie

La métaphore se distingue de l'analogie. L'analogie bonne ou mauvaise, a toujours quelque chose de vrai "*j'écris mon journal chaque matin comme je me brosse les dents*"; elle peut être contredite et discutée. L'énoncé métaphorique « *l'électeur est un veau* » (Charles de Gaulle), est trivialement faux, c'est une erreur de catégorisation, et « *aucun homme n'est une île* » trivialement vrai (correction d'une erreur de catégorisation). Même réduite à l'analogie, la métaphore maintient une ambiguïté, en introduisant un niveau de signification parasite, un sens figuré apparemment dépassé mais toujours là, comme un potentiel de développement sémantique, parallèle au sens littéral, seul pertinent pour la discussion sérieuse sur le fond des choses.

C'est pourquoi la métaphore vive est bannie du langage argumentatif logique, comme elle l'est du langage de l'exposé des résultats scientifiques. Même si on lui reconnaît un rôle heuristique, elle ne peut être discutée que si elle est mise sous la forme d'une comparaison (Ortony 1979, p. 191). En revanche, ses capacités de suggérer au-delà du sens littéral sont bienvenues dans une démarche heuristique, ou lorsqu'il s'agit de populariser des résultats scientifiques complexes.

2. Métaphore et coopération interprétative

Par la métaphore, le locuteur sollicite ouvertement la coopération interprétative du destinataire ; il lui laisse quelque chose à faire. Créant de la coopération, la métaphore force les accords préalables. Cette explication fonctionnelle de la métaphore est identique à celle qu'on donne de l'enthymème[@] comme syllogisme abrégé, reconstruit au terme d'un processus de co-construction liant l'orateur et l'auditoire. Dans les deux cas, la fonction argumentative de cette condensation est l'activation du partenaire.

Cette analyse suppose que le langage argumentatif non-métaphorique est moins complexe que le langage métaphorique, voire transparent, et que son interprétation ne nécessite pas de coopération ou une coopération moindre, ce qui ne va pas de soi.

3. Comme l'analogie, la métaphore opère un transfert de langage

La métaphore trouve sans peine une solution à l'énigme de la métaphore :

La métaphore est le travail du rêve du langage, et comme tout travail du rêve, son interprétation en dit autant sur l'interprète que sur son auteur. L'interprétation des rêves demande une coopération entre le rêveur et le

réveillé [*maker*], même s'il s'agit de la même personne ; et l'acte d'interprétation est lui-même un produit de l'imagination. De même, la compréhension d'une métaphore est une tâche aussi créative que sa production, et tout aussi peu guidée par des règles.

Davidson, 1979, p. 29

Dans *L'interprétation des rêves* (1900) Freud définit le travail du rêve comme le processus par lequel le contenu *latent* d'un rêve est recouvert par son contenu manifeste, par déplacement, distorsion, condensation et symbolisme. Il est difficile de résister à la métaphore "métaphore, travail du rêve" même si elle commet la fallacie *ad obscurum per obscurius*, c'est-à-dire qu'elle prétend éclairer l'obscur (la métaphore) par le plus obscur (le travail du rêve).

La métaphore est un modèle (Black 1962), et un modèle impérialiste, qui pousse vers l'identité totale :

À propos d'économie casino, devrait appliquer aux traders drogués aux transactions financières les règles qu'on applique aux joueurs addicts dans les casinos : on leur interdit l'accès aux salles de jeu.

Dire que "*l'électeur est un veau*", c'est dire que "*l'électeur est indécis, faible et manipulable comme un veau*" ; le veau étant ici le parangon cumulant ces défauts. La métaphore est ouverte : si l'électeur est catégorisé comme un veau, on peut lui faire adopter des comportements directement contraires à ses intérêts, par exemple le conduire à un abattoir plus ou moins métaphorique.

Au domaine du corps est attaché un langage sinon complet et cohérent, du moins usité et compris, celui des flux de matières organiques, de la physiologie, de la bonne santé et de la maladie, de la vie et de la mort. À travers ce langage, l'intuition du corps est bien partagée. Soit un autre domaine, comme la société, domaine mal connu, mal pensé, non doté d'un langage cohérent, fonctionnel efficace. L'analogie-métaphore projette le langage du domaine *Ressource*, le corps humain, sur le domaine *Problématique*, la société. Par ce transfert, la cible peut alors être parlée et pensée, dans un langage dans lequel on a confiance. D'un seul coup, dans le langage introduit par la métaphore, la société devient connue et "parlable". Alors que l'analogie est une invitation à observer le Problème à travers la lunette de la Ressource, la métaphorisation permet d'oublier la lunette.

Le peuple s'était séparé des sénateurs, pour s'affranchir des impôts et du service militaire, et l'on tentait, pour le rappeler, d'inutiles efforts. "Un jour, dit Agrippa (*), député vers lui, les membres du corps humain, voyant que l'estomac restait oisif, séparèrent leur cause de la sienne, et lui refusèrent leur office. Mais cette conspiration les fit bientôt tomber eux-mêmes en langueur ; ils comprirent alors que l'estomac distribuait à chacun d'eux la nourriture qu'il avait reçue, et rentrèrent en grâce avec lui. Ainsi le sénat et le peuple, qui sont comme un seul corps, périrent par la désunion, et vivent pleins de force par la concorde." Cet apologue ramena le peuple, qui cependant créa des tribuns de son ordre pour défendre sa liberté contre l'orgueil des nobles.

(*) consul en 503 av. J.-C. Sextus Aurelius Victor, *Origine du peuple Romain*.²⁴

Pour exploiter la métaphore argumentative on la développe en une fable. L'analogie met en correspondance deux domaines bien distincts de réalité, sans pour autant les confondre. La métaphore pousse l'analogie jusqu'à l'identification du domaine problème au domaine ressource. C'est pourquoi la réduction de la métaphore à l'analogie sous-jacente trahit la métaphore, en re-séparant les domaines que la métaphore assimile.

3. Le saut de l'analogie à l'identité ?

L'analogie est une identité *partielle*, **V. Analogie catégorielle**. La question de l'identité *totale*, sous-jacente à des différences immédiatement discernables joue un rôle essentiel dans certaines analogies :

Les congères, c'est comme de la tôle ondulée.

Les congères, c'est comme des dunes.

Les structures syntaxiques de ces deux énoncés sont identiques. En donnant à l'interlocuteur le trait /ondulation/, la première analogie lui permet de visualiser l'aspect des congères perpendiculaires à la route, et de s'approcher du sens du mot *congère*. La seconde est plus profonde, elle ouvre la voie à une identité profonde :

neige : congère :: sable : dune

Cette analogie suggère que l'analogie peut être expliquée par l'action du vent sur, respectivement, les particules de neige et les grains de sable. On est ainsi sur la voie de la construction d'un modèle physico-mathématique couvrant les deux phénomènes (compte tenu des différences entre les deux types de particules, grains de sable et flocons de neige, ainsi que de leurs lois d'agglomération respectives). À partir de deux phénomènes bien distincts au départ (on peut savoir ce qu'est une dune sans savoir ce qu'est une congère), on finit par une identification : leur être réel, physico-mathématique, est-il le même ?

L'établissement d'une analogie peut ainsi être considéré comme la première étape vers l'affirmation d'une identité abstraite. Cette dynamique, ou ces glissements, de *l'analogie explicative* vers *l'identité* est au centre d'une classe de disputes autour de l'analogie, qui s'inscrivent dans le cadre d'une vision de la métaphore non seulement comme modèle mais comme expression de l'essence authentique du phénomène métaphorisé.

4. Réfutation des métaphores

4.1 Métaphore contre métaphore

La toute-puissance argumentative des métaphores se traduit par l'idée que « la métaphore n'est guère réfutable ... comment répondre à une métaphore si ce n'est par une autre métaphore ? » (Le Guern 1981, p. 74). L'opposant peut en effet accepter le duel et tirer la ligne métaphorique

²⁴²⁴ Trad. nouvelle par M. N. A. Dubois, Paris, Panckouke, 1816, p. 80.

vers une conclusion opposée. Il peut :

— Substituer à la métaphore originelle une seconde métaphore :

L1 — *L'homme est un loup pour l'homme*, homo homini lupus

L2 — *Oh non, l'homme est un lemming*

— Surenchérir sur la misanthropie par la misogynie :

L1 — *L'homme est un loup pour l'homme*

L2 — *Absolument ; et les femmes sont pires pour les femmes*, femina feminae lupior

— Filer et retourner la métaphore originale vers une autre conclusion :

L1 — *Notre sous-discipline est au cœur de la discipline, votez pour notre candidat !*

L2 — *Oui, mais une discipline a aussi besoin d'un cerveau pour penser, d'yeux pour y voir clair et de jambes pour avancer ;*

— *Attention, le cœur peut continuer à battre dans un bocal.*

— S'accorder littéralement à la métaphore pour la rejeter

S1 — *Les électeurs sont des lemmings qui suivent leurs leaders*

S2 — *Si seulement ça pouvait être vrai...* (dit par un leader politique)

Ces techniques mettent les rieurs du côté de l'opposant.

4.2 La métaphore malheureuse

Considérons le point de vue de la réception. On attache à la métaphore sa suite préférée, celle qui correspond à l'intention ouverte du métaphoriseur. La métaphore est heureuse si elle est reçue dans la ligne de cette suite préférée, c'est-à-dire ratifiée par une manifestation de surprise agréable, ou par un comportement séduit.

On peut concevoir un monde où les productions verbales seraient toujours reçues selon leur suite préférée, c'est-à-dire où elles agiraient causalement sur leur destinataire. Dans l'*Éloge d'Hélène*, Gorgias affirme que tel est le cas du discours persuasif, qui agirait avec la même violence contraignante que la “drogue” ou la force physique²⁵. Néanmoins, dans le monde réel les productions verbales ne sont pas toujours reçues selon leur suite préférée. On n'est pas forcément d'accord avec une assertion, on ne croit pas toutes les promesses, et on ne persuade pas parce qu'on a l'intention de persuader. Il faut donc distinguer intention de persuasion et persuasion, même pour la métaphore. La métaphore est *heureuse* si le partenaire perçoit la congruence préexistante entre les deux désignations. Si elle est refusée, la métaphore est *malheureuse*. La métaphore de Cocteau “Guitare, bidet qui chante” est jugée très basse par Philippe Soupault, qui lui fait le coup du mépris@ :

J'avais pris la résolution de ne plus prononcer le nom de M. Jean Cocteau. Cela me paraissait inutile. On ne parle pas de ce qu'on méprise. Mais ce monsieur vient de publier un livre qu'il a l'audace d'intituler *Poésie*. Il ne doit pas savoir ce que cela veut dire lui qui a écrit ce vers (entre autres) :

Ô guitare, bidet qui chante (sic)

²⁵ Gorgias, *Éloge d'Hélène*. *Les Présocratiques*, Folio-Essais p. 710-714.
<http://burmat.free.fr/Textes/Gorgias-Helene.pdf> (01-11-16)

Quel poète, n'est-ce pas ? [...] M. Cocteau qui ne pouvait faire croire à personne qu'il était un poète capable d'écrire selon son temps essaie de discuter la poésie, celle d'Apollinaire, de Max Jacob ou de Reverdy. [...] Qu'on sache bien que la « pouasie » (Fargue dixit) de M. Cocteau ne représente rien et ne signifie rien (45).

Philippe Soupault, *Littérature et le reste*.²⁶

Pouasie est un mot valise agglomérant *poésie* à l'interjection *pouah* !, qui exprime et communique le dégoût: C'est cette interjection qui détruit la métaphore en tant que telle. Si l'on a pu décrire la métaphore comme “un coup d'état discursif, un îlot insolite, une anomalie, une incohérence, une incongruence, une incongruité, une rupture, une contradiction avec la logique, une incompatibilité, un coup de force” (Kleiber, 2016, 18-19), il ne faut pas s'étonner qu'en vertu même de ces qualités, elle soit parfois jugée telle et rejetée en conséquence. Si on se fait gloire de son incohérence, on s'expose à être rejeté pour son incohérence par tous ceux qui ne veulent pas jouer le jeu de l'incohérence

4.3 La métaphore révoltante : “l'état, une famille”

Le passage suivant est extrait d'un article de Paul Krugman, prix Nobel d'économie :

Les politiciens vendent un budget qu'on tend à construire par analogie avec les finances familiales. Quand John Boehmer, le leader Républicain, s'est opposé aux plans de relance sous prétexte que “*les familles Américaines se serrent la ceinture, mais elles ne voient pas que le gouvernement se serre la ceinture*”, les économistes se révoltent devant cette stupidité [cringed at the stupidity], reprise dans des discours d'Obama ou par les travaillistes. (*The Guardian* 19 avril 2015.²⁷)

La « stupidité » est celle de l'inférence “les familles se serrent la ceinture, l'état doit se serrer la ceinture”. La loi de passage peut se reconstruite sous la forme d'une métaphore “*l'état, la nation, le pays... est une famille*”. On peut également y voir une sorte de composition “*l'état est composé de familles, donc c'est une famille*”. La métaphore de la famille est fondamentale pour l'économie ; elle repose sur l'étymologie du mot, en grec *oikonomía* “gestion de la maison”, qui doit être faite *en bon père de famille*.

On retrouve dans la description de Krugman les éléments essentiels de l'analyse aristotélicienne : dans des institutions médiocres les politiciens font de la retape auprès d'un public tout aussi médiocre.

Mais quand on en vient à la métaphore de la famille appliquée à l'économie moderne, les économistes à la Krugman « cringed at the stupidity », ils se révoltent et font des grimaces, « montrant sur leur visage et leur corps leur sentiment de dégoût et d'embarras » (d'après MW, *Cringe*). C'est par de telles réactions de surprise et de répulsion que sont réfutées les métaphores *en tant que* métaphores. Une fois la métaphore réfutée, Krugman poursuit par une réfutation, sur le fond, menée dans le langage

²⁶ Cité d'après Béatrice Mousli, in *Les Cahiers Max Jacob*, N° 8.

²⁷ www.theguardian.com/business/ng-interactive/2015/apr/29/the-austerity-delusion (15-08-16)

de la vulgarisation économique : les affirmations de ceux qu'il appelle les Austériens [*Austerians*] sont mal fondées théoriquement ; leurs prédictions sont infirmées par les faits ; les politiques qu'elles impulsent échouent. Soit une réfutation a priori, une réfutation par l'absurde et une réfutation pragmatique. Cette réfutation de la métaphore en deux temps, d'abord sur la forme métaphore, puis sur le contenu est exemplaire du discours "contre les métaphores".

5. La métaphore en débat : Société humaine et "société" des rats taupes nus

5.1 Un épisode dans les "guerres de la sociobiologie"

Les rats-taupes nus (RTN) sont décrits comme suit :

Le rat-taupe nu (*Heterocephalus glaber*) est un mammifère à l'apparence vraiment bizarre, il ressemble à un saucisse cocktail allongée, avec de grandes dents saillantes. Les rats-taupes nus vivent dans de grandes colonies souterraines d'environ 80 animaux, qui sont dominées par une seule femelle reproductrice, la reine ; Ce système social est très inhabituel chez les mammifères, mais il est similaire à celui couramment observé chez les abeilles et les termites et est appelé eusocial¹.

Université de Cambridge, *Projets Rats Taupes Nus*.²⁸

La discussion suivante a pour origine un article de divulgation de S. Braude & E. Lacey, "Une monarchie révolutionnaire : la société des rats-taupes"²⁹. Leur description du comportement des rats de taupes est attaquée dans une réponse à cet article :

Outre la transmission de connaissances sur les rats-taupes, l'article de S. Braude et E. Lacey s'efforce de placer les observations dans le champ de la théorie néo darwinienne de l'évolution, et si possible dans celui, plus restreint mais très « mode » de la sociobiologie. Je voudrais mettre en évidence un certain nombre d'artifices rhétoriques qui servent ce dernier objectif.

La sociobiologie est "l'étude systématique des fondements biologiques de tous les comportements sociaux" (Wilson, *Sociobiology: The New Synthesis*. 1975, 4)³⁰. L'artifice rhétorique est l'utilisation constante du vocabulaire des sociétés humaines pour décrire le comportement des rats taupes.

²⁸ *Naked Mole-Rat Initiative*, www.phar.cam.ac.uk/research/NMRI

²⁹ Dans *La Recherche*, juillet-août 1989. Réaction de Gilles Le Pape, dans *La Recherche* oct. 1992, suivie, dans ce même numéro, d'une réponse des auteurs.

³⁰ "Non-human animal behavior was not the only subject addressed in *Sociobiology*; famously, the first and last chapters of the book addressed Wilson's views about the amenability of human behavior to be studied by a similar sort of project. These were developed to some extent in his later book, *On Human Nature* (Wilson, 1978). For a variety of reasons, primarily because Wilson was perceived to be arguing that many problematic social behaviors were unchangeable, the contents of these two chapters provoked an extremely acrimonious debate sometimes referred to as the "sociobiology wars" (...). Because this debate attracted so much attention, the term "sociobiology" has come to be associated with this early proposed *human* project, or at least the description of it set up for attack by its critics (...). The critics claimed that "Pop Sociobiologists" were committed to a form of genetic determinism, an overly strong adaptationism and had a tendency to ignore the effects of learning and culture.

(<https://plato.stanford.edu/entries/sociobiology/>)

Lepape considère que ce vocabulaire est le cheval de Troie des propagandistes de la socio-biologie :

On relève tout d'abord un nombre important de références à une « division du travail ». Une réelle division du travail ne se rencontre guère que dans notre espèce et peut-être, pour certaines scènes de chasse collective, chez les grands mammifères. Un tel processus suppose en effet que les protagonistes aient une représentation du résultat, de sorte qu'une division de ce qu'il y a à faire puisse se réaliser. C'est pourquoi on préfère généralement utiliser le terme de « polyéthisme » à propos des insectes sociaux, indiquant simplement une diversité des conduites, sans présager des représentations dont sont capables les animaux. Pourtant, l'expression « division du travail » est utilisée quatre fois ; le mot « tâche » apparaît quatre fois également ; l'expression « chargés de » se rencontre quatre fois aussi, et « ils s'occupent de » une fois ; les termes de « coopération » et de « subalterne » sont utilisés une fois. Il est question trois fois de « statut sexuel » pour désigner l'état reproductif ou non des animaux. A plusieurs reprises, les ressemblances qu'à toute première vue on pourrait établir avec les sociétés d'insectes sont traitées comme des homologies vraies. (G. Lepape, *La Recherche*, 1992)

La question concerne l'objectivité du vocabulaire. Des termes ou expressions comme *division du travail* ou *tâche* prennent les relations humaines comme un domaine ressource, utilisé pour décrire le comportement “bizarre” des rats-taupes. À l'instar du modèle d'atome du système solaire, une telle métaphore peut être utilisée à des fins pédagogiques et explicatives. Elle reste bénigne lorsqu'elle est maîtrisée, c'est-à-dire que l'analogie est limitée et ne doit pas être confondue avec une véritable identité.

D'autre part, la métaphore tend à l'assimilation ; elle suggère ici qu'il existe une « véritable homologie » entre l'organisation de la société humaine et le mode d'interactions entre animaux. Dans un premier temps, le champ étudié était les interactions entre RTN, et les sociétés humaines fournissaient, par catachrèse, les ressources linguistiques et conceptuelles nécessaires à cette étude. Le comportement des RTN ayant indubitablement un fond biologique, la métaphore assimilative suggère qu'il existe une « véritable homologie » entre l'organisation de la société humaine et le mode d'interactions entre animaux. On en conclut qu'il serait intéressant de développer les recherches dans le domaine des *fondements biologiques des relations sociales* ; c'est ce que fait la sociobiologie.

5.2 Catachrèse ou métaphore ?

comment nommer des phénomènes nouveaux ?

Cet « artifice rhétorique », le recours au langage métaphorique, n'est pas un simple outil de présentation utilisé à des fins didactiques. Il est maintenant pleinement utilisé pour décrire les interactions entre RTN, comme le montre la présentation introductive qui en est faite supra. Il est d'ailleurs intégré au langage scientifique, depuis l'article scientifique

inaugural à leur sujet³¹. Le vocabulaire de base utilisé par les chercheurs pour parler des insectes eusociaux et des RTN emprunte systématiquement au vocabulaire des organisations sociales humaines. Ce vocabulaire de base comprend les mots suivants (extraits des citations précédentes) :

Social, système social, eusocial ; des colonies dominées par une seule femelle reproductrice, la *reine* ; deux ou trois *castes* ; *exécuter une tâche* ; *prise en charge en commun des soins* donnés aux jeunes (les individus s'occupent de portées qui ne sont pas les leurs) ; *division du travail, spécialisation fonctionnelle* chez les non-reproducteurs (par exemple, castes de *soldats* et d'*ouvriers*).

La signification fondamentale de mots comme *colonie, caste, reine, soldat, ouvrier* concerne essentiellement les humains. Leur usage implique de manière cruciale la conscience de soi et l'intentionnalité. La notion de *tâche* implique une différenciation hiérarchique entre deux individus humains, la capacité du premier à concevoir un projet, à donner des ordres et des instructions au second, qui a la capacité de comprendre ce qu'on lui demande et d'accomplir la tâche. La notion de soins [*care*] implique une vie psychologique intérieure complexe, combinant des états émotionnels, cognitifs et un sens de la responsabilité morale. La notion de *division du travail* implique une planification intentionnelle d'un processus, sa division en sous-tâches autonomes et leur répartition stratégique.

Ces caractéristiques sont-elles secondaires et parasites pour la signification des mots utilisés pour l'étude du comportement des RTN, la métaphore étant un dispositif de dénomination libre de tout engagement idéologique ? Ou ces termes sont-ils utilisés précisément dans la perspective d'une assimilation complète, la métaphore étant alors un modèle complet pour les études des RTN ? En d'autres termes, un tel nom est-il une pure métaphore ou une catachrèse de métaphore ? La catachrèse est définie comme l'utilisation d'un signifiant ayant déjà sa signification propre, pour faire référence à un nouveau contenu, auparavant dépourvu de signifiant ; le transfert s'effectue par métaphore, métonymie ou synecdoque.

Le débat peut être traduit en termes linguistiques, en tant que discussion sur les forces et les dangers de la néologie métaphorique.

— *Pour* : Les nouveaux phénomènes doivent recevoir un nom. Si le nom peut, par analogie ou métaphore, transmettre une première compréhension de la chose, tant mieux.

— *Contre* : Il faut donner aux nouveaux phénomènes des noms non connotés ou d'inventer de nouvelles expressions. Par exemple, l'expression « statut reproductif » n'est pas connotée, alors que le

³¹ *Eusocialité chez un mammifère: élevage coopératif dans des colonies de rats-taupes nus* — Résumé: Les observations en laboratoire sur une colonie de 40 *Heterocephalus* collectée sur le terrain montrent qu'une seule femelle se reproduit. Les individus restants constituent deux ou trois castes, chacune regroupant les deux sexes et pouvant être distinguées par leurs différences de taille et de tâches qu'elles accomplissent. Ces caractéristiques, associées à une longue durée de vie, au chevauchement des générations, au soin coopératif des portées et au possible polyéthisme (*) permettent d'établir des parallèles avec les insectes eusociaux. ” Jarvis JU, *Science*, 1981 May 1; 212 (4494): 571-3.

Polyéthisme : “Spécialisation fonctionnelle des différents membres d'une colonie d'insectes sociaux, conduisant à une division du travail dans la colonie.

« statut sexuel » l'est (d'après Le Pape) ; le mot *société* représente les RTN comme des agents intentionnels, ayant une vie mentale analogue à la vie mentale humaine est trompeur. C'est une fallacie de personnification, **V. Pathétique.**

Ainsi, les opposants dénoncent ce système métaphorique de dénomination non seulement comme non scientifique, mais comme un premier pas sur une *pente glissante*[®], suggérant à tort une vision a-culturelle et anhistorique des sociétés humaines.

Le risque couru dans cette affaire est l'oubli de l'analogie ; or « l'analogie n'est jamais plus contraignante que lorsqu'elle s'abolit et a cessé d'être perçue comme analogie. Devenue invisible, elle se confond avec l'ordre des choses » (Gadoffre 1980, p. 6).

Métonymie et synecdoque

Traditionnellement, on distingue une *rhétorique des tropes*, qui serait une rhétorique à la fois sémantique et ornementale, et une *rhétorique des arguments* qui serait une rhétorique logique. Les mécanismes linguistiques en jeu dans les deux cas sont cependant les mêmes.

1. Tropes

Un trope est défini comme « [une figure par laquelle] on fait prendre à un mot une signification qui n'est pas précisément la signification propre de ce mot » (Dumarsais [1730], p. 69). Parallèlement, la définition de l'argumentation pourrait être reformulée comme une "figure" par laquelle on fait *prendre à un énoncé (la conclusion) la valeur de croyance (ou la valeur de vérité) accordée à un autre (l'argument)*. Les règles de transfert sont les mêmes.

Les quatre "maîtres tropes" de Burke (1945), *métaphore@*, *ironie@*, *métonymie* et *synecdoque*, sont tous pertinents pour la caractérisation du lien argument-conclusion, quoique de façon différente, **V. Figure**.

2. Métonymie

Dans la métonymie classique, *La plume est plus puissante que l'épée*, la plume est "un instrument pour écrire ou dessiner à l'encre..." ; l'épée est "une arme avec une longue lame en métal et une poignée avec un protège-main". Dans le proverbe cité, *plume* et *épée* sont utilisés métonymiquement, et signifient respectivement "mot, pensée et discours, communication verbale..." et "violence physique, force militaire", la signification globale étant que "la force ne prévaudra pas sur le discours raisonné".

De manière générale, le processus métonymique peut être décrit comme suit.

— Il existe un signe $\{S / C_1\}$, de signifiant est **S** et de contenu **C₁** : *plume* / "instrument pour écrire".

— Le signifiant **S** est utilisé métonymiquement pour désigner le contenu **C₀** : *plume* / "discours".

— Ce transfert de sens opère sous une garantie, exprimée dans une loi de transition telle que "C₀ est dans une relation de contiguïté remarquable avec C₁" ; ici, "*la plume est l'instrument utilisé pour produire le discours*".

Ce mécanisme fonctionne qu'il existe ou non un signifiant **S₁** désignant ordinairement **C₀** (autrement dit qu'il s'agisse de figure ou de catachrèse).

On distingue traditionnellement différents types de métonymies selon le type de relation de contiguïté existant entre C₀ et C₁, par exemple :

- L'effet pour la cause, "*La mort est dans le pré*".
- La cause pour l'effet, l'agent (ou la "cause efficiente") l'objet produit, "*Demandez le nouvel Houellebecq !*".
- Le contenant pour le contenu, "*il aime bien la bouteille*".
- L'instrument pour l'agent, "*Il est la plume de la Présidente*".
- L'instrument pour l'objet produit, "*La plume est plus forte que l'épée*".

- Le nom du lieu de production pour le produit, “*J’ai besoin d’un petit Cognac*”.
- L’action en cours pour le participant, “*Monsieur, votre rendez-vous vient juste de sortir*”.

Les mécanismes permettant d’enchaîner argumentativement des énoncés ne sont pas différents des mécanismes permettant de désigner métonymiquement les objets. La figure et l’argument sont fondés sur le même genre de loi de passage.

Considérons l’argumentation de l’effet vers la cause. Elle transfère le prédicat “— *est un fait établi*” de l’effet à la cause :

- L’air, les métaux se dilatent lorsqu’ils sont chauffés ;
- Ce métal est dilaté, c’est un fait établi, donc, indubitablement, il est (a été) chauffé*

La métonymie *de l’effet* pour la cause est fondée sur une relation causale (**C₀** cause de **C₁**) ; le signifiant **S** désignant l’effet **C₁** est mis pour la cause **C₀**. “*La mort est dans le pré*” signifie littéralement que les produits phytosanitaires **Ph** (également appelés produits phytopharmaceutiques) utilisés en agriculture peuvent être mortels, **M**. Le signifiant “mort” désignant normalement l’effet **M** désigne maintenant la cause, **Ph**.

Le signifiant *mort* fait référence à la mort ; dans le cas de la métonymie, son domaine référentiel est étendu de manière à inclure *la cause* de la mort, “*mort désigne les produits phytosanitaires*”. Dans notre vision standard de référence, un mot (un signifiant) renvoie à un objet ; en réalité, il fait référence à un objet et aux objets qui lui sont contextuellement connectés de façon signifiante. Le signifiant renvoie à tout élément appartenant au faisceau de cet objet. Le langage ordinaire exprime clairement ce fait :

- (1) Il a de la fièvre, donc il a une infection.
- (2) Donnez-lui des antibiotiques, cela réduira la fièvre.

L’antibiotique agit en fait sur *l’infection* et *fièvre* dans (2) doit donc être considérée comme une désignation métonymique (l’effet pour la cause) de l’infection. Par contre, la fièvre est un signe naturel d’infection : “*il a de la fièvre ça veut dire qu’il a une infection*” : c’est précisément ce que dit l’analyse métonymique.

3. Synecdoque

Comme le montre l’exemple du rendez-vous (§1), la dénomination métonymique opère sur n’importe quelle paire d’objets connectés, cette connexion étant accidentelle (locale) ou essentielle. La *synecdoque* opère sur les constituants d’un tout et sur le lien genre / espèce. Le mot *métonymie* est parfois utilisé pour désigner à la fois métonymie et synecdoque.

3.1 Synecdoques “Partie – Tout” et “Tout – Partie”

Aux synecdoques partie - tout et tout - partie correspondent les argumentations de la partie vers le tout et du tout vers la partie. Dans *trouver un toit*, *toit* renvoie à “habitation” ; de même, l’argumentation :

le toit est en mauvais état, la maison ne doit pas être bien entretenue transfère au tout le prédicat attaché à la partie, **V. Tout et partie ; Composition et division.**

3.3 Synecdoque du genre et de l'espèce

La synecdoque du genre permet de désigner par le nom du genre une des espèces qui lui sont subordonnées, “l’animal” pour “le lion”. Cet usage est fréquent dans les phénomènes de coréférence :

Nous avons vu un lion ; la pauvre bête était maigre et malade.

De même, l’argumentation par le genre attribue à l’espèce les prédicats du genre : “*cet être est un animal, donc il est mortel*”.

Les lions sont des animaux, les animaux sont mortels, donc les lions sont mortels.

On retrouve sous cette argumentation elliptique toute la problématique du syllogisme articulée à celle d’une catégorisation d’êtres naturels, **V. Taxinomie ; Catégorisation.**

4. L'arbre et les fruits

L’argumentation suivante a été avancée en défense de Paul Touvier, chef de la Milice à Lyon pendant l’occupation Nazie et condamné à la libération. Il s’agit d’un extrait d’une lettre adressée par le R. P. Blaise Arminjon, S. J., au Président de la République, Georges Pompidou, en date du 5 décembre 1970, afin d’appuyer le recours en grâce de Paul Touvier.

Comment comprendre qu’il puisse être un “criminel”, être un “mauvais Français”, celui dont la conduite depuis vingt-cinq ans, et l’éducation qu’il a donnée à ses enfants sont à ce point admirables ? On reconnaît un arbre à ses fruits. (René Rémond *et al.*, *Paul Touvier et l’église*, 1992³²)

Une analyse à la Toulmin s’applique à ce paragraphe, la loi de passage étant fournie par le topos biblique, « *on reconnaît un arbre à ses fruits* » :

16 Vous les reconnaîtrez à leurs fruits. Cueille-t-on des raisins sur des épines, ou des figues sur des chardons ? 17 Tout bon arbre porte de bons fruits, mais le mauvais arbre porte de mauvais fruits. 18 Un bon arbre ne peut porter de mauvais fruits, ni un mauvais arbre porter de bons fruits. (Matthieu, 7)

On peut aussi bien décrire le transfert des valeurs par un mécanisme de métonymie. Parler de « *la conduite de Touvier depuis vingt-cinq ans* » c’est désigner métonymiquement Touvier ; dire que cette conduite est « *admirable* », c’est dire métonymiquement que Touvier est *admirable*. De même, une évaluation positive portée sur l’acte, « *l’éducation que Touvier a donnée à ses enfants* » est « *admirable* », se transfère métonymiquement sur l’auteur de l’acte, le père, forcément tout aussi admirable. Le même phénomène s’analyse dans le langage des tropes ou dans celui de l’argumentation, les deux mettent en œuvre le même genre de rationalité.

³² Paris, Fayard, 1992, p. 164. Texte intégral de la lettre p. 372

Mobiles et motifs

La volonté, les désirs, les motifs et mobiles, les raisons d'agir... de la personne sont interprétés comme des *causes* intérieures dont les actions sont des *effets* ou des *conséquences*. Réciproquement, les actions sont évaluées et interprétées en fonction de leurs mobiles et motifs, **V. Causalité (I)**.

1. Les notions

Motif, motiver

Motiver est homonymique. *Motiver* au sens de “susciter chez quelqu'un un très grand désir de faire quelque chose” produit la famille lexicale :

(il) *motive* (V) ; *motivé* (PP/Adj) ; *motivant* (PPrst/Adj) ; *motivation* (N déverbal)

Dans un second sens, motif, motiver sont liés à la thématique des bonnes raisons. Un *motif* est une “(bonne) raison invoquée” : demander *pour quel motif* c'est demander “pour quelle raison”. *Motiver une décision* c'est la justifier ; c'est-à-dire l'accompagner des motifs - bonnes raisons qui ont poussé à la prendre. La *motivation*, comme procès, est l'acte par lequel sont prises ces décisions, et, comme produit, l'ensemble des motifs invoqués. La famille lexicale : *motif* (N) ; (il) *motive* (V) ; *motivé* (PP/Adj) ; *motivation* (N déverbal) est sémantiquement homogène autour de cette signification, qui se rattache à l'idée d'argumentation comme *justification*, **V. Délibération et justification**.

Mobile — Le substantif *mobile* a le sens *passif* de “qu'on peut déplacer, qui se déplace” et, dans le domaine psychique, le sens *actif* de “qui peut mettre en mouvement” : un mobile est un déterminant de l'action.

On attribue au mobile un rôle causal dans le domaine psychique. Dans la psychologie classique, les mobiles essentiels sont de l'ordre de la satisfaction des désirs élémentaires. Par opposition au motif, le mobile est plutôt inavouable ou inconscient ; les *mobiles* ne peuvent pas servir à *motiver* une décision. Un motif caché est proche du mobile. La paire *mobile / motif* constitue ainsi une paire topique : on accuse par les mobiles, on réfute en substituant des motifs aux mobiles.

2. Argumentation fondée sur l'existence de raisons d'agir

Deux topoï fondamentaux transposent la loi de causalité matérielle dans la conduite humaine, les raisons les motifs étant substitués aux causes. Lorsque la cause existe, l'effet suit ; en vertu de ce principe, si quelqu'un a le désir, un motif ou une raison de faire quelque chose, dès qu'il en a l'occasion, il le fait. Ce type d'argument sur les motivations, désirs, volontés de l'action humaine correspond au topos n° 20 de la *Rhétorique* d'Aristote :

Il faut prendre en considération ce qui persuade et ce qui dissuade d'agir, ainsi que ce que visent les gens quand ils agissent ou évitent de le faire. (*Rhét.*, II, 23, 1399b15-25 ; Chiron, p. 395-396).

Le topos sert à l'accusation :

Ça lui était profitable, il désirait le faire, l'occasion s'est présentée, donc il l'a fait. Qui veut la fin veut les moyens.

comme à la défense :

L1 : — *Tu as fait cela !*

L2 : — *Je n'avais aucune raison de le faire, j'avais même toutes les raisons de ne pas le faire.*

De même, le topos n° 24 « se tire de la cause. Si la cause existe, l'effet existe, et si cette cause n'existe pas l'effet non plus. » (III, 24, 1399b25 ; p. 396). Comme le montre l'exemple illustrant ce topos, *cause* est à prendre au sens de *bonne raison* :

“Les Trente” (tyrans) sont les magistrats imposés par Sparte à Athènes en 404 av. J.-C.

Thrasybule accuse Léodamas « d'avoir eu son nom gravé sur la stèle d'infamie de l'Acropole et de l'avoir fait effacer sous les Trente. »
Léodamas répond que « cela ne se pouvait pas, car les Trente lui auraient fait davantage confiance si sa haine pour le peuple était restée gravée.

Qui se ressemble s'assemble : sous un régime tyrannique, “haïr le peuple” est une recommandation.

L'argument *pathétique*[@] repose sur une variante de ce topos, où le désir de quelque chose est considéré comme suffisant pour l'obtenir.

3. Argumentations sur les “vraies raisons” : mobile réel et motif public

Ces argumentations procèdent par substitution d'un mobile (vraie raison) à un motif (fausse raison) **V. Interprétation.**

— En accusation ou réfutation, substitution d'un mobile *caché*, intéressé, à un motif, une bonne raison *publique*, socialement approuvée.

— En défense, substitution d'un motif *louable* à un mobile *coupable*.

3.1 Mobile publiquement affiché et mobile privé réel

Le topos n° 15 substitue un motif caché, inavouable et intéressé à la raison louable, publiquement revendiquée. Il est utilisé pour accuser ou réfuter l'adversaire.

[On] ne loue pas les mêmes choses au grand jour et en secret, mais qu'au grand jour on loue surtout le juste et le beau tandis qu'en privé on privilégie l'intérêt. (*Rhét.*, II, 23, 1399a25-30 ; Chiron, p. 392).

L'argument avance un (possible) motif privé, caché, mesquin pour réfuter la raison publique, honorable, bonne donnée comme justification d'une action :

L1 : — Nous faisons la guerre pour établir la démocratie.

L2 : — Vous faites la guerre pour vous emparer du pétrole.

L1 : — En militant pour les *Restos du cœur*, je lutte pour une noble cause.

L2 : — Tu luttas surtout pour ta propre publicité.

C'est une stratégie de démasquage, qui peut servir une contre accusation, **V. Contre-argumentation**. Une personne ayant à répondre à une accusation de *détournement de biens publics* esquive la discussion sur le fond en répliquant par une *contre-accusation de misogynie*, imputant ainsi à son accusateur un mobile privé et inavouable qu'elle substitue à un motif public et honorable, la lutte contre la corruption.

3.2 Un motif louable est substitué à un motif coupable

Le topos n° 23 rappelle qu'on peut se défendre d'une accusation en « [donnant] la raison de la fausse opinion », qui a conduit à l'accusation :

Une femme ayant renversé sous elle son fils à force de l'embrasser, on crut qu'elle faisait l'amour avec le jeune homme ; la cause expliquée, la suspicion disparut. (*Rhét.*, II, 23, 1400a31 ; Dufour, p. 125).

“Je l'embrasse non parce que c'est mon amant mais parce que c'est mon fils !” L'interprétation malveillante donnée à un acte est rejetée en substituant une raison *socialement respectable* au motif *coupable* incriminé :

Je l'ai assommé non pas pour qu'il se noie, mais pour pouvoir le sauver de la nyade. Vous devriez plutôt me féliciter.

V. Stase ; Interprétation ; Orientation.

3.3 Le cadeau empoisonné

La formulation du topos n° 19 de la *Rhétorique* d'Aristote, sur les motifs possibles et les motifs est quelque peu énigmatique : ce topos

consiste à affirmer qu'une fin possible d'un fait ou d'une action a été la fin réelle de ce fait ou de cette action ; par exemple, si l'on donnait quelque chose à quelqu'un pour le peiner en la lui retirant. (*Rhét.*, II, 23, 1399b21 ; Dufour, p. 123).

L'exemple d'enthymème qui en dérive est clair : Les dieux lui ont donné la prospérité non pas par bonté à son égard mais pour que sa chute soit plus spectaculaire.

La situation est schématisable comme une réinterprétation négative d'un acte autrefois positivement évalué : “*elle l'a séduit non par amour, mais par haine, pour mieux le faire souffrir en l'abandonnant*”. C'est le principe du *Dîner de cons* : “*ils l'invitent non pas par amitié mais pour se moquer de lui*”.

Une intention cachée malveillante est substituée à une intention auparavant considérée comme bienveillante. Ce topos permet de réduire la dissonance cognitive qui naît d'une situation où le bienfaiteur change de face. Il est particulièrement efficace pour détruire le sentiment de gratitude, **V. Pathos ; Émotion**. La tirade suivante est structurée par ce topos n° 19 (Plantin 2017) :

Saül a été choisi par Dieu pour être le premier roi d'Israël. Mais il a eu le tort de se montrer trop clément, et de ne pas massacrer tous les Amalécrites, comme Dieu le lui avait ordonné. C'est ce que lui rappelle le prophète Samuel, rappelé « des Enfers » par « la Phytionisse », avant de lui dévoiler le triste avenir qui l'attend — pour les détails de l'affaire, voir dans la Bible les Livres de Samuel. Dieu est très mécontent de lui, il va le dépouiller de sa royauté pour la donner à David ; toute sa famille et

lui-même vont périr. Saül s'évanouit, et, revenu à lui prononce la tirade suivante (vers 793-812) (mes italiques)

O grandeur malheureuse, en quel gouffre de mal
M'abismes-tu hélas, ô faux degré royal
Mais qu'avois-je offensé quand de mon toict champestre, 795
Tu me tiras, ô DIEU, envieux de mon estre,
Où je vivois content sans malediction,
Sans rancueur, sans envie, et sans ambition,
Mais pour me faire choir d'un sault plus miserable,
D'entree tu me fis ton mignon favorable. 800
*(O la belle façon d'aller ainsi chercher
Les hommes, pour apres les faire trebuscher !)*
Tu m'allechas d'honneurs, tu m'eslevas en gloire,
Tu me fis triomphant, tu me donnas victoire,
Tu me fis plaïre à toy, et comme tu voulus 805
Tu transformas mon cueur, toy-mesme tu m'esleus
Tu me fis sur le peuple aussi hault de corsage
Que sont ces beaux grands pins sur tout un paysage
*Tu me fis sacrer Roy, tu me haulsas expres
A fin de m'enfondrer en mil malheurs apres ! 810*
Veux-tu donc (inconstant) piteusement destruire
Le premier Roy qu'au monde il pleut à toy d'eslire
Jean de La Taille, *Saül le furieux*. Publié en 1572.³³

³³ Cité d'après l'édition critique de Elliott Forsyth. Paris, Marcel Didier, 1968.

Modèle de Toulmin

Dans *Les usages de l'argumentation (The Uses of argument)* Toulmin propose une représentation de l'épisode argumentatif dans le chapitre intitulé "The layout of argument", que l'on traduit en français comme "structure, schéma ou modèle de l'argumentation".

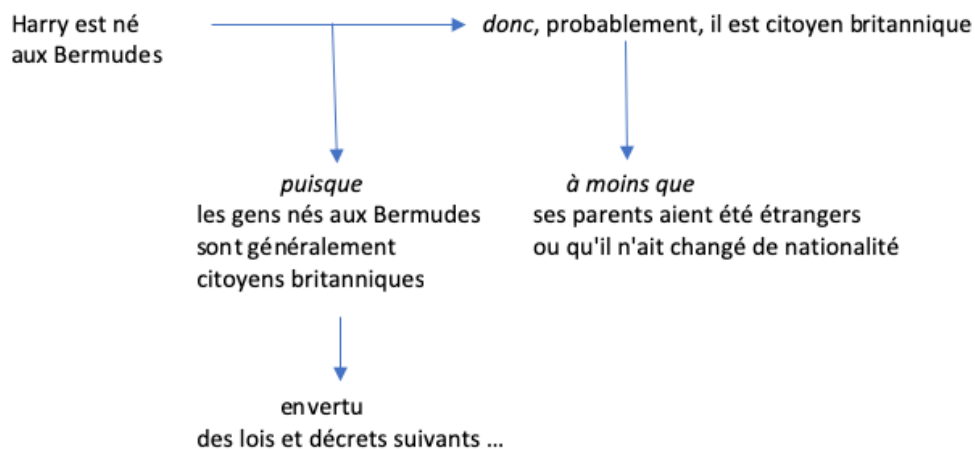
1 Structure du dialogue et du monologue argumentatif prototypique

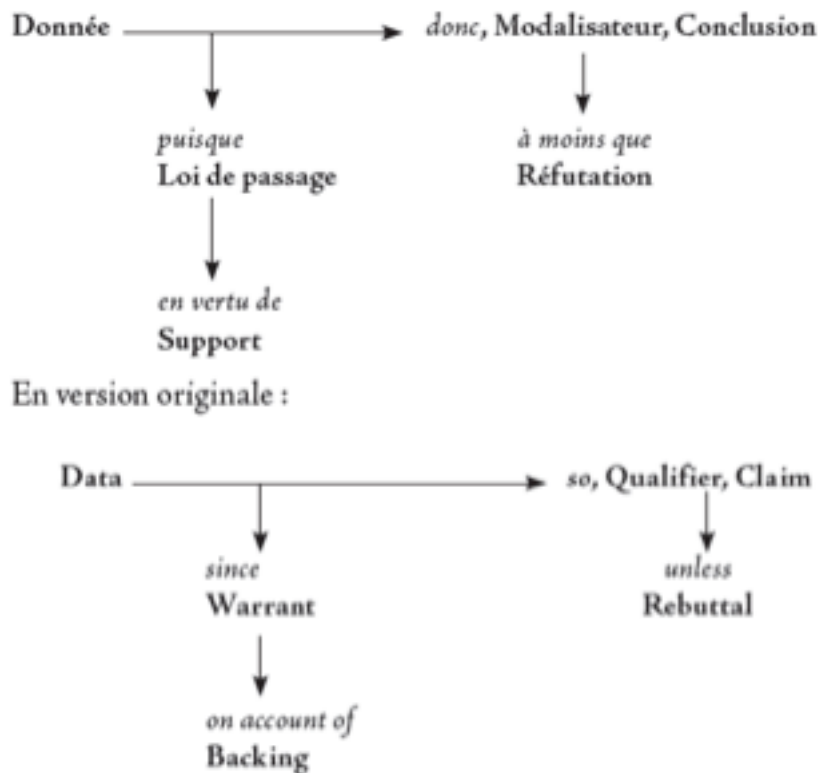
Pour Toulmin, le monologue polyphonique suivant est un discours argumentatif élémentaire typique complet ([1958], p. 99)

Harry est né aux Bermudes ; or les gens qui sont nés aux Bermudes sont en général citoyens britanniques, en vertu des lois et décrets sur la nationalité britannique ; donc Harry est probablement citoyen britannique ; à moins que ses parents n'aient été étrangers, ou qu'il n'ait changé de nationalité.

La représentation conceptuelle de ce passage est donnée sous forme d'un schéma, articulant six composantes fonctionnelles.

Structure du passage





Cette structure combine deux composantes, faisant entendre deux voix :

- Une composante positive, qui justifie une Conclusion (*Claim*) par une Donnée (*Data*), appuyée sur des principes généraux de généralité croissante, la Loi de passage (*Warrant*) et son Support (*Backing*).
- Une composante négative, attachant à la conclusion un Modalisateur (*Qualifier*) pointant vers les conditions de Réfutation (*Rebuttal*) du raisonnement positif.

2. Une lecture dialogale

Ce monologue peut être rejoué comme un dialogue argumentatif prototypique, à partir d'une question d'enquête, et se développant sous la pression exercée par un *tiers*, le *challenger*.

(i) Une question (*Issue*) : — *Quelle est la nationalité de Harry ?*

(ii) *Claim, Conclusion*

Une assertion exprimant une position (C, *Claim*)

— *Harry est sujet britannique* (ibid., p. 99).

Le terme anglais *claim* désigne « une revendication [*demand*] de quelque chose que l'on considère, à tort ou à raison, comme son dû » (Webster, *Claim*), on le traduit par “conclusion”. Il signifie également “affirmation, demande, revendication” de quelque chose dans un contexte de contestation « *to lay claim to sth* : [+ position, *throne*] “prétendre à qch [+ *land, right, title*], revendiquer qch » (Collins, *Claim*).

Le modèle de Toulmin fonctionne dans une situation de dissensus, comme le montre l'intervention suivante, mettant en scène une voix qui refuse de ratifier la conclusion positive sur la base de sa seule affirmation.

(iii) La position avancée n'est pas ratifiée, par l'opposant (Challenger)

Challenger : — Qu'est-ce qui vous permet de dire ça ?
What have you got to go on ? (ibid. p. 98)

Le mécanisme de la justification est déclenché par l'intervention d'un "challenger" (opposant) :

Lorsque nous faisons une assertion [*assertion*], nous nous engageons de ce fait même [*thereby*] à la position [*claim*] qu'elle exprime. *Si cette position est mise en cause [if this claim is challenged], nous devons être en mesure de la fonder [establish], c'est-à-dire de montrer qu'elle est justifiable [justifiable]. Comment faire pour cela ?* ([1958], p. 97).

(iv) Data, donnée

Le proposant doit être capable de justifier sa proposition (C) par un fait (D) capable de la soutenir. (Id., p. 97) :

— Harry est né aux Bermudes

Le terme anglais *data*, qui signifie : « quelque chose que l'on sait ou que l'on suppose être vrai ; faits ou chiffres dont on peut tirer une conclusion ; information » (Webster, *Data*).

Les mots *Data* et *Claim* sont des termes corrélatifs. Les *Claims* s'appuient sur des *Data*, et les *Data* sont réunis en fonction de *Claims*.

(v) Warrant, Loi de passage

Le challenger peut considérer que l'information (iv) n'est pas satisfaisante et exiger du locuteur qu'il précise en quoi cette donnée (iv) est pertinente pour la conclusion (*id.*, p. 98):

Challenger : — Et alors ?
How do you get there ? (ibid.)]

Le locuteur répond en explicitant « la règle (Warrant) (le principe, le permis d'inférer » (ibid) qui lie la donnée à la conclusion. (C) découle de (D), *puisque*

— « les gens nés aux Bermudes sont citoyens britanniques » (*id.*, p. 99).

Le terme anglais *warrant*, traduit par "mandat, garantie, justification", signifie « 1. Autorisation ou approbation [*sanction*] donnée par un supérieur ou une loi » (Webster, *Warrant*) ; la transition de l'argument à la conclusion est permise par une décision faisant autorité. Il signifie également « 2. Justification ou bonne raison [*reasonable ground*] pour une action, un comportement, une affirmation ou une croyance » (*id.*).

Le *warrant* est une loi qui transforme la donnée comme fait (*data*) en un *argument* corroborant la conclusion (*claim*). Un autre *warrant* orienterait le même fait vers une autre conclusion. Par exemple, le *warrant* "Aux Bermudes, de mai à octobre, la chaleur est éprouvante et le degré d'humidité spécialement

élevé» oriente le fait Harry est né aux Bermudes vers la conclusion “*Harry est certainement habitué au climat subtropical humide*”

(v) **Backing, Support**

Le challenger méthodique peut continuer à se demander “si le warrant est vraiment acceptable” (id., p. 103) :

Challenger : — “Vous supposez qu'une personne née aux Bermudes est britannique ; [...] qu'est-ce qui vous fait croire ça ?” (Ibid.).

Le proposant est ainsi mis en demeure de fournir un support (B, Backing) rendant le warrant acceptable :

P — Je le pense “sur la base des lois et statuts suivants : ... (id., p. 105).

Le terme anglais est *backing*, “renforcement, support, appui, aval” : « 1. Quelque chose placé à l'arrière pour soutenir ou renforcer ; 2. Soutien ou aide apportée à une personne ou à une cause ; soutien [*endorsement*] » (Webster, *Backing*).

(vi) **Qualifier, Modalisateur**

Le *Modalisateur* (*Qualifier*) est un adverbe qui correspond à aux Réserves, ou Restrictions, qui conditionnent l'acceptabilité de la conclusion. Lors de ses interventions précédentes, le Challenger demandait des explicitations ; maintenant, il passe à des objections substantielles, et pousse le locuteur à « détailler les circonstances dans lesquelles il faudrait laisser de côté l'autorité du warrant » (Ibid., p. 101), par exemple :

Challenger : — Mais « il se peut que le cas de Harry soit un cas particulier, et que la règle invoquée soit sujette à exceptions » (id., p. 101).

Le verbe anglais *to qualify* signifie notamment « 4. Modifier ; restreindre ; limiter, rendre moins catégorique [*positive*] (une affirmation) ; 5. atténuer, adoucir (un châtement) » (Webster, *Qualify*). “Modalisateur, modal, restriction” sont les traductions traditionnelles. “Adoucisseur” ou “mitigateur” n'expriment pas le lien précis aux contre-discours.

Le modalisateur introduit dans le modèle un second type de dialogue, non plus entre le *tiers challenger* et le *proposant* mais introduisant un *opposant*, disposant d'arguments capables de *réfuter* (*Rebut*) la conclusion (C)

(vi) **Rebuttal, Réfutation**

Le proposant accepte ces réserves. Sa conclusion n'est qu'une présomption (“presumption”), probable, mais pas certaine. Le *Qualifier* (Q) « pointe sur les conditions exceptionnelles qui, si elles étaient réalisées, annuleraient (*defeat or rebut*) la conclusion (C) » (id. p. 102-103)

Locuteur : — Ma conclusion « est probablement vraie, dans la mesure où ne savons pas si ses deux parents étaient étrangers, ou s'il a été naturalisé Américain » (ibid.).

Le terme anglais est *rebuttal* ; *to rebut* signifie : « contredire, réfuter, s'opposer, particulièrement d'une façon formelle, par un argument ou une preuve » (Webster, *Rebut ou rebutt*). Sa traduction stricte est “réfutation” (Collins, *Rebuttal*) ; il s'agit d'une *réfutation potentielle*.

Le système Qualifier-Rebuttal ne doit donc pas être considéré comme l'expression d'une vague restriction mentale, permettant au locuteur de se couvrir au cas où les choses tourneraient mal. Il ne s'agit pas d'adoucisateurs (*softener* ou *mitigator*) permettant de sauver la face et de préserver la relation, mais d'enregistrer le fait que les lois argumentatives admettent des exceptions, **V. Raisonnement par défaut**

Le modèle de Toulmin prévoit ses conditions de réfutation. En facilitant ainsi le travail de l'opposant, il réintroduit de la coopération dans une situation d'enquête, **V. Coopération ; Règles.**

(vii) Deux composantes

Le schéma ([1958], chap. 3) articule la *cellule argumentative* autour de six éléments, articulés selon deux composantes (deux voix) :

— Une composante positive affirmative, la structure :

“Data — Warrant — Backing — Claim”

La *conclusion* est affirmée sur la base d'une *donnée*. Ce “pas” ou “saut” argumentatif est autorisé par une *loi de passage*, qui elle-même est appuyée sur un *support*.

— une composante positive réfutative, la structure

“Modalisateur + Réfutation”

Cette composante représente le “default component” du modèle, c'est-à-dire les conditions dans lesquelles la conclusion par défaut n'est pas possible, **V. Raisonnement par défaut.**

3. Corollaires

3.1 Une régression à l'infini ?

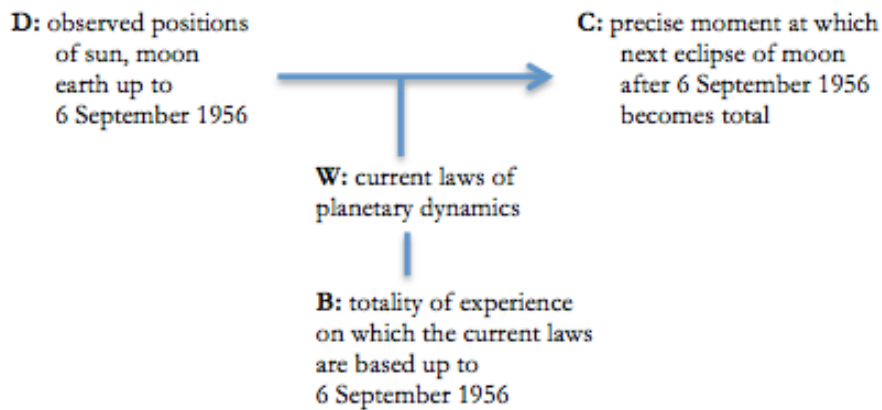
Supposons qu'il s'agisse non pas des Bermudes mais des îles Falkland (nom anglais) / îles Malvinas (nom argentin). On doit alors rajouter sous le Backing « *en vertu des lois et décrets sur la nationalité britannique* » un fondement sur la force, « *en vertu du résultat des combats de 1823* », puisque les Malouines ont été conquises sur l'Argentine en 1823. Or l'Argentine ne reconnaît pas cet état de fait, et l'argumentation peut se développer sur ce second Backing : le *prétendu droit de conquête* est considéré comme une offense aux droits humains, et il est lui-même une expression du *prétendu droit du plus fort*, qui est la négation du droit.

En fondant la loi de passage sur une garantie, on entame une régression potentielle à l'infini (la garantie doit elle aussi être garantie). La même régression pourrait s'observer sur l'argument, qui peut demander lui-même à être étayé. Cette problématique rejoint celle du sorite et de l'épichérème, **V. Sorite, Épichérème.**

3.2 Un modèle applicable aux lois scientifiques (nomologique)

Mettre ainsi un syllogisme au fondement de l'activité argumentative explique peut-être la faveur dont jouit le modèle de Toulmin auprès des scientifiques intéressés par l'argumentation. L'exemple suivant tiré des *Usages de l'argumentation*, moins souvent cité que le précédent, correspond

à l'expression d'une prédiction scientifique fondée sur un calcul faisant intervenir des lois issues de l'expérience et de l'observation ([1958], p. 184) :



Donnée : *La position observée du soleil, de la lune et de la terre jusqu'au 6 sept. 1956.*
 Loi : *Les lois sur la dynamique des planètes.*
 Support de la loi : *L'ensemble de l'expérience [totality of experience] sur lequel sont fondées ces lois, jusqu'au 6 sept. 1956.*
 Conclusion : *le moment précis où surviendra la prochaine éclipse de lune après le 6 sept. 1956.*

La prémisse à sujet général est remplacée par une gamme d'observations astronomiques.

L'absence de la composante exprimant le défaut *Modal + Rebuttal*, dans cet exemple est caractéristique du passage au domaine scientifique qui n'admet pas de contre-discours sur la question posée, "*Quand la prochaine éclipse de lune se produira-t-elle ?*".

Un syllogisme juridique catégorisant

L'exemple choisi par Toulmin pour illustrer son schéma correspond au syllogisme juridique :

Loi de passage : *Les gens nés aux Bermudes sont sujets britanniques.*
 Argument : *Harry est né aux Bermudes.*
 Conclusion : *Donc Harry est sujet britannique.*

Ce syllogisme articule une prémisse à sujet général (la loi de passage), à une prémisse à sujet concret (ou proposition singulière, l'argument) pour en déduire une proposition à sujet concret (la conclusion). Il correspond à une démarche de catégorisation, faisant entrer un individu dans une classe, dont il devra assumer les droits, devoirs et stéréotypes, c'est-à-dire tous les prédicats définitoires. Cet exemple attire justement l'attention sur l'importance de la catégorisation@ et de la déduction intra-catégorielle dans l'activité argumentative ordinaire. Le passage suivant a la même structure :

Composante positive :
 Loi : *tout automobiliste franchissant la ligne jaune se met en contravention,*
 Fait avéré : *l'automobiliste X a franchi la ligne jaune, donc*
 Conclusion : *X est en contravention*

Restrictions (exceptions) : *à moins qu'il ne s'agisse d'une voiture des pompiers en mission, d'un cortège officiel, ou encore que des travaux ou un danger pressant... ne l'aient obligé à franchir la ligne jaune.*

La restriction mentionne un ensemble de critères légaux susceptibles d'entrer en concurrence avec le principe le plus général; il introduit un élément de défaisabilité de l'argumentation.

C'est pourquoi Toulmin parle de son approche de l'argumentation comme d'une « jurisprudence généralisée » ([1958], p. 7). Le processus de justification d'un énoncé est en effet schématisable comme une confrontation de différents points de vue.

La « redécouverte des topoï »

D'une façon générale, le modèle de Toulmin réactualise le concept de traditionnel de *topos* (Bird 1961). Un *topos* est un énoncé général susceptible d'engendrer, par actualisation et amplification, une infinité d'argumentations concrètes particulières ou enthymèmes, en "garantissant" (*Warranting*) l'acceptabilité du lien argument-conclusion.

Ehninger et Brockriede ([1960]) ont souligné que la notion de loi de passage pouvait couvrir les diverses relations argumentatives connues autres que de catégorisation, par exemple la *généralisation* :

Dans les trois régions où elles ont été testées, la création de zones franches n'a pas eu d'influences sur le développement économique ; donc la création d'une zone franche dans une quatrième région n'aura probablement pas d'influence sur son développement économique.

La loi de passage est une *induction*[@], sur un nombre limité de cas :

Si le phénomène n'a pas été observé dans les cas 1, 2, 3, ... alors il ne le sera pas dans le cas 4.

Le schéma de Toulmin est parfaitement compatible avec une approche par *types d'arguments*[@], chacun de ces types pouvant être soumis à un examen critique spécifique.

Un modèle de la cellule argumentative

Ce modèle est à mettre en parallèle avec d'autres visions de la cellule argumentative, V. Épichérème.

Modestie, arg.

🏳️ Lat. argument *ad verecundiam* ; de *verecundia*, “retenue, réserve ; respect ; honte ; modestie excessive” (Gaffiot).

L'éthos fonctionnalise la personne et ses émotions. Pour le locuteur argumentant, il ne s'agit pas de partager avec les autres une forme de jouissance de soi, comme peut-être en littérature, mais de tenir les autres sous son emprise afin de les orienter vers une décision. Locke a proposé une critique radicale de cet usage de l'éthos sous le nom d'argument *ad verecundiam*, argument de la « *modestie excessive* » (Gaffiot, *Verecundia*).

Le sentiment de modestie pousse celui qui le ressent à s'incliner devant l'autorité et le prestige de quelqu'un qu'il estime lui être supérieur ; c'est typiquement une démarche de soumission à l'éthos. Il est donc le symétrique de l'autorité, raison pour laquelle on traduit parfois argument *ad verecundiam* par *argument d'autorité*®. La modestie excessive de l'un correspond à l'autorité excessive de l'autre.

Locke définit l'argument *ad verecundiam* dans le passage suivant :

Le premier [de ces arguments fallacieux] consiste à citer les opinions des personnes qui par leur esprit, par leur savoir, par l'éminence de leur rang, par leur puissance, ou par quelque autre raison, se sont fait un nom et ont établi leur réputation sur l'estime commune avec une espèce d'autorité. Lorsque les hommes sont élevés à quelque dignité, on croit qu'il ne sied pas bien à d'autres de les contredire en quoi que ce soit, et que c'est blesser la modestie de mettre en question l'autorité de ceux qui en sont déjà en possession. Lorsqu'un homme ne se rend pas promptement à des décisions d'auteurs approuvés que les autres embrassent avec soumission et avec respect, on est porté à le censurer comme un homme trop plein de vanité ; et l'on regarde comme l'effet d'une grande insolence qu'un homme ose établir un sentiment particulier et le soutenir contre le torrent de l'antiquité, ou le mettre en opposition avec celui de quelque savant docteur, ou de quelque fameux écrivain. C'est pourquoi celui qui peut appuyer ses opinions sur une telle autorité, croit dès-là être en droit de prétendre la victoire, et il est tout prêt à taxer d'impudence quiconque osera les attaquer. C'est ce qu'on peut appeler, à mon avis, un argument *ad verecundiam*

Locke [1690], p. 573

Cet argument est jugé fallacieux :

Car I. de ce que je ne veux pas contredire un homme par respect, ou par quelque autre considération que celle de la conviction, il ne s'ensuit point que son opinion soit raisonnable. (Ibid, p. 574)

De la même manière, le topos n° 11 de la *Rhétorique* définissant le précédent tient compte du fait que le jugement émane d'instances autorisées, et parmi elles

ceux dont il n'est pas possible de contredire le jugement, par exemple ceux qui ont pouvoir sur nous, ou de ceux dont il n'est pas beau de contredire le jugement, tels les dieux [25] notre père ou nos maîtres. (*Rhét.*, II, 23, 1398b15-25 ; Chiron, p. 388)

Il serait « honteux » de les contredire (*id.*, 1398a1-5, Chiron, p. 389). Le respect et la politesse vont dans le sens de la soumission à l'autorité.

Port-Royal définit « les complaisants » comme un type de personnalité enclin à entrer dans le jeu de l'autorité, **V. Fallacieux (IV)**.

1. Autorité ou pusillanimité ?

Ad verecundiam, ou la modestie mal placée

La situation mise en scène est celle d'une interaction, où l'un des partenaires cite une opinion qui fait autorité. Il ressort des éléments de portrait contenus dans cette définition que l'autorité à laquelle il s'agit de s'opposer est celle de *l'éthos de réputation*, que confère l'estime commune : les caractéristiques conférant de l'autorité à une opinion sont de type social (« rang, puissance, dignité »), ou intellectuel (« savoir, auteur approuvé, savant docteur, fameux écrivain »), **V. Éthos** ; l'autorité religieuse n'est pas mentionnée.

Il est remarquable que Locke ne vise pas l'expression des opinions *autorisées* dans un premier tour de parole, mais vise seulement *la censure d'un second tour critique*, contredisant le précédent, ou faisant état d'un sentiment particulier différent. Le sophisme n'est pas le produit ici ne relève pas d'un jugement erroné ou d'une intention de tromper, mais de la faiblesse de caractère. Comme le dit l'étiquette "*modestie excessive*", c'est une fallacie non pas d'autorité mais de *pusillanimité*. La *verecundia* est la *vergogne* ou la fausse honte qui empêche de dire haut et fort ce que l'on pense, par crainte de *manquer de respect* à une personne éminente. L'opposant est pris d'un côté par son sentiment de la vérité et de l'autre par les exigences de la politesse@. La *préférence pour l'accord*@ inhibe la critique.

Le problème n'est donc pas localisé au premier tour mais dans la crainte d'un troisième tour non plus *autorisé* mais *autoritaire*, qui substituerait à la discussion *ad iudicium* de l'objection une évaluation négative de l'opposant (*ad personam*) : « blesser la modestie, vanité, insolence, impudence ».

De l'affirmation autorisée à l'interaction autoritaire

Le problème de l'autorité est ainsi recadré comme celui de *l'interaction autoritaire*, c'est-à-dire du dialogue où est fait usage d'une autorité, au premier tour de parole par citation, au troisième en imposant silence au nom de l'autorité, en considérant donc que l'autorité citée donne au citeur le pouvoir de clore la discussion. Cet usage de l'autorité est absolument opposé à celui qui en est fait dans un jeu dialectique. Le problème réside moins dans la citation de l'autorité que dans la possibilité de contredire l'autorité. La politesse@, la modestie, le respect@, le souci des faces, la préférence pour l'accord sont autant d'inhibiteurs intellectuels qui produisent une situation "antidialectique", **V. Dialectique**.

L'autorité est acceptée comme un fait, le problème est la possibilité qui est ou non donnée de la mettre en cause ; elle n'est fallacieuse que si elle prétend se soustraire au dialogue, faire taire et non pas répondre à son

contre-discours. On en conclut que ce qui est fallacieux ou non, c'est le dialogue. Il est impossible de dire si un énoncé comme "*Le Maître l'a dit!*" est ou non fallacieux, tout dépend de sa position dans le dialogue. S'il s'agit d'un énoncé d'ouverture, il ne l'est pas. S'il s'agit d'un énoncé de fermeture d'interaction – *magister locutus est*, Le Maître a parlé, sous-entendu : il faut se taire –, il l'est.

4. La modestie justifiée

En ce qui concerne l'autorité elle-même, le problème est double. Au premier tour, le participant **L1**₁ a cité une opinion faisant autorité, ce qu'il est tout à fait en droit de faire. Supposons que **L2** surmonte son inhibition *ad verecundiam*, et exprime librement son opinion, dans un deuxième tour. Ensuite, si dans un troisième tour **L2** barre les remarques de **L1** au nom de l'autorité, tout en critiquant son adversaire pour son audace et sa fierté, son discours est certainement fallacieux. Certaines situations sont néanmoins embarrassantes. Si **L1** cite Einstein à propos de physique, **L1** ayant lui-même une bonne formation en physique et **L2** aucune, **L2** serait bien avisé de demander plus d'explications avant d'exprimer ses doutes. Sinon, **L2** céderait légitimement à une exaspération quelque peu autoritaire.

Morphème argumentatif

La notion de morphème argumentatif a été développée par Anscombe et Ducrot dans la théorie de l'argumentation dans la langue, **V. Orientation**. Un morphème est dit argumentatif si son introduction dans un énoncé ne modifie en rien la valeur référentielle, factuelle, de cet énoncé mais modifie :

— Sa valeur argumentative, c'est-à-dire *les conclusions* qu'il est possible d'atteindre à partir de cet énoncé (ses suites discursives possibles, les énoncés par lesquels on peut enchaîner sur cet énoncé).

— La force de ces arguments vis-à-vis de ces conclusions.

La notion a été appliquée à la description linguistique d'adverbes "opérateurs argumentatifs" comme *peu / un peu*, ainsi qu'à de mots pleins comme le couple d'adjectifs "*serviable / servile*".

1. Suffixes inverseurs d'orientation argumentative

Certains termes et expressions antiorientées sont sans lien morphologique,

V. Biais :

bébé médicament / bébé sauveur, bébé docteur
terroriste / résistant

L'opposition des orientations se manifeste parfois par des oppositions de suffixes sur un même mot ou une même racine, **V. Antithèse ; Dérivés ; Ambiguïté ; Biais ; Objet de discours :**

politique *vs* politicard, politicaille, politicaillerie...

la vraie politique n'a rien à voir avec la politicaillerie

scientifique *vs* scientiste :

votre approche est scientiste tandis que la mienne est scientifique

Les suffixes dits "péjoratifs" donnent une orientation argumentative négative aux mots auxquels on les applique :

- aille, - aillerie ; - ard ; - asse ; - âtre

un être bon, un être bonasse.

Orientation et contenu sémantique

Les orientations sont-elles dérivées des contenus sémantiques des mots ? Soit les énoncés (1) "*Pierre est serviable*" et (2) "*Pierre est servile*". Ces deux énoncés décrivent-ils deux comportements, ou bien une seule et même attitude ? Les deux positions peuvent être soutenues.

(i) Deux comportements.

Aider sa grand-mère à découper le poulet, ce serait être *serviable* ; proposer à son chef de porter son unique petite valise serait *servile*. En conséquence, à chaque type de comportement est attachée une valeur différente, positive pour la serviabilité, négative pour la servilité ; pour déterminer la nature du comportement de Pierre, on doit scruter la réalité.

(ii) Deux visions d'un même comportement.

Selon la thèse ducrotienne, il est impossible d'opposer des adjectifs comme *serviable* et *servile* sur la base des contenus sémantiques référentiels

de ces mots. La différence entre un acte serviable et un acte servile est indiscernable, que ce soit dans la réalité des comportements des personnes ou dans leurs intentions. Ces deux mots décrivent *un seul comportement*, mais font intervenir deux points de vue sur ce comportement, c'est-à-dire deux subjectivités, *deux jugements de valeur*, deux états émotionnels. Je juge positivement ce comportement, et je dis : *Pierre est serviable* ; je le juge négativement, alors *Pierre est servile*. La réalité ne dit rien sur la serviabilité ni sur la servilité. L'origine de la distinction n'est pas dans la réalité mais dans la perception subjective structurante des locuteurs.

Le fait tangible est que les énoncés (1) et (2), créent chez l'auditeur des attentes opposées. *Serviable* oriente vers "*je le veux bien pour ami*", alors que *servile* annonce "*je ne veux pas entendre parler de ce type*" ; celui qui cherche des amis *serviles* ne cherche pas de "vrais amis". En d'autres termes, *serviable* et *servile* sont antiorientés dire "*Pierre est serviable*", c'est le *recommander* comme "*quelqu'un de bien*" ; dire "*Pierre est servile*", c'est le *disqualifier*, "*je ne peux pas le supporter*". Si la fonction pour laquelle Pierre est pressenti doit s'exercer auprès d'une personne particulièrement soucieuse qu'on lui marque de la déférence, alors "*Pierre est servile*" sert de recommandation ironique, englobant une réprobation des deux personnes : "*ça fera une belle paire*".

Ces oppositions d'orientation jouent dans les stratégies de paradiastole : "*le monde va à l'envers : l'avare est économe, l'inconscient courageux*", **V. Orientation (II)**. Elles sont interprétées comme l'expression de *biais*[@] parasitaires par les théories normatives d'inspiration logique.

2. Opérateurs argumentatifs adverbiaux

Même

Le morphème *même* a différents types d'emplois. Par exemple dans l'énoncé "*j'habite à Paris même (et non pas en banlieue)*", *même* n'est pas argumentatif, il sert à préciser une référence.

Même est un morphème argumentatif dans "*Léo a même un mastère*",

Soit un énoncé de la forme "**p**, et même **p'**" ; cet énoncé pose que :

il existe un certain **r** déterminant une échelle argumentative où **p'** est supérieur à **p** (Ducrot 1973, p. 229)

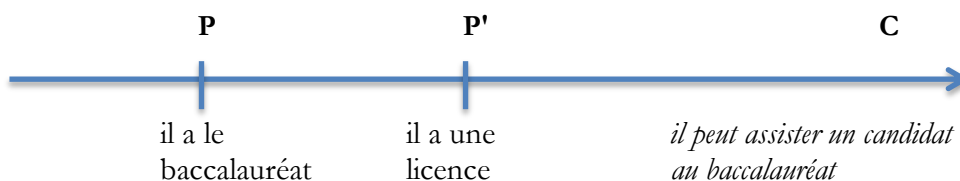
Cette conclusion **r** est reconstructible à partir du contexte. Selon leur nature, **p** et **p'** peuvent être intrinsèquement ou extrinsèquement orientés.

Orientation intrinsèque

La licence est un diplôme supérieur au baccalauréat. L'énoncé "*il a le bac et une licence*" coordonne deux arguments "*avoir le bac*" et "*avoir une licence*" également orientés vers une certaine conclusion, par exemple "*il est capable d'assister un candidat au baccalauréat*".

L'énoncé "*il a le bac et même une licence*" oriente vers la même conclusion, mais ce dernier énoncé précise en outre que l'argument "*avoir une licence*" est plus fort que l'argument "*avoir le bac*" pour cette même conclusion.

La notion d'*échelle argumentative*[@] permet de représenter cette hiérarchie en situant **P'** au-dessus (ici, à droite) de **P** :



Orientation extrinsèque

On parle d'orientation extrinsèque lorsque la position relative de **p** et celle de **p'** sur l'échelle dépend du locuteur de “**p**, et même **p'**”.

Nous avons fait un excellent repas, il y avait même des pâtes au fromage.

Pour bien des gastronomes, les pâtes au fromage ne constituent pas l'ingrédient essentiel d'un bon repas, mais pour bien des enfants, c'est le cas.

Trop

La théorie sémantique des *topoi*[@] est régie par un principe “plus (argument), plus (conclusion)” : plus on est haut sur l'échelle, plus on est proche de la conclusion. Mais ce principe conduit à un paradoxe :

Quand l'eau est à vingt-deux degrés, tu te baignes ; quand elle est à vingt-cinq c'est mieux, et à trente encore mieux, plus l'eau est chaude, mieux c'est : donc tu devrais essayer dans la bouilloire.

Trop inverse parfois l'orientation argumentative

L1 : — C'est bon marché, achète-le.

L2 : — (Justement) c'est trop bon marché.

Et parfois la renforce :

L1 : — C'est cher, trop cher, je ne l'achète pas.

Ces phénomènes ont reçu un traitement dans la théorie des blocs sémantiques (Carel 1995).

Presque / à peine

Le morphème *presque* est paradoxal : “*presque P*” présuppose **non P** et argumente comme **P**. Si Léo est presque à l'heure, il n'est pas à l'heure. Mais on peut dire :

Excusez-le, il était presque à l'heure, il ne doit pas être puni.

Autrement dit, “*presque à l'heure*” argumente comme “*à l'heure*”. L'orientation argumentative d'un énoncé en *presque* peut être rejetée par un supérieur inflexible, qui rejette le cadrage positif qu'on prétend lui imposer ; il applique le topos de la lettre de la loi, **V. Sens strict** :

Vous reconnaissez donc qu'il n'était pas à l'heure. Puniton maintenue.

Cette co-orientation de **P** et *presque P* ne vaut pas toujours pour certains prédicats qui marquent le franchissement d'un seuil. Si le scénario est celui du transport d'un grand malade, l'infirmier peut dire à l'ambulancier : “*dépêche-toi, il est presque mort*”, mais pas, avec la même intention de soins :

“*dépêche-toi, il est mort*”. Cependant si le scénario est celui d’un assassinat un peu laborieux, l’assassin à l’œuvre peut dire à son complice, “*dépêche-toi, il est presque mort, et tu n’as toujours rien trouvé pour le découper correctement*”.

La permutation *presque / à peine* inverse l’orientation argumentative des énoncés dans lesquels ils entrent :

Tu es presque guéri, tu peux bien venir à notre soirée !
Je suis à peine guéri, je ne peux pas aller à votre soirée.

L’argument du sens strict s’oppose à l’effacement des seuils produits par *presque* et *à peine*.

Peu / un peu

Ces deux adverbes donnent aux prédicats qu’ils modalisent des orientations argumentatives opposées :

Pierre a un peu mangé, son état s’améliore.
Pierre a peu mangé, son état ne s’améliore pas.

“*Pierre a un peu mangé*” est orienté comme “*il a mangé*”, alors que “*Pierre a peu mangé*” est orienté comme “*il n’a pas mangé*”. La substitution d’un morphème à un autre ne porte pas sur la quantité de nourriture (*un peu* serait plus que *peu*), mais purement sur l’orientation donnée à une quantité qui est fondamentalement la même.

3. Modalisateurs réalisants et déréalisants

Les modalisateurs *réalisants* et *déréalisants* modifient la force et l’orientation argumentative du prédicat auxquels ils sont liés.

Un mot lexical **Y** est dit *déréalisant* par rapport à un prédicat **X** si et seulement si le syntagme **XY**, d’une part, n’est pas senti comme contradictoire et d’autre part a une orientation argumentative inverse ou une force argumentative inférieure à celle de **X**.

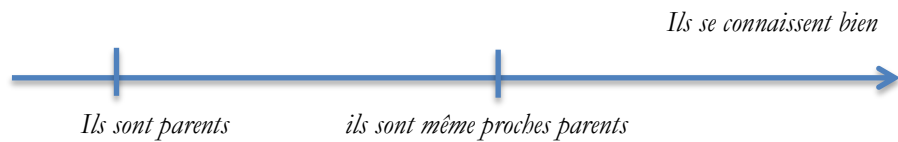
Si XY a une force argumentative supérieure par rapport au prédicat X et de même orientation, Y est un modificateur réalisant

Ducrot 1995, p. 101

Considérons les énoncés (*ibid.*, p. 148-150) :

C’est un parent, et même un proche parent.
C’est un parent, mais éloigné.

Proche est un modalisateur réalisant : “*c’est un proche parent*” est orienté comme “*c’est un parent*”, pour des conclusions comme “*ils se connaissent bien*”. Sur l’échelle argumentative déterminée par ces deux énoncés, le premier a une force supérieure au second, ce qui est marqué par l’emploi possible de *même*.



Éloigné est un modalisateur déréalisant : “c’est un parent éloigné” est :
 — Orienté vers “ils ne se fréquentent pas”, c’est-à-dire selon une orientation opposée à celle de “c’est un parent” :
 — Orienté vers “ils se fréquentent”, comme “c’est un parent”, mais avec une force moindre.

Ces deux orientations sont représentées par l'échelle suivante :





Négation, Dénégation

1. Négation de mot

La relation lexicale d'*opposition*[@] peut relier des mots morphologiquement différents, ou des paires de mots produits par préfixation.

Attaché à un mot de base ou à un morphème racine, le *préfixe* produit un nouveau mot, appartenant à la même catégorie grammaticale que le mot de base. Les préfixes négatifs produisent des termes négatifs dérivés.

Le terme de base et les termes dérivés sont des *antonymes*, c'est-à-dire des opposés. La nature précise de cette opposition peut être idiosyncrasique, comme il arrive fréquemment avec les mots *dérivés*[@]. Cependant, le mot dérivé par préfixation négative correspond couramment à l'ajout d'un “ne pas” prédicat formé avec le terme de base :

accord, être d'accord
désaccord, ne pas être d'accord

2. Négation de phrase

Dans le cadre de la théorie de l'argumentation dans la langue, Ducrot distingue trois types de fonctionnement de la négation de phrase “*ne pas*” (Ducrot 1972, p. 38 ; Ducrot, s.d.).

2.1 Négation dialogique

E^o est un énoncé attesté, produit antérieurement par un autre participant à la même action linguistique. La négation totale **E1** = “*ne pas E^o*” le rejette radicalement ; Ducrot parle de « négation conflictuelle métalinguistique ». C'est cette forme de négation qui est à l'œuvre dans la réfutation face à face : elle *rejette* (négation totale), *corrige* (négation partielle), *réfute*, *rectifie*, *répare*, *rétorque à*, *rédargue* (en français du xvi^e siècle) ... l'énoncé **E^o**.

Exemples (d'après Ducrot, s. d.) ; on remarque que le *non* initial de tour marque le refus de l'énoncé formant le tour précédent.

— Rejet d'un énoncé :

L0 : — La prochaine élection présidentielle aura lieu dans deux ans.
L1 : — Non, elle aura lieu l'année prochaine.

— Invalidation d'un présupposé :

L0 : — Pierre a cessé de fumer.
L1 : — Non, Pierre n'a *jamais* fumé.

— Rectification d'un degré :

L0 : — Les enfants de Pierre sont grands.
L1 : — Non, Ils ne sont pas grands, ils sont tout petits/immenses.

— Correction d'un défaut de linguistique :

L0 : — Regarde les chevaux.

L1 : — Non, c'est pas les chevaux, c'est les chevaux.

— Correction d'une inadéquation contextuelle, ici relationnelle et institutionnelle

L'élève au professeur : — *Hiiiiin, il est 16 heures* (fin du cours, sur un ton geignard et revendicatif).

Le professeur à l'élève : — *Non, il n'est pas 16 heures* (dit sur le même ton),
il est 16 heures (dit sur un ton factuel et positif).

Dans le cas de corpus de textes ou d'interactions argumentatives, la règle pratique pour l'analyse d'un énoncé négatif **E1** < *ne pas* **E°** > est de rechercher s'il y a, dans le contexte antérieur, un énoncé adressé **E°** tel que **E1** rectifie, réfute... **E°**, et de définir, pour chaque cas, en quoi consiste la rectification, au vu de la question argumentative qui structure l'échange. **E°** peut se trouver dans la "mémoire courte" ou "longue" de l'interaction. S'il s'agit d'une formation argumentative complexe, c'est-à-dire d'une question débattue sur plusieurs sites et dans plusieurs genres, il se peut qu'il faille parcourir une distance discursive relativement grande pour récupérer **E°**.

2.2 Négation polyphonique

Il se peut que **E°** ne soit pas récupérable dans le contexte. Le locuteur de **E1** peut par exemple devancer une objection qu'on ne lui a jamais faite mais qu'on pourrait lui faire, **V. Prolepse**. Dans ce cas, en suivant la version originale et robuste de la polyphonie ducrotienne, on dira que l'énoncé négatif fait entendre deux voix, celle du *rectificateur* et celle du *rectifié*, le locuteur prenant, comme précédemment, la position du rectificateur. Ducrot parle dans ce cas de « négation conflictuelle polémique » (*ibid.*).

Les deux usages de la négation, selon que **E0** est ou n'est pas récupérable en contexte, sont en parfaite continuité : si on ne récupère pas l'énoncé **E0** dans le contexte immédiat, on est tenté par l'analyse polyphonique, en termes de voix. Il reste alors un doute sur la portée précise de la rectification. On pourrait parler de négation *dialogale* vs *dialogique*.

2.3 Négation descriptive

Ducrot envisage également le cas d'une « négation descriptive » qui échapperait à l'analyse polyphonique : « certains emplois d'une phrase syntaxiquement négative n'ont aucun caractère conflictuel ou oppositif. On utilise la négation sans faire attention à son caractère négatif, sans donc y introduire aucune fonction de contestation ou de mise en doute. Ainsi, pour vous signaler qu'il fait aujourd'hui un temps parfaitement beau, je peux aussi bien recourir à une phrase négative ("il n'y a aucun nuage au ciel") qu'à une phrase positive ("le ciel est totalement pur") » (*ibid.*).

Cette analyse pourrait correspondre aux énoncés à polarité négative, à partir desquels il est impossible de récupérer un énoncé positif sous-jacent :

Tu ne bougerais pas le petit doigt pour m'aider.

Elle est également vérifiée pour les mots à préfixe négatif sans terme positif en contrepartie (voir *supra*).

3. Dénégation

Le caractère dialogique de la négation est systématiquement exploité en psychanalyse, où l'énoncé négatif est considéré comme un énoncé négocié entre conscient et inconscient :

La façon dont nos patients présentent les idées qui leur viennent à l'esprit pendant le travail analytique nous donne l'occasion de faire quelques observations intéressantes. "*Vous allez penser maintenant que je veux dire quelque chose d'offensant, mais je n'ai vraiment pas cette intention.*" Nous comprenons que c'est là le refus, par projection, d'une idée qui vient de surgir. Ou bien : "*Vous demandez qui peut être cette personne dans le rêve. Ce n'est certes pas ma mère.*" Nous rectifions : c'est donc bien sa mère. Nous prenons la liberté, lors de l'interprétation, de faire abstraction de la négation et d'extraire le pur contenu de l'idée. C'est comme si le patient avait dit : "*C'est certes ma mère qui m'est venue à l'esprit à propos de cette personne, mais je n'ai pas envie d'admettre cette idée.*"

Un contenu de représentation ou de pensée refoulé peut donc se frayer un passage à la conscience, à condition qu'il puisse être dénié. La dénégation est une façon de prendre connaissance du refoulé, c'est en fait déjà une levée du refoulement, mais bien sûr, ce n'est pas l'acceptation du refoulé. On voit comment la fonction intellectuelle se sépare ici du processus affectif.

Freud, La Dénégation (*Die Verneinung*), 1925³⁴

La dénégation est un acte de parole par lequel on « [nie] formellement, [refuse] d'admettre comme vrai (un fait, une déclaration, des propos, etc.). *Dénier un crime. Dénier une dette* » (TLFi, art. *Dénier*). Celui qui dénie un *crime* ne nie pas *qu'il y ait eu crime*, il nie *en être l'auteur*, il dénie l'accusation. Celui qui dénie *une dette* nie qu'il y ait une dette, ou que ce soit lui qui ait contracté cette dette. Une dénégation est le rejet d'une accusation. Dans le cas évoqué par Freud, il s'agit bien d'une dénégation, dans la mesure où la vérité refoulée, *c'était ma mère*, a quelque chose d'inavouable, au moins du point de vue de Freud.

4. Stratégies argumentatives utilisant diverses formes de négation

Dans la mesure où l'on fait de la relation "discours *vs* contre-discours" la structure de base de l'argumentation, la négation entre en jeu dans la définition même du champ de l'argumentation.

V. Contraire et contradictoire ; Contraire ; Constat du contraire ; Destruction ; Objection ; Réfutation ; Contre-argumentation.

³⁴ Cité d'après <http://www.khristophoros.net/verneinung.html> (20-09-2013).

Nom propre, *arg. sur le* —

1. Conventionalisme et réalisme

1.1 Conventionalisme

Le nom propre est marque la filiation et fixe l'identité sociale de la personne ; en cela, il est une institution sociale. Il est attribué à un individu par un acte socialement organisé et validé, qui donne à l'enfant le nom propre du père et de la mère, et les prénoms choisis par le ou les parents. Nom et prénom sont *conventionnels* au sens où ils ne renvoient pas à une description de la personne qu'ils désignent.

Il s'ensuit qu'on ne peut se livrer sur le nom propre à aucune des inférences du type de celles qui sont possibles à partir des noms de catégories naturelles. C'est en fonction de ses traits distinctifs ou d'un air de famille qu'un champignon est appelé "mousseron", et qu'on le reconnaît comme tel lorsqu'on le rencontre pour la première fois. Si je croise un inconnu qui se trouve être M. Dupont, je n'ai aucun moyen de déterminer son nom propre à partir de considérations sur sa personne.

Il en va autrement du *surnom*, qui est attribué à la personne par son groupe en fonction d'une particularité qu'on a cru observer chez lui : le Traînard arrive en retard et Mouche adore aller à la pêche.

1.2 Réalisme

Dans certaines sociétés, le nom propre exprime la nature de la personne, physique et morale.

Selon Jean Bottéro, dans l'ancienne Mésopotamie, « le nom n'était rien d'autre que la traduction du destin, en d'autres termes la propre expression de la nature » de la personne qu'il nommait (p. 126).

Le nom a sa source [...] dans la chose nommée, [il] en est inséparable : comme l'ombre portée, le calque, la traduction de sa nature. (p. 125)

Chaque dénomination [du dieu Marduk] contenait, en quelque sorte matériellement, tous les pouvoirs, les mérites, les attributs qu'il définissait de lui. (p. 125-126)

Nom propre et personne vivent de la même existence. Il est donc possible d'atteindre la personne à travers son nom. Tout ce qui affecte l'un affecte l'autre ; poignarder le nom c'est poignarder la personne. Il s'ensuit que le vrai nom doit être tenu secret par celui qui veut se protéger de ces maléfices.

Cette conception *réaliste* du nom propre est considérée comme irrationnelle. Personne ne songe à inférer quoi que ce soit sur la personne à partir de considérations liées à son seul nom propre.

2. Argumentation sur le nom propre conventionnel

2.1 Le nom propre comme indice@

Le nom propre étant une désignation sociale conventionnelle ne peut pas être exploité par des argumentations par la définition, mais il peut l'être par une argumentation indicielle.

Indice d'origine — On peut associer le nom propre à certains groupes humains qui portent généralement ce genre de nom, par une argumentation prenant le nom propre comme *indice@*. Si je dois rencontrer M. Martin-Dupont je peux seulement penser qu'il est très probablement d'origine française. Si la personne porte le nom d'une célébrité on est tenté de la rattacher à la même famille.

Indice de lignage — D'une façon générale, l'identité du nom propre peut être signe de *parenté*, ce qui peut être flatteur ou non. Porter le nom du mauvais ou du coupable est extrêmement lourd, en particulier parce que le même nom propre. Si Jean Untel est unanimement condamné et stigmatisé comme pédophile, antisémite, incestueux... alors, au paroxysme de la tempête médiatique, les Untel lui sont associés pour être soupçonnés ou plaints d'être soupçonnés. On on voit apparaître des mises au point : *“Alain Untel n'est pas parent de Jean Untel”*.

2.2 Homonymie des noms propres : *Le Mauvais, le Nul... s'appellent comme toi*

L'argumentation suivante attribue à une personne portant tel nom les caractéristiques d'autres personnes ayant porté le même nom.

On est sur la voie de faire du nom propre un nom d'espèce naturelle : Le mousseron poussent dans les prairies et “les Untel” sont comme ça. Le nom annonce le caractère, et on peut appliquer l'argumentation par la définition ; s'il s'appelle Untel, il est gentil, c'est un fait d'expérience.

L'argumentation suivante fonde le rejet de la personne sur le rejet d'autres personnes portant le même nom.

Chez Pablo Iglesias, son ex-mentor devenu adversaire, tout est ringard, suranné, dépassé. Son patronyme d'abord. Et la meilleure preuve, c'est qu'il a déjà existé un Pablo Iglesias, homme politique marqué à gauche, dans les années 1920. Il y a un siècle ! De plus, les Espagnols parlent de sa doctrine politique en la nommant le « pablisme ». Or il a déjà existé par le passé un pablisme, du nom d'un dinosaure trotskiste !

Marc Crapez *Divisions de la gauche espagnole : Comment Íñigo Errejón a ringardisé Pablo Iglesias*, 2019³⁵

³⁵ *Le Figaro*, www.lefigaro.fr/vox/societe/divisions-de-la-gauche-espagnole-comment-inigo-erregon-a-ringardise-pablo-iglesias-20191011 (13-01-2020)

Par antonomase, un vague soupçon qu'ils pourraient bien être *des Landru* pèse sur tous les gens qui s'appellent Landru.

2. Le nom propre significatif

Cependant les rapports de la personne à son nom propre sont complexes ; on peut en être fier ou le détester. L'interprétation profonde de ces constructions est l'affaire de la psychanalyse, de l'histoire et de l'anthropologie.

Certains usages argumentatifs du nom propre réactivent une conception *réaliste* du nom propre, selon laquelle le nom et la personne ont réellement des propriétés communes, autrement dit forment une seule et même entité.

2.1 Aptonymes : Le nom propre, marque d'une nature et d'un destin

À la différence du *surnom*, qui désigne la personne par un trait dominant de sa personnalité, le nom propre n'est pas motivé, il ne signifie pas son porteur.

Lorsque le nom propre est homonyme d'un nom commun (Lespoir, Lenfant), l'argument du nom propre donne au nom propre le sens du nom commun ; le nom propre signifie son porteur. Il permet dès lors d'attribuer à la personne les caractéristiques de la chose homonyme. Du fait que quelqu'un s'appelle *Lenfant*, on déduit qu'il a un rapport essentiel aux enfants, et qu'il est donc normal qu'il devienne pédiatre, instituteur... ou encore qu'il ait un caractère *enfantin* : le nom propre est ici un *aptonyme*, qui renforce l'adéquation de la personne à sa tâche, confirme l'attribution d'un trait de caractère, justifie le fait que telle personne occupe telle profession. Les phrases "*Ce n'est pas pour rien qu'il s'appelle ...*", "*Avec un nom pareil ?*" "*Il porte bien son nom*" font du nom propre un argument. Du fait que l'opposant s'appelle *Mauvais*, on déduit qu'il a l'âme noire, et on le soupçonne de *noirs desseins* ; s'il est pris dans une mauvaise affaire, on estimera que son nom l'y prédestinait. Le nom propre fonctionne comme un surnom, et tout se passe comme si la personne cherchait par ses actes à rejoindre son signifiant.

C'est à ce genre de processus que renvoie le topos du nom propre : « un autre [lieu] se tire du nom ; par exemple, comme le fait Sophocle, *Ayant la dureté du fer, tu portes bien ton nom* » (Aristote, *Rhét.*, II, 23, 1400b18 ; Dufour, p. 126). La note précise qu'il s'agit d'un jeu entre un nom propre grec, *Sidero* et le substantif grec signifiant "fer, instrument de fer" : "*C'est quelqu'un d'inflexible, d'ailleurs il s'appelle Dacier*".

En juin 2017 des élections générales convoquées par Mme Theresa May, Premier ministre conservateur, ont eu lieu au Royaume Uni. Selon un slogan travailliste, la défaite du Premier ministre était inscrite dans son patronyme :

June will be the end of May, "Juin verra la fin de mai = May"

Dans l'évangile en latin, c'est par ce procédé que le Christ choisit Pierre comme premier chef de l'Église :

Tu es Pierre (lat. *Petrus*], et sur cette pierre (lat. *petram*) je bâtirai mon église.

Cette construction est un cas particulier d'*annomination*, répétition dans un énoncé du même mot pris dans deux sens différents. Dans le cas général, la propriété de la chose est prédiquée directement sur le nom propre.

2.2 Orienter le nom propre

Attaquer la personne par son nom est toujours condamné et toujours pratiqué. Le nom propre est ouvert à tous les jeux de mots. Les ressources de la paronymie et de la rime sont infinies, V. **Étymologie, Homonymie, Paronymie.**

Morand, fainéant.
la belle Isabelle

Lorsque le nom propre ne correspond à aucun nom commun, il est toujours possible de l'orienter en déformant son signifiant. Cette déformation donne au nom propre une orientation parfois affectueuse et positive,

Mélanchon, Méluche

souvent négative,

Durand, Durandasse
Les Martin, la Martinaille.

Si le directeur s'appelle Durand ou Martin, la déformation du nom propre par suffixation péjorative est un moyen de défense et de lutte contre l'autorité.

2.3 La stigmatisation par le nom propre

Faire enrager l'autre, l'humilier en déformant son nom est une pratique de cour de récréation. Mais personne, même les plus grands esprits, ne renonce à retourner le nom propre de l'adversaire contre l'adversaire. Au fil d'une polémique, Jacques Derrida rebaptise le philosophe *J. Ronald Searle* "Sar1", que l'on peut lire et comprendre comme l'acronyme SARL et certainement de bien d'autres manières. Par le même procédé, en réponse à Michelle Loi, Pierre Ryckmans, alias Simon Leys, publie un pamphlet intitulé *L'oie et sa farve* (Wikipédia, *Simon Leys*)

Le procédé de stigmatisation par déformation du nom propre est un instrument d'expression de la haine raciale politique et antisémite :

[Dans cette presse sympathisante de l'extrême-droite] on trouve des noms propres malmenés, des noms propres retravaillés : André Glucksmann devient « André Glücksmann », Simone Veil devient « Shimone Veil », Robert Hue devient « Hue-coco »

Krieg 1999, p. 12

Non contradiction

1. En logique@

En logique@, le *principe de non contradiction* et le *principe du tiers exclu* disent que l'une des deux propositions "**P**" et "**non P**" est nécessairement vraie, et que les deux ne peuvent pas être vraies simultanément.

— La conjonction "**P et non P**" exprime une contradiction, et, en tant que telle, est nécessairement fausse.

— La disjonction "**P ou non P**" est nécessairement vraie.

Cette vérité est dite *apodictique*, c'est-à-dire nécessaire, absolue et universelle. La même chose ne peut pas être et ne pas être.

Ces principes définissent simultanément ce qu'est la vérité@ et ce qu'est la négation@ logique@.

Ils interdisent d'affirmer des choses contradictoires, une chose et son contraire.

Le principe de non contradiction est considéré par la logique classique comme une *loi de la pensée* et comme un *axiome* possible depuis que la logique s'est mathématisée. Un système logique respectant le principe de non-contradiction ne contient pas d'antinomies, il est dit *consistant*.

2. En argumentation

L'argumentation est un mode de traitement d'une contradiction entre les conclusions générales portées par deux discours. La contradiction argumentative peut avoir différents statuts discursifs.

— Elle peut émerger et être thématifiée dans un dialogue.

— Elle peut se dégager de la confrontation entre deux discours monologiques, quelle que soit leur distance temporelle, que ces discours fassent ou non référence l'un à l'autre.

— Elle peut être portée intentionnellement par un discours contre un autre discours.

V. Désaccord ; Question ; Stase ; Négation ; Destruction ; Réfutation ; Contre-argumentation.

La contradiction argumentative exploite les relations d'opposition entre propositions et entre termes, **V. Proposition ; Contraire ; Contraire et contradictoire.**

2.2 Le principe de non contradiction comme schème réfutatif

Appliqué au discours monologal, l'application du principe de non contradiction se traduit par une exigence de *cohérence*. Un discours argumentatif correct doit être non-contradictoire, **V. Ad hominem ; Absurde ; Dialectique, Cohérence.**

La mise en œuvre du principe de cohérence suppose que les affirmations qu'on juge contradictoires soient susceptibles d'être vraies ou fausses, et non pas *loin d'être vraies, plus ou moins vraies, (donc) plus ou moins fausses, vraies ou fausses selon les circonstances, vraie en théorie mais fausse en pratique, etc.* **V. Vrai.** Le principe de non-contradiction s'applique non seulement au discours logique, argumentatif, mais également à tout type de discours ; les narrations ou descriptions incohérentes, par exemple, sont rejetées en tant que telles.

3. S'évader du principe de contradiction

Selon la règle fondamentale de la dialectique aristotélicienne, tout discours qui aboutit à une contradiction est irrationnel et doit être abandonné. La dialectique hégélienne voit dans l'apparition la contradiction le moteur de l'Histoire. L'homme politique cynique peut se réclamer de Hegel pour dissimuler son opportunisme.

Le *Discours sur le plan quinquennal* de Staline présente une ardente apologie du contradictoire en tant que "valeur vitale" et "instrument de combat". Une des grandes forces de Lénine [...] était son aptitude à ne jamais se sentir prisonnier de ce qu'il avait prêché la veille comme vérité. [...] Le fameux mot de Mussolini, "*Méfions-nous du piège mortel de la cohérence*" pourrait être signé de tous ceux qui entendent poursuivre un œuvre au sein de courants qu'ils ne peuvent prévoir.

Julien Benda, *La trahison des clercs* [1927].

En poésie, l'affirmation d'un paradoxe, par exemple sous la forme d'un *oxymore*, permet de résister à la mise en contradiction : "*Ô blessure sans cicatrice !*". Une telle affirmation paradoxale n'est pas considérée comme absurde ou fallacieuse et éliminée en tant que telle. Elle déclenche une quête d'un sens symbolique plus profond pouvant être attaché à *blessure* et *cicatrice* dans ce contexte de cet énoncé.

Normes

Le mot *norme* a deux acceptions principales.

(i) La norme comme moyenne

En France, l'âge moyen du premier rapport sexuel est 16,8ans. 27% des jeunes ont une activité sexuelle avant 16 ans. Dans une vie, les Français(es) ont, en moyenne, 16,7 partenaires. Seuls 10 % se contenteront du même toute la vie. En moyenne, nos contemporains effectuent 121 galipettes par an. *Sexualité en chiffres*.³⁶

(ii) La norme comme impératif

Une *règle normative* énonce une obligation à laquelle doivent se conformer les membres d'un groupe. La transgression de la norme s'accompagne de sanctions dont le contenu dépend du domaine concerné :

— Domaine moral et légal : *Tu ne tueras pas.*

— Civilité ordinaire : *Tu répondras quand on t'adressera la parole.*

— Bon usage langagier : *Tu ne diras pas "vous disez", tu diras "vous dites".*

— Comportement rationnel : *Tu n'utiliseras pas d'énoncés ambigus ; ta langue ne sera pas fourchue.*

— Conduite automobile : *Tu resteras maître de ton véhicule.*

1. La norme en argumentation

Les différentes théories de l'argumentation ont des rapports très différents avec les normes ; seules certaines les expriment sous forme de règles. Différents critères sont avancés pour mesurer la plus ou moins grande qualité de l'argumentation.

Qualité de l'expression et qualité de la pensée

La *rhétorique argumentative* définie en latin comme *ars bene dicendi*, correspond à la fois à une rhétorique *art du bien dire* et *art de dire le bien*. La norme du discours est externalisée sous la forme d'une *morale du discours*. C'est une norme diffuse, adaptable aux goûts de l'époque, qu'il serait difficile de transposer sous forme d'un ensemble de règles.

Morale religieuse

Le système des *péchés@ de langue* est un système normatif de la parole défini dans un cadre religieux.

Acceptabilité par l'auditoire universel

La *nouvelle rhétorique* prend mesure la qualité de l'argumentation à la qualité de l'auditoire qui l'accepte, **V. Orateur**. La norme n'est pas fournie par un système de règles mais par une instance idéale, l'auditoire universel.

Validité

³⁶ http://www.uniondesfamilles.org/sexualite_en_chiffres.htm, 20-09-2013.

Comme forme d'argumentation naturelle, *la logique classique* utilise comme norme de validité les règles du syllogisme, **V. Évaluation du syllogisme.**

Rationalité

La *pragma-dialectique* propose un système de *règles@* normatives permettant d'accroître la rationalité de l'échange et facilitant la résolution des différences d'opinion.

Honorabilité

Les *règles@ pour une controverse honorable* de Hedge peuvent être vue comme une adaptation des usages de la politesse aux conditions particulière de la situation argumentative. Ces règles visent à assurer la permanence de relations humaines décentes au-delà des désaccords, locaux ou permanents, qui peuvent opposer deux personnes.

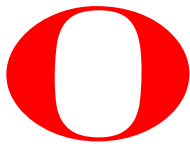
2. Théories non normatives de l'argumentation

Les théories généralisées de l'argumentation, comme la théorie de *l'argumentation dans la langue* ou la *logique naturelle* n'ont pas de rapport avec des normes de morale, de vérité ou de rationalité. Lorsque la théorie de l'argumentation dans la langue parle de norme, c'est de *norme linguistique* qu'il s'agit. Elle s'exprime en termes *d'acceptabilité* ou de non-acceptabilité des énoncés et des enchaînements d'énoncé. Les règles sont les formes structurelles du langage.

La coopération, norme immanente au dialogue

Le3. s *principe@ de coopération* est proposé par Grice comme un principe général guidant la rationalité de la conversation ordinaire.

Nouveauté ► Progrès



Objection

Comme la *réfutation*[@], l'*objection* est un tour de parole réactif, non préféré, s'opposant à un premier tour présentant une proposition.

1. Du point de vue du contenu

Du point de vue de son *contenu*, l'objection peut être considérée comme une réfutation poliment adoucie, dont le contenu possède en fait toute la force d'une réfutation. Le choix de présenter un contre-argument comme une réfutation ou une objection serait le prix modique que la logique accepte de payer à la politesse.

On peut aussi considérer l'objection comme l'expression d'un contre-argument intrinsèquement faible ou négligeable, donc facile à éliminer. Réfuter, c'est *abattre*, alors qu'objecter c'est seulement *faire obstacle*.

2. Du point de vue interactionnel

Objecter c'est présenter un argument n'allant pas dans le sens de la conclusion de l'interlocuteur, par exemple en soulignant une conséquence négative de ses propositions :

L1 : — *C'est donc là que nous devons construire la nouvelle école.*

L2 : — *Mais si on construit la nouvelle école sur cet emplacement, les élèves auront des déplacements beaucoup plus longs !*

Cette contre-argumentation par les conséquences négatives aurait pu être avancée comme une *réfutation* :

L3 : — *C'est inadmissible. Les classes commencent à 8h, et certains élèves ont déjà plus de 45mn de transport. J'appelle à voter contre votre (= L1) proposition.*

Objection ou réfutation, la contre-argumentation est traitée comme une objection par le proposant :

L1 : — *Je comprends votre objection. Nous devons créer une nouvelle ligne de bus, mais je maintiens que c'est bien là que doit être construite la nouvelle école.*

Objection et réfutation ont essentiellement des statuts interactionnels différents. La réfutation est *agonistique*, et prétend clore le débat sans qu'il soit même besoin d'écouter la réponse. L'objection est *coopérative*, le contre-argument est présenté comme en quête de réponse. Elle se situe dans la problématique de l'autre discours, admis comme hypothèse de travail.

Dans une prolepse[@] faisant allusion à un possible contre-discours, le locuteur désigne ce contre-discours non pas comme une *réfutation* mais comme une *objection* :

“On pourrait objecter que **P** (discours anti-orienté), mais **R** (réponse à l'objection, concession[@], reprise de la proposition).

L'éthos et les états émotionnels affichés lors de ces deux opérations ne sont pas les mêmes : à la réfutation et à la réplique sont associées agressivité et fermeture ; à l'objection, esprit de mesure, dialogue et ouverture.

Objet de discours

La notion d'*objet de discours* est dérivée de celles de *schématisation* et de *faisceau d'objet*, utilisées en logique naturelle, **V. Schématisation.**

Un objet de discours est fondamentalement une chose, une situation, caractérisée par sa plasticité, c'est-à-dire redessinée en permanence tout au long du discours ou de l'interaction.

1. Faisceau d'objet

Le *faisceau* d'un objet est défini comme ce qui a « affaire avec » l'objet considéré (Grize 1990, p. 78), soit :

Un ensemble d'aspects normalement attaché à l'objet. Ses éléments sont de trois espèces : des propriétés, des relations et des schèmes d'action. Ainsi dans le faisceau de “*la rose*” on a des propriétés comme “*être rouge*” [...], des relations comme [...] “*être plus belle que*”, des schèmes d'action comme “*se faner*” [...] » (*ibid.*, p. 78-79).

Le faisceau d'objet est défini au niveau notionnel et ne cherche à coïncider ni avec des catégories linguistiques telles que celles de l'analyse en traits *sémantiques* (*ibid.*, p. 79) ni avec des éléments *lexicographiques* utilisés dans les dictionnaires, ni avec des traits *ontologiques* prétendant saisir l'être de l'objet (différenciant les caractéristiques essentielles des accidentelles, **V. Catégorie**, ni avec des éléments associés à l'objet par des principes dont la base serait, en fin de compte, *psychologique*.

Du point de vue méthodologique, le « faisceau » attaché à un objet de discours est étudié à partir de l'ensemble des mots renvoyant à cet objet (chaînes coréférentielles, connexions avec d'autres objets).

L'ensemble des collocations linguistiques d'un terme telles qu'on peut les établir à partir d'un corpus correspond au faisceau attaché à ce terme.

2. Faisceau d'un objet de discours

Les éléments qui entrent dans le faisceau d'un objet donné ne sont pas connus *a priori* ; ils sont établis à partir de l'examen « de textes effectivement produits » (*ibid.*, p.80). Ainsi, à partir d'un texte de La Mettrie, on constitue le faisceau de l'objet constituant l'objet “corps” :

{corps, mouvement du sang, les fibres du cerveau, les muscles}

Ibid., p. 78

L'objet de discours s'enrichit par progressive agrégation des propriétés qui lui sont attribuées dans un corpus, des êtres auxquels il est associé, des événements auxquels il participe, etc.

Cette notion est centrale pour la discussion du statut discursif des objets. Un objet de discours (autogéré ou interactif) est un être, une propriété, un fait, un événement... saisi à travers la façon dont le discours le produit et le transforme. L'étude des objets de discours met au premier plan la plasticité des notions : mode d'introduction, évolution propre, évolution

de leurs domaines. Elle recoupe l'étude des mécanismes d'isotopie, de cohésion et de cohérence thématique, et ne particulier des *paradigmes désignationnels* (Mortureux 1993). Un paradigme désignationnel est constitué par l'ensemble des mots et expressions constituant la chaîne anaphorique permettant de tracer l'objet de discours. Elle retrouve des observations essentielles de la rhétorique sur les déplacements de signification.

L'importance de la notion d'objet de discours tient à la rupture qu'elle inaugure avec la tradition logique qui repose sur la stabilité des objets, et considère comme fallacieuse toutes les variations de sens et de référence introduites au fil du discours, **V. Fallacieux ; Ambiguïté.**

3. Objets de discours en situation argumentative

Le discours peut mobiliser un grand nombre d'objets, et se pose alors la question des limites de l'étude. L'argumentation, en tant qu'elle porte sur des discours en confrontation, introduit un critère de pertinence argumentative, permettant de limiter les *objets de discours* à prendre en compte : les objets argumentatifs sont ceux à propos desquels il y a *opposition*. De même que les affirmations non contredites valent les affirmations vraies, les objets de discours non divisifs ou "pacifiques" valent les objets réels et restent périphériques. L'étude de l'argumentation est contrastive ; elle porte d'abord sur les objets *disputés*, tels que les construisent les discours en opposition sur une question donnée.

L'étude des développements discursifs de ces objets conflictuels est une tâche centrale de l'étude des questions argumentatives.

Les données suivantes sont extraites d'une discussion entre étudiants et concernent les conditions qu'une personne doit remplir pour obtenir la nationalité française ; la question clé "qui peut obtenir la nationalité française ?" structure immédiatement le débat. Les deux positions antagonistes prises par les participants se reflètent clairement dans les deux systèmes de désignations qu'ils utilisent pour construire ce "qui ?".

Tous les étudiants s'accordent à dire qu'il existe un groupe non problématique, qui devrait avoir un droit automatique à la nationalité française, à savoir « les persécutés ».

Un groupe d'étudiants soutient que *le processus d'obtention de la citoyenneté devrait être facilité*. Les immigrants sont construits comme des personnes *ayant droit à la nationalité française* ; ce groupe est en outre spécifié comme :

- Une force de travail ; des gens qui sont venus travailler en période de prospérité.
- Des gens à qui nous avons demandé de venir.
- Des gens que nous avons accueillis.
- Des gens qui sont là depuis très longtemps.
- Leurs proches ; leurs enfants, nés : en France ; dans d'autres pays.

Un autre groupe d'étudiants soutient que *le processus d'obtention de la citoyenneté devrait être durci*. Dans cet ensemble de discours co-orientés, les immigrants sont construits comme des personnes n'ayant pas droit à la nationalité française, et ces individus sont désignés comme :

- Des immigrants sans papiers.
- Des immigrants illégaux
- Des personnes ayant des problèmes.
- Des personnes créant des problèmes.
- Des immigrants par « caractère pratique » (migrants économiques)
- N'importe qui (c'est-à-dire les étrangers qui demandent la citoyenneté sans raison.

Dans la réalité, on constate évidemment que, parmi les personnes qui demandent la nationalité française, il y a à la fois *des sans-papiers* et *des personnes qui sont venues en France il y a de nombreuses années pour travailler*. Malgré cela, chaque groupe d'étudiants schématise les immigrants comme appartenant à l'un ou l'autre groupe.

Pour un autre exemple de constructions divergentes de la causalité comme objet de discours, **V. Cause - Effet**.

Cette méthode montre comment les locuteurs « éclairent » un objet de discours conflictuel en fonction de leurs intentions argumentatives, ou, en termes perelmanien, comment ils donnent de la « présence » aux objets qui les occupent (Perelman & Olbrechts-Tyteca ([1958], 154 sv.).

Objet de la loi, argument de l'—

- ❖ Lat. *pro subjecta materia* : lat. *subjectus*, “soumis, présenté”, *materia* “thème, sujet, objet”. Angl. *arg. from the subject matter*.

L'argument de *l'objet de la loi* ou du *sujet dont il est question* demande que telle expression figurant dans le texte de la loi soit interprétée non pas absolument mais en relation avec “ce à propos de quoi est faite la loi dont il s'agit”, **V. Topique juridique**. L'argument de l'objet de la loi rappelle que l'interprétation est soumise au principe de *pertinence*[@], ici pertinence contextuelle. Alors que dans la lecture *au sens strict*[@], le sens du mot est pris dans son sens général, dans la lecture *pro subjecta materia*, le contexte intervient dans la détermination du sens du mot (voir infra).

Lorsque la rubrique exposant la disposition réglementaire est dotée d'un titre, l'argument de *l'objet de la loi* peut correspondre à l'argument de *l'intitulé*[@] de la loi (*a rubrica*).

“Territoire entièrement couvert de neige”

Dans le cas suivant, l'argument amène à définir l'expression : « territoire entièrement couvert de neige » comme signifiant :

Lieu où la couche de neige est suffisante pour qu'on puisse y suivre le gibier à la trace,

puisque l'objet de la loi (*materia*) est la *protection du gibier*. Cet objet correspond à *l'intention*[@] du législateur, « *prévenir la destruction* » du gibier ». Le sens de la même expression serait défini de façon totalement différente si la loi avait pour objet la réglementation du ski hors-piste.

L'interprétation fondée sur *me sens strict*[@] de l'expression, “*territoire entièrement couvert de neige*” viderait la loi de tout contenu ; pour lui donner une substance il faut définir l'expression en fonction de l'objet de la loi.

Qu'entend-on par ces mots, “*territoire entièrement couvert de neige*” ? Si l'on interprétait cette condition à la lettre, la suspension de la chasse en temps de neige ne pourrait presque jamais produire aucun résultat. [...] Le but, qu'on se propose, c'est de prévenir la destruction – or, cette destruction n'est pas préservée si je chasse, hors les bois, sur des terrains où je peux suivre le gibier à la trace, quoique les terrains avoisinants soient dépouillés de neige.

Il importe donc peu que la neige soit fondue sur une superficie de cent hectares de rochers ou de terrains marécageux, si je chasse à la neige sur le terrain voisin qui en reste couvert. Est-il vrai – oui ou non – que, dans notre hypothèse, le but de la prohibition serait éludé, si l'on pouvait admettre une interprétation contraire – évidemment ; dès lors, il faut se ranger à notre opinion, puisque le mot *entièrement*, ici employé, est d'une application impossible – force est donc de ne lui attribuer que le sens et l'étendue qu'il comporte *pro subjecta materia*.

Ainsi je pense qu'il y a délit toutes les fois qu'on est trouvé chassant, hors les bois, sur des terrains couverts de neige, du moment qu'on peut y suivre le gibier à la trace. (Renacle Bonjean, *Code de la chasse*, 1816³⁷)

³⁷ Renacle Joseph Bonjean, *Code de la chasse ou Commentaire de la loi nouvelle sur la chasse*, vol. 1, Liège, Félix Oudard, 1816, p. 68-69

“Cinquante jours de trêve” pour “huit jours de négociation”

Dans l'exemple suivant, pour donner un sens au traité, le même mot “jour” doit recevoir deux interprétations différentes.

It may be necessary to affix a different signification to the same term in different parts of the same instrument, *the term being construed according to the subject matter, pro subjecta materia*. Vattel illustrates this position by an example showing that the word *day* might be employed in two meanings in one and the same Treaty. It might be stipulated in a Treaty that there should be a truce for fifty *days* upon the condition that during eight successive *days* the belligerent parties should, through their agents, endeavour to effect a reconciliation ; the *fifty days* of the truce would be *days* and *nights* or days of twenty-four hours, according to the ordinary legal computation ; but it would be irrational to contend that the condition would not be fulfilled unless the agents of the belligerent parties were, during the eight days, to labour night and day without intermission.

Robert Philimore. *Commentaries upon international law*. 1871³⁸

³⁸ Robert Philimore, *Commentaries upon international law*. Vol. II, 2nd ed. London, Butterworths, 1871, p. 96

Ontologique (arg.) ► *A priori, A posteriori*

Opposant ► Rôles

Opposition, figures d'—

La rhétorique des figures propose un ensemble très riche de notions et d'observations sur le thème de l'opposition discours / contre-discours, fondamental dans la situation argumentative ; les figures suivantes renvoient, à divers titres, à la confrontation dialogale comme à sa représentation dans le discours monologué :

annomination V. Paronymie	épitrope [@]
adynaton V. Exagération	euphémisme V. Exagération
antanaclase V. Orientation (II)	hypobole V. Prolepse
antéoccupation V. Prolepse	interrogation V. Question
antimétabole V. Orientation (II)	argumentative ; Q. rhétorique
antiparastase V. Orientation (II)	ironie [@]
antithèse [@]	oxymore V. Non Contradiction
apodioxis V. Mépris	métathèse V. Prolepse
astéisme V. Paronymie	paradiastole V. Orientation (II)
contraires [@]	préoccupation V. Prolepse
dilemme [@]	procatalepsis V. Prolepse
distinguo [@]	prolepse [@]
dubitation V. Question argumentative	subjection V. Question argumentative
énantiose V. Désaccord conversationnel	

Cette liste, certainement redondante et non exhaustive, est proposée dans l'ordre alphabétique. Chacun de ces termes n'apparaît pas forcément dans toutes les typologies des figures, et si un terme apparaît dans une typologie, il peut y occuper des positions très différentes, en fonction des principes de classement adoptés. En outre, dans chaque typologie « chaque catégorie de figure est définie par son marquage dominant, tout en présentant des traits secondaires non négligeables » (Bonhomme 1998, p. 14), qui seront peut-être mis en avant dans une autre typologie.

Chacun de ces classements a sa logique, et chacune de ces logiques a ses limites. La même observation s'applique au regroupement suivant, qui se propose d'ordonner les figures de la contradiction dialogique, en les rapportant aux moments clés du développement de la situation argumentative. Ce procédé

permet également d'évoquer, par attraction, d'autres figures possibles, principalement celles qui ont trait au traitement monologique de la question, et quelques figures qui apparaissent au terme du développement du processus argumentatif.

Ouvrir une situation argumentative — V. Désaccord.

S'approprier la question, pour la traiter monologiquement par des figures dites de communication, interrogation (*interrogatio*) subjection (*subjection*), dubitation (*dubitatio*), **V. Question.**

Invalider le discours opposé — Dans les figures d'*invalidation du discours*, l'argument présenté ou la position construite par l'interlocuteur ne sont pas entendus dans leur orientation originelle, ni, *a fortiori*, repris dans le discours du locuteur. Le discours contraire ou contrariant est rejeté en bloc, par des évaluations visant à :

— *Le détruire*, notamment sur la base d'un défaut langagier, **V. Destruction.**

— *Le ridiculiser*,

- Par le coup du *mépris*[@] (*apodioxis*)
- Par *exagération*[@] *absurdifiante* (*adynaton*)
- Par *l'ironie*[@].

Désorienter le discours opposé — Une série de figures de déstabilisation visent moins à réorienter, qu'à *désorienter* le discours contraire. On utilise les mots de l'opposant pour leur faire dire le contraire de ce qu'ils disent : "*ton discours, tes mots te réfutent*" : *antanaclase* ; *antimétabole* ; **V. Orientation.**

Concéder, réfuter — Il est extrêmement difficile pour un argument de pénétrer le discours de l'autre. Il ne suffit pas qu'un argument soit dit, qu'un point de vue soit exprimé, il faut encore qu'il soit entendu et repris, même pour être réfuté ou déformé ; ces actes, pour négatifs qu'ils puissent paraître, marquent en fait l'émergence de la *collaboration* argumentative. Les formes suivantes intègrent des éléments du discours de l'autre :

— Intégration partielle, **V. Disattinguo ; Dissociation**

— Intégration à des fins de réfutation, après reprise et reformatage : *antéoccupation* (*prolepse, hypobole*) *métathèse*, **V. Réfutation, Épitrope, Objection.**

— Réfutation faible correspondant en pratique à une confirmation : **V. Réfutation, Paradoxe, Prolepse.**

Ces figures peuvent être mises en relation systématique avec diverses facettes du développement des situations argumentatives. Elles correspondent à des moments stratégiques de l'argumentation dialoguée. Elles sont de claires manifestations d'une argumentation qui opère par confrontation directe des points de vue en compétition, *avant même l'apparition des arguments.*

Du point de vue des théories critiques, promouvant l'enrégimentement des argumentations attestées sous des critères éthiques ou rationnels, on

considérera probablement que certaines de ces manœuvres sont fallacieuses, ce qui ne fait que renforcer la nécessité première de les situer et de les décrire : avant de juger, il faut comprendre.

Orateur — Auditoire

1. Les partenaires de l'adresse rhétorique

Orateur et *auditoire* sont les termes consacrés pour désigner le producteur et le récepteur du discours rhétorique. La notion d'auditoire est corrélative de celle d'orateur. Elle correspond au *format de réception* du discours rhétorique argumentatif classique. **V. Rhétorique argumentative.**

L'adresse rhétorique se situe dans un **espace public institutionnel** (assemblée politique, assemblée religieuse, tribunal), parfois *rituel* (épidictique).

L'orateur parle sur un sujet relevant des *attributions* de cette institution, et dans le *rôle* qu'elle lui donne.

L'auditoire correspond à l'ensemble des participants ratifiés adressés. Dans les domaines politique et judiciaire, l'auditoire prioritairement visé est défini comme l'ensemble des personnes ayant un pouvoir de décision sur le problème abordé par l'orateur, **V. Rôles.** L'auditoire et le *public* éventuel sont des participants officiels, l'auditoire seul est adressé ; le public peut avoir des opinions, mais il ne prend pas de décision. L'auditoire est *composite*, chacun des discours qui lui sont adressés a ses partisans.

Le discours vient à un moment précis d'un scénario discursif ; il correspond à *un tour de parole* dans une interaction *institutionnalisée* où la structure de l'échange peut être codifiée dans le plus grand détail. L'alternance des tours de parole est réglée, **V. Règles.** La structure de l'échange est localement asymétrique, mais le volume de parole accordé à l'orateur peut être rééquilibré par le temps de parole accordé à d'autres locuteurs, défendant des points de vue antagonistes.

L'orateur et l'auditoire sont fonctionnellement définis par leurs *caractères*, **V. Éthos, Pathos.**

L'adresse rhétorique argumentative relève ainsi de ce que Goffman, dans son analyse des situations de parole, appelle le « monologue d'estrade », et qui constitue une sorte d'hyper-genre, réunissant « discours politiques, sketches comiques, conférences, récitations, lectures poétiques... le lavoir n'est plus le seul lieu où l'on parle » (1987, p. 147).

2. Persuader l'auditoire

La rhétorique argumentative ne parle pas d'interlocuteur mais d'auditoire : l'auditoire entend, on suppose qu'il écoute, mais il ne parle ni ne rétorque. Dans la théorie rhétorique, ce mutisme est constitutif de la notion de public décisionnel. Au moins en situation de face à face, le public réel dispose de quelques moyens de rétroaction lui permettant d'influencer l'orateur, de l'encourager ou de le déstabiliser, comme l'a montré Goffman

(1987, p. 133-186), au point que les politiques jugent plus prudent de déterminer eux-mêmes la composition de leurs plateaux de télévision.

L'orateur constitue fondamentalement son auditoire par la demande qu'il lui prête : "ôte-moi d'un doute". Il s'estime capable de combler ce doute par l'apport de la vérité, de la représentation, de la thèse qui sont les siennes. Il se produit comme homme de bien (*vir bonus*) qui connaît le vrai, sincère, et apte à conduire les âmes, **V. Éthos**. L'auditoire rhétorique est, en conséquence, à la fois abaissé et magnifié. Il est abaissé, car il est défini par son ignorance et ses insuffisances ; ses représentations et ses opinions sont considérées comme erronées, inexistantes, ou labiles. Typiquement, l'orateur s'adresse aux indécis, et laisse de côté les opposants déterminés, ceux qui ne doutent pas, et sont déjà ralliés à une thèse qui n'est pas la sienne. Mais, dans le cadre de la nouvelle rhétorique au moins, l'auditoire est également magnifié en instance critique, sur le long chemin qui mène à l'universel. Il est donc mis en position haute ou basse, mais jamais en position égalitaire de partenaire ; pour cela, il faut considérer non plus un, mais deux, discours, c'est-à-dire deux positions en confrontation. Ce n'est pas la voie de l'orateur, qui veut moins *partager* que *faire partager* son opinion.

3. Auditoire particulier et universel

Perelman et Olbrechts-Tyteca élargissent la notion d'auditoire pour lui faire englober la communication écrite : « Tout discours s'adresse à un auditoire et on oublie trop souvent qu'il en est de même pour l'écrit » ([1958], p. 8). C'est cet auditoire élargi qui intéresse principalement la nouvelle rhétorique, ce qui explique en particulier qu'elle ne s'arrête pas réellement à l'échange oral en face à face, un des objets essentiels de la rhétorique classique, **V. Rhétorique**. Sur cette base, sont définis deux types d'auditoires, *l'auditoire universel* « constitué par l'humanité tout entière, ou du moins par tous les hommes adultes et normaux » (*ibid.*, p. 39) et les auditoires particuliers. Cette opposition correspond à la distinction effectuée entre *persuader* et *convaincre*, et elle a valeur normative. Pour la nouvelle rhétorique, la norme de l'argumentation est constituée par la hiérarchie des auditoires qui l'acceptent. Cette position distingue fortement la nouvelle rhétorique des théories standard des fallacies, pour lesquelles la norme est donnée par les lois logiques, ou par un système de règles définissant la rationalité. **V. Persuader et convaincre ; Normes ; Règles ; Évaluations et évaluateurs ; Topos**

Orientation argumentative

La théorie des orientations argumentatives a été développée à partir de l'idée de classe argumentative et d'échelle argumentative (Ducrot 1972) jusqu'à la théorie dite de « l'argumentation dans la langue », (AdL) (Anscombre et Ducrot 1983 ; Ducrot 1988 ; Anscombre 1995a, 1995b). Dans cette entrée, le mot discours renvoie uniquement au monologue polyphonique, et non pas au dialogue ou une interaction.

Les équivalences suivantes permettent de saisir la notion *d'orientation* d'un énoncé, dit “argument” vers l'énoncé suivant, dit “conclusion”.

— L dit **E1** ; la question *Qu'est-ce que ça veut dire ?* est ambiguë entre (1) *ce que le locuteur veut dire*, par opposition à (2) *ce que l'énoncé veut dire* ; en fait on ramène (2) la signification de l'énoncé à (1) l'intention linguistique de son locuteur

L dit **E1** dans la perspective de **E2**

La raison pour laquelle L a dit **E1** est **E2**

Le sens de **E1**, c'est **E2**

Le sens est ici défini comme la *cause finale* de l'énoncé ; l'AdL réactualise ainsi une terminologie ancienne, où l'on désignait la conclusion d'un syllogisme comme son *intention*. Cela rend compte du fait qu'un connecteur de reformulation comme *c'est-à-dire* puisse introduire une conclusion :

L1 : — *Ce restaurant est cher.*

L2 : — *C'est à dire ? Tu ne veux pas qu'on y aille ?*

La théorie des orientations s'applique à trois domaines principaux :

— connecteurs argumentatifs[@]

— morphèmes argumentatifs[@]

— topoï sémantiques[@]

1. Exemples

1.1 *Mais*, V. Connecteurs

1.3 Mots pleins

De la même façon, « la valeur argumentative d'un mot est par définition l'orientation que ce mot donne au discours » (*ibid.*). L'orientation argumentative d'un terme exprime le *sens* de ce terme. Ainsi, la signification linguistique du mot *intelligent* n'est pas recherchée dans sa valeur descriptive d'une capacité que mesurerait le quotient intellectuel de la personne concernée, mais dans *l'orientation* que son usage dans un énoncé impose au discours subséquent, par exemple

(3) Pierre est intelligent, *DONC* il pourra résoudre ce problème

L'argumentation (3) est convaincante dans la mesure où la conclusion *résoudre des problèmes* appartient à l'ensemble des prédicats sémantiquement liés au prédicat *être intelligent*. Un ensemble de conclusions préétablies est donné dans le sémantisme du prédicat utilisé comme argument.

Ces contraintes de prédicat à prédicat sont particulièrement visibles sur des enchaînements quasi-analytiques, comme “*cette proposition est absurde, il faut DONC la rejeter*”. De par le sens même des mots, dire qu’une proposition est *absurde*, c’est dire “*il faut la rejeter*” ; cette conclusion apparente est une pseudo-conclusion, car elle ne fait qu’exprimer le *definiens* du mot *absurde*, « qui ne devrait pas exister », comme en témoigne le dictionnaire :

A.— [En parlant d’une manifestation de l’activité humaine : parole, jugement, croyance, comportement, action] Qui est manifestement et immédiatement senti comme contraire à la raison au sens commun ; parfois quasi-synonyme de *impossible* au sens de “qui ne peut ou ne devrait pas exister”. (TLFi, *Absurde*)

Le langage n’est pas inerte. Invoquer l’existence d’une absurdité inhérente au réel de la proposition discutée pour soutenir la conclusion “*il faut la rejeter*” serait ignorer l’existence de la dynamique propre au langage.

La relation argument **E1** - conclusion **E2** est réinterprétée dans une perspective énonciative où c’est la conclusion qui donne le sens de l’argument (dans un discours idéal monologique). Comprendre ce que signifie l’énoncé “*il fait beau*”, ce n’est pas le référer à un état du monde, mais aux intentions affichées par le locuteur, c’est-à-dire “*allons à la plage*”. Cette vision du sens est en accord avec le proverbe (Chinois) : “quand le sage montre les étoiles, le fou regarde le doigt”.

2. L'orientation comme relation de sélection d'énoncé à énoncé

Comme les approches classiques, l’AdL considère l’argumentation comme une combinaison d’énoncés “**E1**, argument + **E2**, conclusion”. La différence essentielle est dans la nature du lien (ou topos[@]) permettant le passage de **E1** à **E2**. Ducrot définit l’*orientation argumentative* (ou la *valeur argumentative*) d’un énoncé comme

L’ensemble des possibilités ou des impossibilités de continuation discursive déterminées par son emploi. (Ducrot 1988, p.51)

Cette idée peut s’exprimer dans le langage purement syntaxique des restrictions de sélections, dont la théorie est faite au niveau de la phrase. Dans son emploi non métaphorique, l’énoncé “*Titsu aboie*” suppose que Titsu est un chien ; *aboyer* est porteur d’une restriction de sélection déterminant la classe des êtres qu’il admet pour sujet.

De même, mais au niveau du discours, le prédicat *absurde* de **E1** est porteur d’une restriction de sélection sur la classe des énoncés **E2** qui peuvent lui succéder ; rejeter respecte cette restriction. Une argumentation est constituée d’une paire d’énoncés (**E1**, **E2**) tels que **E2**, la *conclusion*, respecte les conditions d’orientation imposées par **E1**, l’argument.

4. Conséquences linguistiques

Le concept d’orientation redéfinit la notion d’argumentation ; Anscombe parle ainsi d’argumentation « en notre sens. » (1995b, p. 16). Elle entraîne également une nouvelle vision de notions linguistiques fondamentales

Homonymie — La théorie des orientations a pour conséquence que, si le même segment **S** est suivi dans une première occurrence du segment **Sa** et dans une seconde occurrence du segment **Sb**, contradictoire, incompatible avec **Sa**, alors **S** n'a pas la même signification dans ces deux occurrences. Puisqu'on peut dire "*il fait chaud (S), restons à la maison (Sa)*" aussi bien que "*il fait chaud (S), allons nous promener (Sb)*", c'est qu'« *il ne s'agit pas de la même chaleur dans les deux cas* » (Ducrot 1988, p.55). C'est une nouvelle définition de l'homonymie. Par des considérations analogues, Anscombe conclut qu'il y a deux verbes *acheter*, correspondant aux sens de "*plus c'est cher, plus j'achète*" et "*moins c'est cher, plus j'achète*" (Anscombe 1995, p. 45).

Synonymie — Inversement, on peut penser que doit s'établir une forme d'équivalence entre énoncés orientés vers la même conclusion : si le même segment **S** est précédé, dans une première occurrence du segment **Sa**, et dans une seconde occurrence du segment **Sb**, alors **Sa** et **Sb** ont la même signification car ils servent la même intention : "*il fait chaud (Sa), restons à la maison (S)*" vs "*j'ai du travail (Sb), restons à la maison (S)*". C'est une nouvelle définition de la synonymie, relativement à une même conclusion.

Signe — Enfin, « si le segment **S1** n'a de sens qu'à partir du segment **S2**, alors la séquence **S1** + **S2** constitue un seul énoncé » (Ducrot 1988, p. 51). On pourrait sans doute dire *un seul signe*, **S1** devenant une sorte de signifiant de **S2**. Cette conclusion ramène l'ordre propre du discours à celui de l'énoncé, voire du signe.

Information — La théorie de l'argumentation dans la langue suppose donc que deux énoncés ayant des *contenus informationnels identiques* n'admettent pas les mêmes conclusions, s'ils ont des orientations argumentatives différentes. Autrement dit, l'argumentation est définie non pas sur les contenus, mais sur l'orientation de l'énoncé, qui n'est pas déterminée par les contenus. Par exemple, l'alternance *peu / un peu* inverse l'orientation argumentative de l'énoncé, **V. Morphème argumentatif**.

3. Argumentation à la Ducrot et à la Toulmin : Deux visions du langage

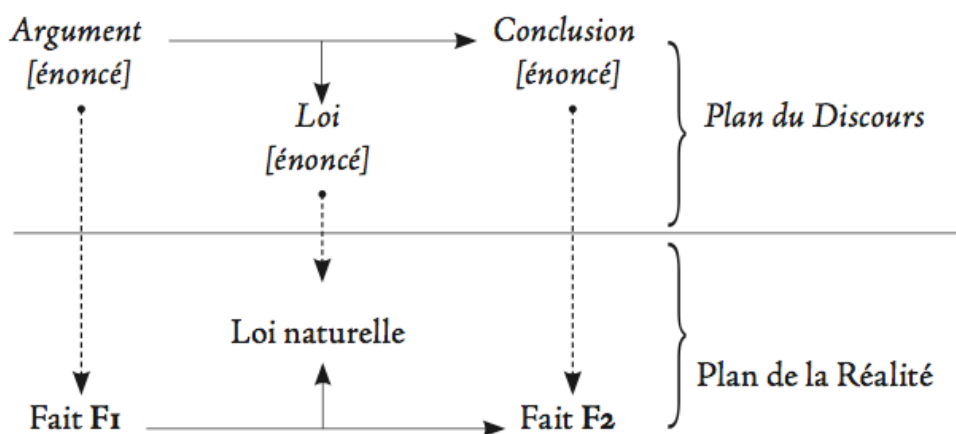
Le point de vue « sémantique » de Ducrot, s'oppose à ce qu'il appelle la vision « traditionnelle ou naïve » de l'argumentation, sans la rapporter à des auteurs précis, (Ducrot 1988, p. 72-76). Cette vision dite traditionnelle correspond bien à celle que représente le modèle de Toulmin :

— elle distingue deux énoncés, deux segments linguistiques, l'argument et la conclusion ;

— chacun de ces énoncés est pourvu d'une signification autonome, il désigne des faits distincts, ils sont donc évaluables indépendamment, l'énoncé argument renvoie à un fait **F1** et l'énoncé conclusion renvoie à un fait différent, **F2**. Le point essentiel est que **F1** et **F2** sont des faits bien définis, constatables indépendamment l'un de l'autre.

— il existe une relation d'implication, une loi physique, extralinguistique, unissant ces deux faits (Ducrot 1988, p. 75).

Cette conception dite naïve, et qui ne l'est dans aucun des deux sens du mot, peut se schématiser comme suit. Les flèches en pointillé allant du plan du discours au plan de la réalité matérialisent le processus de signification référentielle.



Cette conception postule que le langage est un médium transparent et inerte, pur reflet de la réalité, ce qui n'est pas le cas du langage naturel (Récanati 1979). Ces conditions de transparence ne sont réalisées que pour des langages contrôlés comme les langages des sciences, en relation avec une réalité qu'ils construisent autant qu'ils la désignent.

À l'opposé de cette vision, la théorie de l'argumentation dans la langue met l'accent sur les contraintes interénoncés proprement langagières. L'orientation d'une assertion est sa capacité à projeter sa signification non seulement sur, mais aussi comme l'énoncé suivant, de sorte que ce qui apparaît comme ladite "conclusion" n'est qu'une reformulation dudit "argument". Le discours est une machine à argumenter, qui fonctionne selon le principe du *cerle vicieux*[@].

Raison et discours

Tarski soutient qu'il n'est pas possible de développer un concept cohérent de la vérité dans le langage ordinaire, **V. Vrai**. Selon Ducrot, il n'est pas non plus possible de développer, dans le langage ordinaire, un concept de raisonnement comme capacité à développer des connaissances par inférence. La validité d'un argument est réinterprétée comme une validité grammaticale. Une argumentation est valide. Si la conclusion est grammaticalement en accord avec son argument, si elle respecte les restrictions imposées par l'argument, si l'enchaînement argument-conclusion est fortement soudé. Il s'ensuit que la *rationalité* et le caractère *raisonnable* qu'on souhaiterait attacher à la dérivation argumentative ne sont que les reflets inconsistants d'une concaténation discursive routinière de moyens, ou, comme le dit Ducrot, une simple "illusion", **V. Démonstration**. Cette conséquence est cohérente avec le projet structuraliste réduisant l'ordre du discours à celui de la langue (saussurienne).

3.2 Coexistence des formes d'inférence dans la langue ordinaire

La transition de l'argument à la conclusion peut reposer sur une loi physique ou sociale ou sur le couplage sémantique de leurs prédicats. Ces deux types d'inférences se combinent sans problème dans le discours ordinaire :

(1a) Tu parles de la naissance des dieux, donc (1b) tu affirmes qu'à une certaine époque, les dieux n'existaient pas...

(2a) Nier l'existence des dieux (relativement à une époque quelconque),
(2b) constitue une impiété.

Donc (3) tu dois subir le châtement prévu par cette loi, tout comme le subissent, *a pari*, ceux qui parlent de la mort des dieux.

Dans (1a), la *naissance* est définie comme le « point de départ de l'existence » (TLFi, art. *Naissance*). La conclusion (1b) ne reproduit pas directement cette définition, elle est obtenue au terme d'une étape supplémentaire, développant le sens de "point de départ" ; pour cette raison, la conclusion (1b) peut rester inaperçue. On est, dans le domaine de *l'inférence sémantique*, exploitant en plusieurs étapes les seules ressources du langage.

Sur la base de cette conclusion sémantique, (2a-2b) exploite une loi sociale, externe au discours et à la langue, qui qualifie les faits discutés comme une impiété. Finalement, par (3) le juge détermine la peine applicable par un alignement *a pari*.

Parfois, les deux types de loi se mélangent :

Tu es un impie, l'impiété est punie de mort, tu dois mourir.

Il est difficile de dire dans quelle mesure le sens même du mot "impie" a intégré la loi "l'impiété est punie de mort". Néanmoins, le lien avec la réalité sociale est clair : si je souhaite réformer la législation sur l'impiété, ma révolte n'est pas une révolte sémantique, **V. Définition.**

La persuasion comme contrainte langagière

La théorie de l'argumentation dans la langue est une théorie sémantique. Elle rejette les conceptions de la signification comme adéquation au réel, qu'elles soient d'inspiration logique (théories des conditions de vérité) ou analogique (théories des prototypes), au profit d'une conception du sens comme *direction* : ce que l'énoncé **E1** (ainsi que le locuteur en tant que tel) *veut dire*, c'est la conclusion **E2** vers laquelle cet énoncé est orienté.

Cette vision de l'argumentation s'oppose aux conceptions anciennes ou néoclassiques de l'argumentation comme technique de planification discursive consciente, fonctionnant selon des données et principes référentiels, jouant sur le probable, l'improbable, le vrai et le faux, le valide et le fallacieux.

Cette théorie s'oppose aux théories anciennes ou néoclassiques de l'argumentation, comme une théorie sémantique du langage s'oppose aux théories et techniques de planification discursive consciente, fonctionnant

selon des données et principes référentiels, jouant sur le probable, l'improbable, le vrai et le faux, le valide et le fallacieux.

L'argumentation ainsi définie ne fait que développer un énoncé, en mettant en relief un de ses contenus sémantiques. La force de la contrainte argumentative est entièrement une question de langage ; plus la contrainte de E1 sur E2 est forte, plus l'argumentation est sinon convaincante, du moins difficile à réfuter. Elle n'est pas différente de celle de la cohérence du discours. L'art d'argumenter est l'art de gérer les transitions discursives. Si les transitions inter-énoncés sont bien faites, si elles suivent les lignes de forces tracées par la langue, alors l'interlocuteur se laissera porter jusqu'à la conclusion, et trouvera l'argumentation très convaincante. Ce fait est corroboré par l'expérience commune : en fait, il suffit d'entendre l'argument, pour connaître la conclusion, autrement dit, la conclusion est déjà toute entière dans l'argument.

Orientation (II) : Inversion d'orientation

1. Inversion d'orientation[@]

L'orientation argumentative d'un énoncé peut être inversée par la substitution d'un morphème à un autre, par exemple, en substituant *peu* à *un peu*, **V. Morphème argumentatif**. L'adverbe *justement*, dans un de ses emplois, peut également opérer une inversion d'orientation argumentative :

L1 : — Pierre ne veut pas sortir, il est déprimé.

L2 : — Eh bien justement, ça lui changera les idées.

“*Il est déprimé*” justifie la décision de ne pas sortir ; *justement* admet la vérité de cet argument, mais l'oriente vers la conclusion opposée : Pierre devrait plutôt sortir (Ducrot 1982), en lui appliquant la règle différente : « quand on est déprimé, on veut rester à la maison » vs « sortir, c'est bon pour la dépression ».

Le discours de l'inversion s'appuie sur la lettre de ce que dit l'adversaire et lui rétorque : “*Ton discours ne dit pas ce que tu veux lui faire dire ; il dit même le contraire ; tu es ton propre réfuteur*”. L'inversion s'approprie le dire de l'interlocuteur et le réoriente vers une conclusion opposée à la conclusion primitive. Elle oppose à l'interlocuteur son propre dire, et porte ainsi atteinte à sa face conversationnelle. Ce procédé est plus proche des stratégies de *destruction* du discours de type *ad litteram* que des stratégies de *réfutation* orientées vers le contenu, **V. Destruction, Objection, Réfutation**.

La rhétorique classique a repéré de nombreux phénomènes de retournement du même ordre, comme l'ironie :

Tout est possible avec la SNCF, ça c'est le meilleur slogan que vous ayez trouvé —
Dit par une voyageuse à un contrôleur alors que le train est arrêté en pleine campagne depuis deux heures.

Le slogan est orienté vers “*la SNCF est capable du l'incroyablement positif*” ; les circonstances montrent que “*la SNCF est capable du l'incroyablement négatif*”, **V. Ironie**.

Certaines de ces techniques sont décrites et nommées par la rhétorique ancienne :

— Exploiter les différentes acceptions d'un terme pour inverser son orientation argumentative : *antanaclase*.

— Dans le même but, permuter les composantes d'une groupe syntaxique (conversion[@]) : *antimétabole*.

— Retourner la qualification d'un acte : *antiparastase*.

— Retournement de la conclusion par substitution au terme utilisé par le locuteur d'un terme ou d'une description quasi-synonyme mais d'orientation opposée : *paradiastole*.

— *Idem*, par substitution d'un *paronyme*[@] au terme utilisé.

2. Techniques d'inversion

2.1 Antanaclase et paronymie

Calque du grec *antanaclasis* [ἀντανάκλασις], “1. répercussion, réfraction de la lumière, du son, 2. Répétition d'un mot en un autre sens” (d'après Bailly 2020)

L'*antanaclase* (ou *annomination*) est une reprise d'un terme (ou d'une expression) polysémique ou homonymique. Dans sa seconde occurrence, le terme a un sens et une orientation différents de celui qu'il avait dans la première.

En d'autres termes, le signifiant **S0** peut avoir les significations **Sa** et **Sb**. Il a le sens **Sa** avec l'orientation **Oa** dans sa première occurrence et le sens **Sb** avec l'orientation **Ob** dans la seconde.

La reprise du signifiant **S0** doit avoir lieu dans une même unité discursive, énoncé, passage ou échange. Elle peut être effectuée soit par un même locuteur dans un même discours, soit par un second locuteur dans une intervention réactive.

— Dans une même intervention, l'antanaclase introduit de la confusion, puisqu'on emploie le même mot pour désigner des choses différentes.

— Dans un syllogisme, l'antanaclase introduit en fait deux termes sous le couvert d'un même signifiant **S0**, et produit ainsi un syllogisme non pas à trois mais à quatre termes, c'est-à-dire un paralogisme, **V. Paralogisme**.

— Dans l'interaction, l'antanaclase est une forme de rétorsion ironique échoïque et agressive. Les deux sens du terme sont actualisés dans deux tours de parole consécutifs, le second invalidant le premier.

L1 : — Monsieur, un peu de tolérance ! (tolérance vertu)

L2 : — La tolérance, il y a des maisons pour ça ! (tolérance vice)

L1 : — Nous n'avons pas pu vous réserver un hôtel, en ce moment c'est la foire à Lyon.

L2 : —J'ai l'impression que c'est souvent la foire à Lyon.

Dans le second exemple, le second terme de l'antanaclase réoriente ce qui était dit comme une excuse vers le reproche : “*vous êtes incapables de vous organiser*”. La reprise mot pour mot ridiculise le discours de **L1**.

Le recours aux dérivés autorise des manœuvres de ce type, **V. Dérivés**. Celui qui trouve son travail *aliénant* est un *aliéné*, ou, dans la version de Thierry Maulnier :

Le policier idéologique du collectivisme peut dire à peu près de même à l'opposant : “*Pour qui vient protester contre l'aliénation, dans notre société, nous avons des asiles d'aliénés.*”

Thierry Maulnier, *Le Sens des mots*³⁹ 1976.

La réorientation opérée par antanaclase diffère de celle qu'opère *justement*. Cet adverbe prend un énoncé orienté vers une conclusion donnée,

³⁹ Paris, Flammarion, 1976, p. 9-10.

concède l'énoncé (accepte l'information), et lui fait servir la conclusion opposée ; dans le cas précédent cela donne : “*Justement, si c'est la foire, c'était annoncé depuis longtemps et vous auriez dû prendre vos précautions*”. L'antanaclase ne prend pas au sérieux l'information, elle désoriente le discours.

2.2 Paronymie

La *paronymie*@ est une extension de l'antanaclase.

2.3 Antimétabole

Comme l'antanaclase, l'antimétabole est une technique de désorientation du discours de l'adversaire. Ce discours est repris et restructuré syntaxiquement de façon à le désorienter ou à lui donner une orientation différente ou opposée à son orientation primitive. Dupriez cite les mécanismes de permutation déterminant/déterminé, un discours sur « *la vie des mots* » pourra être détruit, ironiquement, par l'affirmation d'une préférence pour « *les mots de la vie* » (Dupriez 1984, p. 53-54).

Nous ne vivons pas une époque de changement, nous vivons un changement d'époque.

Ces effets d'annonce se réduiront vite à des annonces sans effet.

V. Réfutation ; Prolepse ; Destruction ; Converse.

2.4 Antiparastase

L'*antiparastase*, est une réévaluation de l'action dans un contexte accusatoire ; le mot renvoie à la théorie des stases@. C'est une stratégie de repositionnement de l'accusé face à l'accusation qui le vise : l'accusé reconnaît les faits qui lui sont reprochés et inverse leur qualification en « [revendiquant] hautement la justesse de sa position » (Molinié 1992, *Antiparastase*), **V. Orientation** :

Ce n'est pas un délit, mais un acte citoyen : je me fais donc gloire d'avoir fauché le champ d'OGM.

L1 : — Vous l'avez tué !

L2 : — À sa demande, j'ai mis fin à ses souffrances.

Le premier énoncé est accusatoire, “*vous méritez une lourde condamnation !*” ; le second introduit un argument qui inverse cette orientation “*ce que j'ai fait est un acte de courage*”, **V. Stase ; Mobiles**.

Cette forme de contre-argumentation donne d'un même fait deux orientations opposées. Dans l'antanaclase, il y a une feinte d'acceptation et un retournement implicite. Dans l'antiparastase, le renversement d'orientation est explicite.

L'antiparastase@ suppose une hiérarchie des modalités d'évaluation binaire “louable – blâmable” ; on ne considère pas le cas où on opposerait à l'accusation que l'action dite blâmable est en fait *indifférente*. C'est un cas de passage des contraires aux contradictoires, **V. Contraires et contradictoires**@.

Ce choix de défense confère au locuteur un éthos militant ou rebelle. Dans le cas de l'euthanasie, à l'accusation de meurtre répond la revendication du fait comme une action louable, ayant permis de soulager

des souffrances insupportables, à quoi on ajoute non seulement que l'action a été faite avec le consentement de la personne, mais à sa demande.

Antigone oppose à Créon une telle contre-évaluation. Le potentiel dramatique d'une telle situation où se confrontent des discours fondés sur des valeurs radicalement opposées explique peut-être pourquoi ce cas a été jugé digne d'une étiquette, mais toutes les stratégies de repositionnement sont d'un intérêt égal.

2.5 Paradiastole

Le terme *paradiastole* est un calque d'un mot grec composé sur une base exprimant les idées d'expansion et de distinction. Dans le monologue, la paradiastole « [établit] un système de nuances ou de distinctions précisantes, en général développées sur des parallélismes de phrase » (Molinié 1992, art. *Paradiastole*). On retrouve la même idée dans le terme latin *distinguo*, qui désigne une figure du même type. Les exemples de paradiastole sont donnés sous la forme d'énoncés, opérant des raffinements de définition d'un même concept ou de distinction de concepts ou de mots souvent rapprochés mais qui, du point de vue du locuteur, doivent être néanmoins distingués : “*la tristesse ce n'est pas la dépression*”.

En dialogue, la paradiastole est une figure de contradiction, portant sur le langage utilisé par le locuteur. La distinction est opérée entre deux mots considérés comme des synonymes. *Chagrin* et *tristesse* sont des synonymes très proches (*DES, Chagrin ; Tristesse*), mais on peut néanmoins les opposer sur des bases plus ou moins fondées :

La tristesse, ce n'est pas le chagrin ; un esprit chagrin, ce n'est pas un esprit triste, et on a du chagrin pour une cause précise, alors qu'on peut être triste sans savoir pourquoi.

Elle peut servir un changement d'orientation argumentative :

L1 : — Je suis déprimé, je dois voir un psy.

L2 : — Non, tu n'es pas déprimé, tu es triste, et la tristesse ça ne relève pas de la médecine.

La langue a lexicalisé sous forme de deux termes, *serviable* et *servile*, les désignations anti-orientées appliquées à une même forme de comportement, **V. Morphème argumentatif** ; le discours produit sans cesse des paires anti-orientées qui ont exactement le même fonctionnement argumentatif :

Et l'on voit les amants vanter toujours leur choix ; [...]

La trop grande parleuse est d'agréable humeur,

La muette garde une honnête pudeur.

Molière, *Le Misanthrope*, II, 4 ; cité dans Douay 1993, p. 233.

L'opposition est entre *l'être* de la personne (du point de vue du locuteur, *une trop grande parleuse*, une bavarde), et ce qu'en *dit* son amant (“*elle est d'agréable humeur*”). On voit sur cet exemple que cette situation se généralise au discours, où la paradiastole n'opère plus strictement entre deux termes, mais entre deux discours ; il y a traduction d'un point de vue dans un autre.

L1 : — Il est courageux.

L2 : — Je ne dirais pas cela. Il sait affronter le danger, d'accord, mais il me semble que pour être vraiment courageux il faut aussi avoir un système de valeurs...

L'adéquation d'un terme à son objet est contestée dans un discours plus ou moins ample. Sous sa forme la plus radicale, on a une opposition terme à terme :

L1 : — Il est courageux.

L2 : — Je n'appelle pas ça du courage mais de l'inconscience.

Ornement et argument

L'opposition entre une *rhétorique des figures* et une *rhétorique des arguments* est une survivance et une exacerbation de la distinction entre les deux moments fondamentaux de la rhétorique ancienne, l'invention, la mise au point des arguments et leur expression. La rupture entre *inventio* et *elocutio* est généralement attribuée à Ramus, pour qui seules l'*elocutio* et l'*actio* relèveraient du langage rhétorique ; l'*inventio*, la *dispositio* et la *memoria* devraient être réaffectées, en toute indépendance, à la pensée, nous dirions à la cognition. Cette opposition, devenue populaire, entre, d'un côté, un discours orné, figuré, ou *rhétorique* dont les Belles-Lettres sont par excellence l'expression, et, d'un autre côté, un discours *argumentatif* qui serait idéalement sans sujet ni figure, a été fortement réaffirmée par Locke, dans la perspective moderne d'un discours visant à la préservation et au développement de la vérité et du savoir. Le discours *patient* de la *raison* rejette le discours *agent* du *plaisir*. **V. Figure.**

1. La rhétorique massivement fallacieuse

Socrate, principalement dans le *Gorgias* et le *Phèdre* de Platon, rejette, au nom de la *vérité de l'être*, l'entreprise de la rhétorique, comme art de construire du *vraisemblable* persuasif, **V. Argumentation (I) ; Persuasion ; Probable**. À l'époque moderne, cette critique multiséculaire a été renforcée par une nouvelle vague de critiques condamnant le discours rhétorique au nom de la vérité scientifique. La rhétorique stigmatisée violemment par les théoriciens modernes de l'argumentation, Locke en premier lieu, est reconstruite comme un discours dont l'ornement dissimule la fausseté, un discours de passion, un peu pervers, un peu magique.

Les figures et les tropes sont définis dans le cadre de l'*ornatus*, puis, par synecdoque, l'*elocutio* est assimilée à l'*ornatus*, et finalement la rhétorique elle-même à l'*elocutio*. C'est cette vision ornementale d'une rhétorique du *fard* qu'on a opposée au discours *sain et naturel* de l'argumentation. Le texte suivant de Locke est une référence du discours "contre le langage orné".

Les termes figurés doivent être comptés pour un abus de langage.

Comme ce qu'on appelle esprit et imagination est mieux reçu dans le monde que la connaissance réelle et la vérité toute sèche, on aura de la peine à regarder les termes figurés et les allusions comme une imperfection et un véritable abus du langage. J'avoue que dans des discours où nous cherchons plutôt à plaire et à divertir qu'à instruire et à perfectionner le jugement, on ne peut guère faire passer pour une faute ces sortes d'ornements qu'on emprunte des figures. Mais si nous voulons représenter les choses comme elles sont, il faut reconnaître qu'excepté l'ordre et la netteté, tout l'art de la rhétorique, toutes ces applications artificielles et figurées qu'on fait des mots, suivant les règles que l'éloquence a inventées, ne servent à autre chose qu'à insinuer de fausses idées dans l'esprit, qu'à émouvoir les passions et à séduire par là le jugement ; de sorte que ce sont en effet de parfaites supercheries. Et par conséquent, l'art oratoire a beau faire recevoir ou même admirer tous ces différents traits, il est hors de doute qu'il faut les éviter absolument dans

tous les discours qui sont destinés à l'instruction, et l'on ne peut les regarder que comme de grands défauts dans le langage ou la personne qui s'en sert, partout où la vérité est intéressée. Il serait inutile de dire ici quels sont ces tours d'éloquence, et de combien d'espèces différentes il y en a ; les livres de rhétorique dont le monde est abondamment pourvu, en informeront ceux qui l'ignorent. Une seule chose que je ne puis m'empêcher de remarquer, c'est combien les hommes prennent peu d'intérêt à la conservation et à l'avancement de la vérité, puisque c'est à ces arts fallacieux qu'on donne le premier rang et les récompenses. Il est, dis-je, bien visible que les hommes aiment beaucoup à tromper et à être trompés, puisque la rhétorique, ce puissant instrument d'erreur et de fourberie, a ses professeurs gagés, qu'elle est enseignée publiquement, et qu'elle a toujours été en grande réputation dans le monde. Cela est si vrai, que je ne doute pas que ce que je viens de dire contre cet art, ne soit regardé comme l'effet d'une extrême audace, pour ne pas dire d'une brutalité sans exemple. Car l'éloquence, semblable au beau sexe, a des charmes trop puissants pour qu'on puisse être admis à parler contre elle ; et c'est en vain qu'on découvrirait les défauts de certains arts décevants par lesquels les hommes prennent plaisir à être trompés.

Locke [1690], p. 413

De Man a montré que l'enjeu est ici le statut de la langue naturelle en science et en philosophie : « il semble parfois que Locke aurait souhaité par-dessus tout pouvoir se passer [*forget about*] complètement du langage, aussi difficile que cela puisse paraître dans un essai consacré à l'entendement » (1972, p. 12). Cette remarque n'invalide cependant pas directement la thèse de Locke, car il est possible de considérer que cette thèse porte sur le langage ordinaire et sur sa capacité à porter les nouvelles formes mathématiques de la connaissance scientifique. De fait, depuis l'époque moderne, le langage naturel n'est pas, ou n'est plus, le langage dans lequel on préserve et développe la vérité et le savoir, la science se développant dans les langages du calcul. Néanmoins, de Man souligne à juste titre le caractère contradictoire d'une entreprise qui se proposerait d'analyser le raisonnement en langue naturelle en condamnant le langage naturel.

2. Contre le discours orné

On peut schématiser comme suit le discours *contre les figures*, qui les assimile à des ornements pour conclure à leur caractère fallacieux.

Fallacie de *pertinence*[@] et de contradiction Dans le discours argumentatif, toute décoration est un divertissement, c'est-à-dire un *distracteur*. Elle fait du locuteur un histrion (*ad ludicrum*), qui, pour amuser l'auditoire (*ad populum*), sacrifie la réflexion au plaisir **V. Fallacieux ; Figure ; Ornement.**

En conséquence, les figures manifestent un défaut de pertinence, elles sont fallacieuses par *ignorance de la question*, elles mettent l'auditeur sur une *fausse piste*[@].

Les figures violent sciemment trois principes gricéens, elles pèchent contre les maximes de qualité, de quantité et de pertinence ; pour reprendre le mot de Klinkenberg, elles sont *impertinentes*. Qui plus est, elles jouent avec la contradiction : la métaphore est à la fois vraie et fausse, coupable d'ambiguïté et d'erreur catégorielle (Klinkenberg 1970, p. 129-130). Le plaisir qu'on y prend est *malin*.

Fallacies de verbiage et d'émotion — Le concept classique de *discours figuré* est fondé sur l'idée de choix possible entre deux chaînes de signifiants pour exprimer *la même chose* : même être, même contenu sémantique ou même état du monde. Ceci présuppose une surabondance des mots par rapport aux strictes exigences de l'exposé et du développement de la vérité. L'existence de plusieurs chaînes de formes expressives équivalentes est à la source de la fallacie de *verbiage*[@], une sorte de méta-fallacie qui ouvre la voie à toutes les autres.

En outre, la forme figurée favorise systématiquement le *complexe* (le rare, le recherché...) par rapport à la façon de parler ordinaire, simple et directe ; et si c'est la forme *simple* qui est choisie, elle n'est telle que par une double subtilité : le locuteur simple attend du simple ; le locuteur sophistiqué sait que cette attente sera déçue et attend du figuré ; et finalement son attente de second niveau est elle-même frustrée : on lui donne du simple. Les attentes de l'auditeur ou du lecteur sont perpétuellement dépassées. La figure ornementale est décalée, elle introduit une différence et une surprise ; or, par définition, la surprise suppose une perte de contrôle, elle est le prodrome d'une émotion. Elle ouvre ainsi la porte au vaste ensemble des fallacies *ad passiones*, qui condamne les émotions esthétiques comme les autres ; ce lien est explicite dans la citation précédente de Locke.

3 Le sophisme de la transparence du langage

Le langage scientifique est *ad iudicium*, (Locke [1690]) il doit garantir un accès direct aux objets et à leurs connexions naturelles. Si on souhaite en faire le modèle du langage argumentatif ordinaire, ce dernier doit être régulé, sans ambiguïté, sans défaut ni excès, exactement proportionné à la nature des choses en d'autres termes, il doit être rendu *transparent* et pour cela, privé de son pouvoir figuratif. La vérité doit sortir nue du puits; les figures qui prétendent l'ornier, en fait la voilent. Les ornements sont pires que les fallacies, ils en sont la source et le masque.

Le problème est que les figures sont la chair et l'os de l'expression quotidienne ; pour s'en débarrasser, il faudrait renoncer à l'expression justement dite *naturelle*. Cette orientation est en tout cas difficilement compatible avec l'intention affichée par les théories de l'argumentation, de dire quelque chose de substantiel sur le discours *ordinaire*, où l'argumentation est nécessairement *figurée* et *subjective*, **V. Subjectivité**.

4. Un argument étymologique contre la conception décorative de l'*ornatus*

Les figures sont-elles des ornements ? Le mot *ornement*, qu'on attache aux figures, est une copie du substantif latin *ornamentum* (adjectif *ornatus*, verbe *ornare*). Le sens premier de *ornamentum* est :

appareil, attirail, équipement [...] harnais, collier [...] armure
Gaffiot [1934], *Ornamentum*

Ce sens fondamental est se retrouve dans le participe passé adjectif *ornatus*. L'expression

naves omni genere armorum ornatissimae
C. Jules César, *De bello gallico* 3, 14, 2

se traduit donc par :

navires abondamment pourvus de tout l'équipement nécessaire [armes et agrès] (Gaffiot [1934], *Ornatus*).

Ainsi, un discours bien orné (*ornatus*) est un discours bien *équipé* pour bien remplir sa fonction. S'il s'agit d'un discours produit dans le cadre d'une esthétique de la décoration, on pourra parler d'un discours bien *décoré* – cet adjectif ne sous-entend aucune critique du discours orné, ni une aversion de principe pour la recherche du vrai par le beau. Mais, si l'on a affaire à une intervention faite dans le cadre d'un choix à opérer dans les affaires publiques, le discours bien *équipé* sera un discours bien *argumenté* ; les arguments font partie des *ornamenta* du discours, c'est-à-dire de son *équipement*.

Cette perspective évite d'avoir à regrouper les figures sous un même "niveau" décoratif-communicationnel antagoniste des contenus cognitifs. Les définir comme *l'équipement* du discours permettrait de rejoindre la perspective de la logique naturelle, qui peut sans difficulté les intégrer au titre d'instruments de la construction des *objets de discours* et des *schématisations* ; la rhétorique est une sémantique du discours, **V. Schématisation ; Objet de discours**

Paradoxes de l'argumentation et de la réfutation

1. Argumenter pour P affaiblit P

Argumenter pour P affaiblit P, en vertu d'abord des attendus du *discours contre l'argumentation*, qui recoupe le discours contre le débat@, :

“Les gens n'acceptent pas de rester dans le doute, de ne pas s'engager, de ne pas savoir, de ne pas avoir d'opinion ; on argumente pour ou contre tout et n'importe quoi. Le goût d'argumenter est légitimement tenu en suspicion : les théologiens médiévaux faisaient de la dispute un péché ; la querulence est une maladie, la manie d'avoir toujours raison est le masque transparent de la volonté de puissance ; attachons-nous plutôt à décrire et à raconter proprement.”

Ensuite, parce que la connaissance *indirecte*, par inférence, caractéristique de l'argumentation, est souvent considérée comme inférieure à la connaissance *directe*, exprimée dans une affirmation simple, particulièrement à la connaissance par révélation, **V. Évidence**. Newman a formulé cette idée de façon particulièrement énergique, d'abord en épigraphe de sa *Grammaire de l'assentiment* [1870], par la bouche de saint Ambroise : « ce n'est pas par la dialectique qu'il a plu au Seigneur de sauver son peuple », et plus loin :

Beaucoup sont capables de vivre et de mourir pour un dogme ; personne ne voudra être martyr pour une conclusion [...] Pour la plupart des gens, l'argumentation rend le point en question encore plus douteux et considérablement moins impressionnant. (p. 153, 154)

Face à l'inquisition, Galilée, a en effet, préféré dire « J'abjure et maudis d'un cœur sincère et d'une foi non feinte mes erreurs »⁴⁰ plutôt que de maintenir des conclusions justes, la Terre n'est pas au centre du monde.

C'est pourquoi Thomas d'Aquin discutant la question « Faut-il disputer de la foi avec les infidèles ? » relève l'objection suivante :

On mène une dispute par des arguments. Mais un argument c'est “une raison qui fait croire des choses douteuses”. Comme les vérités de foi sont très certaines, elles n'ont pas à être mises en doute. Il n'y a donc pas à en disputer publiquement. (*Faut-il disputer de la foi avec les infidèles ?* ⁽⁴¹⁾)

S'il y a argumentation, c'est qu'il y a *question, débat*, donc *contre-discours* attesté ou envisageable, *doute* jeté sur l'une et l'autre des positions en présence : le fait qu'on argumente dans une telle situation explique l'existence du premier paradoxe de l'argumentation : contester une position, c'est à la

⁴⁰

[fr.wikipedia.org/wiki/Galil%C3%A9e_\(savant\)#Le_Dialogue_et_la_condamnation_de_1633](http://fr.wikipedia.org/wiki/Galil%C3%A9e_(savant)#Le_Dialogue_et_la_condamnation_de_1633)

⁴¹ *Somme*, Part. 2, Quest. 10, Art. 7.

fois accepter que la sienne soit mise en doute et légitimer un peu la position que l'on attaque. Cela explique que la première étape du processus de légitimation d'une position nouvelle soit de *produire un débat* à son sujet, et, pour cela, de *trouver des contradicteurs*.

2. Mettre en débat une question légitime les réponses qu'on lui apporte

Faut-il organiser un débat scientifique sur la question de l'existence de chambres à gaz dans l'Allemagne nazie ? C'est ce que souhaite le révisionniste Roger Garaudy : l'organisation d'un débat légitimerait les diverses positions prises dans ce débat.

Roger Garaudy "*doute*" toujours de l'existence des chambres à gaz. Plus loin dans le livre, Roger Garaudy évoque Shoah, le film de Claude Lanzmann, qu'il traite de "navet". "*Vous parlez de 'Shoah business', vous dites que ce film n'apporte que des témoignages sans démonstration. C'est une façon de dire que les chambres à gaz n'existent pas*", suggère le président. "*Certainement pas, proteste Roger Garaudy. Tant qu'un débat scientifique et public n'aura pas été organisé sur la question, le doute sera permis*".

Le Monde, 11-12 janvier 1998, p. 7.

Garaudy revendique la position de tiers. Il peut même dire que le président commet un sophisme d'argumentation sur l'ignorance (dire qu'on n'a pas prouvé **P**, n'est pas dire que **non-P**). La réfutation ne saurait s'en tenir au discursif local, mais doit prendre en compte les savoirs contextuels : ici l'affirmation est fautive, parce que le travail historique et scientifique est fait, on est exactement dans la situation de l'in-disputabilité aristotélicienne.

3. Réfuter P renforce P ; mais ne pas le faire, encore plus

Il vaut mieux être critiqué qu'ignoré ; être à la source d'une polémique est souvent considéré comme une position idéale. Si chercher des contradicteurs est une stratégie argumentative donnant un début de légitimité à un point de vue, réciproquement, on valide un discours en lui apportant la contradiction : l'acte de s'opposer en dressant un *discours contre* engendre une question là où il n'y en avait pas, et cette question, par rétroaction, légitime les discours qui y répondent. Le proposant est faible en ce qu'il supporte la charge de la preuve, mais il est fort car il crée une question. P. Vidal-Naquet a décrit ce piège argumentatif dans le cas du discours négationniste :

J'ai longtemps hésité avant [...] d'écrire ces pages sur le prétendu révisionnisme, à propos d'un ouvrage dont les éditeurs nous disent sans rire : "les arguments de Faurisson sont sérieux. Il faut y répondre". Les raisons de ne pas parler étaient multiples, mais de valeur inégale. [...] Enfin, répondre, n'était-ce pas accrédi-ter l'idée qu'il y avait effectivement débat, et donner de la publicité à un homme qui en est passionnément avide ? [...] C'est la dernière objection qui est en réalité la plus grave. [...] Il est vrai aussi que tenter de débattre serait admettre l'inadmissible

argument des deux « écoles historiques », la « révisionniste » et « l'exterminionniste. » Il y aurait, comme ose l'écrire un tract d'octobre 1980 [...] les « partisans de l'existence des "chambres à gaz" homicides » et les autres, comme il y a des partisans de la chronologie haute ou de la chronologie basse pour les tyrans de Corinthe. [...]

Du jour où R. Faurisson, universitaire dûment habilité, enseignant dans une grande université, a pu s'exprimer dans *Le Monde*, quitte à s'y voir immédiatement réfuté, la question cessait d'être marginale pour devenir centrale, et ceux qui n'avaient pas une connaissance directe des événements en question, les jeunes notamment, étaient en droit de demander si on voulait leur cacher quelque chose. D'où la décision prise par *Les Temps modernes* et par *Esprit* de répondre.

Répondre comment, puisque la discussion est impossible ? En procédant comme on fait avec un sophiste, c'est-à-dire avec un homme qui ressemble à celui qui dit le vrai, et dont il faut démonter pièce à pièce les arguments pour démasquer le faux-semblant.

Pierre Vidal-Naquet, *Un Eichmann de papier*⁴²

4. Réfuter faiblement une position renforce cette position

La loi de faiblesse dit qu'un argument faible pour une conclusion est un argument pour la conclusion opposée, **V. Lois de discours.** Symétriquement, une réfutation faible d'une thèse renforce cette même thèse ; c'est une telle manœuvre que flaire le journaliste dans le passage suivant.

Gérard Chauvy comparait pour diffamation à l'égard de Raymond et Lucie Aubrac. Il avait cité un mémoire de Klaus Barbie les décrivant comme des résistants "retournés".

Gérard Chauvy, qui dit avoir eu connaissance du mémoire de Klaus Barbie en 1991, a été le premier à assurer à ces soixante pages qui circulaient sous le manteau, une diffusion publique, en les reproduisant in extenso dans les annexes de son ouvrage. En partage-t-il pour autant les thèses, comme le soutient la partie civile ? *Les réserves que ce mémoire paraît lui inspirer ne sont-elles qu'une manœuvre de plus pour l'accréditer ?* En tout cas ce document est au centre du débat.

Le Monde, 7 février 1998, p. 10 (souligné par nous).

La *contre-argumentation contextuelle faible* fonctionne comme la *réfutation structurelle faible*, elle renforce la position qu'elle attaque, **V. Contre-discours.** Dans le passage suivant, N. Chomsky tire argument de ce qu'il construit comme l'échec de la contre-argumentation contextuelle construite par son adversaire, le philosophe H. Putnam, pour suggérer que lui, Chomsky, pourrait bien avoir raison :

Jusqu'ici, à mon sens, non seulement [Putnam] n'a pas justifié ses positions, mais il n'est pas parvenu à préciser ce que sont ces positions. Le fait que même un philosophe de son envergure n'y parvienne pas nous autorise peut-être à conclure que...

⁴² In *Les assassins de la mémoire*, Paris, La Découverte, 1987, p. 11-13.

Noam Chomsky, Discussion sur les commentaires de Putnam, 1979⁴³
Théorie du langage, théorie de l'apprentissage, Massimo Piattelli-Palmarini éd.,
Paris, Le Seuil, 1979, p. 461.

L'éloge des compétences de son adversaire, « un philosophe de son envergure », fait partie de cet important topos de la *confirmation* tirée de l'échec (prétendu) de la réfutation, **V. Ignorance**.

5. Réfuter fortement une position renforce cette position

En 2001, Elisabeth Tessier, femme très sympathique et astrologue de renom, a défendu en “Sorbonne” une thèse de doctorat en sociologie intitulée *Situation épistémologique de l'astrologie à travers l'ambivalence fascination-rejet dans les sociétés postmodernes*. Cette thèse a été reçue avec beaucoup d'indignation par un vaste public d'universitaires ; quatre prix Nobel, des professeurs au Collège de France sont intervenus pour lui refuser toute validité scientifique, et l'accuser de prendre le parti de l'irrationnel et des pseudosciences. D'un côté, le camp des *autorités*, des *grands professeurs*, de l'autre *une faible femme* : un rapide argument périphérique conduit à conclure que cette thèse “les dérange”, et le piège de la réfutation *trop forte* se referme : le prestige même des réfuteurs a renforcé la thèse réfutée, du moins aux yeux de ceux qui argumentent par les indices externes, mais ils sont nombreux.

Cette argumentation périphérique mobilise le topos des mesures proportionnées, en l'occurrence des “contre-mesures” proportionnées. Si quelqu'un se défend très vivement d'avoir mis les doigts dans le pot de confiture, la vivacité même de sa défense devient un motif supplémentaire de suspicion, **V. Mesure proportionnée**.

⁴³ Dans *Théorie du langage, théorie de l'apprentissage*, Massimo Piattelli-Palmarini éd., Paris, Le Seuil, 1979, p. 461.

Paronymie

Grec [*paronomasia*] παρονομασία, de παρά [*pará*] “à côté [de]” et ὄνομα [*ónoma*] “nom”, traduit par *adnominatio* en latin. Terme utilisé en grammaire et en rhétorique, qui couvre le sens de *antanaclase*[@] et de *paronymie*.

Deux mots sont des *paronymes* si la différence de leurs signifiants (phonétique ou graphique) est minimale alors que leurs signifiés diffèrent totalement : *prise* / *crise*. La paronymie est une forme élargie d'*homonymie*[@].

Fallacie d'accent

La théorie aristotélicienne distingue, parmi les fallacies d'ambiguïté, une fallacie *d'accent*, **V. Fallacieux (III)**. Dans une langue où l'accent de mot est linguistiquement pertinent (accentuation à l'oral, accent graphique à l'écrit), la différence d'accent provoque un changement de la signification du mot ; les deux termes sont, de ce fait, paronymes. Comme la fallacie *d'homonymie* qui passe d'un sens à un autre le signifiant restant le même, la fallacie *d'accent* passe d'un sens à un autre avec un changement de signifiant *minimal*. Tout se passe comme si cette différence entre les signifiants était trop ténue pour discriminer les variations de signification.

Paronymie et désorientation du discours

En dialogue, la reprise d'un terme utilisé dans le discours de l'adversaire en lui opposant un terme paronymique brise l'orientation de ce discours, **V. Orientation (II)** :

ce n'est pas une prise de conscience, c'est une crise de conscience

On a affaire à un glissement paronymique lorsque le discours passe plus ou moins subtilement du thème de la *crise* de conscience à celui de la *prise* de conscience.

Le discours politique promouvant les *premiers de cordée* est déstabilisé par le discours qui lui oppose les *premiers de corvée*.

Dans un discours monolocuteur, la *paronymie* est un phénomène de cooccurrence, dans un même acte de langage ou une même séquence discursive, de deux termes paronymiques afin d'en rapprocher la signification. La rhétorique utilise les étiquettes de *paronomase*, *adnominatio*, *astéisme* pour désigner ce type de phénomènes.

lenones (marchands d'esclaves) et *leones* (lions) Quintilien, I. O., 9, 3, 66.

On a affaire à un glissement paronymique lorsque le discours passe plus ou moins subtilement du thème de la *crise* de conscience à celui de la *prise* de conscience.

Ce cas montre l'importance des considérations grammaticales et philologiques présentes dans toute discussion des fallacies liées au discours. L'entreprise critique vise à stabiliser les significations des termes du discours, de considérer "ce qui a été réellement dit", pour travailler avec un texte exact.

Paronymie et interprétation : ne pas varier d'un iota

Comme dans le cas de l'ambiguïté syntaxique, la question de la paronymie peut sembler relever de la bévue ou du jeu de mots. Mais, lorsqu'il s'agit de textes sacrés, la différence peut engager la séparation d'une orthodoxie d'une hétérodoxie. Lors du Concile de Nicée (325), ce qui deviendra l'orthodoxie catholique soutenait qu'il y a *identité* de substance entre le Père et le Fils (*homoousios*). Les Ariens soutenaient qu'il y a *similitude* de substance entre le Père et le Fils (*homoiousios*) ; c'est le *i*, le *iota* marquant la différence qui fit des seconds des hérétiques.

Pathétique, *arg.* —

1. Argument pathémique

Pathémique est un dérivé de *pathos*[@] ; un argument *pathémique* est un argument qui exploite un ou des moyens de pression (para)discursifs, liés au pathos arguments pathémiques s'opposent aux arguments "logo-iques" (liés au logos), et aux arguments *éthotiques* (liés à l'éthos), **V. Émotions ; Pathos.**

Les arguments *pathémiques* ne sont pas tous des arguments *pathétiques*.

2. Argument pathétique

L'argumentation pathétique a la forme d'une argumentation par les conséquences positives ou négatives ; la conclusion est dite absurde et rejetée simplement parce qu'elle chagrinerait l'argumentateur ou adoptée parce qu'elle lui fait plaisir :

Je désire **P**, donc **P**. Je crains **P**, donc **non-P**.

Ça n'est pas possible, ça aurait des conséquences trop graves : "La Syldavie ne peut pas suspendre ses paiements. C'est impossible. Parce que personne ne sait ce qui pourrait se passer. Et parce que nous ne saurions probablement pas comment gérer une telle situation."

C'est pas possible qu'il pleuve dimanche, notre pique-nique serait à l'eau !

Le raisonnement par les conséquences considérées comme absurdes parce qu'elles sont inacceptables se rapproche de l'argumentation pathétique :

Une telle pollution est inenvisageable, il y aurait des milliers de victimes.

Si les valeurs sont irrationnelles, alors notre monde est absurde.

Si cette critique était valable, que deviendraient les études d'argumentation ?

Un état de chose est déclaré certain (resp. impossible) parce que l'idée qu'il soit possible (resp. certain) est inenvisageable. Le sophisme de l'habile homme est un argument pathétique, **V. Fallacieux (IV)**.

L'argumentation pathétique applique au domaine de la connaissance une forme d'argumentation parfaitement valide dans le domaine de l'action pratique :

Je désire **P**, donc je fais **P**, j'agis de façon à ce que **P** soit le cas.

Je crains **P**, donc j'évite **P**, j'agis de façon à ce que **P** ne se produise pas.

L'argument pathétique est l'argument du désespoir, auquel on a recours quand il n'est plus possible d'agir.

On peut également parler d'un *argument pathétique* pour désigner un argument quelconque que l'on estime désespérément nul : "Je trouve cet argument pathétique" (vs Je trouve cet argument a pari) **V. Mépris.**

Fallacie pathétique — La *pathetic fallacy*, *fallacie anthropomorphique* ou de *personnification*, attribuée aux non-humains ou aux non-vivants des sentiments humains, ou d'êtres vivants. L'expression a été forgée par Ruskin.

Ainsi, par exemple, dans *Alton Locke* : *They rowed her in across the rolling foam / The cruel, crawling foam*⁴⁴ [“Ils la ramenèrent à la rame à travers l'écume tourbillonnante / L'écume cruelle et rampante”]. L'écume n'est pas cruelle, et elle ne rampe pas. On lui attribue ces traits caractéristiques d'un être vivant lorsqu'on est dans un état d'esprit où la raison est dérangée [*unhinged*] par le chagrin. Tous les sentiments violents ont le même effet. Ils produisent en nous une distorsion [*falseness*] des impressions que nous recevons des choses extérieures que j'appellerai, de façon générale, “fallacie pathétique” [*pathetic fallacy*].

John Ruskin, *Of the pathetic fallacy* [1856].⁴⁵

⁴⁴ *They rowed her in across the rolling foam / The cruel crawling foam, / The cruel hungry foam, / To her grave beside the sea.* Ces vers se trouvent dans le roman de Charles Kingsley, *Alton Locke* (1850)

⁴⁵ *Modern Painters*, vol. III, part IV, Londres, Smith Elder, p. 160.

Pathos (I), “preuve”

Dans la configuration rhétorique classique, le pathos est un *type de preuve*[@] rhétorique, complémentaire des preuves tirées du logos[@] et de l'éthos[@] ; *preuve* signifie ici “moyen de persuasion”, voire de pression et d'emprise sur l'auditoire. La notion de *pathos* est un terme couvrant un ensemble d'émotions socio-langagières que l'orateur exploite pour orienter son auditoire vers les conclusions et l'action qu'il préconise.

1. Le mot *pathos*

- Le mot *pathos* est un calque du mot grec πάθος [pathos] signifiant « ce qu'on éprouve, par opposition à ce que l'on fait » (Bailly [1901], [Pathos]). En latin, *pathos* est parfois traduit par *dolor*. Ce terme a pour sens premier “douleur”, mais Cicéron l'utilise pour désigner la classe des émotions qui constitue le pathos et l'éloquence pathémique (Gaffiot [1934], *Dolor*).

2. Éthos et pathos, deux niveaux d'affect

La présentation trinitaire “éthos, logos, pathos” sépare chacune de ces composantes, en particulier éthos et pathos. Or Quintilien comprend pathos et éthos comme deux types de sentiments :

Le [pathos] et [l'éthos] participent parfois de la même nature, sauf qu'il y a entre eux une différence de degré, le premier en plus, le second en moins ; l'amour par exemple est un pathos, l'affection un ethos (*I. O.*, VI, 2, 12 ; p. 26).

8. Or les sentiments, comme nous le savons selon l'antique tradition, se répartissent en deux classes : l'une est appelée par les grecs *pathos*, terme que nous traduisons exactement et correctement par *adfectus*, l'autre, *éthos*, terme pour lequel, du moins à mon avis, le latin n'a pas d'équivalent : il est rendu par *mores* et, de là vient que la section de la philosophie nommée [éthique] a été dite *moralis*. 9. [...] des écrivains plus prudents ont préféré exprimer l'idée plutôt que de traduire le mot en latin. Par conséquent, ils ont rendu ceux-ci par “émotions vives” et ceux-là par “émotions calmes et mesurées” : dans une catégorie, il s'agit d'un mouvement violent, dans l'autre doux ; enfin, les premières commandent, les dernières persuadent ; les unes prévalent pour provoquer un trouble, les autres pour incliner à la bienveillance. 10. Certains ajoutent que [l'éthos] est un état continu, le [pathos] un état momentané. (Quintilien, *I. O.*, VI, 2, 8-10 ; p. 25)

Le tableau suivant récapitule les principales dimensions selon lesquelles la rhétorique oppose éthos et pathos.

éthos	pathos
Source: <i>le caractère</i>	— : <i>l'occasion, la cause elle-même</i>
incline le public à la <i>bienveillance</i> vis-à-vis de l'orateur ; se concilier le public	émeut, au sens de “mettre en mouvement” ; arrache <i>la décision</i> du public
éloquence <i>affable</i> (conciliare)	éloquence <i>violente</i> (movere)
l'éthos persuade	le pathos ordonne, impose
affect <i>doux</i> calme et mesuré, de l'ordre de <i>l'humeur</i> (état)	affects <i>véhéments</i> , de l'ordre de <i>l'émotion</i>
<i>provoque l'empathie du public</i>	provoque un trouble dans le public
fixe le niveau thymique de l'échange	produit des épisodes émotionnels
L'éthos se construit particulièrement dans l' <i>exorde</i>	— dans la conclusion (<i>péroration</i>)
Genre de discours : <i>comédie</i>	— : <i>tragédie</i>
Type de causes : éthiques (<i>morales</i>)	— : <i>pathétiques</i>
Type de satisfaction : <i>morale</i>	— : <i>esthétique</i>

LC'éthos détermine la tonalité fondamentale du discours, qui sera modulée par des variations d'intensité qui caractérisent les épisodes émotionnels.

3. Pathos : un faisceau d'émotions

Aristote distingue dans la *Rhétorique* une douzaine d'émotions de base qui vont par paires (*Rhét.*, II, 1-11) :

- colère / calme
- amitié / inimitié, haine
- Crainte / peur, confiance, assurance honte / impudence
- obligance / (moyens de détruire l'image de la personne obligante)
- pitié / indignation
- envie / émulation

Cette énumération ne couvre pas l'ensemble des émotions politiques et judiciaires :

Aristote néglige comme non pertinent pour son propos un certain nombre d'émotions qu'un traitement plus général et autonome des émotions considérerait certainement comme très importants. Ainsi le *chagrin*, la *fierté* (de son nom, de ses possessions, de ses réalisations) *l'amour* (*érotique*), la *joie*, le *vif désir* de revoir un être aimé ou absent ([*yearning*], grec *pothos*)... il en va de même pour le *regret*, dont on pourrait penser qu'il est particulièrement important pour un ancien orateur, surtout dans le contexte judiciaire. (Cooper 1996, p. 251)

On trouve la *joie*, le *regret de ce qui a plu*, et *l'appétit* dans l'*Éthique à Nicomaque* qui propose une liste ouverte d'émotions :

J'entends par états affectifs, l'appétit, la colère, la crainte, l'audace, l'envie, la joie, l'amitié, la haine, le regret de ce qui a plu, la jalousie, la pitié, bref

toutes les inclinations accompagnées de plaisir et de peine. (*Éth. Nic.* II, 5 ; Tricot, p. 101)

Les théoriciens latins proposent des listes ouvertes de même inspiration :
Les sentiments qu'il nous importe le plus de faire naître dans l'âme des juges, ou de nos auditeurs quels qu'ils soient, sont *l'affection*, la *haine*, la *colère*, *l'envie*, la *pitié*, *l'espérance*, la *joie*, la *crainte*, le *mécontentement*. » (Cicéron, *De l'or.*, II, LI, 206 ; p. 91)

Quintilien abrège un peu la liste : « le pathos tourne presque tout entier autour de la *colère*, la *haine*, la *crainte*, *l'envie*, la *pitié* » (*I. O.*, VI, 2, 20-21 ; p. 28-29). La liste de Cicéron comprend cinq émotions négatives (*haine*, *colère*, *envie*, *crainte*, *mécontentement*) et trois émotions positives (*affection*, *espérance*, *joie*). On peut admettre que les émotions négatives représentent le couple émotion positive / négative ; il reste la *honte* et *l'obligance* aristotéliennes qui n'ont pas de correspondant direct chez Cicéron ; réciproquement, l'émotion positive *joie* de Cicéron n'a pas de correspondant évident dans la liste de la *Rhétorique*. Mais c'est bien le même domaine qui est visé.

Ces listes d'émotions composant le pathos donnent une impression de familiarité qui paraîtra suspecte au philologue. La honte, la colère grecques et latines sont-elles encore les nôtres ? Quoi qu'il en soit, il reste que le pathos est bien un ensemble *d'émotions*, **V. Émotions**.

4. Le pathos manipulateur

Aristote affirme le primat du caractère (*éthos*) : « le caractère constitue, pourrait-on presque dire, un moyen de persuasion tout à fait décisif » (*Rhét.*, I, 2, 1356a10 ; p. 126), et met en garde contre le recours, trop efficace, au pathos :

Il ne faut pas dévoyer le juré en l'amenant à éprouver de la colère, de l'envie ou de la pitié. Cela revient à tordre la règle dont on va se servir » (*Rhét.*, I, 1, 1354a20 ; Chiron, p. 116).

Le juge est « la règle ». Le rejet du pathos est fondé non pas sur des considérations morales, mais sur un impératif cognitif : fausser la règle, c'est faire du tort non seulement aux autres, mais d'abord à soi-même. L'erreur précède la tromperie.

4.1 Primat du pathos manipulateur

La question de l'impact de l'émotion sur le jugement est celle de l'équilibre entre la démonstration logo-ique d'une part, et les pressions éthotiques et pathémiques de l'autre. Les arguments logiques transforment les représentations, et les représentations déterminent la volonté ; mais, le pathos dans tous les cas déclenche l'action, selon ou contre l'entendement et la volonté. Cela fait du pathos quelque chose de mystérieux et puissant, un peu surhumain, un peu démoniaque.

Les textes classiques abondent en déclarations opposant le pathos au logos, (les émotions à la raison et au jugement) en termes de capacité décisionnelle. Alors qu'Aristote affirme le primat de l'éthos, Cicéron et Quintilien rapprochent éthos et pathos, pour affirmer la suprématie

pratique du pathos. Une affirmation éclatante de cette supériorité se trouve chez Cicéron, dans la bouche de l'orateur Antoine :

J'étais pressé d'en venir à un objet plus essentiel : Rien n'est en effet plus important pour l'orateur, Catulus, que de gagner la faveur de celui qui écoute, surtout d'exciter en lui de telles émotions qu'au lieu de suivre le jugement et la raison, il cède à l'entraînement de la passion et au trouble de son âme. Les hommes dans leurs décisions, obéissent à la haine ou à l'amour, au désir ou à la colère, à l'espérance ou à la crainte, à l'erreur, bref, à l'ébranlement de leurs nerfs, bien plus souvent qu'à la vérité, à la jurisprudence, aux règles du droit, aux formes établies, au texte des lois. (*De l'or.*, ii, XLII, 178 ; p. 77-78)

Dans un passage spectaculaire, Quintilien oppose le caractère pédestre de l'argument à l'action "violente", vicieuse mais décisive de l'émotion :

De fait, les arguments naissent, la plupart du temps, de la cause et la meilleure cause en fournit toujours un plus grand nombre, de sorte que si l'on gagne grâce à eux, on doit savoir que l'avocat a seulement fait ce qu'il devait. Mais faire violence à l'esprit des juges et le détourner précisément de la contemplation de la vérité, tel est le propre rôle de l'orateur. Cela le client ne l'enseigne pas, cela n'est pas contenu dans les dossiers du procès. [...] Le juge pris par le sentiment cesse totalement de chercher la vérité. (*I. O.*, VI, 2, 4-5 ; p. 23-24)

De tels éloges sont à la source de la vision manipulatoire, toujours prévalente, de la rhétorique. La question de l'impact de l'émotion sur le jugement n'est autre que celle des relations entre preuves logiques et moyens de pression éthotiques et pathémiques. Alors que les arguments logiques agissent sur la *représentation*, le pathos emporte la *volonté* (à la limite contre les représentations), c'est ce qui en fait quelque chose de sacré, un peu surhumain, un peu démoniaque. Cette architecture des "preuves" et de leur action est totalement dépendante d'une théorie classique du fonctionnement de l'esprit humain, qui oppose la raison à l'émotion, la vérité et la représentation à l'action et la volonté.

42 Magie du verbe

On se scandalisera légitimement du caractère cynique, immoral et manipulatoire ainsi ouvertement reconnu à l'entreprise de persuasion. Comme le fait remarquer Romilly, on transfère volontiers à la parole rhétorique pathémique les vertus prêtées à la parole magique : « Qu'est-ce à dire, sinon que, par des moyens qui semblent irrationnels, les mots lient l'auditeur et l'affectent malgré lui ? » (Romilly 1988, p. 102). Socrate considère en effet que l'art des faiseurs de discours « fait partie de l'art des enchantements » (Platon, *Euth.*, XVII, 289 c-290 c ; p. 130). La parole rhétorique serait capable d'altérer la perception même des choses. Mais on peut néanmoins rester quelque peu sceptique, surtout si on prend en compte la structure discours / contre-discours, qui oppose un enchantement à un autre. On peut donc lire aussi ces proclamations comme des slogans publicitaires destinés à magnifier les pouvoirs du rhéteur, et éventuellement à faire monter les tarifs auprès des élèves. Quoi qu'il en soit, il convient sans doute de garder le sens de l'humour :

Plutarque cite le mot d'un adversaire de Périclès à qui l'on demandait qui, de lui ou de Périclès, était le plus fort à la lutte ; sa réponse fut : «*Quand je l'ai terrassé à la lutte, il soutient qu'il n'est pas tombé, et il l'emporte en persuadant tous les assistants*» (Périclès, 8). (Id., p. 119)

On notera que Périclès vaincu adresse son discours persuasif *au public*, et non pas *à son vainqueur*, qui le maintient solidement au sol. La situation argumentative est bien tripolaire.

4.3 Ne pas tordre la règle

En contraste avec de telles déclarations, Aristote affirme le primat du caractère (*éthos*) : «le caractère constitue, pourrait-on presque dire, un moyen de persuasion tout à fait décisif» (*Rhét.*, i, 2, 1356a10; p. 126), et met en garde contre le recours, trop efficace, au pathos :

Il ne faut pas dévoyer le juré en l'amenant à éprouver de la colère, de l'envie ou de la pitié. Cela revient à tordre la règle dont on va se servir» (*Rhét.*, i, 1, 1354a20; trad. Chiron, p. 116).

Le juge est « la règle » ; le rejet du pathos est fondé non pas sur des considérations morales, mais sur un impératif cognitif : fausser la règle, c'est faire du tort non seulement aux autres, mais d'abord à soi-même. L'erreur précède la tromperie.

Pathos (II) : “fallacies *ad passiones*”

L'étiquette *ad passiones* n'appartient pas à la théorie *rhétorique* de l'argumentation, qui considère les *émotions*[@] comme un moyen de preuve ou de pression particulièrement efficace pour produire la persuasion, **V. Pathos**. Cette étiquette relève de la théorie standard des fallacies, qui considère les affects comme les polluants majeurs du comportement discursif rationnel ; le discours argumentatif pour être valide doit se purger des passions. Tout recours au pathos, composante essentielle de l'argumentation rhétorique, est en conséquence banni. Les “passions” composent une famille de *fallacies*, les sophismes *ad passiones* (ang. *affective fallacies*) qu'il faut identifier pour les éliminer.

La théorie des *fallacies* est la réponse du berger logique à la bergère rhétorique, qui affirmait la priorité des émotions dans les discours socio-politique et judiciaire. C'est un point d'articulation et d'opposition essentiel de l'argumentation *rhétorique* à l'argumentation *logico-épistémique*.

1. Arguments *ad passiones*

Il y a *argumentum ad passiones*, appel aux émotions, aussi bien à des émotions négatives comme la peur, la haine qu'à des émotions positives comme l'enthousiasme, toutes les fois que l'analyste considère que “l'émotion se substitue au raisonnement”. Cette classe de sophismes passionnels est une création moderne, elle ne figure pas dans la liste aristotélicienne, **V. Fallacieux (III)**. La *Logick* de Watts (1725) la mentionne :

Pour conclure, j'ajoute que lorsqu'un argument est tiré d'un thème [*topic*] susceptible de rallier à l'orateur les inclinations et les passions des auditeurs plutôt que de convaincre leur jugement, c'est un *argumentum ad passiones*, un appel aux passions [*address to the passions*] ; et, si cela se passe en public, c'est un appel au peuple [*an appeal to the people*] » (Watts, *Logick*, 1725 ; cité in Hamblin 1970, p. 164).

Il s'ensuit que, dans une situation argumentative, l'émotion, qui est une fallacie, sera toujours l'émotion de l'autre : “*Moi, je raisonne ; vous, vous vous énervez*”. C'est une stratégie extrêmement fréquente, particulièrement dans la polémique sur des thèmes scientifiques et politiques (Doury 2000) ; l'accusation d'émotion sert à un participant à réfuter-récuser son adversaire. C'est un cas exemplaire d'argument *ad fallaciam*, **V. Fallacieux (II) ; Évaluation**.

Ces sophismes passionnels ne figurent pas dans la liste aristotélicienne, **V. Fallacieux (III)**. La forme d'étiquette “argument *ad* + nom latin” est largement utilisée à l'époque moderne pour désigner des “fallacies d'émotion”, et on retrouve encore des traces de cet usage. On le constate sur la liste d'arguments fallacieux en *ad* proposée par Hamblin, où la majorité des termes font clairement référence aux affects. Nous avons laissé le terme anglais traduisant le latin :

L'*argumentum ad hominem*, l'arg. *ad verecundiam*, l'arg. *ad misericordiam*, et les *argumenta ad ignorantiam*, *populum*, *baculum*, *passiones*, *superstitionem*, *imaginationem*, *invidiam* (envie [envy]), *crumenam* (porte-monnaie [purse]), *quietem* (tranquillité, conservatisme [repose, conservatism]), *metum* (peur [fear]), *fidem* (foi [faith]), *socordiam* (stupidité [weak-mindedness]), *superbiam* (fierté [pride]), *odium* (haine [hatred]), *amicitiam* (amitié [friendship]), *ludicrum* (théâtralisme [dramatics]), *captandum vulgus* (jouer pour la galerie [playing to the gallery]), *fulmen* (tonnerre [thunderbolt]), *vertiginem* (vertige [dizziness]) and *a carcere* (prison [from prison]). On a envie d'ajouter *ad nauseam* — mais cela aussi a déjà été dit. (Hamblin, 1970, p. 41).

Cette liste ne contient pas uniquement des arguments émotionnels : par exemple, l'appel à l'ignorance (*ad ignorantiam*) est un argument de nature épistémique, non pas émotionnelle ; d'autres désignent des formes diverses d'appel à la subjectivité. Mais la plupart des formes mentionnées qui font intervenir des intérêts ou mettent en jeu la personne ont un contenu émotionnel évident, même si les manœuvres argumentatives désignées par ces différentes étiquettes sont parfois peu claires et les définitions proposées rares et elliptiques ; en outre, le sens de l'expression en contexte semble parfois très éloigné du sens de l'expression latine.

On parle de “*argument ad + (nom d'émotion)*”, mais pour inspirer la confiance ou émouvoir, la meilleure stratégie n'est pas forcément de se borner à dire qu'on est une personne de confiance ou qu'on est ému, il est bien préférable de structurer émotionnellement son dire et d'agir simultanément sur d'autres registres sémiotiques non verbaux. La notion d'*argument* évoque sinon une forme propositionnelle, du moins un segment de discours bien délimité ; étant donné que l'émotion a tendance à diffuser sur tout le discours, il sera souvent plus clair de parler d'*appel à telle ou telle émotion*, plutôt que “*d'argument + (nom d'émotion)*”, par exemple d'*appel à la pitié* plutôt que *d'argument de la pitié*

Globalement, on trouve dans la littérature une douzaine de fallacies faisant appel aux émotions, principalement des fallacies en *ad* :

- La peur, désignée soit directement, *ad metum*, soit métonymiquement par l'instrument de la menace, *ad baculum*, *a carcere*, *ad fulmen*, *ad crumenam* ; la crainte, la crainte respectueuse, *ad reverentiam*.
- L'affection, l'amour, l'amitié, *ad amicitiam*.
- La joie, la gaieté, le rire, *ad captandum vulgus*, *ad ludicrum*, *ad ridiculum*.
- La fierté, la vanité, l'orgueil, *ad superbiam*.
- Le calme, la paresse, la tranquillité, *ad quietem*.
- L'envie, *ad invidiam*)
- Le “sentiment populaire”, *ad populum*.
- L'indignation, la colère, la haine, *ad odium* ; *ad personam*.
- La modestie, *ad verecundiam*.
- La pitié, *ad misericordiam*.

On remarquera que cette liste mêle aux émotions de base des *vices* (*orgueil*, *envie*, *haine*, *paresse*) et des *vertus* (*pitié*, *modestie*, *amitié*), c'est-à-dire des états émotionnels évalués négativement / positivement. Comme l'autorise l'étiquette générique *ad passiones*, la liste de fallacies d'émotion doit être

élargie à toutes les émotions, *confiance* (/ *crainte*), *mépris*, *honte*, *chagrin*, *l'enthousiasme*...

Si on rapproche la liste d'émotions énumérées comme composantes du pathos au paragraphe précédent et la liste d'émotions stigmatisées comme fallacies, on constate qu'elles se recoupent largement : les *preuves passionnelles* de la rhétorique sont devenues sophismes *ad passiones* de la théorie critique moderne de l'argumentation.

On peut ainsi opposer rhétorique et argumentation sur la base de leur relation aux affects. S'il existe un concept d'argument *défini* dans la rhétorique (*inventio*), il existe également un concept d'argument *défini contre* la rhétorique. La rhétorique est orientée vers la production du discours, tandis que l'argumentation est orientée vers sa réception critique. Confrontée à une action rhétorique par nature agressive, l'argumentation critique est défensive.

2. Quatre argumentations en appelant à l'émotion *Ad hominem, ad baculum, ad populum, ad ignorantiam*

Toutes les émotions peuvent intervenir dans la parole argumentative ordinaire, mais toutes n'ont pas reçu la même attention. Les réflexions principales tournent autour des quatre fallacies en *ad*, le rôle de l'affect n'étant pas le même dans ces différentes formes (voir ces entrées), le cas le plus clairement émotionnel étant celui de la pitié.

Les arguments sur la personne, *ad hominem* et *ad personam* — Par une *attaque personnelle*[@], *ad personam*, le locuteur structure l'échange argumentatif autour d'émotions de l'ordre du *mépris* de la *colère* ou même de *haine*.

La mise en contradiction *ad hominem*[@] montre l'inconsistance d'une position, et jette ainsi l'adversaire dans l'embarras.

L'argumentation dite par la force (*ad baculum*) joue sur la *peur*, la *crainte*, éventuellement *respectueuse*. Les émotions négatives provoquées par les menaces s'opposent aux émotions positives comme *l'espoir* produit par la promesse de récompense, **V. Menace**.

L'appel aux sentiments populaires *ad populum* porte sur une gamme complexe de mouvements émotionnels positifs ou négatifs que, dans un mouvement de distanciation on attribue au peuple / aux gens / à la populace : on *amuse* le public, on *l'enthousiasme*, lui *fait plaisir*, *honte*, on fait appel à sa *fierté*, à sa *vanité*, on l'incite à la *haine*, etc., **V. Ad Populum ; Rire ; Ironie**.

L'appel à la pitié (*ad misericordiam*) peut servir d'exemple fondamental de construction argumentative de l'émotion. Ce discours donne en effet à sa cible des bonnes raisons qui doivent précisément produire en lui un *mouvement de pitié*, un authentique épisode émotionnel se terminant par une action en sa faveur.

3. Rationalité alexithymique ?

On peut opposer rhétorique et argumentation, sur la base de leur relation aux affects. S'il y a une argumentation dans la rhétorique (inventio), il y a bien une argumentation qui se construit contre la rhétorique, contre une parole sur le monde irréductiblement liée aux individus, à l'action sur le monde et avec autrui, orientée par les désirs et les intérêts des participants. Par rapport aux préceptes rhétoriques toujours offensifs, les règles critiques argumentatives sont défensives. La rhétorique est plutôt orientée vers la production, l'argumentation dialoguée vers la réception critique du discours.

La "théorie standard" des fallacies considère que les émotions disloquent le discours et font obstacle à l'acquisition de la vérité et à l'action rationnelle qui en découle (voir supra). Mais la psychologie contemporaine des émotions voit les choses de façon plus complexe. Les psychologues ont défini l'alexithymie ou anémotivité (Cosnier 1994, p. 139) comme un trouble du discours. Le mot est composé de *a-lexis-thymos*, "manque de mots pour l'émotion", et s'applique à un langage d'où est bannie toute expression des sentiments :

Alexithymie : terme proposé par Sifneos pour désigner des patients prédisposés à des atteintes psychosomatiques et caractérisés par : 1) l'incapacité à exprimer verbalement ses affects ; 2) la pauvreté de la vie imaginaire ; 3) la tendance à recourir à l'action ; 4) la tendance à s'attacher à l'aspect matériel et objectif des événements, des situations et des relations. (Cosnier 1994, p. 160)

Le discours sans émotion est réduit à l'expression de la pensée opératoire qui est un « mode de fonctionnement mental organisé sur les aspects purement factuels de la vie quotidienne. Les discours qui permettent de la repérer sont empreints d'objectivité et ignorent toute fantaisie, expression émotionnelle ou évaluation subjective » (*ibid.*, p. 141). Par d'autres voies, le refoulement du névrosé peut conduire au même résultat.

Dans une perspective neurobiologique, Damasio s'oppose à ceux qui pensent qu'il est possible de représenter le traitement « [des problèmes auxquels] chacun de nous est confronté presque tous les jours » par une théorie du « raisonnement pur », en laissant de côté les émotions. Le problème est que cette théorie du pur calcul rationnel excluant l'émotion ressemble plus à la façon dont les personnes atteintes de lésions préfrontales procèdent pour prendre une décision qu'à celle des individus normaux » (1994/2001, p. 236 ; p. 238).

L'exclusion de la subjectivité et de l'émotion transformerait l'argumentation en une pratique opératoire alexithymique. Si l'argumentation veut réellement dire quelque chose sur le traitement langagier des problèmes quotidiens, elle ne peut prendre pour idéal un discours en tout point semblable à celui du névrosé ou du grand traumatisé frontal. Le traitement de la question du destin des émotions à travers leur contrôle individuel, interactionnel, social, institutionnel nécessite la mise en place de problématiques autrement complexes que celle d'une simple censure *a priori*, V. Émotion.

5. La Nouvelle rhétorique : l'émotion, supplément permettant de passer de l'argumentation à l'action ?

Le domaine de l'argumentation comme critique des fallacies se construit sur le rejet des preuves que la rhétorique considère comme les plus fortes, les preuves éthotiques et pathémiques. Cette argumentation sans émotion et sans sujet correspond à une théorie classique et populaire du fonctionnement de l'esprit humain, qui oppose la *raison* à l'*émotion*, l'*entendement* à la *volonté*, la *contemplation* et l'*action* (et, en conséquence, *convaincre* à *persuader*, *langage expurgé* à *langage ordinaire*), dont le passage suivant est une synthèse :

Jusqu'ici nous avons traité des preuves de la vérité, qui contraignent l'entendement qui les connaît ; et pour cela, elles sont efficaces pour persuader les hommes habitués à suivre la raison ; mais elles sont incapables d'obliger la volonté à les suivre, puisque, comme Médée, selon Ovide, "*je voyais et j'approuvais le meilleur, mais je faisais le pire*". Cela provient du mauvais usage des passions de l'âme, et c'est pour cela que nous devons en traiter, en tant qu'elles produisent la persuasion, et cela à la manière populaire [*popularmente*], et non pas avec toute cette subtilité possible si on en traitait philosophiquement.

Mayans y Siscar 1786, p. 144

La question de l'action est un souci pour les théories de l'argumentation. Elle trouve une solution simple en répercutant la dissociation "raison / passion" sur la paire "conviction / action". Au milieu du XXe siècle, les psychologues Fraisse & Piaget considéraient que l'émotion n'était pas une réaction organisée, mais plutôt un trouble de comportement entraînant une « diminution du niveau de performance » (1968, p. 98) :

On se met en colère quand on substitue paroles et gestes violents aux efforts pour trouver une solution aux difficultés qui se présentent (résoudre un conflit, tourner un obstacle). Mais une réaction émotive comme la colère a une organisation et des traits communs que l'on retrouve de colère en colère. Elle est aussi une réponse adaptée à la situation (frapper sur un objet ou une personne qui vous résiste), mais le niveau de cette réponse est inférieur à ce qu'il devrait être, compte tenu des normes d'une culture donnée. (Ibid.)

L'émotion déclenche des comportements de mauvaise qualité, donc des raisonnements de mauvaise qualité. Dans l'interaction l'émotion serait forcément manipulatrice : le candidat ou la candidate pleurent pour faire oublier leurs lacunes, reformatant ainsi magiquement la situation d'examen en une situation plus humaine.

Le caractère quelque peu énigmatique de cette fonction *d'exécution* attribuée à l'émotion mérite d'être souligné, car on lui attribue par ailleurs des actions *de mauvaise qualité*, et on pourrait aussi bien dire qu'elle *inhibe* l'action (voir citation *infra*) ; si on rapproche des deux lignes de pensée, elles conduisent à un paradoxe : *l'émotion permet le passage à l'action, que, par ailleurs, elle détériore*. La seule raison claire pour y voir un déclencheur de l'action

semble être un argument étymologique : *émouvoir*, c'est *ex-movere*, mettre "en mouvement", "hors de soi".

Perelman & Olbrechts-Tyteca partagent cette vision des émotions comme obstacles à la raison, incompatibles avec une argumentation solide. Pourtant, ils conservent la fonction motivationnelle de l'émotion afin d'expliquer la pertinence du discours argumentatif pour l'action. La solution proposée par la *Nouvelle rhétorique* est de mettre hors champ les émotions en leur substituant les valeurs :

Notons que les passions, en tant qu'obstacles, ne doivent pas être confondues avec les passions qui servent d'appui à une argumentation positive, et qui seront d'habitude qualifiées à l'aide d'un terme *moins péjoratif*, tel que valeur par exemple. (Perelman [1958], Olbrechts-Tyteca, p. 630 ; nous soulignons)

Cette habile *dissociation*[@], permet de se débarrasser des émotions en tant que telles, qui restent péjorativement marquées comme des *obstacles* à la lumière de la raison ou de la foi, tout en conservant leur potentiel dynamique, transféré aux valeurs. Dès lors, par définition, *on argumente sans s'émouvoir*, et l'effet de l'argumentation se développe au-delà de la persuasion mentale pour devenir un déterminant de l'action (id., p. 45). **V. Persuasion.**

Péchés de langue et fallacies

À l'époque contemporaine, la théorie des fallacies se réclame d'une exigence de vérité et de rationalité et affiche une défiance de principe vis-à-vis de la parole spontanée, vectrice d'erreur et de tromperie, **V. Fallacies ; Critique ; Évaluation ; Norme**. D'autres cultures donnaient d'autres fondements à la critique de la parole ; dans un ouvrage riche d'enseignements où elles font l'histoire des *Péchés de la langue* au Moyen Âge, Casagrande et Vecchio (1991) montrent le lien de la parole au *péché*. Il ne s'agissait pas alors d'établir les normes d'un discours *rationnel*, mais d'un discours sans péché, *impeccable*, sinon "saint". La faute s'est déplacée : l'acte de langage qui était déclaré *peccamineux* au nom de la religion est considéré comme *fallacieux*, *sophistique* ou *paralogique* au nom de la rationalité. Qu'il s'agisse de *péché* ou de *fallacie*, de faire son salut ou de se comporter rationnellement, il s'agit toujours de normer les comportements verbaux, d'inciter à la maîtrise de sa langue ou de sa plume.

Rapprocher la théorie des fallacies de celle des péchés de la langue n'est pas commettre le péché de *derisio*, ni envers l'une ni envers l'autre. Ce rapprochement permet au contraire de montrer l'enracinement anthropologique de l'idée de *critique du discours*.

Casagrande et Vecchio synthétisent les données des différents traités médiévaux en une liste de quatorze péchés. Cette liste peut être interprétée en termes de comportements argumentatifs interactionnels fallacieux. Cette stigmatisation des péchés-fallacies a pour fonction de réguler l'interaction, dans un contexte religieux où la dissymétrie des places et la valorisation de l'autorité occupent une place centrale, **V. Politesse**.

(1) Contre la vérité

Mensonge (*mendacium*) — Le mensonge, en tant que parole disant le faux à quelqu'un qui n'a pas les moyens d'accéder à la vérité correspond à une violation du *principe de coopération*[@] au plan interindividuel, considéré comme un péché dans le système de normes religieuses.

Parjure et faux témoignage — En rhétorique, le serment[@] et le témoignage[@], instruments majeurs de manifestation de la vérité, sont considérés comme des *preuves non techniques*[@]. Leur correspondent les péchés de parjure (*perjurium*), et de faux témoignage (*falsum testimonium*). Ce sont des formes socialement aggravées de refus de coopération alors que l'institution l'exige solennellement.

(2) Contre les différends

La rivalité, le conflit (*contentio*), la supputation, la discussion (*disputatio*) sont les noms désignant l'activité même de "disputer", d'argumenter, qui est

ainsi considérée comme pécheresse par son essence. C'est le péché des moines intellectuels, sans doute celui d'Abélard, le premier des intellectuels. Le passage du peccamineux au fallacieux est explicite dans la *Logique* de Port-Royal où est condamné l'amour excessif de la dispute, « l'esprit de contradiction », comme sophisme d'amour-propre (n° 6 et 7), trait fondamental du caractère des « contredisan[t]s » (Arnauld et Nicole [1662], p. 270, **V. Fallacieux (IV)**). L'exercice du débat est soumis à un impératif moral : la contradiction doit être l'expression d'un sentiment authentique, et non pas « maligne et envieuse » (ibid.) — ou, pour passer à la pathologie judiciaire, quérulente. Il n'est pas fallacieux mais totalement légitime de refuser d'entrer dans ce genre de débats.

On discerne ensuite deux familles de péchés de positionnement interactionnel, d'une part, les péchés “envers l'autre”, le partenaire avec qui on dispute, et, d'autre part, les péchés commis “envers soi-même”, en tant que locuteur. Dans les deux cas, il s'agit de bannir des traitements illégitimes des partenaires de l'interaction, **V. Politesse**.

(3) Trois sortes de péchés envers le partenaire

Traitement négatif indu : propos blessants (*contumelia*) ou médisance (*detractio*). Ces deux péchés correspondent globalement à la fallacie *ad personam*[@]. On pourrait encore rattacher à cette fallacie la *derisio*, en tant que moquerie méprisante.

Traitement négatif sous couvert du positif : c'est le mécanisme de la réfutation par l'évidence à l'œuvre dans l'ironie[@] (*ironia*). Ce traitement blessant de l'autre n'est mentionné que latéralement dans les théories contemporaines de l'ironie.

Traitement positif indu : courtoisie, flatterie (*adulatio*), et même le simple éloge (*laudatio*). Ces deux péchés mettent en jeu des mécanismes interactionnels que l'on retrouve dans la fallacie de modestie[@] (*ad verecundiam*). Par l'*adulatio* et la *laudatio*, le locuteur s'humilie indûment devant son partenaire l'élève et le pousse à l'orgueil. La logique, la religion, la politesse disent la même chose.

(4) Deux sortes de péchés envers soi-même

Traitement positif indu, en d'autres termes, vantardise (*iactantia*). Ce péché stigmatise un traitement survalorisé de l'image de soi projetée dans la discussion. Dans la théorie de la politesse, la *iactantia* pêche contre la modestie. Dans la théorie de l'argumentation, c'est une fallacie d'*éthos*[@] surdimensionné.

Traitement négatif indu : le péché de celui qui se tait (*taciturnitas*) se rattache à la famille de fallacies de modestie (*verecundia*), dans laquelle le “respect humain” inhibe la parole vraie.

(5) Un péché d'insoumission, le murmure

Celui qui se plaint, qui grommelle contre l'autorité commet le péché de *murmure* (*murmur*). Parallèlement, celui qui refuse de se plier à la force du

meilleur argument alors qu'il n'a pas grand-chose à lui opposer sauf son intime conviction ou son intime sentiment de la justice se rend coupable de fallacie, **V. Dissensus ; Règles**. L'insoumission est considérée comme irrationnelle-illégale-peccamineuse.

(6) Le péché d'éloquence

L'éloquence, vue comme abondance de mots, amplification, redite, grossissement est la mère de toutes les fallacies, **V. Verbiage**. La même évaluation doit s'appliquer à la parole oiseuse (*vaniiloquium*), comme au bavardage (*multiloquium*).

(7) Blasphèmes et malédictions, péchés liés à la colère

Un dernier groupe réunit des fallacies *ad passiones*, incluant l'interdit sur les paroles obscènes (*turpiloquium*), péché d'irrespect qui blesse la pudeur (*ad reverentiam*) la blasphémie (*blasphemia*) et la malédiction (*maledictum*), qui sont des péchés de colère.

En résumé, la théorie des péchés de la langue est une théorie critique du discours qui condamne le refus de coopération, le goût de la dispute pour elle-même, les positionnements interactionnels inadaptés, l'insoumission à l'autorité du vrai, la perte du contrôle de soi et de ses paroles. Chacun des comportements stigmatisés se retrouve, *mutatis mutandis*, dans les règles du dialogue poli et rationnel

4. Les « règles du diable »

La liste des fallacies-péchés ne mentionne pas les violations de règles logiques, comme l'affirmation du conséquent (confusion des conditions nécessaires et suffisantes) **V. Déduction**. On pourrait penser que le domaine logique, échappe par nature à la norme religieuse. On trouve cependant dans la tradition musulmane des réflexions du même ordre appliquée aux *paralogismes*, qu'Al-Ghazali considère comme des « règles du diable », c'est-à-dire des péchés (*Bal.* p. 171 ; *Dég.* ; pour autant qu'on puisse en juger à partir d'une traduction problématique). Un *exemplum*[@] médiéval met aussi en enfer le logicien, assimilé au sophiste.

Pente glissante

L'argument de la pente glissante (ang. slippery slope argument), ou argument du petit doigt dans l'engrenage sert à la réfutation. Il s'agit donc d'un contre-argument, qui consiste à rétorquer que telle action, même si elle est soutenue par de bonnes raisons, ne doit pas être entreprise, parce que si elle l'est, alors, pour ces mêmes raisons telle autre, plus grave deviendra nécessaire, puis telle autre, encore plus grave et ainsi de suite ; et qu'il n'y aura plus de limite : "si vous commencez, vous n'aurez plus de raisons de vous arrêter".

Le contre-argument de la pente glissante est un autre nom de *l'argument de direction*[@]. Il repose sur le principe de précaution, visant à prévenir un risque d'extension de la mesure proposée à des cas où elle est jugée inacceptable.

Le débat suivant porte sur une proposition de légalisation de la consommation de cannabis.

Nouvel Observateur : — Anne Coppel, dans le livre que vous publiez avec Christian Bachmann, "*Le Dragon domestique*", vous prenez parti pour la légalisation de la drogue. Vous ne craignez pas de passer pour des suppôts de Satan ?

AC : — Plutôt que de légalisation, nous préférons parler de domestication, car cela suppose une stratégie progressive ; ce n'est pas une politique que l'on peut mettre en œuvre du jour au lendemain. Elle ne supprimera pas le problème de la drogue. Mais c'est une solution plus rationnelle, qui éliminera les mafias, réduira la délinquance, réduira aussi tous les fantasmes qui alimentent la drogue elle-même et font partie de son marketing.

FC : — [...] Troisièmement, si on légalise la drogue, cela veut dire qu'il faut tout légaliser, sans exclusive. Il y a dans la démarche du toxicomane quelque chose qui l'incite à prendre un produit justement parce qu'il est interdit. Vous légalisez le cannabis, bien. Puis la cocaïne, puis l'opium, puis l'héroïne... Et pour le crack, qu'allez-vous faire ? Il vous faudra bien le légaliser aussi. Et ensuite l'ice, et puis de nouveaux produits, toutes les saloperies que l'homme est capable de créer. Il faudra les légaliser au fur et à mesure, sinon les marchés parallèles s'organiseront sur les produits qui resteront interdits.

Le Nouvel Observateur, 12-18 octobre 1989 (V. Pragmatique)

La structure générale de l'argument de la pente glissante est complémentaire de celle de l'argument du *gaspillage*[@].

— Pente glissante :

Ne commencez pas, vous ne pourrez plus vous arrêter !

— Gaspillage :

Puisque vous avez commencé, vous devez continuer !

Nous avons trop avancé, nous ne pouvons plus reculer, on ne change pas de cheval au milieu du gué : il faut continuer.

1. Le mécanisme

L'argumentation repose sur les opérations suivantes.

Question argumentative — Faut-il faire **A** ? — ici légaliser le cannabis

Proposition — **L1**, propose :

— Nous devons faire **A**, pour telle et telle raisons.

Elle appuie sa proposition de légaliser/ domestiquer la consommation de cannabis par une argumentation pragmatique par les conséquences positives.

Opposition — Son opposant **L2** est réticent à accepter **A** ; pourtant il pourrait peut-être le faire ; les raisons présentées par **L1** ne sont peut-être pas nulles. Mais il refuse d'accepter de "rentrer dans le jeu" que propose **L1**, car il fait l'analyse suivante de la situation dans laquelle se pose la question.

(i) Une prise en considération du contexte où intervient la proposition. **A** porte sur un certain *domaine D* qui regroupe **A₁, A₂, ... V**. **Catégorisation** :

Le haschich est une drogue, comme l'héroïne, le crack, etc.

(ii) Une opération de gradation de cette catégorie. **A, A₁, A₂, ...** forment une série ordonnée croissante dans la catégorie **D** :

Le crack est plus dur que l'héroïne, qui est elle-même plus dure que le cannabis.

A est le point "bas", le point faible par lequel on entre dans la catégorie graduée.

(iii) Une évaluation : la décision à prendre sur **A** est incertaine, mais la même décision prise pour **A₁** serait clairement inacceptable ; l'étendre à **A₂** est inenvisageable et scandaleux. On a donc l'échelle : discutable / inacceptable / scandaleux. Cette gradation reflète la gradation (ii).

(iv) Un mécanisme d'entraînement : les décisions au sujet de **A** sont liées à celles qu'il faudra prendre au sujet de **A₁, A₂, ...** ; le même problème ne manquera pas de se poser à leur sujet :

Faut-il légaliser l'héroïne ? Faut-il légaliser le crack ?

Accepter **A** fournirait *un précédent* ; les mêmes arguments qui justifient la décision sur **A** pourraient servir pour **A₁**, puis pour **A₂, ...** Bref, en acceptant **A**, on s'engagerait dans un processus infernal qui s'autoalimente : *on mettrait le petit doigt dans l'engrenage*.

(v) Conclusion : je rejette **A**, Je refuse de légaliser le haschich.

Les mécanismes d'entraînement mis en jeu au stade 4 peuvent être très différents.

— Organique, causal : la métaphore du petit doigt qui entraîne le bras qui entraîne tout le corps met l'accent sur la solidarité physique qui unit les différentes décisions à prendre. En ce sens l'effet *petit doigt dans l'engrenage* est un effet domino qui s'emballe : non seulement la chute du premier domino entraîne mécaniquement celle du second, mais les dominos sont de plus en plus gros.

— Psychologique : "*qui vole un œuf vole un bœuf*".

— Stratégique : l'argument du *petit doigt dans l'engrenage* est fondé sur le principe de précaution, visant à prévenir un risque d'extension de la décision adoptée.

2. Réactions et répliques à l'argument de la pente glissante

L'opposant peut considérer, comme dans notre exemple, que le proposant est bien intentionné, mais qu'il ne voit pas les conséquences dangereuses que son projet pourrait entraîner. Dans ce cas, le proposant est présenté comme un naïf ou un idéaliste, mais son intégrité morale n'est pas mise en cause.

À l'inverse, dans une démarche plus polémique, l'opposant peut imputer au proposant une manœuvre machiavélique, le soupçonner d'agir avec des intentions cachées, dans une démarche manipulatrice du type *amorçage* ou *piéd dans la porte*, de suivre la stratégie "*toujours commencer par le plus facile, il n'y a que le premier pas qui compte*"; de vouloir "*attaquer sur le point faible ; grignoter les positions de l'autre*". Le proposant peut se défendre de cette accusation en invoquant la sixième règle de Hedge : « On ne doit pas imputer à une personne les conséquences de sa thèse, à moins qu'elle ne les revendique expressément » (1838, p. 159-162).

On retrouve la différence entre l'imbécillité paralogique "*il n'est même pas conscient des conséquences de ses actes*" et la crapulerie sophistique "*il nous cache ses intentions réelles*", **V. Manipulation ; Étape ; Direction ; Sophisme ; Mobiles.**

Pour se défendre, le proposant peut remonter au stade **(i)** et soutenir que la catégorisation de **A** avec **A₁**, **A₂**, ... est inacceptable. Pour cela, il *recatégorise* le haschich comme une *drogue douce*, avec le bon vin et le bon tabac, "*qui n'ont rien à voir avec l'héroïne et encore moins avec le crack*", **V. A pari.**

Persuader, convaincre : les mots

L'opposition de *persuader* à *convaincre* est une des thématiques majeures qui organisent le *Traité de l'argumentation* (1958) de Perelman & Olbrechts-Tyteca.

1. Les mots

En grec, le mot utilisé pour désigner la preuve rhétorique est *pistis* (πίστις). À la différence du mot français *preuve*, *pistis* appartient à une famille de termes exprimant les idées de « confiance en autrui, ce qui fait foi, preuve » (Bailly [1901], [*Pistis*]). La famille lexicale de termes grecs que l'on traduit par *persuader*, *persuasion* associe les sens de « persuader, séduire, tromper qn », ainsi que « obéir à qn » (*ibid.*, [*Peithō*]). À cette famille appartient également le nom propre *Peithō*, nom de la compagne d'Aphrodite, parfois Aphrodite elle-même, déesse de la beauté, de la séduction et de la persuasion. Vu au travers des dictionnaires, le terme *pistis* est, pour nous, syncrétique ; il couvre le champ de la preuve, de la séduction, de la soumission et de la persuasion. Il en résulte en somme que dire « la preuve rhétorique persuade » est un pléonasme.

En latin, le verbe *suadere* signifie « conseiller » ; l'adjectif correspondant, *suadus*, signifie « invitant, insinuant, persuasif » (Gaffiot [1934], *Suadeo*). *Persuadere* est formé de *suadere* et du préfixe aspectuel *per* indiquant l'aboutissement du procès. Il a le sens de « 1. Décider à faire quelque chose [...] 2. Persuader, convaincre » (*ibid.*, art. *Persuadeo*).

Convincere est composé de *con* (*cum-*) + *vincere*, vaincre, « vaincre parfaitement » (*ibid.*, art. *Convinco*) ; le préfixe *cum-* a, dans ce mot, le sens d'un accompli, comme le *per-* de *persuadere*. Il a pour premier sens « confondre un adversaire » (*ibid.*). Le même sens se retrouve dans l'expression française « convaincre X de mensonge », où *convaincre* est suivi d'un objet direct désignant un être humain X et d'un groupe nominal « de + substantif » désignant quelque chose de condamnable, que X se défendait d'avoir commis.

Persuadere et *convincere* marquent tous deux des accomplissements mais de types différents : pour *persuadere* jusqu'à l'action ; pour *convincere* jusqu'à l'irréfutabilité. En anglais, la tradition voudrait que, conformément à leur étymologie, *to convince* soit réservé pour des situations dans lesquelles les croyances sont changées sans qu'il y ait passage à l'action, et que *to persuade* le soit pour des situations où une action est entreprise. Mais en pratique, les deux termes sont utilisés comme synonymes.

2. L'opposition conceptuelle “persuader” vs “convaincre”

Alors que les traducteurs des grands textes de la rhétorique classique emploient indifféremment *persuader* et *convaincre*, la théorie néo-classique de l'argumentation de Perelman & Olbrechts-Tyteca, oppose ces deux verbes sur la base de la qualité des auditoires :

Nous proposons d'appeler *persuasive* une argumentation qui ne prétend valoir que pour un auditoire particulier et d'appeler *convaincante* celle qui est censée obtenir l'adhésion de tout être de raison. ([1958], p. 36)

C'est une définition stipulative, dont la visée est normative :

C'est donc la nature de l'auditoire auquel des arguments peuvent être soumis avec succès qui détermine dans une large mesure et l'aspect que prendront les argumentations et le caractère, la portée qu'on leur attribuera. Comment se représentera-t-on les auditoires auxquels est dévolu le rôle normatif permettant de décider du caractère convaincant d'une argumentation ? Nous trouvons trois espèces d'auditoires, considérés comme privilégiés à cet égard, tant dans la pratique courante que dans la pensée philosophique. Le premier, constitué par l'humanité tout entière, ou du moins par tous les hommes adultes et normaux et que nous appellerons l'auditoire universel ; le second formé, dans le dialogue par le seul interlocuteur auquel on s'adresse ; le troisième, enfin, constitué par le sujet lui-même, quand il délibère ou se représente les raisons de ses actes. (*Ibid.*, p. 39-40).

3. L'opposition lexicale *persuasion* vs *conviction*

Les verbes persuader et convaincre appartiennent à un champ synonymique incluant catéchiser, conseiller, convertir, (exercer une) emprise, exciter, exhorter, inculquer influencer, insinuer, inspirer, inviter, prêcher suggérer, ... (DES, art. Persuader ; Convaincre). Cette base lexicale est une riche source d'orientations et d'oppositions sémantiques dont l'exploitation pourrait contribuer à la réflexion sur la diversité des effets attendus du discours en général et du discours argumentatif en particulier.

En français contemporain, les familles dérivationnelles de persuader et convaincre sont homologues :

V	PPrst/Adj (actif)	PP/Adj (passif)	Subst <i>-ion</i>
<i>persuader</i>	<i>persuasif</i>	<i>persuadé</i>	<i>persuasion</i>
<i>convaincre</i>	<i>convaincant</i>	<i>convaincu</i>	<i>conviction</i>

Mais il existe une opposition aspectuelle *persuasion* / *conviction* : "la conviction est le résultat du processus de persuasion" ; cette opposition se manifeste dans les paires suivantes :

la persuasion

le procès de persuasion

l'auto-persuasion

**c'est ma persuasion* (en fr. actuel)

**une, la, les persuasion(s) de Pierre*

la conviction

**le procès de conviction*

**l'auto-conviction*

c'est ma conviction

une, la, les conviction(s) de Pierre

Le *Traité* discute l'opposition conceptuelle sur les verbes *persuader* vs *convaincre* et non pas, comme on le fait généralement, sur les substantifs *persuasion* et *conviction*. C'est parce que ces substantifs ne s'opposent pas comme croyance / savoir, mais sur une base aspectuelle d'un autre type. Il

y a des contraintes strictement lexicales sur la construction du langage conceptuel.

Le script de l'acte de *persuasion*, produisant de nouvelles *convictions* est le suivant :

- Un orateur développe devant un auditoire un discours (se voulant) persuasif, soutenant la position **P**, dans le cadre d'une question **Q**.
 - Si cet orateur réussit dans son entreprise,
 - A** est *convaincu* ou *persuadé* de **P**
 - A** a de nouvelles *convictions* (**persuasions*).
-

Persuasion

1. La persuasion comme l'essence de la rhétorique

Depuis Isocrate et Aristote, la parole rhétorique argumentative est couramment définie par sa fonction, *persuader*:

Posons que le rhétorique est la capacité (*dunamis*) de discerner (*theôrein*) dans chaque cas ce qui est potentiellement persuasif. (*Rhét.*, i, 2, 1355b26 ; trad. Chiron, p. 124).

Cette définition est reprise par Crassus, mis en scène par Cicéron : « Crassus : ainsi j'ai appris que le premier devoir de l'orateur est de s'appliquer à persuader » (*De l'or.* I, XXXI, 138 ; p. 51), jusqu'à Perelman & Olbrechts-Tyteca, qui mettent au centre de leur définition « l'adhésion des esprits aux thèses qu'on présente à leur assentiment », avant d'élaborer la notion d'adhésion au moyen de l'opposition établie entre *persuader* et *convaincre*, **V. Argumentation (I) ; Assentiment ; Persuader.**

Selon ces définitions de référence, la rhétorique s'intéresse fondamentalement au discours structuré par *l'intention de persuader* (illocutoire, s'exprimant ouvertement dans le discours), c'est-à-dire de communiquer, expliquer, légitimer et faire partager le point de vue qui s'y exprime et les mots qui le disent. La *persuasion* (perlocutoire) résulte de la réalisation de ces intentions.

La tradition rhétorique lie le discours de persuasion à la production d'une représentation *probable@-vraisemblable*, que les philosophes essentialistes, comme Platon, opposent parfois au discours de *vérité*, **V. Probable.**

2. Une rhétorique sans persuasion : *Pars bene dicendi*

Le chapitre 15 du livre II de *l'Institution Oratoire* de Quintilien met en question de la définition de la rhétorique en relation avec la persuasion : « la définition la plus commune de la rhétorique c'est qu'elle est "le pouvoir de persuader" » (*I. O.*, ii, 15, 3 ; p. 76), dont il attribue la paternité à Isocrate. Toutes les définitions qui lient la rhétorique à la persuasion sont rejetées :

— Soit comme *pouvoir de persuader* :

Mais, au vrai, la persuasion n'est-elle pas apportée aussi par l'argent, le crédit, l'autorité et le rang du sujet parlant, ou même, enfin, sans l'aide de la voix, par le seul aspect, lorsque par exemple, le rappel des mérites de quelqu'un, ou un visage qui inspire la pitié, ou la beauté physique, dicte le verdict ? (*Ibid.*, 6 ; p. 76-77)

— Soit comme *ouvrière de persuasion*, y compris avec la restriction « pouvoir de persuader par la parole » :

Car d'autres que les orateurs persuadent par leur parole et conduisent où ils veulent, les filles galantes, les adulateurs, les corrupteurs. (*Ibid.*)

Finalement, Quintilien reprend à son compte la définition de la rhétorique attribuée aux stoïciens et à Chrysippe : « la définition qui conviendra parfaitement à la substance de la rhétorique, c'est "la science de bien dire" »

[*rhetoricen esse bene dicendi scientiam*]» (*ibid.*; p. 84); sa finalité est de « penser et de parler comme il se doit. » (*Ibid.*)

Cette opposition entre rhétorique *communicative* de la *persuasion* et rhétorique *introvertie* du *bien dire* a été diversement nommée : primaire / secondaire (« primary / secondary rhetoric », Kennedy 1999); extrinsèque / intrinsèque (« extrinsischen / intrinsischen rhetoric », Kienpointner 2003). On peut également parler d'une *rhétorique de l'énonciation, introvertie*, centrée sur le locuteur et son for intérieur, orientée vers la justesse de la pensée et de l'expression. La *rhétorique de l'interaction, extrovertie*, est focalisée sur l'interlocuteur, elle est communicationnelle et parfois éloquente.

Cette distinction ne correspond pas à celle qu'on pratiquait, dans les années 1960, entre une *rhétorique restreinte* opposée à une *rhétorique générale*, et elle n'a rien à voir avec celle qui opposerait une rhétorique des arguments et une rhétorique des figures, **V. Figure**.

La rhétorique énonciative est une rhétorique dont les dimensions communicationnelle et interactionnelle, donc persuasives, sont affaiblies, mais qui n'en reste pas moins une rhétorique argumentative. La Bruyère a exprimé le sentiment profond de cette rhétorique qui a renoncé à l'éloquence et à la persuasion :

Il faut chercher seulement à penser et à parler juste, sans vouloir amener les autres à notre goût et à nos sentiments ; c'est une trop grande entreprise.
Jean de La Bruyère, *Des ouvrages de l'esprit* [1688].⁴⁶

3. De la persuasion à l'action

Dans un complément indispensable à la définition de base de l'argumentation, mais souvent négligé, car il n'est sans doute pas facilement articulable à la notion d'auditoire universel, le *Traité de l'argumentation* prolonge jusqu'à l'action la réflexion sur la persuasion ; l'argumentation produirait une « disposition à l'action » :

Le but de toute argumentation, avons-nous dit, est de provoquer ou d'accroître l'adhésion des esprits aux thèses qu'on présente à leur assentiment : une argumentation efficace est celle qui réussit à accroître cette intensité d'adhésion de façon à déclencher chez les auditeurs l'action envisagée (action positive ou abstention), ou du moins à créer, chez eux, une disposition à l'action, qui se manifeste au moment opportun. (Perelman & Olbrechts-Tyteca [1958], p. 59)

Cette position réaffirmée un peu plus loin : « seule l'argumentation, [...] permet de comprendre nos décisions. [...] Elle se propose de provoquer une action » (*ibid.*, p. 62).

Le point final du processus argumentatif n'est donc pas la *persuasion* vue comme un simple état mental, une « adhésion de l'esprit » ; l'ultime critère de la persuasion complète est l'*action* accomplie dans le sens suggéré par

⁴⁶ *Les Caractères ou les mœurs de ce siècle* [1688]. In *Œuvres complètes*, texte établi et annoté par J. Benda, Paris, Gallimard, 1951.

le discours, au terme d'un processus où les *valeurs*[@] ont pris le relai de l'*émotion*[@]. On espère trouver dans cette combinaison une réponse au problème philosophique de l'action.

4. Persuasion, identification, auto-persuasion ?

Burke a souligné que la persuasion rhétorique suppose une identification :
Quand vous êtes avec les Athéniens, il est facile de louer les Athéniens, mais pas quand vous êtes avec les Lacédémoniens : tel est peut-être le cas de persuasion le plus simple. Vous persuadez quelqu'un seulement dans la mesure où vous parlez son langage, par la parole, le geste, la tonalité, la disposition, l'image, l'attitude, l'idée, en identifiant vos façons de faire avec les siennes [*identifying your ways with his*]. (1950, p. 55)

Selon la doxa rhétorique, l'orateur qui veut persuader un auditoire doit passer des accords préalables avec lui, **V. Conditions de discussion**. Cette négociation des accords ne peut se faire que par un dialogue argumentatif préalable au dialogue argumentatif principal, ce qui engage dans un paradoxe : pour parvenir à un accord, il faut déjà être d'accord. Sous peine de régression à l'infini, l'orateur doit se résoudre non pas à *se mettre d'accord avec* mais à *s'accorder* à son auditoire. Pour cela il s'informe sur cet auditoire dont il se fait une image ; c'est bien ce que prévoit la théorie des éthè des auditoires, **V. Éthos**. Le discours de l'orateur réfracte ce travail sur l'auditoire par trois moyens, chacun d'eux étant calculé en fonction de l'auditoire et correspondant à une forme d'accord implicite ou explicite, passé avec lui. D'une part, par des preuves *éthotiques*, il se présente / se construit discursivement en fonction de son auditoire ; ensuite, par des preuves *logiques*, il choisit et schématise ses objets et ses jugements en fonction de, ou parmi ceux que l'auditoire peut admettre (il argumente *ex concessis - ex datis*) ; enfin, par des preuves *pathémiques*, il se met en empathie avec son auditoire.

En conséquence, pour obtenir l'identification de son auditoire à sa propre personne, l'orateur doit d'abord *s'identifier* à cet auditoire. Au terme de ce processus d'adaptation, on peut se demander, en fin de compte, qui a absorbé qui, qui a persuadé qui ? La rhétorique *extrovertie*, rhétorique de la persuasion, est menacée par le solipsisme de l'identification ; elle n'exprime qu'une introversion de groupe. L'étrange terme de « communion » proposé par le *Traité* caractérise bien l'aboutissement de ce processus d'empathie fusionnelle.

Identification dans la théorie de l'argumentation dans la langue

La notion d'identification est fondamentale dans la théorie de l'argumentation dans la langue. Le producteur de l'énoncé met en scène une gamme d'énonciateurs, sources des points de vue évoqués dans l'énoncé, puis il s'identifie à tel énonciateur et non pas à tel autre, cette identification étant marquée dans la structure grammaticale. Mais ce concept d'identification est totalement étranger au concept psychologique d'identification discuté en liaison avec la question de la persuasion.

5. Qui étudie la persuasion ?

L'argumentation rhétorique ne peut pas être caractérisée par son objet qui serait le processus de persuasion, pour la simple raison que la persuasion est un objet revendiqué par bien d'autres disciplines : sciences et philosophie de la cognition, neuropsychologie, "programmation neurolinguistique", etc.

L'ouvrage, célèbre et évité, de Vance Packard, *La persuasion cachée* [*Hidden persuaders*], est paru en 1957, un an avant le *Traité de l'argumentation*. Il développe une critique de l'approche de la décision comme dérivée de bonnes raisons exposées dans un discours persuasif : les gens énumèrent toutes les bonnes raisons qu'ils ont d'acheter tel type de produit, et au bout du compte ils en achètent un autre. Cette critique a été élaborées dès le début des années 1920 par Walter Lippman (1922), puis par Edward L. Bernays (1928), qui ont jeté les bases d'une recherche des motivations *inconscientes* des acheteurs, et des électeurs, mais néanmoins *déterminantes* pour leurs choix, fondant ainsi le nouveau champ d'étude des "Relations Publiques" [*Public Relations*, PR)

Le neuromarketing poursuit cette entreprise de dissolution du concept de persuasion par la recherche des méthodes capables d'orienter l'acheteur et de déclencher le réflexe d'achat. L'analyse de la persuasion est un des objets de la psychologie sociale. Cette discipline compte parmi ses objets fondamentaux l'étude théorique et expérimentale des influences sociales : la persuasion, les convictions, la suggestion, l'emprise, l'incitation..., la formation et les manifestations des attitudes, des représentations, et les transformations des manières d'agir des individus ou des groupes. Le mouvement du monde, les événements matériels, parmi lesquels les découvertes scientifiques, les innovations techniques et les flux langagiers qui les accompagnent ou les constituent, **produisent** et rectifient les représentations, les pensées, les paroles et les actions des individus et des groupes.

Les grandes études classiques de psychologie sociale publiées au siècle dernier sur la persuasion ne mentionnent guère la rhétorique, ni d'ailleurs l'argumentation ; par exemple, on ne trouve ni le mot *rhétorique* ni le mot *argumentation* dans un recueil de textes sur la psychologie de la persuasion, intitulé *La persuasion* (Yzerbit et Corneille 1994). La problématique de la persuasion peut être légitimement invoquée à propos du discours, mais l'étude du processus de persuasion, y compris sous ses facettes langagières, ne peut en aucun cas être menée dans le seul cadre des études rhétoriques (Chabrol et Radu 2008).

Dans le monde contemporain l'accent est mis sur l'influence et sur les influenceurs plus que sur la persuasion, ce qui peut s'interpréter comme une prédominance de la suggestion sinon de la manipulation, sur les processus persuasifs ouverts.

6. La persuasion, une fonction du langage

De même que la rhétorique ne peut pas se définir par la *persuasion*, elle ne peut pas se définir comme *l'étude des genres langagiers persuasifs*, dans la mesure où la fonction persuasive n'est pas liée à un genre mais est coextensive à l'exercice du langage. La fonction persuasive est un aspect de ce que les différents modèles des fonctions du langage classent comme fonction d'action sur le destinataire (fonction *d'appel*, Bühler [1933], ou fonction *conative*, Jakobson [1963]).

Si la persuasion est définie comme un *changement des représentations* et, par conséquent, *du comportement* de l'interlocuteur, alors toute énoncé informatif, comme "*il est 8 h*" est argumentatif. Si le destinataire doit prendre le train de 7h55 et savoure un dernier café, pensant qu'il est huit heures moins le quart, alors l'information change radicalement sa vision de l'avenir immédiat. La logique naturelle est également une théorie de la persuasion généralisée, par focalisation de l'attention sur les aspects pertinents de la réalité.

Benveniste oppose l'histoire (le récit) au discours, et fait de *l'intention d'influencer* une caractéristique de tout discours :

Nous avons, par contraste, situé d'avance le plan du discours. *Il faut entendre discours dans sa plus large extension : toute énonciation supposant un locuteur et un auditeur, et chez le premier l'intention d'influencer l'autre en quelque manière.* C'est d'abord la diversité des discours oraux de toute nature et de tout niveau ... mais c'est aussi la masse des écrits qui reproduisent les discours oraux ou qui en empruntent le tour et les fins. (Benveniste [1959], p. 242 ; nous soulignons).

Nietzsche, dans ses leçons sur la rhétorique, généralise la force rhétorique pour en faire « l'essence du langage » :

La force [*Kraft*] qu'Aristote appelle rhétorique, qui est la force de démêler et de faire valoir, pour chaque chose, ce qui est efficace et fait de l'impression, cette force est en même temps l'essence du langage : celui-ci se rapporte aussi peu que la rhétorique au vrai, à l'essence des choses ; il ne veut pas instruire [*belehren*], mais transmettre à autrui [*auf Andere übertragen*] une émotion et une appréhension subjective. ([1971], p. 111)

Ces tendances à la généralisation de la persuasion à tout discours sont compatibles avec toutes les définitions classiques de la rhétorique comme *technique* capable de développer la capacité langagière des individus (Lausberg [1960], §1-11).

Persuasion et alignement

Dans cette perspective, se dégage une définition strictement langagière de la persuasion : tenter de persuader, c'est *cadrer*, c'est-à-dire tenter d'inscrire la réaction langagière de l'interlocuteur dans la "suite idéale", tracée par l'intervention du locuteur. Cette suite idéale a pour caractéristique majeure de respecter les présupposés, et sans doute bon nombre de sous-entendus et d'apporter de nouveaux développements sur le thème donné. Il s'ensuit qu'être persuadé, c'est *s'aligner*, *ratifier* le discours auquel on est exposé, *respecter le cadrage* imposé et produire des interventions argumentativement *co-*

orientées à celles de l'heureux persuadeur. On externalise ainsi la notion de persuasion, en d'autres termes, on en fait l'économie.

7. Persuasion et « colonisation des esprits »

Le mot *persuasion* a une orientation positive. Toute la réflexion sur la persuasion rhétorique est guidée par le présupposé que l'œuvre de persuasion est intrinsèquement bonne, même si les hommes et les femmes ont une tendance fâcheuse à faire un mauvais usage des meilleures choses. Le persuadeur est mis dans la position haute, de l'"homme de bien", porteur de l'intérêt général, aristocrate de la parole, alors que l'auditoire est dans la position basse, inconsistante, de ceux qui ne savent pas trop, qui sont incapables de mener à terme un raisonnement soutenu (voir la définition dite "rhétorique" de l'enthymème[@]) ni de décider par eux-mêmes, qui risquent de se laisser manipuler, et qu'il faut donc *guider*, V. **Orateur.**

Sur le plan politique et religieux, la persuasion est le nom décent de la *propagande* ; propagandistes et convertisseurs se veulent également "hommes de bien" désireux de persuader. À l'époque même du *Traité*, Domenach attribuait à la propagande la fonction de « créer, transformer ou confirmer des opinions » ([1950], p. 8), la fonction même que la *Nouvelle rhétorique* attribue à l'argumentation.

Persuader, c'est *convertir* ou « coloniser les esprits », selon l'expression de M. Mead (Dascal 2009), pour les sauver de quelque mal et les orienter vers quelque bien dont ils ne sont ni persuadés ni convaincus. Pas plus que de juges et de tribunaux, les dictatures et les intégrismes n'ont jamais manqué de *persuadeurs*. V. **Dissensus.**

On peut répondre à ce discours *contre la persuasion* qu'il y a plusieurs différences essentielles entre argumentation et propagande.

D'une part, l'argumentation est une activité *critique*, qui suppose un dialogue entre partenaires en principe égaux ; encore faut-il que leurs droits politiques et humains et leur sécurité soient assurés et qu'ils disposent du temps nécessaire à la réflexion et à la discussion.

L'argumentation est par nature *ouverte*. L'intention persuasive s'avoue comme telle, alors que l'influence exercée par la propagande est inconsciente, et *se dissimule* pour paraître refléter la nature des choses. La propagande est diffuse et lancinante.

La propagande met en œuvre tous les moyens, y compris l'argumentation. Bien au-delà du langage, elle a recours à la suggestion, la théâtralisation, la ritualisation, et s'articule bien avec l'action violente, V. **Probable.**

8. Argumenter dans une structure d'échange

La théorie de la persuasion rhétorique est discutée dans le cadre d'une interaction *sans* structure d'échange, ce qui explique le rôle essentiellement passif attribué à l'auditoire.

L'argumentation dialectique : réduire la diversité des positions

La pragma-dialectique part non pas d'une opinion à transmettre, mais d'une différence d'opinion, qui accorde à chaque opinion une égale dignité de principe, le but final étant de réduire cette différence. Elle « prend pour objet la résolution des divergences d'opinions par le moyen du discours argumentatif » (van Eemeren & Grootendorst 1992, p. 18). Elle ouvre au maximum, dans sa règle 1 l'espace du débat et de la controverse :

Liberté — Les parties ne doivent pas faire obstacle à la libre expression des points de vue ou à leur mise en doute.

Eemeren, Grootendorst, Snoeck Henkemans 2002, p.182-183

Elle se propose de parvenir à un consensus rationnel, par élimination du doute ou du point de vue mis en doute. Cette résolution se fait par élimination de l'opinion qui n'a pas été défendue de façon concluante :

Clôture — si un point de vue n'a pas été défendu de façon concluante, celui qui l'a avancé doit le retirer. Si un point de vue a été défendu de façon concluante, l'autre partie doit retirer les doutes qu'il avait émis vis-à-vis de ce point de vue. (*Ibid.*)

Ces opérations doivent conduire à un consensus soit sur l'opinion, soit sur son retrait de l'interaction actuelle, sinon de l'esprit de l'autre, du moins de l'interaction actuelle. La persuasion pragma-dialectique valide l'opinion qui a soutenu l'épreuve du feu de la critique.

Approches interactionnelles : articuler les positions

Les approches interactionnelles de l'argumentation s'orientent vers une direction différente, celle de la co-construction des positions, qui substitue l'effort de coopération à l'effort de persuasion, et renonce à l'idée que l'autre point de vue peut / doit être éliminé.

La thèse que l'on propose à l'assentiment de l'interlocuteur peut sortir profondément transformée de la rencontre. Mieux que par élimination des différences, le consensus peut être obtenu par fusion des points de vue primitifs ou par co-construction d'une nouvelle argumentation produisant un nouveau point de vue. En somme, les interactants se comportent comme des dialecticiens évolutionnistes hégéliens procédant par synthèse des positions en présence, et non pas comme des dialecticiens aristotéliens, qui avancent par élimination du faux, **V. Orateur ; Dialectique.**

Pertinence

1. “Ignorance de la réfutation” : Une fallacie de méthode dialectique

Lat. *ignoratio elenchi*. Le mot grec *élenchos* [ἐλεγχος] signifie : « 1. Argument pour réfuter [...] 2. Preuve en général » (Bailly [1901], ἐλεγχος). Le substantif latin *elenchus* est utilisé pour rendre les diverses significations grecques. Dans la littérature anglo-saxonne, *elenchus* est parfois pris au sens de “débat”, par une nouvelle extension de sens. Le titre latin de l’ouvrage d’Aristote *Des réfutations sophistiques* est *De Sophisticis elenchi* (Hamblin 1970, p. 305).

La fallacie dite “d’ignorance de la réfutation” (*ignoratio elenchi*) est une fallacie indépendante du discours, **V. Fallacieux (III)**. C’est une fallacie méthodologique, qui se produit,

parce qu’on n’a pas défini ce qu’est la preuve ou la réfutation et parce qu’on a laissé échapper quelque chose dans leur définition. (Aristote, *R. S.*, 167a20 ; p. 17)

Elle a été définie d’abord dans le cadre du jeu dialectique, qui permet d’éliminer une proposition si elle conduit à une contradiction. Un participant, le *proposant* (dit aussi le répondant), affirme une proposition **P** et son partenaire, l’*opposant* (le questionneur), doit l’amener à se contredire, c’est-à-dire à accepter **non-P**. Le proposant est ainsi logiquement contraint de retirer la thèse qu’il avait posée en début de partie. Le jeu est défini sur des propositions contradictoires, l’une seulement des deux propositions est vraie. L’opposant doit se conformer aux règles de la méthode afin de réfuter réellement (et non pas en apparence) l’affirmation primitive, **V. Dialectique**.

Le concept peut être étendu à l’argumentation en général : « Il argumente et ne sait pas argumenter ; il pense qu’il a prouvé ou réfuté quelque chose, alors qu’il n’a pas avancé d’un pas, etc. » Ce genre de critique souligne les défauts de *pertinence interne* : l’argument n’étaye pas la conclusion, ou de *pertinence externe* : la position défendue est à côté de la question débattue

2. Pertinence interne : l’argument est pertinent pour la conclusion

Dans le cadre d’une partie de dialectique, le proposant affirme **P**. Au terme de l’échange, l’opposant a construit une chaîne de propositions, au terme de laquelle il parvient à la proposition **non P**. Apparemment, il a donc réfuté son adversaire et gagné la partie.

La première des règles de la méthode dialectique porte sur la validité de l’enchaînement conduisant à la proposition présentée comme équivalente à **non-P**.

En défense, le proposant doit donc montrer que l’enchaînement qui a conduit à **non-P** n’est pas valide car les propositions qu’il a admises ne s’enchaînent pas de façon valide pour soutenir cette conclusion.

L'opposant n'est pas parvenu à *démontrer non-P*. Autrement dit, selon le proposant, la conclusion est certes pertinente pour le débat, mais les arguments ne sont pas pertinents pour la conclusion.

Ceci correspond à la situation où un locuteur prétend avoir réfuté l'adversaire *ex datis*®, ou *ad hominem*®, c'est-à-dire en utilisant uniquement des croyances et des modes d'inférence supposément admis par l'adversaire. Cet adversaire peut résister à la réfutation en brisant la chaîne d'inférence menant à la conclusion qu'il est censé être obligé de concéder. Dans le cas général, le défaut de pertinence de l'argument pour la conclusion renvoie à tout le programme de critique du discours fallacieux.

3. Pertinence externe : la conclusion est pertinente pour la question

Toujours dans un échange dialectique, le proposant ayant affirmé **P**, l'opposant construit une chaîne de propositions dont il s'assure pas à pas qu'elles sont toutes admises par le Proposant. Au terme de cette construction, il parvient à la proposition **Q**, dont il affirme qu'elle est la proposition contradictoire de **P**, autrement dit que "**Q** ~ **non-P**". Le proposant reconnaît ou non la validité de l'enchaînement déroulée par l'opposant, mais il affirme que la proposition **Q** n'est pas la contradictoire de **P**, et, qu'en conséquence, il n'a pas été réfuté. Les arguments sont peut-être pertinents pour la conclusion, mais la conclusion ne réfute pas la thèse en question.

L'intervention sans pertinence externe est dite à côté de la question, elle est hors sujet, et peut être soupçonnée de vouloir mettre l'adversaire sur une *fausse piste*®. L'accusation de paralogisme se renforce alors d'un soupçon de sophisme.

Les critiques sur la pertinence interne et sur la pertinence externe sont cumulables ; elles invalident un discours en disant qu'il enchaîne mal les propositions, ou que ses conclusions n'ont rien à voir avec le problème, ou les deux.

4. La question n'est pas pertinente pour le "vrai débat"

Le cadre dialectique est binaire, ce que l'autre a vraiment dit est exprimé dans une proposition simple et explicite, ainsi que ce qui compte pour sa réfutation, l'affirmation de la thèse contradictoire. Comme la question est "**P** ou **non-P**", dire que la conclusion de l'opposant ne réfute pas la proposition avancée, c'est dire également qu'elle n'est pas pertinente pour le débat.

Dans une discussion ordinaire, la situation peut être tout aussi claire. Un étudiant conteste (veut "réfuter") la note qui lui a été attribuée : "*si vous maintenez votre note, je ne serai pas dans les trois premiers de la classe ; il faut que vous m'ajoutiez trois points ?*". L'argumentation par les conséquences est on ne peut plus valide. Mais, selon le régime scientifique classique, les conséquences de la note sont non pertinentes pour la détermination de la

note. La conclusion de l'élève est à côté de la question officielle "*quelle note le devoir mérite-t-il en lui-même ?*". La question de l'élève n'est pas celle du professeur, mais le professeur reste maître de la question.

Les choses peuvent être plus compliquées. Lorsque le proposant réfute la réfutation qui lui est opposée en disant "*ce avec quoi tu es en désaccord n'a rien à voir avec ce que je dis*", ce qu'il a réellement dit peut être difficile à cerner, et peut en permanence être reformulé et réinterprété, **V. Épouvantail**. D'autre part, même lorsque la proposition et la réfutation proposée sont fixées (actées par écrit par exemple), le lien entre les deux n'a pas forcément la clarté de la contradiction binaire. Par exemple, que (2) réfute-t-elle (1) ou montre-t-elle simplement que la situation est complexe ?

L1 : — *Les spéculateurs achètent des matières premières à l'avance juste pour spéculer sur les futures variations de prix. Ces opérations sur les matières premières devraient être interdites par la loi.*

L2 : — *Absolument pas. Pour se couvrir des fluctuations des cours, les entreprises doivent pouvoir acheter à l'avance les matières premières dont elles ont besoin.*

Enfin, dans le cadre d'une argumentation ordinaire, la question elle-même peut être controversable. Lorsqu'aucun des participants n'est le maître naturel ou conventionnel de la question, chaque participant clé est tenté de s'approprier la question en la redéfinissant, ce qui lui permet de rejeter la réponse de l'opposant comme étant sans rapport avec le vrai problème.

L1 : — Ce n'est pas la question !

L2 : — C'est ma réponse aux problèmes qui se posent réellement. Vous posez mal la question.

À la *réfutation* par (accusation de) défaut de pertinence de la conclusion pour le débat en cours on peut donc répondre par la *contre-réfutation* de fallacie de *question mal posée*, ou mal orientée, non pertinente pour le "vrai débat". Dans tous les débats socio-politiques sérieux, la question peut être un enjeu négociable. Le tiers institutionnellement autorisé, par exemple le juge, a pour fonction d'assumer et de stabiliser la question, il est seul habilité à trancher sur ce qui est pertinent ou non par rapport à la question disputée. D'une façon générale, la participation active de tiers permet de stabiliser quelque peu la question.

Pétition de principe, *Petitio principii* ► Cercle vicieux

Polémicité ► Débat ; Présupposition ; Rôles

Politesse argumentative

La *politesse linguistique* a une fonction de régulation de la relation interpersonnelle :

Relèvent de la politesse, tous les aspects du discours :

- 1) qui sont régis par des règles,
- 2) qui interviennent au niveau de la relation interpersonnelle,
- 3) *et qui ont pour fonction de préserver le caractère harmonieux de cette relation.* Au pire, neutralisation des conflits potentiels ; au mieux faire en sorte que chacun des participants soit envers l'autre le mieux disposé possible. (Kerbrat-Orecchioni 1992, p. 159 ; p. 163 ; souligné dans le texte)

Dans le cas général, la conversation est régie par un principe de préférence pour l'*accord*[@] ; la théorie interactionniste de la politesse décrit les conditions qui réduisent l'agressivité et favorisent cet accord. Brown & Levinson 1978 ; Kerbrat-Orecchioni, *ibid.*) définissent l'individu par ses *faces* et ses *territoires*. L'intervention polie respecte des *règles de politesse positive* et des *règles de politesse négative*, vis-à-vis de soi comme vis-à-vis de l'autre.

Ce système est transformé en situation argumentative : la préférence pour l'accord est transformée en une « préférence pour le désaccord » (Bilmes 1991), les différences sont maximisées, ce qui a des conséquences sur toutes les composantes du système de la politesse linguistique. L'argument *ad verecundiam* fournit une illustration typique de ces transformations, **V. Modestie**.

1. Principes de politesse orientés vers l'allocutaire

La *politesse négative* enjoint d'éviter les *actes menaçants* envers les territoires ou la face de l'allocutaire, et la *politesse positive* recommande que soient *produits des actes positifs* à leur égard (Kerbrat-Orecchioni 1992, p. 184).

La situation argumentative inverse ces principes, pour des raisons qui tiennent à la nature même de cette situation. D'une part, les règles de la politesse positive ne sont pas appliquées ; d'autre part, celles de la politesse négative sont inversées. Par exemple, la règle de politesse générale « évitez d'empiéter sur les réserves [de l'interlocuteur] » (*ibid.*, p. 184) correspond au principe de non-agression, « ne violez pas le territoire de l'autre ». Mais, dans une situation argumentative, le territoire étant disputé, il y a forcément une forme d'agression et de conflit territorial, avec empiètements et contre-empiètements.

Une règle de politesse recommande de « [s'abstenir] de faire [à l'interlocuteur] des remarques désobligeantes, des critiques trop acerbes, des réfutations trop radicales, des reproches trop violents » (*ibid.*), alors qu'en situation argumentative la réfutation radicale est recherchée plutôt qu'évitée et la mise en cause négative de l'adversaire est une stratégie standard. S'il y a éloge de l'adversaire, c'est pour le retourner contre la position qu'il défend dans l'interaction en cours, **V. Contre-argumentation**.

2. Principes de politesse orientés vers soi-même

Comme la précédente, cette rubrique réunit deux familles de principes, les uns négatifs, les autres positifs. En règle générale, il est demandé au locuteur de protéger ses faces et ses territoires :

[1] Sauvegardez dans la mesure du possible votre territoire ; résistez aux incursions par trop envahissantes, ... ne vous laissez pas traîner dans la boue, ne tolérez pas que votre image soit injustement dégradée, répondez aux critiques aux attaques et aux insultes,

[2] Sauf circonstance exceptionnelle, le plaidoyer *pro domo* est proscrit dans notre société, qui juge sévèrement les manifestations trop insolentes de l'autosatisfaction. (*Ibid.*, p. 182-183)

En situation argumentative, les principes positifs, jouant en faveur du locuteur sont vigoureusement appliqués. La protection de son point de vue demande que les positions soient défendues, et les attaques réfutées. Les plaidoyers *pro domo* sont non seulement admis mais prescrits. L'argumentateur n'hésite pas à faire l'éloge de sa personne aussi bien que de son territoire, ici son point de vue. Cette valorisation est [de règle](#) quand elle s'applique aux objets "en question", qui constituent des enjeux de l'interaction, qu'il s'agisse de la personne ou de ses biens.

Selon les principes de modération dans la valorisation de soi, « si vous avez à faire votre propre éloge, qu'au moins ce soit sur le mode atténué de la litote » (*ibid.*, p. 184) ; et vous pouvez même léser légèrement votre propre territoire et pratiquer une légère autocritique (*ibid.*, p. 154). Ce principe demande qu'on accepte de transiger, de faire des concessions, toutes choses que l'argumentateur peut choisir de faire ou ne pas faire sans qu'on puisse parler de politesse ou d'impolitesse.

Les règles de politesse concernant les faces et les territoires sont suspendues pour tout ce qui concerne les participants et les objets en relation avec la question@ débattue, mais elles restent applicables pour tout ce qui n'est pas objet de débat. Il est donc possible qu'un argumentateur grandisse sa face et ses territoires et abaisse ceux de son adversaire, dans une interaction où il se comportera, *par ailleurs*, de façon polie ou impolie. Les règles de la politesse argumentative deviennent celles du débat "honorables" (Hedge, 1838), **V. Règles.**

Polyphonie ► Interaction

Polysyllogisme ► Sorite

Pragmatique, arg.

Dans l'expression "argument pragmatique", l'adjectif *pragmatique* est pris au sens de "qui met au premier plan l'action, la pratique ; qui se place dans une perspective utilitaire, et non pas théorique ou idéologique". Le mot n'a rien à voir avec la pragmatique comme discipline linguistique.

1. Le schème argumentatif

L'argument pragmatique correspond au topos n° 13 de la *Rhétorique* d'Aristote :

Puisque, la plupart du temps, il se trouve que de la même chose s'ensuivent un bien ou un mal, on se servira du conséquent pour persuader ou dissuader, accuser ou défendre, louer ou blâmer. (*Rhét.*, II, 23, 1399a10 ; Chiron, p. 390-391)

Autrement dit, comme on peut toujours attribuer à une mesure, politique ou autre, des effets positifs et des effets négatifs, qu'elle soit en discussion ou déjà en application, on peut toujours la recommander en soulignant ses effets positifs ou la critiquer en montrant ses effets négatifs (effets réels ou supposés tels dans les deux cas).

L'argument pragmatique présuppose une série d'opérations argumentatives :

- (0) Une question : *Dois-je agir ainsi ? Dois-je appuyer telle ou telle proposition ?*
- (i) Des positions argumentatives : oui / non
- (iii) Une argumentation de la cause à l'effet : à partir d'un comportement ou d'une mesure donnée, en s'appuyant sur une loi (prétendue) causale, on prédit qu'elle aura mécaniquement un certain effet.
- (iv) Un jugement de valeur, positif ou négatif, porté sur cet effet.
- (v) Enfin, en prenant pour argument cette conséquence, une remontée vers la source, la proposition originelle, pour la recommander si le jugement de valeur porté sur elle est positif, pour la rejeter si ce jugement est négatif.

Cette dernière opération caractérisant ce type d'arguments, l'argumentation pragmatique est parfois dite *argumentation par les conséquences*®, mais elle est très différente de l'argumentation diagnostique, qui reconstruit une cause à partir d'une conséquence. Ici c'est non pas la cause mais l'évaluation de la cause qui est reconstruite à partir de l'évaluation de la conséquence

D'autre part, le lien causal présupposé par l'argumentation pragmatique dans le domaine politique, est bien différent du lien exploité dans l'argumentation pragmatique scientifique.

Dans ce dernier domaine, l'argumentation par la cause part d'un fait attesté, "*vous fumez*", s'appuie sur un corps d'investigation disponibles et non scientifiquement contredite permettant d'affirmer que "*fumer accroît les risques de cancer*"; on se trouve exactement dans le cas de la déduction scientifique telle que la caractérise Toulmin (1958, p. 184). Appliquée à un fumeur, cette loi permet de déduire la conséquence "*vous accroissez vos risques de cancer*"; comme personne n'aime avoir le cancer, le jugement négatif rétroagit sur la cause "*j'arrête de fumer*".

En revanche, dans le domaine socio-politique, la déduction causale nécessaire au stade (iii) de l'argumentation pragmatique, peut se réduire à une suite d'éléments corrélés de façon vaguement plausible, c'est-à-dire à un *roman causal*, et le plus couramment à une simple affirmation "*ceci aura pour conséquence cela*", V. **Métonymie**.

2. Réfutation de l'argument pragmatique

2.1 Une objection de principe :

L'action désintéressée contre l'argument pragmatique

Dans le domaine religieux, la conséquence positive a ceci de particulier qu'elle sera obtenue dans un autre monde :

Si tu respectes les dix Commandements, tu iras au Paradis.
Si tu violates les interdits, tu iras en Enfer, au mieux au Purgatoire.

Le pari de Pascal est un calcul sur les conséquences positives (ce qu'on gagne) et négatives (ce qu'on perd) en devenant croyant.

Si vous gagnez, vous gagnez tout ; si vous perdez, vous ne perdez rien.
Gagez donc, qu'il est sans hésiter. Blaise Pascal, [L'argument du pari],
*Pensées*⁴⁷

Ce côté intéressé rend l'usage de l'argument pragmatique un peu délicat dans le domaine religieux. Les mystiques préfèrent mettre l'accent sur l'attraction exercée par l'amour divin.

De même, l'usage de l'argument pragmatique peut sembler déplacé dans le domaine de l'action morale désintéressée :

Donnez un peu d'argent aux pauvres, comme cela ils ne viendront pas brûler votre beau château.

2.2 L'effet positif attendu sera contrebalancé par d'autres effets négatifs

L'argument pragmatique en faveur de telle ou telle décision peut se réfuter par un autre argument pragmatique, construit cette fois sur la base des conséquences négatives qu'on lui attribue.

⁴⁷ <http://www.penseesdepascal.fr/II/II1-moderne.php>

Nouvel Observateur — Anne Coppel, dans le livre que vous publiez avec Christian Bachmann, “Le Dragon domestique”, vous prenez parti pour la légalisation de la drogue. Vous ne craignez pas de passer pour des suppôts de Satan ?

Anne Coppel (A. C.) — Plutôt que de légalisation, nous préférons parler de domestication, car cela suppose une stratégie progressive [...]. Elle ne supprimera pas le problème de la drogue. Mais c’est une solution plus rationnelle, qui éliminera les mafias, réduira la délinquance, réduira aussi tous les fantasmes qui alimentent la drogue elle-même et font partie de son marketing.

Jean-Paul Jean (J.-P. J.) — Je crois que la légalisation produirait un effet d’appel dont on ne peut absolument pas maîtriser les conséquences. Plus un produit est présent sur le marché, plus il y a de consommateurs potentiels qui y ont accès. On aboutirait donc à ce que beaucoup plus de gens se droguent.

Le Nouvel Observateur, 12-18 octobre 1989, V. **Pente glissante.**

A. C. argumente par les *effets positifs* qu’aura, selon elle, la légalisation de la drogue. J.-P. J. la réfute par les *effets négatifs* qu’elle entraînera. Les effets négatifs non désirés sont considérés comme des *effets pervers*. Ces effets sont dits *pervers* parce que la personne qui propose la mesure ne les recherche pas, ne les souhaite pas, et son adversaire lui en fait crédit. Dans le passage ci-dessus, J.-P. J. n’accuse pas A. C. de proposer cette mesure *pour que* « beaucoup plus de gens se droguent ». Parfois on se trouve à la marge :

L1 : *Cette politique rendrait les laboratoires ingérables et conduirait à leur explosion !*

L2 : *C’est précisément le but recherché.*

Ce cas relève de la règle no6 de Hedge : « on ne doit pas imputer à une personne les conséquences de sa thèse » — cas de J.-P. J. —, « à moins qu’elle ne les revendique expressément » — cas du locuteur L2. Dire à quelqu’un que sa politique qu’il propose mènera le pays à la ruine et au chaos est une argumentation par les conséquences négatives. Dire qu’il propose cette politique pour mener le pays à la ruine et au chaos, c’est l’accuser de complot, V. Norme ; Règle ; Évaluation. L’accusation de poursuivre un agenda caché renvoie également au topos du dévoilement des vraies intentions, V. Mobiles.

2.3 L’effet réellement produit sera contraire à l’effet attendu

Dans l’exemple précédent, les conséquences positives espérées sont “*éliminer les mafias, etc.*” (A. C.), et les conséquences négatives objectées sont “*on aboutirait à ce que beaucoup plus de gens se droguent*” (J.-P. J.). Ces deux types de conséquence sont sans lien entre elles ; tout se passe comme si J.-P. J. reconnaissait qu’en effet, la mesure proposée, la légalisation de la drogue permettrait entre autres d’éliminer les mafias. J.-P. J. aurait pu adopter une stratégie plus frontale en disant “*vous n’éliminerez pas les mafias, bien au contraire, vous les renforcerez*”, c’est-à-dire en montrant que l’effet produit sur les mafias ne sera pas positif mais *négatif, contraire à l’effet attendu*.

Pour combattre la crise, il faut investir
Pour investir, vous devrez emprunter, et en empruntant vous *renforcerez*
la crise.

C'est une stratégie de maximisation par le renversement opéré par les
contraires, **V. Enthymème ; V. Causalité (II)**.

2.4 Dilemme des conséquences opposées selon les groupes considérés

Le topos 14 de la *Rhétorique* envisage le cas suivant :

Une prêtresse interdisait à son fils de parler devant l'Assemblée en lui disant :
"Si tu parles selon la justice, les hommes te haïront, si tu parles contre elle, ce
seront les dieux".

Par conséquent (1), il faut haranguer l'Assemblée, car si tu parles selon la
justice, les dieux t'aimeront, et si tu parles contre elles ce seront les hommes
(*Rhét.* 1399a20 ; p. 391)

Chiron suppose, en note, un changement de locuteur, le nouveau locuteur
montre que, pris à la lettre, le même argument conduit à une conclusion
contraire à celle qui est avancée.

Il est courant que la même action ait des conséquences opposées sur deux
groupes ou deux personnes, ce qui crée un *dilemme*[@] :

Si vous faites ceci, vous plairez à Pierre et vous irriterez Paul

Si vous ne le faites pas, vous plairez à Paul et vous plairez à Pierre.

On résout le dilemme par un calcul de préférences : préfère-t-on plaire aux
dieux ou aux hommes ? à Pierre ou à Paul ?

2.5 L'effet prétendument positif est en fait néfaste

En tant que déterminant d'une action, l'argument pragmatique est un
universel anthropologique, consubstantiel à l'activité humaine : on sème
pour récolter, et on récolte pour manger.

Les exemples suivants sont pris dans la *Dispute sur le sel et le fer*, ouvrage
censé reproduire une dispute tenue en 81 avant notre ère, dans la Chine
des Han postérieurs. Le Grand secrétaire, Sang Hong Yang, affronte un
groupe de soixante Lettrés sur des questions de politique économique et
sociale ; l'argument pragmatique est l'arme favorite du Grand secrétaire.

La discussion porte sur la politique d'expansion territoriale menées par le
prince de Shang. L'accroissement du territoire présenté comme quelque
chose de *positif* par le Grand secrétaire est considéré comme *néfaste* par les
Lettrés.

Le grand secrétaire

[Grâce aux réformes entreprises par le prince de Shang, l'État] put
à peu de frais agrandir le territoire de Qin jusqu'à englober tout
l'ouest du fleuve Jaune.

Les Lettrés

Le malheur grandit en proportion de l'extension territoriale.

Huán Kuān, *Dispute sur le sel et le fer*. 1er S. av. J-C.⁴⁸

⁴⁸ Huán Kuān, *Dispute sur le sel et le fer*. Texte présenté, traduit et annoté par Jean Levi. Paris, Les
Belles-Lettres, 2010, p. 39.

2.6 L'argumentation pragmatique est viciée dans son concept même

L'argumentation pragmatique dans son principe suppose que l'action préconisée est sinon entièrement, du moins *plutôt* positive, qu'elle amènera une amélioration dans le monde, même si elle peut avoir quelques petits inconvénients secondaires. C'est ce que dit le Grand Secrétaire qui, emporté par son lyrisme, suppose même qu'il est possible d'apporter du bien dans le monde sans apporter quelque mal :

Par les profits tirés des monopoles du sel et du fer et du sel, nous sommes en mesure de satisfaire aux besoins de l'empire en période de crise et de faire face à l'entretien des armées en prévision des périodes de pénurie. Bénéfiques au pays, ils ne lèsent pas les masses. (*Id.*)

Le Grand Secrétaire représente un esprit moderne, auquel la philosophie des lettrés est radicalement opposée. Cette philosophie dit qu'il est impossible d'apporter du bien, du profit, pour les uns sans apporter du mal, de la misère, en égale quantité pour les autres. Le bilan du positif et du négatif est à somme nulle :

Le profit ne tombe pas du ciel, pas plus qu'il ne jaillit spontanément des entrailles de la terre. Il est entièrement tiré de la sueur et du sang du peuple. Dire qu'il a centuplé est une duperie. (*Id.*, p. 40)

Le profit des uns est inséparable des pertes des autres. Selon cette conception du monde, il n'y a pas de "progrès" global. Le monde humain comme le monde naturel fonctionne selon un principe d'équilibre ; le bien qui advient ici est corrélatif d'un mal qui advient ailleurs. Quatre arguments soutiennent cette conclusion qui détruit l'idée même d'argument pragmatique (notre numérotation).

(1) Cela fait penser à ce simple d'esprit qui retournait sa fourrure pour protéger le poil, sans s'aviser qu'ainsi il usait la peau. (2) Si une année les prunes sont abondantes, elles seront rares l'année suivante. (3) Le grain nouveau ne mûrit qu'au détriment de l'ancien. (4) Le ciel et la terre ne peuvent atteindre leur plénitude en même temps ; il en va de même des activités humaines. (6) Ce qu'on gagne d'un côté on le perd nécessairement de l'autre, ainsi le *yin* et le *yang* ne peuvent briller simultanément, et le jour alterne avec la nuit. (*Id.*)

Précédent, arg.

Selon le topos n^o 11 d'Aristote, constitue un précédent

un jugement (*ek kēriseōs*) prononcé sur la même question, une question semblable ou une question contraire. (*Rhét.*, II, 23, 1398b15-25 ; Chiron, p. 388)

Par “jugement”, il faut entendre non seulement le jugement d'un tribunal, mais toute forme d'évaluation ou de décision prise dans le passé. Si la cause n'a pas été tranchée au tribunal, elle peut l'avoir été par des autorités comme celles de la *fable*, de la *parabole* ou de l'*exemple*, qui constituent également des précédents (Lausberg [1960], § 426), **V. Ab exemplo ; Exemple.**

Les jugements sont prononcés en fonction des jugements passés, concernant des cas “de même type”. L'importance accordée au précédent est une exigence de *cohérence* entre les décisions prises, un cas particulier d'application du principe de *non-contradiction* ; on se garde ainsi contre toute accusation *ad hominem* adressée à l'institution, **V. Ad hominem.**

Comme l'argument *ab exemplo*[@], l'argument du précédent motive une décision ou une interprétation en s'appuyant sur des données ou des exemples tirés de la tradition. Il s'agit d'un principe conservateur qui limite l'innovation dans tous les domaines où il s'applique. En tant que tel, il se combine bien avec des arguments faisant appel à « la sagesse de nos ancêtres » (Bentham, 1824) ; **V. Topique politique ; Autorité ; Progrès.**

L'application du principe du précédent se fait selon les étapes suivantes :

- (i) Un problème : on est en présence d'un cas **P₁** à propos duquel une décision doit être prise.
- (ii) Une recherche de cas déjà jugés présentant des *analogies*[@] avec **P₁**.
- (iii) Par une opération de *catégorisation*[@], **P₁** est mis dans la même catégorie qu'un ou plusieurs de ces cas, **P₀**
- (iv) La décision, le jugement, l'évaluation... **E** a été portée sur le cas **P₀**.
- (v) Par application de la règle de justice, on doit porter un jugement analogue sur le cas **P₁**. Par “analogue”, on entend le même jugement, un jugement proportionnel ; ou, plus simplement, un jugement cohérent avec **E**.

L'appel au précédent est un économiseur d'énergie : le problème du jugement à porter est résolu automatiquement dès qu'est établie l'analogie du fait problématique à un fait déjà jugé. C'est un principe *conservateur*.

On rejette le précédent en montrant que le cas actuel **P₁** présente des différences pertinentes avec **P₀** ; n'entre pas dans la même catégorie que **P₀** (stade (iii)).

Présupposition

Un énoncé à présupposé est un énoncé élémentaire qui contient plusieurs jugements, ayant des statuts sémantiques et discursifs différents. La notion de présupposition peut être abordée comme un problème logique ou un problème langagier.

1. Un problème logique

Le problème de la présupposition a été d'abord traité en logique. La logique des propositions analysées postule que des propositions comme "*tous les A sont B*" sont susceptibles de prendre deux valeurs de vérité, le vrai et le faux. Le problème survient lorsqu'il n'existe pas de **A** ni de **B**, comme dans "*aucune licorne n'est un dragon*". La proposition "*tous les A sont B*" est-elle alors vraie ou fausse ?

Soit l'énoncé "*le roi de France est chauve*" énoncé en 1905 ; il n'est pas possible de lui attribuer une valeur de vérité, puisqu'il n'y a pas de roi de France (Russell 1905) à cette date. Du point de vue de la technique logique il suffit d'ajouter les prémisses "*il existe des A*", "*il existe des B*". L'énoncé d'apparence mono-propositionnel se traduit en langage logique par une conjonction de trois jugements, c'est-à-dire de trois propositions, ayant chacune sa valeur de vérité (& = et) :

"Il y a un roi de France" & "Il n'y en a qu'un" & "il est chauve".

Actuellement, comme en 1905, la première proposition de la conjonction est fautive, donc la conjonction de propositions logiques représentant l'énoncé "*le roi de France est chauve*" est simplement fautive. On a reproché à cette analyse de ne pas rendre compte du sentiment linguistique du locuteur ordinaire, pour qui les phrases "*il y a un roi de France*" et "*ce roi est chauve*" n'ont pas le même statut sémantique dans la phrase d'origine. Mais cette objection n'est pas pertinente du point de vue de la logique, qui ne cherche pas à représenter l'intuition linguistique, mais veut simplement régler un problème technique.

2. Un problème langagier

Les énoncés ordinaires peuvent contenir plusieurs jugements, ayant différents statuts sémantique et discursif.

2.1 La structure multicouches de la signification

La présupposition est définie comme un élément du contenu sémantique de l'énoncé qui résiste à la négation et à l'interrogation. L'énoncé "*Pierre a cessé de fumer*"

- présuppose que "*auparavant Pierre fumait*",
- pose que "*maintenant, Pierre ne fume plus*".

La proposition négative “*Pierre n’a pas cessé de fumer*” et la proposition interrogative “*Pierre a-t-il cessé de fumer ?*” portent sur le posé (*Pierre fume maintenant*). et conservent le présupposé “*auparavant Pierre fumait*”.

Cette structure multicouches des énoncés en langue naturelle est une des principales caractéristiques qui les différencient des propositions logiques.

2.2 La présupposition comme acte de langage, et le problème des questions à présupposé

Ducrot (1972) définit la présupposition comme un acte de langage illocutoire *réduisant* les possibilités de parole de l’interlocuteur. L’acte de présupposition est une manœuvre par laquelle le locuteur tente de préempter la parole de l’interlocuteur, en tablant sur le principe de “préférence pour l’accord”.

Cette idée qu’un énoncé projette (est orienté vers) une “suite idéale” est à la base de ce qui deviendra la théorie de l’argumentation dans la langue.

Le refus d’inscrire sa parole dans la perspective ouverte par le locuteur précédent, et particulièrement le rejet par l’interlocuteur des présupposés introduits dans le tour précédent (Ducrot 1972, p. 69-101), produit un effet « polémique ».

Ducrot ne postule pas un principe d’accord irénique qui déterminerait les relations d’interlocution (ce qui n’est pas non plus le cas de la théorie des interactions) ; il souligne que l’accord est imposé : ce n’est pas *nous sommes d’accord, c’est merveilleux !* mais bien *vous êtes d’accord avec moi, n’est-ce pas ?* L’opération est proche de celle que met en œuvre la question rhétorique@. La description de l’acte de présupposer est entièrement faite dans le registre du coup de force. En introduisant un présupposé dans son énoncé, le locuteur accomplit

un acte à valeur juridique, et donc illocutoire [...] [qui] transforme du même coup les possibilités de parole de l’interlocuteur. [...] ce qui est modifié chez l’auditeur, c’est son droit de parler. (*ibid.*, p. 91).

L’opération est proche de celle que met en œuvre la question rhétorique@. Soit la question posée par un intervieweur (Iweur) :

Qu’allez-vous faire pour lutter contre la corruption au sein de votre propre parti ?

La question présuppose *il y a de la corruption au sein de votre parti*. L’interviewé (Iwé) peut :

(i) Accepter l’assertion présupposée en donnant une réponse dans la gamme des réponses attendues, par exemple :

— *Nous allons suspendre toutes les personnes inculpées*

Cette réponse s’inscrit dans le cadre du dialogue tel qu’établi au premier tour, elle respecte l’orientation linguistique de la question. L’iwé se soumet à l’Iweur.

(ii) L’iwé pourrait également rejeter le présupposé de la question :

— *À ma connaissance, il n’y a pas de cas (prouvé) de corruption au sein de mon parti*

Cette seconde réponse rejette le présupposé que l'interviewé voulait lui imposer. Le dialogue est reformaté et prend un caractère, polémique, ouvrant une situation argumentative structurée par la question “*Y a-t-il des cas (avérés) de corruption dans le parti ?*”.

Le présupposé prétend imposer « un cadre idéologique » (*ibid.*, p. 97) au dialogue ultérieur, c'est-à-dire canaliser la parole de l'autre. La violence de cette imposition est proportionnelle à celle qui est nécessaire pour la repousser ; la remise en cause des présupposés est

toujours vécue comme agressive, et contribua[e] largement à personnaliser le débat, à le transformer en querelle. [...] Attaquer les présupposés de l'adversaire, c'est [...] attaquer l'adversaire lui-même (*ibid.*, p. 92).

Cette polémique est inscrite dans l'acte de langage de présupposition. C'est un cas particulier de résistance à la persuasion, **V. Biais ; Question chargée ; Conditions de discussion ; Persuasion.**

Les phénomènes de présupposition ne se limitent pas au dialogue, mais, comme toujours, le dialogue permet de clarifier les problèmes. Un monologue qui ne respecterait pas ses propres présupposés serait *incohérent*, alors que, dans un dialogue, le rejet d'une présupposition est *polémique*. En réalité, le dialogue (**i**) se développe dans les mêmes conditions qu'un monologue.

Preuve et arts de la preuve

1. La preuve

Prouver est issu du latin *probare*, “faire l’essai, éprouver, vérifier”. Cette valeur étymologique se retrouve dans les dérivés *éprouver*, *épreuve*, *probant*, *probatoire*, *probation*, qui tous, tout comme *preuve*, évoquent la sanction de l’expérience concrète. Dans le langage courant, on *apporte* une preuve, on *fait* la preuve d’une affirmation.

Comme l’argumentation, la démonstration et la preuve ne s’analysent pas de la même façon selon les domaines. Les preuves se différencient selon qu’il s’agit des domaines où une confrontation avec le réel est possible et selon le type de langage utilisé (langage mathématique ou langage ordinaire). L’établissement de grandes classes de preuves est une des tâches des épistémologues.

2. Vocabulaire des arts de la preuve

Argumenter, prouver, démontrer : un champ lexico-sémantique — Le langage ordinaire propose les termes suivants pour désigner la famille de notions et d’activités inférentielles qui constituent ce qu’on peut appeler *les arts de la preuve* :

Substantif	Verbe	Adj -able	N Déverbal	N d’agent	Adjectif
	démontrer	(in) démontrable	démonstration	≠ démonstrateur	démonstratif
argument	argumenter	*argumentable	argumentation	argumentateur	argumentatif
preuve	prouver	(im)prouvable	probation	≠ prouveur	probatoire
la/une raison	raisonner	raisonnable	raisonnement	≠ raisonneur	

Ce champ s’organise selon les lignes suivantes.

Nom d’agent — Seul *argumenter* a produit un nom d’agent, *argumentateur*. On parle de *démonstrateur* seulement pour les appareils ménagers ; *prouveur* a été remplacé par *avocat*. *Argumenter* marque un engagement subjectif dans le mécanisme de construction de la preuve.

Processus et résultat — *Prouver* n’admet les dérivés *probatoire* et *probation* que dans le domaine du droit. Le processus et le résultat de l’action “**probatoire*” en science ne peut donc être désignée que comme une *démonstration*, ce qui contribue à brouiller les distinctions théoriques qu’on souhaiterait établir entre les concepts de *preuve* et de *démonstration*.

Vérité de la complétive — *Démontrer* et *prouver* admettent des complétives en *que* et posent que cette complétive est vraie : “*Pierre a prouvé, démontré que Paul était le vrai coupable*”, donc, pour le locuteur *Paul est le vrai coupable*. *Argumenter* ne pose pas la vérité de son complément, ni l’aboutissement du procès :

Pierre [*argumente ??] soutient que Paul est le vrai coupable.

Pierre argumente dans le sens de, pour...une reprise des relations diplomatiques.

En anglais, *to argue* accepte une complétive en *that*, mais ne pose pas la vérité de cette complétive, **V. Argument**

Aspect — Il semble que la relation de *argument* à *preuve* relève de la distinction aspectuelle opposant l'inaccompli à l'accompli : *argumenter* n'est pas plus une forme faible de *prouver* que *chercher* n'est une forme affaiblie de *trouver*. La preuve est le "terminator" de l'argument, l'argument (que l'on donne pour) irréfutable, le « *knock-down argument* » (Hamblin 1970, p. 249). La preuve est l'intention, la visée, elle donne le sens de l'argument.

C'est pourquoi *preuve*, *argument* et *démonstration* peuvent cependant fonctionner en co-orientation, comme des quasi-synonymes, dans bien des contextes : l'avocat se livre à une belle *démonstration* dans laquelle il apporte des *preuves* décisives et des *arguments* convaincants.

Des marqueurs de position — Ces termes, qu'on pourrait considérer comme des quasi-synonymes, peuvent, dans le débat, apparaître clairement comme des marqueurs de positions argumentatives antagoniques. Dans le domaine judiciaire, le juge entend *les dires et les arguments* des parties ; chacune de ces parties apporte (ce qu'elle considère comme) des *preuves* et rejette celles qu'apporte son adversaire comme des *arguties* : on n'a plus affaire à des synonymes, mais à des termes antiorientés. La différence entre la *preuve*, l'*argument*, et l'*argutie* devient une simple question de point de vue ; la valeur probante se confond avec l'appréciation positive que j'accorde à mon argumentation et que je refuse à celle de mon adversaire. D'une façon générale, une objection polie est forcément présentée comme un simple *argument* ; *argument* est alors un "adoucesseur lexical" de *preuve*, son usage manifeste une distance, un moindre engagement du locuteur dans son discours.

Statut dialogique — La distinction *démonstration* / *preuve* / *argument* paraît avant tout sensible à la présence ou à l'absence de contre-discours. C'est ce qui explique le fait que l'on retrouve l'usage du terme *argument* aux deux extrémités de l'activité scientifique, lors de l'apprentissage, et dans les controverses les plus pointues sur les questions ouvertes, où les discours les plus armés théoriquement ou techniquement reprennent le statut d'argument, du simple fait qu'il y a désaccord.

3. Hétérogénéité du discours de la preuve

Dans tous les domaines, le discours de la preuve est fonctionnellement hétérogène. La preuve accomplit une série de fonctions :

- *Aléthique* : elle établit la vérité d'un fait ou d'une suite d'événements incertains ou contestés.
- *Épistémique* : elle fonde une croyance justifiée, permettant ainsi d'accroître et de stabiliser les connaissances.
- *Explicative* : elle rend compte d'un fait certain, en l'intégrant dans un discours cohérent.

- *Cognitive et esthétique* : elle est relativement évidente, et si possible élégante.
- *Psychologique* : elle élimine le doute et inspire confiance.
- *Rhétorique* : elle convainc.
- *Dialectique* : elle élimine la contestation et clôt le débat ; la preuve n'est pas remise en cause facilement.
- *Sociale* : elle tranquillise et soude *la communauté* concernée, dans le domaine judiciaire particulièrement. Inversement, la preuve *exclut* : les fous, les passionnés, les faibles d'esprit rejettent la preuve qu'on leur apporte.
- *Professionnelle* : elle fonde un *consensus légitime* dans la communauté compétente, qui définit la problématique, stabilise la forme de la preuve et l'accomplit en la ratifiant.

La preuve ne peut donc être caractérisée comme un bloc d'évidence que l'on pourrait opposer à l'argument.

4. Unité des arts de la preuve

Les arts de la preuve – argumentation, démonstration et preuve – y compris en sciences, partagent les caractères suivants.

— **Une interrogation.** On part d'un problème, d'une possibilité, d'une incertitude, d'un doute jeté sur une proposition.

— **Un langage et un discours.** Qu'il s'agisse de prouver, d'argumenter, de démontrer, de justifier, d'expliquer, toutes ces activités supposent un support sémiotique, un langage et une combinaison linéaire d'énoncés. Il en va probablement de même pour le raisonnement, bien que le terme mette l'accent sur les aspects cognitifs du processus.

— **Une intention.** Comme tout discours ordinaire, le discours de la preuve est orienté par un objectif.

— **Une inférence.** La notion d'*inférence*[@] est une notion primitive, définie par le moyen de termes qui en sont synonymes (dérivation d'une proposition à partir d'une autre). On saisit ce qu'elle est par opposition : la démarche inférentielle s'oppose à la démarche intuitive pour laquelle une proposition est affirmée "immédiatement" sur la base de sa perception directe, **V. Connaissance immédiate.** Dans le cas de l'inférence, le vrai est affirmé *indirectement*, via des données ou des prémisses, exprimées par des énoncés et appuyées sur des principes dont la nature dépend du domaine concerné.

— **Des institutions et des communautés de pratiquants,** l'ensemble des locuteurs dans un cas, des groupes restreints d'experts dans l'autre.

— Argumentation et démonstration en sciences se font **en référence à quelque chose, c'est-à-dire sous la contrainte d'un monde extérieur.** On peut certes toujours dire n'importe quoi, mais parfois la réalité dit non. La réalité contribue à la détermination de la validité. Les pratiques de la preuve et de l'argumentation ne relèvent pas de la pure virtuosité

linguistique, mais supposent l'expérience, la référence aux êtres et aux événements du monde.

— **Des domaines.** Argumentation, démonstration et preuve dépendent du domaine dans lequel elles s'exercent. Les modes de production des preuves diffèrent selon le domaine, le type de langage technique et de méthode utilisée dans la zone considérée. La mise en place de grandes classes de preuves scientifiques incombe aux épistémologues. L'argumentation en langage naturel se caractérise par sa capacité à combiner une grande variété de preuves hétérogènes, correspondant aux divers schémas d'arguments.

5. La preuve entre fait et discours

La preuve se construit dans un langage, naturel ou formel, et est apportée dans un discours. Selon la conception formelle, la *preuve formelle* apportée par la démonstration hypothético-déductive est la preuve par excellence. Son correspondant en langage ordinaire serait l'argumentation par la définition essentialiste telle qu'on l'utilise en philosophie et en théologie. Dans les autres domaines d'activités, le discours probatoire nécessite un "supplément de réalité", et on s'oriente vers *la preuve comme fait*. La preuve y est construite par une série de manipulations et d'investigations dont la désignation renvoie à des réalités concrètes : on réunit "*des éléments de preuve*", "*des moyens de preuve*"; on "*fait la preuve*" comme on "*fait ses preuves*", on "*apporte des preuves*". C'est dans ce rapport au réel que la preuve se différencie de la démonstration formelle.

Le passage de la preuve comme *démonstration* à la preuve comme *fait* suppose un double effacement du discours, d'abord celui de l'énoncé rapportant le fait et ensuite celui du lien entre le probant et le prouvé. La preuve-fait nie le discours qui la soutient. Elle suppose l'évidence non discursive des réalités matérielles (données à voir et à toucher) et des réalités intellectuelles, claires, distinctes et nécessaires. La preuve que je n'ai pas assassiné Pierre est qu'il est là bien vivant devant vous ; ou, comme le dit Grize «le fait est le meilleur des arguments» (1990, p. 44). Mais on sait que les faits n'exercent qu'une contrainte toute relative sur les croyances, même dans les milieux les plus intéressés à obtenir des preuves, comme le montre la cruelle expérience de Semmelweiss (Plantin 1995, chap. 7), **V. Réfutation par les faits.**

La preuve peut certes être transmise en silence au juge compétent, mais un élément matériel ne devient preuve que relativement à un problème et à une procédure, qui, elles, ont nécessairement une formulation langagière. C'est par son insertion dans ce contexte langagier de quête de preuve que la donnée matérielle devient preuve.

Si certains faits "parlent d'eux-mêmes" à ceux qui entendent leur langage, ils restent "silencieux" pour tous ceux qui ignorent tout du domaine et du contexte dans lesquels se déroule la quête à laquelle le fait vient mettre un terme. Une configuration matérielle ne prend le statut de fait que relativement à un savoir qui s'exprime dans un langage plus ou moins

technique. Le scanner que le médecin obligeant montre à son patient pour lui “faire voir” que son cancer est guéri reste opaque à ce dernier, qui accepte la preuve sans y “voir” quoi que ce soit.

“Preuves techniques” et preuves “non techniques”

1. Les preuves apportées par le discours et les autres

- ❖ Le mot grec *pistis* [πίστις] signifie “confiance, qui donne confiance ; bonne foi” ; “moyen d’inspirer confiance, moyen de persuasion, argument, preuve ; *particul.* preuve juridique” ; (d’après Bailly, [πίστις])

Lorsqu’il s’agit de rhétorique, *preuve* traduit *pistis* “moyen de pression sur l’auditoire”, exercé par le discours. À la suite d’Aristote, la rhétorique argumentative distingue entre preuves *techniques* (*pisteis entechnoi*) c’est-à-dire relevant de la *technique rhétorique* et les preuves *non-techniques* (*pisteis atechnoi*), ne relevant pas de la rhétorique

Parmi les moyens de persuasion, les uns sont non techniques, les autres techniques. J’appelle non technique tout ce qui n’est pas fourni par nous, mais existait préalablement, comme les témoins, les dépositions obtenues sous la torture, les engagements écrits, etc. ; est technique tout ce qu’il est possible d’élaborer par la méthode et par nous-mêmes. Aussi, parmi ces moyens, les uns sont à utiliser, les autres à découvrir.

Aristote, *Rhét.*, i, 2, 1355b35 ; Chiron, p. 125

On trouve également la terminologie “preuves avec ou sans art”, preuves *artificielles* et *non artificielles*, terminologie qui calque le latin *genus artificiale* et *genus inartificiale* (Lausberg [1960], § 351-426), *art* étant l’équivalent de *technique*.

La distinction entre preuves “techniques” et “non techniques” est établie relativement à la situation judiciaire. Les premières sont produites discursivement par le rhéteur sur la base de sa compétence professionnelle. Les secondes concernent les données relatives aux faits soumis au tribunal, avant tout discours. Elles « décident du fait même soumis à la justice » (Quintilien, *I. O.*, V, 11, 44 ; p. 176). Elles font l’objet d’un traitement rhétorique discours / contre discours, mais leur constitution échappe au travail des rhéteurs ; l’existence d’un contrat, la déposition d’un témoin sont des faits.

Cette distinction technique / non-technique est faite sur les moyens de persuasion liées au *logos*, mais elle peut être étendue aux moyens de persuasion par l’éthos et le pathos.

— L’*éthos technique*[@] est produit par le discours, il correspond à *l’image de soi* telle que l’orateur la construit sciemment dans le discours (Amossy 1999), et *l’éthos non technique* correspond à la *réputation*. Éthos technique et réputation peuvent entrer en contradiction.

—Le *pathos technique* correspond à la manifestation-communication stratégique de l’émotion (communication *émotive*), et le *pathos non technique* à la manifestation-communication spontanée de l’émotion. Cette distinction correspond à celle que l’on peut établir entre communication *émotive* (technique) et communication *émotionnelle*, **V. Émotion**.

L’opposition du “technique” au “non-technique” peut être construite ici à la manière structuraliste, l’émotion, le caractère et la situation étant

redéfinis au sens technique comme des objets *discursifs*, opposés à leurs correspondants non techniques dans la réalité, c'est-à-dire hors discours. Cette approche s'est révélée fructueuse, néanmoins, elle a ses limites. L'enjeu est la définition de l'objet des études d'argumentation, si elles ne doivent prendre en compte que des données purement verbales, ou si elles traitent également des données en situation, tenant compte du contexte et des actions en cours.

2. Les preuves “non techniques”

Aristote considère que les moyens de persuasion non techniques, propre au discours judiciaire, « sont au nombre de cinq : lois, témoins, contrats, témoignages obtenus sous la torture, serments » (*Rhét.*, I, 15, 1375a22 ; Chiron, p. 125) :

L'ordre où les énumère Aristote : lois, témoins, contrats, dires des esclaves, serments, n'a pas de valeur pratique, car en fait les dires de l'esclave tiennent le premier rang.

Daremberg & Saglio, *Testimonium*, p.150, col. 1)

Quintilien considère comme non techniques « les précédents judiciaires, les rumeurs, les tortures, les pièces, le serment, les témoins » (*I. O.*, V, p. 103), supprimant les lois et ajoutant les précédents et les rumeurs à la liste d'Aristote.

De fait, ces moyens de preuve correspondent aux spécificités du genre judiciaire. En pratique, Aristote traite les données “non techniques” selon la méthode opposant discours et contre discours, exactement comme il le fait, par exemple, pour n'importe quel objet de discours “technique” : à un discours demandant l'application de telle loi, on répond que la loi est mal faite, à un discours accablant d'un témoin, on répond que le témoin n'est pas crédible, etc. Ce qui suit présente des données grecques et latines, contemporaines des textes fondateurs de la théorie occidentale de l'argumentation.

2.1 La loi

La question est celle de l'applicabilité de la loi à une affaire particulière. Les réponses mobilisent toutes les ressources de la *topique juridique*[@] et de l'*interprétation*[@]. On plaidera, selon la position défendue, *la loi* (des hommes) vs *la justice* (naturelle) ; *l'esprit* vs *la lettre* de la loi ; l'intention du législateur vs la loi ; et même l'autonomie de décision du juge vs la loi. On peut se défaire des contraintes de la loi en soutenant qu'elle est mal faite (en contradiction avec une autre loi ; ambiguë), ou qu'elle ne correspond plus aux nécessités du moment.

2.2 « Les pièces »

Les éléments matériels (arme du crime, tunique ensanglantée de la victime...) sont des éléments essentiels du procès. Ils jouent un rôle essentiel, soit en tant qu'ils peuvent faire l'objet d'une démonstration experte, soit en tant que (ré)activateurs d'émotions.

Les documents écrits notamment les contrats. Selon la position défendue, on attaque ou on défend le contrat par les mêmes moyens qui permettent d'attaquer ou de défendre l'application de la loi.

Le concept de contrat est « défaisable » [*defeasible*]. L'article fondamental de Hart qui anticipe sur le modèle[@] de Toulmin analyse de façon détaillée un ensemble des contre-discours capables de défaire un contrat (les *rebuttals* de Toulmin). (Hart, 1948, p. 175-176).

2.3 Autorité[@], précédent[@]

L'appel à l'autorité a parfois été considéré comme technique, parfois comme non technique.

En relation avec le tribunal, le *précédent[@]* jouit de l'autorité d'une décision de justice prise par un juge reconnu pour sa compétence. Il fonde la continuité de la tradition judiciaire. *Le proverbe* jouit de l'autorité de la sagesse populaire. *L'opinion publique, les rumeurs, les proverbes* constituent des précédents.

2.4 Témoignages[@]

Sont considérés comme des témoins du cas non seulement les témoins des faits, mais aussi des autorités comme les auteurs anciens, les oracles, les proverbes, les dits des contemporains prestigieux.

Aux témoignages peuvent se rattacher « les on-dit et les bruits publics ». Les uns les considèrent comme une sorte de « témoignage public », alors que les autres y voient l'effet combiné de la malignité et de la crédulité permettant de persécuter « l'homme le plus innocent » (Quintilien, *I. O.*, V, 3 ; p. 106), qu'on peut rattacher aux techniques de désinformation les plus contemporaines.

2.5 Serment[@]

En vertu de l'intervention de puissances surnaturelles qu'il engage, le serment a valeur de *preuve* ; il décide de l'issue du procès. C'est donc un instrument trop puissant, dont le droit a dû codifier l'usage.

2.6 Tortures

Cités, démocraties et républiques anciennes s'accommodaient de l'esclavage et de la torture. Comme la validité du témoignage est garantie par le serment des hommes libres, la validité de la déposition de l'esclave est garantie par la torture.

En Grèce, le témoignage de l'esclave « n'est admis et valable que par la torture, sauf dans des cas très rares » (Daremberg & Saglio, *Testimonium*, p. 147, col. 1),

dans toute la Grèce, la torture passe pour la meilleure des preuves, supérieure aux témoignages libres ; c'est un lieu commun chez les orateurs, quoique, le cas échéant, ils montrent l'incertitude et le danger de ces renseignements, arrachés par la souffrance, souvent obtenus par des promesses et par la corruption. (Ibid., col. 2)

De même à Rome, où,

les déclarations des esclaves ne constituent pas des témoignages proprement dits, mais des réponses à un interrogatoire avec torture, à une *quaestio* où la torture remplace le serment. (Id., 152, col. 2)

La *Rhétorique à Herennius* décrit ainsi le schéma d'un traitement rhétorique froid des données obtenues sous la torture :

En faveur des interrogatoires sous la torture, nous montrerons que c'est pour découvrir la vérité que nos ancêtres ont voulu employer question et supplices et forcer par une vive souffrance les hommes à dire tout ce qu'ils savent. [...] Contre les tortures nous parlerons ainsi : nous commencerons par dire que nos ancêtres ont voulu que ces interrogatoires interviennent dans des cas précis quand on pouvait s'assurer de la véracité des aveux ou réfuter les mensonges échappés sous la torture, par exemple pour savoir où a été placé tel objet ou pour résoudre tout problème analogue dont la solution peut être constatée de visu ou par une preuve du même ordre. Nous ajouterons qu'il ne faut pas s'en rapporter à la douleur parce qu'un individu y résiste mieux qu'un autre, que tel autre a plus d'imagination, qu'enfin l'on peut souvent savoir ou deviner ce que le juge veut entendre et que l'on comprend qu'en le disant on mettra un terme à ses souffrances.

À Her., II, 10 ; p. 40-41

Le recours à la torture pour obtenir de bonnes informations est moralement condamné et pratiquement reconnu comme inefficace, soit, dans une formulation contemporaine, « la bière et les cigarettes marchent mieux que la baignoire [la torture par l'eau] ». Mais la torture survit à sa condamnation.

2.7 Ordalies, miracles et ADN

On pourrait allonger la liste des preuves dites “non techniques” à d'autres époques, et d'autre cultures ou croyances. Par exemple, le *miracle* constitue une forme de persuasion non technique. Au premier Moyen Âge, l'*ordalie*, ou jugement de Dieu, était de même supposée faire éclater la vérité de manière non technique : si l'accusé traversait le brasier et en sortait vivant, il était innocenté ; s'il mourait, c'est qu'il était coupable, la punition prouve la faute.

À l'époque contemporaine, il faut joindre à la liste les preuves apportées par la police scientifique, par exemple les tests ADN, que nous considérons typiquement comme une preuve *technique*.

Prééminence des preuves “non techniques”

Dans les cas courants, les faits, les documents, les témoins, soit les preuves matérielles, permettent de trancher le différend : « quand une des parties disposait de preuves non techniques l'affaire était claire pour les juges, et on n'avait besoin que de peu de paroles » (Vidal 2000, p. 56). La preuve factuelle est de toute évidence essentielle dans le domaine judiciaire, le langage jouant bien entendu un rôle important dans la présentation des faits. Mais lorsque dans un procès on ne dispose d'aucun élément de preuve factuelle — pas de témoin, pas de contrat —, ou lorsque ces

preuves sont non concluantes, on a recours, faute de mieux, aux preuves relevant de la pure “technique” rhétorique.

La preuve “non technique” est donc essentielle dans le domaine judiciaire. La preuve “technique” ne vient au premier plan que dans des cas tout à fait spéciaux où tout document légal, tout indice matériel, tout témoignage ferait défaut : c’est cette situation exceptionnelle qui est mise en scène dans l’anecdote cocasse où s’opposent Tisias et Corax. Corax accepte d’enseigner ses techniques rhétoriques à Tisias, et d’être payé en fonction des résultats obtenus par son élève. Si Tisias gagne son premier procès, alors il paie son maître ; s’il le perd, il ne le paie pas. Après avoir terminé ses études, Tisias intente un procès à son maître, où il soutient ne rien lui devoir. Première possibilité, il gagne ce procès : de par le verdict des juges, il ne doit rien à son maître. Seconde possibilité, il le perd : de par la convention privée passée avec son maître, il ne lui doit rien. Dans les deux cas, Tisias ne doit rien à Corax. Que répond Corax? Il construit son contre-discours en reprenant mot pour mot le schéma de l’argumentation de Tisias, mais en le renversant. Première possibilité, Tisias gagne le procès : de par la convention privée, Tisias doit payer. Seconde possibilité, Tisias perd le procès ; de par la loi, Tisias doit payer pour l’enseignement reçu. Dans les deux cas, Tisias doit payer. On dit que les juges chassèrent les plaideurs à coups de bâton.

La preuve dite “technique”, opérant dans un langage coupé du monde, représente le cas extrême de la preuve *faute de mieux* ; quand on n’a plus rien, il reste tout de même le langage. Ce cas très spécial d’argumentation “hors sol” illustre bien un mode de fonctionnement *possible* de l’argumentation, mais, qui ne doit pas être considéré comme *prototypique* du fonctionnement de l’argumentation, qui doit composer avec des éléments de réalité et des conventions sociales qui contraignent l’usage effréné du langage.

3. Une terminologie difficilement exploitable

Les notions de preuves “techniques” et “non techniques” et leur opposition sont difficilement utilisables pour les raisons suivantes.

— L’opposition est incertaine. Un moyen d’argumentation aussi important que l’appel à *l’autorité*[@] a été considéré tantôt comme technique, tantôt comme non technique.

— Elle évoque celle qui existe entre, d’une part, les *preuves*, au sens contemporain ordinaire du terme (preuves “*non techniques*”), et d’autre part, différents *moyens de pression* inhérents à l’exercice de la parole en face à face (preuves “*techniques*”). Quoi qu’il en soit, la terminologie est peu parlante et maintenant contre-intuitive, incompatible avec l’usage contemporain du terme *technique*.

— Elle néglige le fait que tous ces éléments dits “non techniques”, aussi probants puissent-ils paraître, passent par un traitement argumentatif « pour les soutenir ou les réfuter » (Quintilien *I. O.*, V, 2, 2 ; p. 104). Les

données matérielles reçoivent du discours leur orientation argumentative, et les témoignages doivent être interprétés en fonction des intérêts des parties en présence.

L'opposition est ici entre l'argumentation commune et argumentation dans un domaine spécialisé (Aristote, I, 2, 1358a1, 10-35), ici le droit. Les preuves "techniques" se définissent par l'exploitation des *endoxa*, des lieux communs au groupe, alors que les thèmes "non techniques" demandent des connaissances *spéciales*, sur les matières et les modes de raisonnement, c'est ce que manifeste, de nos jours, l'existence de diverses "topique juridique", qui tendent à se distinguer de la topique commune (Aristote, I, 2, 1358a1, 10-35).

Quoi qu'il en soit, on retrouve l'usage contre-intuitif de "technique" et "non technique", et on en revient au fait que les différentes preuves utilisées en argumentation sont hétérogènes. Pour ces raisons, et afin de souligner ces difficultés, les termes *technique* et *non technique*, lorsqu'ils sont utilisés dans leur sens traditionnel sont mis systématiquement mis entre guillemets dans cet ouvrage.

5. Preuves "techniques"

V. Logos, Pathos, Éthos

Probable, vraisemblable, plausible : mots et concepts

Probable, plausible, vraisemblable sont des mots intermédiaires entre *vrai* et *faux*, équivalents en ce qu'ils sont tous orientés vers le vrai, mais sur des bases différentes.

1. Des mots aux concepts

1.1 Des termes synonymes, ayant des capacités dérivationnelles équivalentes

Adj	Nominalisation	Subst.	Adv.	Antonyme
vraisemblable	(le) vraisemblable	vraisemblance	vraisemblablement	invraisemblable
probable	(le) probable	probabilité	probablement	improbable
plausible	(?) le plausible	plausibilité	?	*

Vraisemblable, et *probable* sont synonymes, et les deux admettent pour synonymes *croyable, plausible, possible* (linternaute.fr).

1.2 Des évaluateurs de normalité

Probable / *improbable* ; *vraisemblable* / *invraisemblable* ; *plausible* peuvent se dire d'un être concret, tout comme *possible* / *impossible* :

Une *candidate vraisemblable, probable* est une personne qui sera vraisemblablement, probablement candidate. Une *candidate possible* a toutes les qualités pour être candidate.

Un candidat *invraisemblable, improbable, impossible* est un candidat effectif, mais excentrique, qui se singularise négativement dans l'ensemble des candidats.

Plausible se disait d'un être au sens de "acceptable" ; un **X** *plausible* est un **X** dont on que l'on estime, *correct, convenable* (TLFi). un motif *plausible* est un motif *louable* ; un candidat plausible un bon candidat. L'évaluation porte non pas sur l'existence de **X**, mais sur sa qualité.

1.3 Des évaluateurs de crédibilité

Probable, vraisemblable, plausible se disent un récit, une affirmation, une représentation... en tant qu'ils sont donnés à croire. Ces termes sont largement synonymiques ; il est néanmoins possible de préciser quelques orientations spécifiques en relation avec leurs usages en argumentation, où ils servent à qualifier une conclusion.

1.3.1 Plausible

— *Plausible* vient du latin *plaudere*, "applaudir ; approuver" (Gaffiot). C'est le sens du portugais *plausível*, « Digno de aplauso, de aprovação. =

APLAUSÍVEL»⁴⁹. En français, le sens de “digne d'estime, qui mérite l'approbation” est “rare, vieilli” (TLFi)

— *Probable* ne figure pas parmi les six premiers synonymes de *plausible*, qui sont : *acceptable*— *admissible* — *apparent* — *bon* — *concevable* (l'internaute).

— Le *plausible* est défini en premier lieu comme « ce que l'on peut admettre ou croire parce que vraisemblable » (TLFi).

1.3.2 Vraisemblable / invraisemblable

Du point de vue *de son contenu*, une conclusion (un récit, une affirmation, une représentation d'un état de choses,) est vraisemblable si elle est jugée conforme au sens commun ; à la pensée raisonnable ; aux stéréotypes de la réalité et des discours courants qui les commentent.

Du point de vue de *sa structure*, une conclusion est vraisemblable si elle est conforme aux lois des genres de discours courants sur les choses ou événements du même type.

Le vraisemblable est le rapport du texte particulier à un autre texte général et diffus, que l'on appelle : opinion publique

Todorov, 1968, p. 2

La fiction est de l'ordre du *vraisemblable*, et non pas du *probable*. Une pièce de fiction (théâtre, roman) est vraisemblable si elle est conforme aux lois du récit et aux lois du genre :

Chez les classiques français, (...) la comédie a son propre vraisemblable, différent de celui de la tragédie ; il y a autant de vraisemblables que de genres, et les deux notions tendent à se confondre (*Ibid.*, p. 2)

Todorov, 1968, p. 2. Cité in TLFi, *Vraisemblable*

Le vraisemblable est le masque dont s'affublent les lois du texte, et que nous devons prendre pour une relation avec la réalité.

Ibid., p. 3. *Id.*

Le jugement de vraisemblance se réfute sous le précepte stratégique “le vrai n'est pas vraisemblable”.

Il n'est pas vraisemblable que l'ennemi attaque par les marais

Il n'est pas vraisemblable qu'une mère tue ses enfants (Médée)

Il est vraisemblable qu'on tue par jalousie ; la jalousie est un motif vraisemblable.

L'argumentation pragmatique par les conséquences positives est fondée sur le vraisemblable, comme le roman réaliste ; c'est pourquoi on peut parler à son sujet de *roman causal*.

Les règles du vraisemblable sont celles auxquelles doit se conformer le récit mensonger.

Le vraisemblable s'évalue moins par examen du cas au terme d'une enquête sur la réalité des faits, que par la conformité intuitive à certaines *conventions* de narration et *stéréotypes* de faits.

⁴⁹ Dicionário Priberam da Língua Portuguesa <https://dicionario.priberam.org/plausivel> [21-02-2021].

L'enquête permettant de penser que les choses se sont *probablement* passées ainsi peut être longue et difficile. L'intuition de la normalité suffit pour conclure qu'elles se sont *vraisemblablement* déroulées ainsi.

1.3.3 Probable / improbable

Comme le vraisemblable et le plausible, le probable s'oppose au certain. Le TLFi définit *probable* et *vraisemblable* par leur caractère « raisonnable ». Le probable s'oppose néanmoins au plausible-vraisemblable. *Plausible* et *vraisemblable* se disent plutôt d'un récit ou d'une affirmation ; *probable* se dit bien d'une prévision d'action ou d'événement :

J'irai probablement faire une petite balade.

Comme le récit produit l'événement, au moins pour le narrataire, *probable*, *plausible* et *vraisemblable* se recouvrent.

1.4 Tendances

- *Plausible*, *vraisemblable*, *probable* sont employés indifféremment dans de nombreux contextes.

- *Plausible* et *vraisemblable* se disent d'un récit, et par dérivation, d'un événement rapporté dans un récit.

Le plausible s'appuie sur *l'approbation* donnée au récit, approbation qui elle-même s'appuie sur le *vraisemblable*

Le *vraisemblable* s'appuie sur la conformité du récit aux stéréotypes de forme et de contenu.

- *Probable* se dit d'un événement, et, par dérivation d'un récit. Il s'appuie sur l'examen des faits, et de ce qui relève de l'ordre des choses.

Cette distinction souligne des tendances, qu'on peut exploiter de la façon suivante

- *Plausible*, *vraisemblable* conviennent au probable lorsqu'il s'agit de croyances partagées par un groupe telle que celles qui sont prises pour objet par l'argumentation rhétorique **V. Doxa ; Lieu commun substantiel ; Signe ; Enthymème**

Le vraisemblable-plausible utilise la règle de détachement "*il est possible que P, donc P*"; il est possible que les choses se soient déroulées ainsi donc elles se sont déroulées ainsi.

- *Probable* convient bien à l'argumentation comme raisonnement tendant à réduire l'incertitude, ainsi qu'à l'argumentation comme raisonnement révisable, **V. Raisonnement par défaut ; Modèle de Toulmin.**

Le probable n'utilise pas forcément cette règle ; "**P est probable donc P*", mais plutôt "**P est probable c'est pourquoi nous travaillons sur cette hypothèse*".

2. La production du *plausible* (approuvé) — *vraisemblable* (conventionnel), objet de la rhétorique *stricto sensu*

La distinction entre le plausible-vraisemblable et le probable correspond à celle que la rhétorique opère entre deux types de preuves, les preuves

rhétoriques et les preuves non-rhétoriques, qu'elle appelle respectivement *preuves techniques*[@] (rhétoriques) et *preuves non techniques* (non rhétoriques). Le vraisemblable rhétorique se définit par l'usage *spécifique* qu'elle fait de la *topique*[@] *substantielle*.

C'est une construction exclusivement fondée sur les "preuves" dérivées *d'endoxa*, de croyances communes. Cette construction définit le domaine spécialisé de la rhétorique.

L'enquête sur les réalités du cas est l'affaire des spécialistes des domaines *non-rhétoriques*. La construction du vraisemblable rhétorique fait l'impasse des *preuves dites "non techniques"* qui seules permettent au réel de mordre sur le discours.

Sur une telle base, on peut construire une représentation très vraisemblable des événements, parfaitement possible, mais n'ayant absolument rien à voir avec ce qui s'est réellement passé. L'implication est "*c'est possible – donc c'est le cas*" (voir supra).

Sur d'autres arènes, la lutte est beaucoup plus indécise. La construction d'un monde possible où se déroulent des événements *vraisemblables* est une affaire de cohérence fictionnelle. Les mondes *du complot et de la manipulation* sont des mondes de ce genre. Le possible est ainsi considéré comme générateur d'un "réel alternatif" aussi réel et plus convaincant parce que beaucoup plus passionnant que l'autre, pour tous ceux qui adhèrent plus ou moins au monde de la fiction originelle.

Cette volonté de rester dans le monde imaginé permet de contourner l'enquête ou de la réfuter. L'opinion sur le réel prend le pas sur le réel. Le monde imaginé peut tenir en échec le monde matériel, du moins un certain temps.

Au cours de "la nuit des longs couteaux" (30 juin 1934) et les jours suivants, les nazis SS ont massacré les nazis SA partisans de Röhm, le chef des SA, lui-même victime du massacre, plus un certain nombre d'opposants catholiques ou conservateurs au régime hitlérien. Les opposants de gauche avaient déjà été éliminés.

L'explication donnée par Hitler de ces massacres est l'existence d'un complot des SA contre Hitler. Il est effectivement possible qu'une clique proche du pouvoir complotte contre les hommes au pouvoir appartenant à cette même clique, l'histoire est riche en exemples célèbres, et la conjuration de Pison contre Néron peut servir de modèle. L'explication est parfaitement vraisemblable. Mais les historiens ont montré que Röhm n'avait jamais comploté contre Hitler. Le vraisemblable n'était pas vrai, mais il a été accepté.

Mais peut-on dire pour autant que la rhétorique du vraisemblable a imposé le passage du possible au vrai, prouvant ainsi sa toute-puissance persuasive ? L'explication donnait une bonne raison au massacre, a été acceptée non seulement parce qu'elle était après tout possible, donc vraisemblable, mais parce qu'elle a été imposée dans l'espace public par la propagande et la violence des milices nazies à l'œuvre durant ces semaines cruciales, l'enthousiasme public manifestant aussi bien l'adhésion des uns que la terreur des autres.

Probable, Vraisemblable vs Vrai

1. La dramatisation platonicienne :

La vérité essentielle contre le vraisemblable persuasif

La question du probable et du vraisemblable apparaît dans la rhétorique argumentative, sous ses deux conceptions, soit comme *illusion de vérité*, sous la forme d'une construction sociale arbitraire prise pour une vérité absente, soit comme *approximation de la vérité*.

Dans le *Phèdre* de Platon, Socrate définit la rhétorique comme “l'art de conduire les âmes” :

Socrate : — Eh bien, somme toute, l'art de la rhétorique n'est-il pas “l'art d'avoir de l'influence sur les âmes” par le moyen de discours prononcés non seulement dans les tribunaux et dans toutes les autres assemblées publiques, mais aussi dans les réunions privées ?

Platon, *Phèdre*, 261a ; Brisson p. 143-144)

Cette *psychagogie*, sans doute dépouillée de sa fonction religieuse d'évocation des âmes des morts mais non de ses connotations magiques, marque d'emblée la fonction *d'emprise* attribuée à, ou que prétend exercer la persuasion rhétorique. C'est ce même besoin de l'âme des autres, qui motive le prosélytisme religieux.

Les âmes doivent être conduites à la vérité. Mais Socrate dramatise le problème de la vérité en radicalisant l'opposition du vraisemblable-persuasif au vrai :

[Socrate :] en effet, dans les tribunaux, personne n'a là-dessus [= sur la vérité sur la justice et la bonté des choses ou même des hommes] le moindre souci de vérité ; on se soucie plutôt de ce qui est susceptible de convaincre, c'est-à-dire du vraisemblable, à quoi doit s'attacher quiconque veut parler suivant les règles de l'art.

Phèdre, 272d-e ; Brisson, p. 173

Dès lors, la bonne manière de conduire les âmes est renvoyée à un temps futur où enfin on connaîtra l'être et la vérité de toutes choses :

Tant qu'on ne connaîtra pas la vérité sur chacune des questions dont on parle et sur lesquelles on écrit ; tant qu'on ne sera pas capable de définir toute chose en elle-même ; tant que, après avoir défini cette chose, on ne saura pas, à l'inverse, la diviser selon ses espèces jusqu'à ce qu'on atteigne l'indivisible ; tant que, après avoir selon la même méthode analysé la nature de l'âme et découvert l'espèce de discours qui correspond à chaque nature, on ne disposera et on n'organisera pas son discours en conséquence – en offrant à une âme complexe des discours complexes et qui correspondent exactement à ce qu'elle demande, et des discours simples à une âme simple –, on restera incapable de manier le genre oratoire avec autant d'art que sa nature le permet, voilà ce que nous a révélé toute la discussion précédente.

Platon, *Phèdre*, 277b ; trad. Brisson, Paris, Garnier-Flammarion, p. 184.

Le vraisemblable est “semblable au vrai”. Mais pour dire que **P** est vraisemblable, c'est-à-dire semblable à l'événement ou à l'affirmation **E**, il

faut connaître **E**. La position de Socrate est forte en ce qu'elle s'appuie sur l'impossibilité de dire de façon sensée "A ressemble à B, Pierre ressemble à Paul, mon récit ressemble à ce qui s'est vraiment passé" si l'on ne connaît pas **B**, ne sait pas qui est Paul, ou ce qui s'est vraiment passé. Lorsqu'on a trouvé la vérité on pourra parler en vérité et vivre dans la vérité ; la rhétorique adaptée à cette situation ne sera plus une rhétorique de la persuasion mais une pédagogie de la vérité. D'après Perelman, « quand Platon rêve, dans le *Phèdre*, d'une rhétorique qui, elle, serait digne du philosophe, ce qu'il préconise, c'est une technique qui pourrait convaincre les dieux eux-mêmes (Platon, *Phèdre*, 273c) » (Perelman, Olbrechts-Tyteca [1958], p. 9). Dans le passage cité, il ne s'agit pas vraiment de convaincre les dieux, mais plutôt de détourner l'homme sensé des autres hommes :

Ce n'est pas pour parler et pour entretenir des rapports avec les hommes que l'homme sensé se donnera toute cette peine, mais pour être capable de dire ce qui plaît aux dieux et d'avoir, en toute chose, une conduite qui les agrée, autant que faire se peut.

Phèdre, 273e ; Brisson, p. 175

Socrate a ainsi imposé *le pathos de la vérité inaccessible*, avec pour corollaire que le discours rhétorique se construit toujours sur du *vraisemblable*, c'est-à-dire comme du simili-vrai, *contre la vérité*. Au fond, on attribue à la rhétorique argumentative la fonction de persuasion un peu comme un stigmate marquant son incapacité congénitale à atteindre et même à approcher la Vérité, l'Être et les Dieux. Le vraisemblable n'a pas de rapport avec le vrai. *Vivre dans la persuasion* c'est vivre dans la croyance et l'opinion, vivre *dans la caverne* et non pas *dans la vérité*. Cette vision apparemment indéracinable de l'argumentation rhétorique, c'est-à-dire langagière, est ancrée dans la critique antidémocratique et antisociale que Socrate adresse aux discours institutionnels politiques et judiciaires, où sont traités les problèmes de la Cité.

3.2 La dédramatisation aristotélicienne : Le vraisemblable est orienté vers le vrai

La recherche socratique de la vérité se déploie dans cette atmosphère de radicalité tragique. Aristote a radicalement dédramatisé l'ensemble de la problématique en soutenant qu'il y a non pas *opposition* mais *continuité* entre opinion et vérité, et cela au moins pour quatre raisons. D'une part, un premier faisceau de trois raisons (numérotées par nous) :

(1) L'examen du vrai et du semblable au vrai relève de la même capacité, et, en même temps, (2) les hommes sont par nature, suffisamment doués pour le vrai, et (3) ils arrivent la plupart du temps à la vérité ; en conséquence, celui qui a déjà l'aptitude à viser la vérité possède aussi l'aptitude à viser les opinions communes (*endoxa*)

Aristote, *Rhét.*, Chiron, p. 119).

Enfin, la rhétorique falsificatrice ne fonctionne pas : « le vrai et le juste ont naturellement plus de force que leurs contraires » (*ibid.*, p. 120) ; et, en

supplément, il est possible d'établir un contrôle éthique sur la parole : « on ne doit pas persuader de ce qui est mal » (*ibid.*, p. 121).

Le vraisemblable est donc défini non pas comme du faux portant le masque du vrai, mais comme une orientation positive vers la vérité, un premier pas vers la vérité, exprimée sous la forme d'un *endoxon*, qui doit être mis à l'épreuve de la critique, c'est-à-dire travaillé argumentativement dans des discours anti-orientés. Il s'ensuit que la persuasion est tout simplement un état de l'individu dans sa démarche vers la vérité, un premier pas vers une vérité construite, graduelle et améliorabile.

3. L'argumentation au-delà du vraisemblable

Pour Aristote, les moyens de preuve rhétoriques, l'enthymème et l'exemple, s'opposent aux moyens de preuve scientifiques, le syllogisme et l'induction ; la dialectique traite des prémisses probables ou admises au moyen de règles de même nature, les *topoi*, **V. Dialectique ; Typologies ; Logique ; Personne**. Les trois régimes discursifs (scientifique, dialectique, rhétorique) s'opposent par la qualité de leurs prémisses et de leurs règles d'inférence, **V. Preuve et arts de la preuve**.

Un discours, qu'il soit scientifique, dialectique ou rhétorique, peut être constitué d'une argumentation isolée, rien ne s'y oppose, ou, généralement d'une concaténation d'argumentations. C'est le cas de l'adresse rhétorique, de l'interaction dialectique, comme des différentes activités discursives prises pour objet dans le *Traité* : « journaux ... discours [de politiciens] ... plaidoiries [des avocats] ... attendus [des juges] ... traités [des philosophes] » (Perelman et Olbrechts-Tyteca [1958], p. 13). Par ailleurs, selon Perelman et Olbrechts-Tyteca, « le domaine de l'argumentation est celui du vraisemblable, du plausible du probable, dans la mesure où ce dernier échappe aux certitudes du calcul » (*ibid.*, p. 1). L'argumentation étant ainsi définie, il s'ensuit que, soit on considère que les différents genres de discours mentionnés ne contiennent aucun élément syllogistique ou scientifique-démonstratif, soit on se limite à la prise en compte de ce qui, dans ces discours, relève du vraisemblable. La première position est difficile à tenir ; même dans les journaux, deux et deux font parfois quatre ; la seconde correspond bien à l'usage des exemples dans le *Traité*. Mais si l'on souhaite analyser les argumentations dans leur intégralité discursive et leur cohérence, on doit affronter le mélange des genres, du rhétorique et du logico-scientifique.

5. Vrai, Véridique, V. Vrai

Progrès, arg.

1. Argument du progrès

Par définition, “*le progrès avance*” : l’argument du progrès valorise l’ultérieur comme étant le meilleur ; si F_2 vient *après* F_1 , alors F_2 est *préférable* à F_1 , V. Valeur ; Syzygie.

L’argument du progrès réfute les appels aux anciens et toutes les formes d’autorités qu’ils appuient. C’est un puissant instrument de critique des pratiques traditionnelles : elles sont *dépassées* du simple fait qu’elles viennent *avant*. Les pratiques contemporaines qui les revendiquent et les continuent sont dites *rétrogrades*.

On ne brûle plus les chats sur les parvis des cathédrales, les combats d’animaux ont été interdits en 1833, on ne cloue plus les chouettes, et les rats ne sont plus crucifiés comme cibles au jeu de fléchette. Quoi qu’en disent les milieux taurins, la corrida avec mise à mort est condamnée.

Le Monde, 21-22 sept. 1986

L’argumentation est organisée selon les opérations suivantes :

- (i) La corrida est d’abord *catégorisée* avec d’autres pratiques de maltraitance animale, *brûler les chats, organiser des combats de coqs, clouer les chouettes sur les portes des granges, prendre des rats pour cible au jeu de fléchette*.
- (ii) Ces pratiques sont ensuite plus ou moins ordonnées temporellement,
- (iii) On constate que certaines des plus anciennes ont été condamnées et sont sorties des usages.
- (iv) Cette ligne factuelle est ensuite *extrapolée* pour aboutir à la conclusion que les corridas doivent également disparaître au vu des progrès de la société et de *la marche de l’histoire* — et que le plus tôt sera le mieux.

2. Argument de la nouveauté

L’étiquette *ad novitatem* est parfois utilisée pour désigner l’argument de la nouveauté au premier sens (voir infra). Le mot latin *novitas* signifie “nouveauté ; condition d’un homme qui, le premier de sa famille, arrive aux honneurs”, au statut de sénateur (Gaffiot [1934], *Novitas*). Son orientation argumentative peut être positive : la *novitas* est alors opposée à la *nobilitas* décadente, ou négative : *l’homo novus*, issu de nulle part, est tenu en suspicion.

Orientation contemporaine

Dans son interprétation contemporaine, l’argument de la nouveauté est lié à l’argument du progrès. C’est l’argument qui considère que “*ce qui vient de sortir*” est “super” et qui ce qui “*déjà vu*” est dépassé. Il valorise *l’innovation* par rapport au *conservatisme*, et le *neuf* (*le sang neuf*) par rapport à *l’usé*. Il sous-tend l’appel :

Soyez le premier à l’adopter.

Le manuel qui *vient de paraître* est forcément supérieur à ses prédécesseurs, et, en politique, *l’homme nouveau* est déjà un sauveur.

Orientation traditionnelle

L'argument du progrès s'oppose à l'argument *de la décadence* de la civilisation depuis son âge d'or. Il attribue toutes les vertus et les bonheurs aux anciens.

Traditionnellement, dans le domaine religieux, dire d'une idée ou une doctrine que c'était une nouveauté, c'était la condamner comme hérétique : « la nouveauté apparaissant alors comme un signe de l'erreur et la *novitas* étant, autant que la *pertinacia*, l'indice de l'hérésie » (Le Brun 2011, § 1 ; la *pertinacia* est l'entêtement dans l'erreur). L'orientation argumentative du jugement "*c'est une nouveauté*" a donc été *inversée*.

La *συστήσις*[@] est une vision différente du progrès, comme un passage d'un monde imparfait à un monde parfait et immobile.

3. Anciens et modernes

L'argument du progrès structure l'éternelle querelle des Anciens et des Modernes. Sous sa forme radicale, cet argument affirme la supériorité absolue des Modernes sur les Anciens, dans le domaine des arts et des institutions comme dans celui des sciences. À la limite, cette supériorité serait celle de l'individu moderne sur ses ancêtres. Sous une forme relative, l'argument du progrès est compatible avec la supériorité individuelle des anciens : "*nous sommes des nains sur les épaules des géants*" — donc nous sommes non pas plus grand, mais plus haut, nous voyons plus loin que les géants eux-mêmes ; ce que l'on réfute traditionnellement en remarquant que les poux sur la tête des géants ne voient pas plus loin que les géants.

Prolepse

Le locuteur peut choisir de mettre ses arguments et ses conclusions en relation avec un contre-discours qu'il prévoit et qu'il rejette, anticipant ainsi sur la parole d'un opposant qu'il met en scène polyphoniquement. La situation est la même s'il évoque des objections qui lui ont été adressées par un opposant réel, en une autre occasion sans le citer explicitement. Dans les deux cas, il enlève les mots de la bouche des opposants, en utilisant une stratégie de parade par phagocytage des objections ou de la réfutation que l'on sent poindre :

Je sais (mieux que vous) ce que vous allez me dire, et vous avez tort.

La prolepse formule un contre-discours, avec un degré indéterminé de précision, mais toujours sous une forme qui en prépare ou facilite la réfutation. Ce contre-discours évoqué peut, à la limite, être formulé comme un épouvantail qui s'auto-réfute, **V. Épouvantail**.

Le degré de rejet du contre-discours est lui-même variable : il peut être radicalement rejeté comme absurde,

S'agit-il de ruiner tous les petits épargnant ? Non, bien au contraire, et pour bien des raisons...

Ou maintenu dans toute sa force, jusqu'à plus ample information. En ce sens, la composante Modalisateur-Réfutation du modèle de Toulmin est réinterprétable comme une prolepse, **V. Modèle de Toulmin**.

Les énoncés circonstanciels concessifs-réfutatifs, les énoncés coordonnés par *mais* sont de ce type, mais la structure proleptique couvre des schémas discursifs plus amples, dont la configuration correspond à la mise en scène de deux discours antiorientés, avec identification du locuteur à l'un des énonciateurs ; elle représente le développement maximal de l'argumentation monologale, **V. Destruction ; Concession ; Réfutation**.

La rhétorique utilise plusieurs termes pour décrire cette situation. L'*antéoccupation* désigne une structure réfutative, composée d'une *prolepse*, qui évoque la position d'un opposant réel ou fictif, suivie d'une *hypobole*, qui réfute cette position (Molinié 1992, art. *Antéoccupation*), ou qui exprime la position effectivement soutenue par le locuteur.

Lausberg ([1963], § 855) mentionne avec le même sens, les termes de *préoccupation*, où *pré-* est un préfixe ayant le sens de *anté-*, "par avance" ; de *procatalepsis* ; et de *métathèse*, comme configuration discursive par laquelle le locuteur « rappelle aux auditeurs des faits passés, leur présente les faits à venir, prévoit les objections » (Larousse du XXe siècle, cité in Dupriez 1984, p. 290) Le terme de *métathèse* désigne également le déplacement d'une lettre ou d'un son à l'intérieur d'un mot, ou d'une permutation de deux lettres ou deux sons), **V. Concession**.

Proportion

Proportion

Lat. *proportio*, “rapport ; analogie” ; traduit le grec *analogia* [ἀναλογία], “1. Proportion mathématique 2. Correspondance, analogie” (Bailly ἀναλογία)

La notion de *proportion* est définie comme une *analogie*[@] portant non pas entre des individus mais sur des *relations* entre deux rapports (ou davantage).

Un *rapport* est une relation entre deux termes a/b, c/d/ e/f, 3/5, 2/3, 3/4... L'analogie de proportion met donc en jeu au moins quatre termes. Elle est notée :

$$a/b \sim c/d/$$

$$2/3 = 14/21$$

En arithmétique, la *proportion* correspond à l'équation du premier degré à une inconnue, c'est-à-dire à la “règle de trois” :

$$a/b = c/x \text{ d'où } ax = bc ; ax - bc = 0 ; \text{ et } x = bc/a$$

En géométrie, on parle de *similitude*. Deux figures semblables sont de même forme et de dimensions différentes. Deux triangles semblables ont leurs angles égaux et leurs côtés proportionnels.

D'une façon générale, l'analogie de *proportion* affirme que deux couples d'êtres sont liés par le même genre de relation :

écaille : poisson	~	plume : oiseau
gant : main	~	chaussure : pied
chef : groupe	~	pilote : navire
vieillesse : vie	~	soir : jour

L'argumentation exploite l'analogie de proportion, par des mécanismes de parallélismes :

(Puisque) à tout navire il faut un pilot, à tout groupe il faut un chef !

Le processus de compréhension est le même dans le cas des mathématiques et dans l'argumentation. Le raisonnement par lequel la valeur de *x* est extraite mathématiquement de la proportion arithmétique est le même que celui qui extrait la nécessité d'un chef de l'analogie de proportion “groupe ~ pilote : navire”

La forme de base “Un **A** sans **B**, c'est comme un **X** sans **Y**” peut être utilisée pour désorienter un discours qui argumente sur cette analogie de proportion :

Une femme sans homme, c'est comme un poisson sans bicyclette (attribué au MLF).

Mesure proportionnée

L'idée de mesure proportionnée se retrouve sous deux étiquettes latines : Arg. *ad modum*, de *modus* “mesure” — Arg. *ad temperentiam*, de *temperentia*, “juste mesure, juste proportion”. Ang. *arg. of gradualism*

L'argument de la *mesure proportionnée* justifie une disposition en affirmant qu'elle est *raisonnable, bien dosée*, et qu'elle peut *s'adapter* aux évolutions de son objet. L'argument est invoqué *a contrario* dans le communiqué récurrent :

(L'association, le syndicat, le gouvernement...) **X** condamne l'usage disproportionné de la force.

L'argument suppose qu'il existe une norme de la répression :

Manifestation de protestation standard : Répression standard

et que cette norme s'applique sur une échelle :

plus la manifestation met en danger la sécurité de l'état, plus on doit s'attendre à une répression vigoureuse

Soit une situation de troubles, décrite comme l'œuvre de quelques factieux isolés. Selon le principe de proportionnalité de la répression, on s'attend à ce que les mesures de répression ordinaires soient suffisantes :

manifestation peu dangereuse : répression légère

Or les autorités décident d'organiser une grande exhibition militaire pour impressionner l'adversaire et rassurer les populations. L'argument de la mesure proportionnée permet des calculs qui mettent en échec cette stratégie psychologique :

La force étalée, loin de minimiser l'ennemi, le grandissait.

Pierre Miquel, *La guerre d'Algérie*, 1993⁵⁰

La conclusion est fondée sur le topos : "*on ne tire pas au canon contre des mouches*"; si on avait réellement affaire à quelques excités isolés, on ne positionnerait pas les chars devant les immeubles officiels. C'est donc qu'il s'agit d'un vrai soulèvement populaire.

On retrouve ce paradoxe dans le cas d'une réfutation forte d'une position déclarée faible, **V. Paradoxes**.

La mesure *proportionnée* est une forme d'argument sur la mesure *juste*, qui peut également être définie comme la mesure *intermédiaire*, **V. Juste milieu**.

⁵⁰ Paris, Fayard, p. 190.

Proposition

1. Grammaire

En grammaire, une proposition est une suite syntaxiquement complète et sémantiquement cohérente de mots. Une proposition est structurée autour d'un verbe et de ses actants (compléments). Les propositions simples ou complexes se subordonnent et se coordonnent avec d'autres propositions pour former des discours complexes.

2. Logique

La logique classique comprend deux branches.

— La *logique des propositions analysées* ou *logique des prédicats* considère les propriétés des *propositions*[@] simples analysées sous la forme “sujet — prédicat”, “**s** est **P**”. Le *syllogisme*[@] étudie les propriétés des enchaînements de telles propositions simples analysées.

— La *logique des propositions inanalysées* considère les propositions notées globalement par une lettre **P**, **Q**, **R** ..., entités dont on sait seulement qu'elles peuvent être vraies ou fausses. Elle étudie les propriétés des combinaisons de telles propositions à l'aide de *connecteurs*[@]

3. Argumentation

En argumentation, outre ses sens 1. et 2., une proposition est *une offre soumise à la réflexion et à la discussion d'un groupe*. Insérée dans le discours argumentatif qui la justifie, cette proposition prend le statut de conclusion, **V. Argument - Conclusion**.

Dans la pratique *dialectique*[@], la proposition est l'affirmation qui sera défendue par le proposant au cours d'une interaction se déroulant selon un système de règles conventionnelles.

Proposition, terme, carré logique, inférence immédiate

En logique, une *proposition simple analysée* est composée de *termes*. Une *proposition complexe* est formée par combinaison de propositions simples liées par des *connecteurs logiques*, selon des règles de bonne formation.

1. Identité, indiscernabilité, intersubstituabilité

Le langage logique utilise des symboles qui renvoient à des êtres (termes) ou à des jugements (propositions), ou à des instruments de réglant la combinaison des propositions. L'emploi de ces symboles est régi par deux grands principes,

Principe d'identité : $A = A$; toute chose est identique à elle-même ; toute chose est ce qu'elle est.

Indiscernabilité et intersubstituabilité des identiques

- *Indiscernabilité* : si l'être **A** est identique à l'être **B**, alors tout ce qui vrai de **A** est vrai de **B** ; **A** et **B** ont toutes leurs propriétés en commun ; ils sont indiscernables.
- *Intersubstituabilité* : si les êtres **A** et **B** sont indiscernables, leurs *noms*, "**A**" et "**B**" sont équivalents (des synonymes parfaits). Ils sont intersubstituables dans tous les contextes.

En logique, les termes et les propositions sont désignés par des lettres, majuscules ou minuscules. Dans un même raisonnement et dans un même langage, les êtres sont stables, leurs signifiants sont stables et non ambigus, et le lien des êtres à leurs signifiants respectifs est explicité dans une définition stable. La logique a une histoire, mais le langage logique ne connaît pas l'histoire.

Le langage naturel change avec le temps et les usages. Les mots peuvent acquérir de nouvelles significations. Ils peuvent être polysémiques et homonymiques. Dans le même discours, ils peuvent passer d'une signification à une autre.

2. Terme

La notion de terme en logique correspond à celle de *mot plein* en grammaire.

En logique, on distingue les termes *catégorématiques* et *syncatégorématiques*.

— Les termes *catégorématiques* fonctionnent comme *noms d'individu* ou de *concept* (prédicat). Employé sans autre précision, le mot *terme* renvoie à un terme catégorématique.

— Le sens des termes *syncatégorématiques* se limite à leur fonction.

Sont des termes syncatégorématiques :

Les *connecteurs logiques* '&' (*et*), '∨' (*ou*), '→' (*si... alors...*), etc. Leur fonction est de construire des propositions complexes en combinant des propositions elles-mêmes simples ou complexes.

La *négation* ‘ \neg ’ (*non, ne pas*). Sa fonction est d’inverser la valeur de vérité d’une proposition

Les *quantificateurs* ‘ \forall ’ (*tous*), et ‘ \exists ’ (*il existe*). Leur fonction est de noter l’extension du terme sujet.

Une distinction parallèle en grammaire oppose les mots dits *pleins*, c'est-à-dire ayant un contenu sémantique (verbes, substantifs, adjectifs, adverbes) aux mots dits *vides*, dépourvus de contenu sémantique (mots de liaison, particules discursives).

3. Proposition

Les grammairiens et les logiciens définissent le concept de proposition dans le cadre de leurs objets d’étude et de leurs modèles théoriques respectifs. Dans ce qui suit, l’approche de la proposition grammaticale est inspirée du modèle actanciel de Tesnière (1959), et l’approche de proposition logique est empruntée à la logique traditionnelle. Ces approches permettent de mettre en parallèle les structures grammaticales comme condition de *l’expression* et les exigences de la logique comme technique de *pensée*.

3.1 Grammaire

Proposition, phrase, énoncé, tour de parole

En grammaire, on reconnaît traditionnellement quatre types de phrase, la phrase *assertive, interrogative, impérative* et *exclamative*.

Chacune de ces phrases peut être *affirmative* ou *négative*. Une phrase est simple ou complexe selon qu’elle est composée d’une ou de plusieurs propositions. La *phrase simple* est définie comme un ensemble de termes sémantiquement cohérent, organisé autour d’un verbe conjugué et de ses compléments essentiels ou *actants*, sujet, complément direct, compléments indirects.

La *phrase complexe* est composée de plusieurs propositions par subordination ou coordination. Chacune de ces propositions correspond à l’intégration d’une phrase simple dans une structure complexe.

L’*énoncé* est une proposition assertée, autrement dit, produite par un locuteur dans un discours et dans des circonstances données. Il correspond à une occurrence d’une phrase, qui est un être linguistique abstrait. Il est oralisé selon une courbe intonative spécifique, précédée et suivie de pause.

Dans une conversation, un *tour de parole* est une suite linguistique produite par un même participant

Prédicat, actant

Dans un vocabulaire inspiré de la théorie des fonctions, on dit que la *fonction* ou *prédicat* correspond au verbe, centre organisateur de la phrase Le prédicat peut avoir plusieurs *arguments* (au sens de *place vide* ou *variable*, \forall . *Argument... Les mots*), correspondant aux actants de la théorie grammaticale ; le sujet de la phrase est un actant parmi les autres.

D'une façon générale, les énoncés peuvent ainsi être schématisés selon la *valence*, le nombre de compléments demandé par leur pivot, le verbe. Les places vides d'un prédicat sont notées par les lettres 'x', 'y', z... :

Dormir est un prédicat à 1 place (*unaire*), noté “— dort” ou “x dort”,
“quelqu'un dort”.

Manger — est un prédicat à 2 places (*binnaire*), noté “— mange —”;
“x mange y”.

Donner — est un prédicat à 3 places (*trinaire*), noté “— donne — à —” ;
“x donne y à z”

Les places actanciennes peuvent être occupées :

— Par des expressions indéfinies, *quelque chose*, *quelqu'un*, *certain*, *tous*, *aucun*...

Ces pronoms indéfinis correspondent à des quantificateurs avec ellipse du substantif support, qu'il est possible de récupérer en contexte : *tous pensent* = *tous les x pensent*.

— Par des expressions définies, *termes* ou *syntagmes nominaux référentiels*

• *Noms propres* (“*Pierre*”), attachés de façon stable à des individus, *Pierre mange*.

• *Pronoms* (“*ceci*”), *Pierre a donné ceci à Paul*. L'ancrage référentiel de pronoms comme “*celui-ci*” “*l'autre*”, “*le premier*”, “*le suivant*” repose à la fois sur des manœuvres de désignation et sur des éléments de description définie récupérables dans le contexte.

• *Syntagmes référentiels* : *l'homme*, *l'homme assis*, *l'homme à la barbe blanche*, *l'homme qui fait semblant de regarder ailleurs*.

Un même objet peut être rattaché à une infinité de prédicats. Le même objet peut satisfaire le prédicat “— est une voiture” ; “— est un moyen de transport” ; “— est un objet qu'on peut acheter” ; “— est un facteur de pollution”... Le discours peut en créer sans cesse de nouveaux, en fonction des intérêts des locuteurs, comme “— s'est promené le 10 juin 1999” ; “— est une voiture disponible pour samedi prochain”.

Dans un prédicat à plusieurs places, une ou plusieurs de ces places peuvent être occupées par un syntagme référentiel désignant un individu particulier. Le schéma actantiel est alors dit *partiellement saturé*, ce qui produit un nouveau prédicat :

“*Paul donne —*”, “— *donne — à Jean*”, “*Pierre donne — à Jean*”.

Cette notation simple explicite le squelette syntaxico-sémantique de la proposition et constitue la base d'une analyse sémantique plus détaillée de sa structure interne et de sa position dans le discours dans lequel elle s'intègre.

Les schémas argumentatifs sont couramment exprimés dans une telle notation semi-symbolique, par exemple l'argumentation par les *contraires*[®].

3.2 Logique

En logique classique, une proposition exprime un *jugement*, susceptible de prendre pour valeur de vérité le *vrai* (noté **V**) ou le *faux* (noté **F**) (*ou* est ici *exclusif*, voir infra). Ce jugement est grammaticalement une assertion. Les

interrogations, ordres, exclamations ne sont pas des propositions au sens logique du mot. Les actes de langage performatifs (*je te promets de venir*) ont la forme d'une assertion (*je lui dis de venir*), mais ne peuvent pas être dits vrais ou faux, seulement sincères ou insincères.

Un énoncé comme *Pierre est ici* est vrai ou faux selon la personne Pierre, et les circonstances de temps et de lieu, **V. Subjectivité**. Détaché de ses conditions d'énonciation, on en saisit seulement le sens ; il est en principe ramenable à une proposition vraie ou fausse si l'on explicite ses coordonnées de personne, d'espace et de temps dans un univers de discours donné.

Une proposition est dite *inanalysée* si on ne dispose d'aucune information sur sa structure interne. Une proposition inanalysée est notée **A, B, C...** Les connecteurs logiques et les lois de leurs combinatoires sont définis sur la base de propositions inanalysées. **A, B, C...** peuvent renvoyer à une proposition inanalysée simple, ou à une chaîne syntaxiquement bien formée de propositions simples.

Une proposition simple est dite *analysée* si on a des informations sur sa structure interne. Sa structure de base est formée d'un prédicat **P**, dit d'un sujet **S**, "**s est P**".

- *Le sujet* réfère spécifiquement (s'il s'agit d'une constante), ou généralement (s'il s'agit d'une variable) aux éléments d'un l'univers de référence.
- *Le prédicat* dit quelque chose de ces êtres.
- *La proposition* logique affirme ou nie que le prédicat convienne au sujet. Elle est dite *catégorique* (sans condition ni alternative) ; elle ne comporte pas de *modalité* : *peut-être, nécessairement...*

Une proposition est seulement une manière de dire le vrai ou le faux, abstraction faite de son sens et de ses conditions d'emploi.

En argumentation, pour noter actants et prédicats, on utilise souvent des lettres permettant de repérer aisément de quoi il s'agit, par exemple pour exprimer le topos des contraires :

arrêter le sport est facile, continuer le sport est difficile

A est F, C est D

A est F, non A est non F

3.2.1 Négation : Qualité d'une proposition

On parle de la *qualité* d'une proposition pour renvoyer à ses deux dimensions, *affirmative* ou *négative*.

La négation d'une proposition est définie sur la base de deux principes fondamentaux, le principe de contradiction et le principe du tiers exclu, considérés comme des lois de la pensée.

Le principe de non-contradiction dit qu'on ne peut pas simultanément affirmer et nier la même proposition. Les deux propositions **P** et **non P** ne peuvent être simultanément vraies (V).

P non P P & nonP

V V F

Non-contradiction : On ne peut pas simultanément affirmer et nier la même proposition

Le principe du *tiers exclu* (*tertium non datur*) dit que, pour toute proposition, soit elle est vraie, soit sa négation est vraie. Les deux propositions ne peuvent être simultanément fausses (**F**) :

P non P P & nonP

F F F

Tiers exclu :
Pour toute proposition, soit elle vraie soit sa négation est vraie

Pour définir la négation, à partir de ces principes, on considère d'abord **P** et **nég P** comme des propositions indépendantes du point de vue de leur valeur de vérité. On a 4 cas possibles, présentés dans les deux premières colonnes : **P** peut être vraie ou fausse ; **nég P** peut être vraie ou fausse. En combinant les deux, on obtient la définition de la négation logique :

P	nég P	nég P est la négation de P
V	V	F (<i>non contradiction</i> : pas les deux)
F	V	V
V	F	V
F	F	F (<i>tiers exclu</i> : au moins une)

La langue ordinaire considère que la même affirmation peut être plus ou moins vraie, plus ou moins fausse ; aussi vraie que fausse. Autrement dit, le vrai et le faux sont les pôles d'un continuum, où chaque affirmation prend *sa part de vrai* et *sa part de faux*. C'est la situation qui prévaut en argumentation, où tout se passe comme si à chaque argument était attachée une part de vérité. Certains régimes de parole suspendent le vrai et le faux : l'humour, la littérature, etc., ce qui n'est jamais le cas en logique.

2.2.2 Quantité d'une proposition

La *quantité* de la proposition varie selon que le sujet réfère à un être, à *certain*s êtres, à *tous* les êtres ou à *aucun* être de l'univers de référence. La quantité est exprimée par les quantificateurs, '∀' (*tous*), et '∃' (*il existe*). Les mots déterminants comme *tous* (*tous les P*, *tout P*, *les P*) ou *certain*s (*certain*s P, *quelques P*), les articles (*le*, *les*, *un*), portent des indications de quantité.

Selon leur quantité, les propositions sont dites *universelles* (*tous les poètes*, *aucun poète*) ou *particulières* (*certain*s poètes). La proposition dite particulière ne réfère donc pas à un individu particulier. Sous sa forme traditionnelle, la logique ne traite pas de propositions prédiquant quelque chose d'un individu particulier, comme "Pierre" ou "ce poète", **V. Syllogisme**.

En combinant *quantité* et *qualité*, on distingue quatre formes de propositions. Traditionnellement les *affirmatives* sont désignées par les lettres **A** et **I** (deux premières voyelles du verbe latin **AffI**rmo “*j’affirme*”) et les *négatives* par les lettres **E** et **O** (**nEgO**, “*je nie*”) :

A	universelle affirmative	<i>tous les S sont P</i>
E	universelle négative	<i>aucun S n’est P</i>
I	particulière affirmative	<i>certains S sont P</i>
O	particulière négative	<i>certains S ne sont pas P</i>

2.2.3 Propositions converses

La proposition *converse* d’une proposition donnée est obtenue par permutation du sujet et du prédicat. La converse d’une proposition donnée a pour sujet le prédicat de la proposition originelle et pour prédicat le sujet de la proposition originelle.

La qualité (affirmative ou négative) de la proposition est maintenue.

- L’*universelle négative* et sa converse sont équivalentes, (elles ont les mêmes conditions de vérité, voir *infra*, Carré logique) :

$$\text{Aucun P n'est Q} \leftrightarrow \text{aucun Q n'est P}$$

- La *particulière affirmative* et sa converse sont équivalentes :
Certains **P** sont des **Q** \leftrightarrow certains **Q** sont des **P**
- L’*universelle affirmative* et sa converse ne sont pas équivalentes.
- La *particulière négative* et sa converse ne sont pas équivalentes.

2.2.4 Distribution d’un terme

Dans une proposition, un terme (sujet ou prédicat) est dit *distribué* s’il dit quelque chose de *tous* les individus de l’ensemble de référence. Sinon, il n’est pas distribué.

Les termes précédés du quantificateur *tous* sont distribués ; les termes quantifiés par *certains*, *quelques*, *beaucoup*, *presque tous* ... ne sont pas distribués.

Par exemple, dans une proposition affirmative universelle **A**, “*Tous les Athéniens sont des poètes*” :

- Le terme sujet *Athénien* est distribué.
- Le terme *poète* est *non distribué* : la proposition **A** dit seulement que “*certains poètes sont athéniens*”.

La notion de distribution est exploitée pour l’établissement des règles d’évaluation@ du syllogisme.

2.2.5 Présupposé d’existence

Certaines expressions comme “*la licorne*” ou “*l’actuel roi de France*” sont trompeuses dans la mesure où elles ont la forme d’expressions référentielles alors qu’elles ne renvoient à aucun être existant. **P** étant un prédicat quelconque, on ne souhaite pas dire d’êtres qui n’existent pas que “*tous sont P*”, que “*aucun n’est P*”, ni que “*certains sont / ne sont pas P*”.

Lorsqu'une telle expression est utilisée comme sujet d'une proposition, celle-ci ne peut être dite ni vraie ni fausse, **V. Présupposition.**

3. Inférence immédiate et carré logique

3.1 Inférence immédiate

Une *inférence immédiate* est une inférence qui porte sur le contenu quantifié d'une seule proposition :

Tous les **A** sont **B**, *donc* certains **B** sont **A**

L'inférence immédiate est une inférence effectuée à partir d'une seule prémisses ; les deux termes de la prémisses unique se retrouvent dans la conclusion (exemples *supra*). Dans le cas du *sylogisme*, l'inférence se fait à partir de *deux* prémisses et de trois termes, le moyen terme fonctionnant comme un "médiateur", un intermédiaire, entre le grand terme et le petit terme ; il disparaît dans la conclusion.

Dans le cas de l'inférence immédiate, il n'y a pas "médiation" par un moyen terme, elle s'opère "im-médiatement". Les deux termes de cette prémisses unique se retrouvent dans la conclusion, seule change la quantité de la proposition. On peut discuter du fait qu'il s'agit ou non d'un "vrai raisonnement".

L'inférence immédiate est une *inférence*, ce n'est pas une *reformulation*, qui suppose l'identité de sens des deux énoncés :

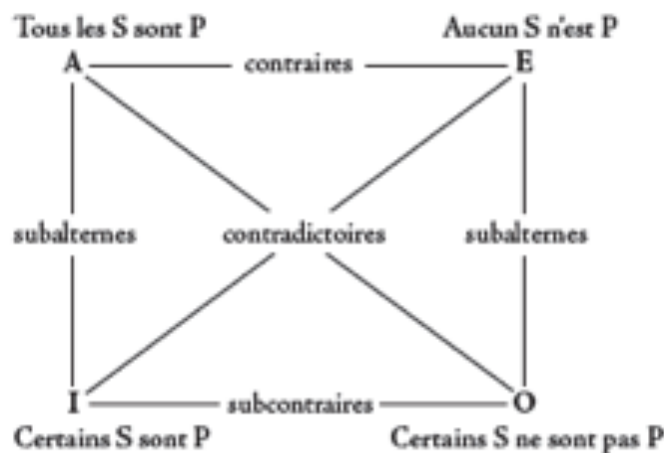
Certains A sont **B**, *DONC certains B* sont **A** (conversion, voir *infra*).

Tous les A sont **B**, *DONC certains B* sont **A** (subalternation, voir *infra*).

Dans le premier cas, l'inférence immédiate correspond à une équivalence, mais pas dans le second (du fait que certains **B** sont **A** on ne peut pas déduire que tous les **A** sont **B**).

3.2 Carré logique

Le carré logique exprime un ensemble d'*inférences immédiates* entre les propositions analysées de la forme sujet – prédicat en fonction de leur *qualité*, affirmative ou négative, et de la *quantité* de leur sujet (**A**, **E**, **I**, **O**, voir *supra*).



Ces quatre propositions sont liées par les relations suivantes.

— **Contrariété**, entre l'universelle affirmative **A** et l'universelle négative **E**. **A** et **E** ne sont pas simultanément vraies, mais peuvent être simultanément fausses. En termes d'inférence immédiate, de la vérité de l'une on peut inférer immédiatement la fausseté de l'autre.

— **Subcontrariété**, entre la particulière affirmative **I** et la particulière négative **O**. Au moins l'une des deux propositions **I** et **O** est vraie ; elles peuvent être simultanément vraies et ne peuvent pas être simultanément fausses. En termes d'inférence immédiate, de la fausseté de l'une on peut inférer immédiatement la vérité de l'autre.

— **Contradiction**, entre :

- L'universelle négative **E** et la particulière affirmative **I**.
- L'universelle affirmative **A** et la particulière négative **O**.

E et **I** ne peuvent pas être simultanément vraies ni simultanément fausses (l'une seulement d'entre elles est vraie). De même pour **A** et **O**. En termes d'inférence immédiate, de la vérité de l'une on peut inférer immédiatement la fausseté de l'autre, et inversement.

— **Subalternation** entre :

- **A** et **I**, l'universelle affirmative et la particulière affirmative ;
- **E** et **O**, l'universelle négative et la particulière négative.

Si la superalterne est vraie, sa subalterne est vraie. Inférence immédiate :

Tout **S** est **P**, donc certains **S** sont **P**.

Si la subalterne est fausse, sa superalterne est fausse. Inférence immédiate :

Il est faux que certains **S** sont **P**, donc il est faux que tout **S** est **P**.

La subalterne peut être vraie et la superalterne fausse.

— **Convertibilité** entre les propositions **E** et **I** : la proposition de départ a les mêmes conditions de vérité que la proposition obtenue en permutant sujet et prédicat :

E : aucun S n'est P	<i>si et seulement si</i>	aucun P n'est S
I : certains S sont P	<i>si et seulement si</i>	certains P sont S

4. Inférence immédiate sur les contenus des termes

Dans le discours naturel, l'inférence immédiate peut porter sur les pronoms indéfinis quantifieurs, ainsi que sur les contenus des mots pleins.

— Les inférences immédiates correspondent à des principes sémantiques liant les uns aux autres les pronoms indéfinis quantifieurs *tous, chaque, certains, d'autres, aucun, plusieurs, d'autres* etc.

— L'argumentation par la définition[@] constitue une inférence *sémantique immédiate*, une inférence substantielle à partir de la signification d'un mot plein.

Les deux types d'inférences fonctionnent comme des réflexes sémantiques en combinaison avec des calculs fondés sur les *lois du discours*[®] et le *principe de coopération*[®]. Le maniement de ces inférences passe souvent inaperçu à cause de son évidence apparente, mais il n'est toutefois pas libre d'erreurs. Il doit être pleinement pris en compte comme un élément essentiel de la compétence argumentative.

Pseudo-simplicité ► Fallacieux (II)

Psychologique ► Intention du législateur

Quasi-logique, *arg.* —

La notion d'argument quasi-logique est introduite par Perelman et Olbrechts-Tyteca, où elle correspond à la première des trois catégories de « schèmes de liaison » argument – conclusion ([1958], p. 257). On comprend les arguments quasi-logiques :

en les rapprochant de la pensée formelle, de nature logique ou mathématique. Mais un argument quasi-logique diffère d'une déduction formelle par le fait qu'il présuppose toujours une adhésion à des thèses de nature non formelle, qui seules permettent l'application de l'argument.

Perelman 1977, p. 65

Six schèmes “quasi-logiques” sont analysés, trois formes relevant de « la logique » et trois « des mathématiques » :

Nous analyserons, parmi les arguments quasi-logiques, en premier lieu ceux qui font appel à des structures logiques – contradiction, identité totale ou partielle, transitivité ; en second lieu ceux qui font appel à des relations mathématiques – rapport de la partie au tout, du plus petit au plus grand, rapport de fréquence. Bien d'autres relations pourraient évidemment être examinées. (1976, p. 261)

Perelman & Olbrechts-Tyteca considèrent que les définitions « quand elles ne font pas partie d'un système formel, et qu'elles prétendent néanmoins identifier le *definiens* avec le *definiendum*, seront considérées par nous comme de l'argumentation quasi-logique » ([1958], p. 283), dont elles constituent « le type même » ([1958], p. 288). Il semble que toute la problématique du sens des mots et de leur définition lexicographique soit ainsi considérée comme une quasi-logique.

Les arguments quasi-logiques ont une caractéristique commune :

[Ils] prétendent à une certaine force de conviction, dans la mesure où ils se présentent comme comparables à des raisonnements formels, logiques ou mathématiques. Pourtant, celui qui les soumet à l'analyse perçoit aussitôt les différences entre ces argumentations et les démonstrations formelles, car seul un effort de réduction ou de précision, de nature non-formelle, permet de donner à ces arguments une apparence démonstrative ; c'est la raison pour laquelle nous les qualifions de quasi-logiques. ([1958], p. 259).

Selon la définition traditionnelle, une fallacie est une argumentation qui ressemble à une argumentation valide mais qui ne l'est pas. De même, dans

le *Traité*, les arguments quasi-logiques « se présentent comme comparables » aux raisonnements formels, mais ne le sont pas ; V. **Fallacies ; Logique ; Typologies (III)**.

Quasi logique et mécanismes langagiers

L'étiquette *quasi-logique* est symptomatique de l'attitude des auteurs du *Traité* vis-à-vis de "la logique" que d'une part ils rejettent, mais par rapport à laquelle ils définissent l'argumentation en général et ce type d'argument en particulier. Cette catégorie inclut toutes les stratégies argumentatives mettant en jeu des phénomènes langagiers comme la négation, la gradation, les transformations d'énoncés, les stéréotypes définitionnels, etc. : ce sont *les mécanismes du langage* qui sont considérés comme une quasi-logique, V. **Définition ; Catégorisation ; Justice ; Réciprocité ; Relations ; Composition et division ; Proportion, etc.**

Question

1. Question informative

Une question informative est un énoncé qui cherche à obtenir une information de l'auditeur au moyen des morphèmes et des transformations syntaxiques caractéristiques de la forme interrogative.

2. Question piège

Une *question biaisée*[@] (*chargée, orientée*) est une interrogation portant sur un énoncé complexe, contenant plusieurs affirmations implicites. La question chargée présuppose la vérité de ces affirmations, qui peuvent être considérées comme contestables par l'interlocuteur.

3. La question comme problème

Une question peut être un sujet de discussion, un problème. Dans ce sens, la question n'a pas nécessairement une forme interrogative, et ne renvoie pas à une quête d'information. La *question argumentative*[@] matérialise la confrontation discursive autour de laquelle se configure une situation argumentative.

4. Question rhétorique

Au sens traditionnel du terme, la question rhétorique restructure une question argumentative comme une question n'admettant qu'une seule réponse donnée pour évidente, **V. Question argumentative.**

4. Question topique

Le système des questions topiques est constitué par l'ensemble des questions correspondant aux axes ontologiques définissant un événement. Ce système permet de définir, produire, recueillir et d'organiser l'information pertinente relative à un événement concret, en particulier dans la perspective de son traitement argumentatif, **V. Invention.**

Question argumentative

La notion de *question argumentative* a son origine dans la notion de *stase*[@], développée par la rhétorique argumentative sur le cas de l'interaction judiciaire. Une question argumentative est produite au point où des discours, écrits ou oraux, se développant sur un même thème, *divergent* du point de vue même des locuteurs, qui sortent du procès collaboratif de co-construction du discours et de l'action, **V. Désaccord**. Lorsqu'elle est ratifiée et thématisée, cette divergence produit une *question*, un problème, un point controversé. Ce processus de *mise en question* d'un thème discursif définit un état d'argumentation *avant* les arguments (segments discursifs en support d'une conclusion).

L'argumentation est vue comme un mode de construction des réponses à une question recevant des réponses également sensées mais incompatibles et se trouvant ainsi à la source d'un conflit discursif.

L'existence d'une telle *question* est à l'origine des *paradoxes*[@] de l'argumentation.

1. Proposer, s'opposer, douter : la question

L'exemple suivant, construit autour de la question récurrente “*Faut-il légaliser la drogue ?*” permet de montrer schématiquement comment, à partir de la question, se distribuent les rôles argumentatifs, sur les trois actes argumentatifs fondamentaux, *proposer, s'opposer, douter et s'interroger*, **V. Rôles**.

1 Proposer

En Suède 2012, “*le commerce, la possession et la consommation de la drogue sont interdits*”. Cet énoncé correspond à l'état de la législation, et est en principe conforme à l'opinion dominante, à la “doxa”. Il existe un autre discours orienté vers une proposition opposée à cette prohibition :

P : — *Légalisons la consommation de certains de ces produits, par exemple le haschich !*

Le locuteur **P** prend le rôle argumentatif de *proposant*. Les locuteurs alignés sur cette proposition sont ses *alliés* dans ce rôle.

2. S'opposer

Un autre discours rejette cette proposition :

O : — *C'est absurde !*

Le locuteur **O** prend le rôle argumentatif d'*opposant*, et trouve également des alliés dans ce rôle.

3. Douter et (s')interroger : la question argumentative

Certains locuteurs ne s'alignent pas sur l'un ou l'autre de ces discours ; ils se trouvent dans la position de *tiers*, transformant ainsi la confrontation en *question argumentative*

T : — *On ne sait plus qu'en penser. Faut-il maintenir l'interdit sur tous ces produits ?*

Schématiquement :

Proposition vs. Opposition → Question argumentative (QA)

2. La réponse à la question argumentative comme conclusion

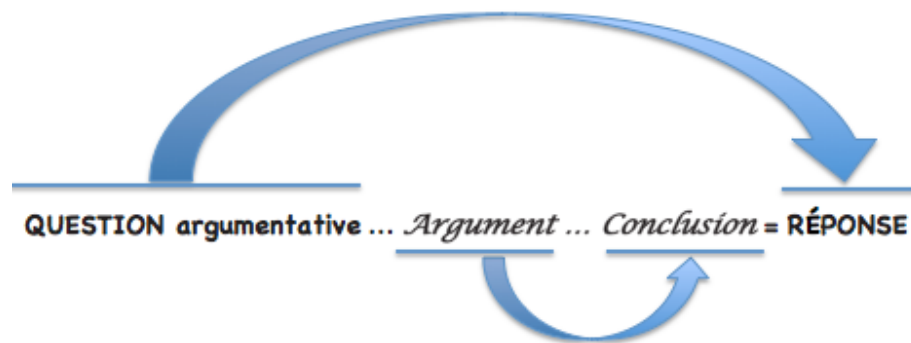
Des apports de bonnes raisons — Le proposant doit assumer la charge de la preuve, et pour cela donner des arguments en faveur de la nouveauté qu'il préconise :

Question argumentative : — *Faut-il légaliser l'usage du haschich ?*

Réponse — Conclusion du proposant : — *Oui! Légalisons le haschich !*

Arguments du proposant : — *Le haschich n'est pas plus dangereux que l'alcool ou les anxiolytiques ; or l'alcool ne fait l'objet d'aucune interdiction générale, et les anxiolytiques font même l'objet de prescription médicale.*

La syntagmatique du discours argumentatif supportant une prise de position est donc la suivante :



3. Échanges en situation argumentative

Dans une situation argumentative stabilisée, proposant et opposant répondent à la question par :

— *Une argumentation confirmative* apportant des arguments positifs en faveur de leur position.

— *Une argumentation réfutative* rejetant les arguments de la partie adverse.

V. Schéma de Toulmin.

La doxa “va sans dire” ; lorsqu'elle entre dans une situation argumentative, elle est amenée à se justifier. Dans le cas précédent, l'opposant peut par exemple construire sa position autour des arguments suivants :

Question argumentative : — *Faut-il légaliser l'usage du haschich ?*

Réponse — Conclusion de l'opposant : *Non ! Ces changements sont inutiles*

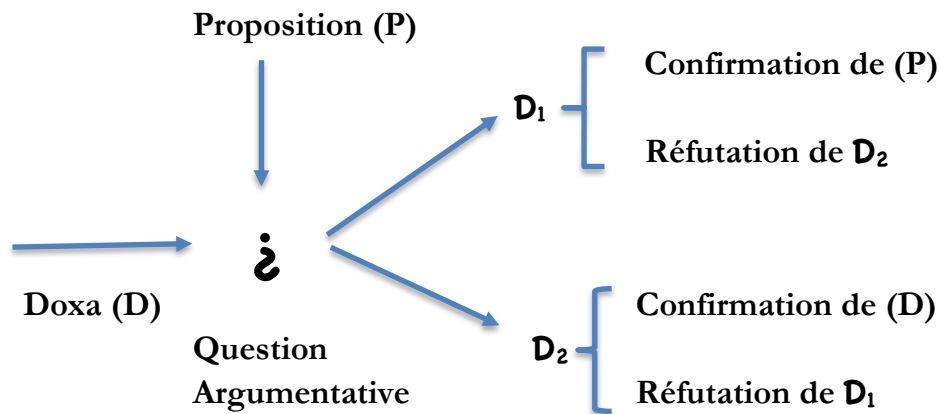
Argumentation réfutative

L'alcool fait partie de notre culture, pas le haschich. Et si vous commencez par légaliser le haschich, vous devrez bientôt tout légaliser. En Sidonie, ils ont essayé de légaliser la drogue, et l'expérience a échoué. Nous en avons assez de ces expérimentations sociales nuisibles à notre jeunesse.

Argumentation confirmative

Nos lois fonctionnent et permettent aux honnêtes gens de vivre en paix. La situation est sous contrôle.

Représentation



Cette présentation symétrique de D_1 et D_2 correspond à un moment d'équilibre (stase) entre les deux discours en présence. Cet équilibre est rompu lorsqu'on passe sur un site donné, où la *charge de la preuve*[@] pèse sur l'un ou l'autre discours.

4. Corollaires

4.1 Principe de maximisation / minimisation

Ce principe pose que, dans une situation argumentative, tous les actes sémiotiques produits par les participants sont interprétables en termes d'argument, c'est-à-dire sont des soutiens de leur propre position ; ou des réfutations de celle à laquelle ils s'opposent ; ou des concessions.

Les participants maximisent l'argumentativité de leur propre discours et minimisent l'argumentativité du discours de leurs opposants. Ce principe est exploité par les participants :

Si c'est tout ce que vous avez à nous opposer / proposer, je pense que l'affaire est close.

4.2 Sorties de la situation argumentative

La question argumentative est par nature ouverte. Les interventions *pro* et *contra* qu'elle coiffe sont tenues comme valides par certains participants. La clôture dépend de la nature de la question, de la qualité des arguments et de l'existence d'une instance de décision, c'est-à-dire du cadre socio-institutionnel dans lequel la question est traitée. En fonction de ces paramètres il est parfois possible de clore la question, une réponse, définitive ou provisoire, s'imposant aux participants.

Le fait qu'une question soit tranchée sur un site institutionnel n'entraîne pas qu'elle le soit sur tous les autres sites où peuvent continuer à se rencontrer les participants.

Une réponse est plus ou moins stable ; elle n'est pas totalement détachable de la question et de l'ensemble des discours "pro-" et "contra-" qui l'ont engendrée.

Les positions exprimées dans la séquence d'ouverture et définissant la question peuvent être modifiées au cours de l'échange, et lors de la séquence "décision" qui n'est que partiellement conditionnée par la

séquence “argumentation”. La conclusion ne sera alors pas identique à l'une ou l'autre des positions initiales.

4.3 Une double contrainte

L'argumentation se construit sous une double contrainte, elle est orientée par une question et elle est soumise à la pression d'un contre-discours. Des phénomènes macro discursifs caractérisent cette situation :

— **Bipolarisation des discours** : Les locuteurs intéressés sont attirés dans le champ de parole structuré par la question. Ils s'identifient aux argumentateurs en vedette, normalisent leur langage et l'alignent sur l'un ou l'autre des discours en présence ; symétriquement, ils excluent les tenants du discours opposé (*nous* vs *eux*).

— **Phénomènes de figement** : sémantisation argumentative des discours confrontés, production d'antinomies, tendance à la stéréotypisation, congélation des arguments en argumentaires ou scripts@ prêts à énoncer.

— **Apparition de mécanismes de résistance à la réfutation** : présentation des argumentations sous forme d'énoncés auto-argumentés, mimant l'analyticité, **V. Auto-argumentation.**

4.4 Question et *pertinence*@

La question fonctionne comme principe de pertinence pour les contributions argumentatives :

— Pertinence des arguments pour la conclusion,

— Pertinence de la conclusion comme réponse à la question.

— Pertinence de la question elle-même : la question peut être elle-même “mise en question”, et être contestée comme mal posée, biaisée, ou secondaire par rapport à des questions “plus profondes”.

5.5 Changement de *rôle*@ argumentatif

Au cours de l'échange, et non seulement à son terme, les participants peuvent réaliser un quatrième type d'acte, peut-être le plus complexe : changer d'avis et de langage, ce qui équivaut à un changement de rôle argumentatif.

5. Le jeu question réponse dans le monologue.

L'approche précédente de l'argumentation est opératoire en monologue comme dans les interactions.

5.1 Monologue ne donnant pas la parole au contre-discours.

L'argumentation peut être *monogale monologique* c'est-à-dire exclusivement orientée vers la construction d'une conclusion, sans référence aux objections qu'on pourrait lui adresser. Une telle argumentation n'en est pas moins motivée par la recherche d'une solution à un problème. Il faut alors rechercher dans l'environnement de ce discours s'il existe des interventions répondant au même genre de question argumentative. Selon le « postulat structuraliste minimal », le plaidoyer en faveur de **P** est mieux compris si l'on considère ce plaidoyer en relation avec la question qui

l'organise et les réponses qui sont apportées à cette question ailleurs et par d'autres.

5.2 Monologue argumentatif mettant en scène la question

Dans l'argumentation *monologique dialogique* le locuteur met en scène les discours rattachés à la même question, et les attache à des figures reconstruites des participants réels ou potentiels à la même discussion, **V. Réfutation, Destruction**. En prenant seul en charge le jeu question-réponse, l'énonciateur transforme le dialogue en monologue. Ce *phagocytage* de la parole des autres, opposants ou tiers, lui permet de s'avancer sous diverses figures, en redistribuant à sa guise les rôles argumentatifs de proposant, d'opposant, et de tiers. En conséquence, l'affirmation est introduite sous un voile de participation des opposants et des tiers.

Les différentes stratégies de monologisation de la question sont identifiées dans la rhétorique ancienne comme des *figures de phrase*, selon trois modalités :

- Le locuteur considère que la question a une réponse évidente, et ne nécessite pas d'argumentation
- Le locuteur apporte une réponse argumentée à la question.
- Le locuteur laisse apparaître ses doutes et modalise sa réponse.

4.1 La question a une réponse évidente

Interrogation rhétorique@ (interrogatio)

- ❖ Lat. *interrogatio*, «interrogation rhétorique, interrogation» (Gaffiot, *Interrogatio*).

4.2 Le monologue apporte une réponse justifiée et catégorique à la question (subjectio)

- ❖ Lat. *subjectio*, «action de mettre sous, devant » (*Ibid.*, *Subjectio*)

La question est suivie de son traitement argumentatif qui aboutit à une seule réponse. C'est cette construction argumentative de la réponse qui fait la différence avec la question rhétorique. Le discours tend vers la clarification et l'*explication@*; le locuteur est le seul maître de l'espace argumentatif, les contre-discours possibles sont mentionnés pour être réfutés.

Le locuteur prend la position de l'enquêteur ou du professeur qui pose la bonne question et la résout objectivement. L'interlocuteur est mis en position d'assumer la question directrice et le traitement proposé pour les réponses, qui sont avancées selon une logique de co-construction pédagogique.

Voici la situation, voici les données et voici la question. On peut penser à trois réponses différentes... La solution (a) est une variante de la solution (b), comme nous allons le montrer. Pour telle ou telle bonne raison, la solution (c) doit être préférée à la solution (b). Donc, la bonne réponse est (c).

Les exposés scientifiques utilisent cette stratégie de présentation. Pendant la séance de discussion, les auditeurs sont admis à re-dialectiser le monologue, par exemple en exprimant différemment la solution proposée,

en inversant l'évaluation de (c) par rapport à (b) ou en proposant une nouvelle solution (d).

4.3 La question est ouverte (*dubitatio*)

❖ Lat. *dubitatio*, “examen dubitatif, hésitation”

La question est présentée comme une question ouverte, à laquelle le locuteur apporte une réponse en temps réel. Le locuteur se donne la place du tiers, de l'ignorant qui doute et qui soumet la question à l'auditoire. Par une forme d'inversion des rôles, l'interlocuteur est placé dans la position haute de l'auxiliaire ou du conseiller (Lausberg [1960], § 766 sq.).

Ces trois formes de monologisation de la situation argumentative jouent sur la préférence pour l'accord. Le locuteur prévient la parole de l'interlocuteur pour la canaliser ou pour se l'approprier, via un repositionnement de la question.

6. Question argumentative et question informative

Les questions argumentatives sont bien distinctes des questions informatives. Les réponses aux questions informatives sont couramment directes et satisfaisantes pour l'interlocuteur :

- S0 — *Et dans quel hôtel êtes-vous ?*
- S1 — *Au Grand hôtel, comme d'habitude.*
- S0_1 — *Très bien ! Vous faites quelque chose ce soir ?*

Les questions argumentatives utilisées comme telles n'admettent pas ce genre de réponse (sauf dans les sondages d'opinion) :

- S0 — *Est-ce que la lutte contre le terrorisme autorise les limitations de la liberté d'expression ?*
- S1 — *Oui.*
- S0_1 — *Ah très bien. Passons à la question suivante.*

Question chargée

❖ Lat. *fallacia quæstionis multiplicis* ; ang. *loaded questions, many questions*.

Le problème des questions chargées (on dit aussi *questions pièges* ou *questions multiples*) est examiné par Aristote dans le cadre de l'échange dialectique, où elles sont considérées comme fallacieuses, **V. Fallacieux (III)**. Une question est dite chargée si, en la posant « on réunit plusieurs questions en une seule » (R. S., 167b35 ; p. 22).

Les questions chargées sont des questions contenant des *présuppositions*[@] qu'elles tentent d'imposer subrepticement à l'interlocuteur :

L1 : — *Vous devriez vous interroger sur les raisons de l'échec de votre politique.*

L2 : — *Mais ma politique n'a pas échoué !*

L2 rejette le présupposé de L1 “*votre politique a échoué*”.

L'imposition d'un jugement présupposé est contraire au principe logique et dialectique qui veut qu'un énoncé exprime un seul jugement ; si un énoncé contient plusieurs jugements, il doit être décomposé en une conjonction d'énoncés contenant un seul jugement, ce qui rend chaque jugement évaluable indépendamment des autres.

La question multiple viole donc la règle du jeu dialectique qui veut que chaque proposition fasse l'objet d'une acceptation ou d'un refus explicites.

L1 ne pourrait donc poser à L2 la question “*Pourquoi P ?*” que si L1 et L2 sont d'accord sur l'existence de P. Dans une perspective perelmanienne, la question des présupposés devrait être réglée dans le cadre des accords préalables, **V. Conditions de discussion**.

Le problème est que, dans la langue ordinaire, tous les énoncés sont plus ou moins chargés, en premier lieu du fait de leur orientation. Il est toujours possible d'extraire des présupposés et, d'une façon générale, des sous-entendus, pour les reprocher à l'interlocuteur. Soit une discussion entre un particulier mécontent et son banquier habituel qui lui a proposé un crédit à un taux peu avantageux.

L1₁ : — *Je suis allé à la banque dans la rue en face de chez moi, et ils m'ont immédiatement proposé un prêt à un taux inférieur à celui que vous-même m'aviez proposé.*

L2 : — *C'est parce qu'ils voulaient vous avoir comme client.*

L1₂ : — *Parce que vous, vous ne voulez pas me conserver comme client ?*

L1₂ impute à L2, ou reconstruit à partir de son intervention, un sous-entendu que L2 refuse certainement ; mais elle lui montre néanmoins que sa justification est contestable.

Question délibérative

En linguistique, les questions délibératives sont définies comme des questions n'exprimant pas une demande d'information mais une demande de conseil :

D'un point de vue pragmatique, ces questions semblent véhiculer un acte de délibération, c'est-à-dire l'expression d'une réflexion sur le bien-fondé d'une action. [...] Certaines langues disposent d'une forme spécifique pour exprimer cet acte. C'est le cas du grec et de son subjonctif dit délibératif. (Faure 2012, p. 4)

L1 : — *Que dois-je faire ?*

L2 : — *Partir ! / Pars !* (D'après *id.*, p. 3)

Lorsqu'elle est posée à soi-même, la question délibérative ouvre un débat intérieur destiné à produire une décision dans une situation ouverte. par exemple (d'après Douglas 2013, p. 124-125) :

Dois-je aller au concert ? Comment vais-je m'habiller ?

Ces questions ont été étudiées en philosophie du langage par Wheatly (1955).

La question délibérative correspond à la figure de *dubitatio*, la *question argumentative*[@] qui l'orientée est formatée comme une question ouverte à laquelle le locuteur construit une réponse en temps réel, au théâtre sous la forme d'un monologue intérieur polyphonique à haute voix.

Rien n'empêche d'utiliser l'expression "question délibérative" pour désigner une question argumentative délibérative débattue non plus sous la forme du monologue intérieur mais dans un dialogue impliquant plusieurs participants.

Question rhétorique

Les questions rhétoriques ne sont pas posées pour rechercher des informations auprès de l'auditeur, ni pour vérifier s'il connaît la réponse correcte, ni pour solliciter indirectement une action (“*pourriez-vous me passer le sel ?*”). L'interrogation rhétorique est une des trois formes de transposition monologique de la question argumentative, l'*interrogatio*, où cette question est présentée comme ayant une réponse évidente, cette réponse pouvant être explicitement formulée ou non :

Un tel individu peut-il faire un meilleur président que notre candidat ?
Certainement pas !

Le locuteur prend possession de la question argumentative, et la “désambiguïse”, au sens argumentatif du terme, en lui imposant une réponse unique présentée comme évidente. Les auditeurs sont mis en position d'alliés qui savent et applaudissent. Les adversaires sont mis au défi par une forme de raisonnement par ignorance. Le but de la stratégie d'*interrogatio* est de suggérer qu'il n'y a ni doute, ni problème.

La question rhétorique présente sa réponse comme consensuelle pour éliminer d'éventuels dissidents potentiellement présents dans l'interaction actuelle. Elle reformule la question dans un cadre empathique, permettant au public indécis de s'identifier silencieusement au locuteur.

Dans les situations de discussion en face à face, l'utilisation de questions rhétoriques est néanmoins risquée, en raison de la présence physique d'opposants qui n'hésiteront pas à manifester à haute voix leur détermination.

La question rhétorique résulte d'une série d'opérations coordonnées de gestion de thème et d'interactions :

(i) Le locuteur **P** défend une position générale **C**, et le public connaît cette position par exemple :

1. **P** parle en faveur du candidat **X**

(ii) **P** pose une question **Q** sur un point crucial de l'argumentation qu'il développe :

2. Passons maintenant à ce candidat de dernière heure, **Y**. Pouvons-nous prendre au sérieux un candidat qui n'a pas l'air de trop savoir s'il est vraiment candidat ?

(iii) Le public sait que 1) **Q** est un facteur de division et que 2) la question posée par **P** en relation avec **C**, **Q** a pour lui une réponse fortement préférée, **R**, ici 1. *Non !* Le maigre argument donné en (2) est présenté comme suffisant.

(iv) Le locuteur défie les opposants, de produire et de défendre ouvertement une réponse différente de **R**.

(v) Les participants n'apportant pas d'autre réponse, puisque la possibilité ne leur en est pas donnée, **P** considère, au moins par défaut, que **R**.

La question rhétorique apparaît comme une forme d'argumentation sur l'ignorance. L'étape **(iv)** est le moment clé.

Vous n'oserez jamais m'interrompre, j'ai la parole et je ne vous la laisse pas
Vous voyez, il n'y a pas d'alternative à ma proposition

C'est une stratégie d'intimidation.

La question rhétorique pure cherche ainsi à produire un consensus en feignant de le considérer comme évident. En tant que question imposant sa réponse préférée, l'idéal pour la question rhétorique est d'être analytique :

Quelqu'un qui n'a jamais vécu en couple n'est pas célibataire ?
Le frère de ma mère n'est-il pas mon oncle ?

Pratiquement, le locuteur peut orienter plus ou moins le public vers la réponse qu'il préfère par le biais de diverses stratégies de discours.

Les questions rhétoriques peuvent être définies de manière négative, comme des questions qui n'ouvrent pas de sous-séquence exposant une argumentation substantielle, contrairement à ce que fait la *subjection*, qui oriente les allocutaires vers sa réponse préférée par une explication, V. **Question argumentative.**

Les questions peuvent ainsi présenter différents modes et degrés de rhétoricité, selon le type de contrainte mis en œuvre pour influencer la réponse.

R

Raisonnements à deux termes

1. Transduction

La notion de raisonnement transductif a été élaborée par Piaget ([1924], p. 185) dans la perspective d'une analyse du développement de l'intelligence chez l'enfant. Le raisonnement transductif est défini comme un mode de pensée prélogique et intuitif du jeune enfant.

C'est un raisonnement qui passe directement d'un individu ou d'un fait particulier à un autre individu ou un autre fait particulier, sans l'intermédiaire d'une loi générale. D'après Grize, « le jeune enfant qui dit *“Ce n'est pas l'après-midi parce qu'il n'y a pas eu de sieste”* s'appuie sur son expérience quotidienne qui fait de la sieste un ingrédient de l'après-midi » procède par transduction (1996, p. 107), c'est-à-dire sans intervention d'une loi générale sous-jacente de la forme *“qui dit après-midi dit sieste”*, *“nous sommes dans l'après-midi seulement s'il y a eu sieste”*.

L'association transductive *“sieste = après-midi”*, qui donne, par application du topos des contraires : *“pas sieste = pas après-midi”*. Tout se passe comme si *“faire la sieste”* était un trait essentiel définitoire de *“être l'après-midi”* ; ou comme si *sieste* et *après-midi* étaient synonymes *“qui dit sieste dit après-midi”*.

Grize observe que les adultes utilisent aussi ce type de raisonnement : « lorsque nous disons que nous nous sommes arrêtés au feu parce qu'il était au rouge, [...] notre pensée ne passe pas par l'intermédiaire d'une loi générale du genre : *“tout feu de la circulation de couleur rouge implique arrêt”* » (*ibid.*).

En fait, il n'y a sans doute là ni langage ni raisonnement, mais un pur réflexe associatif, “Stimulus-Réponse”. Toutefois l'adulte n'applique pas la négation comme l'enfant : *“ce n'est pas un feu rouge puisque je ne me suis pas arrêté”*.

On raconte cependant qu'un automobiliste profondément imprégné du respect dû au Code de la route refusait de croire qu'il avait été heurté de plein fouet par un autre véhicule *parce que la rue où il circulait était en sens unique*.

2. Raisonnement à deux termes

Dans un cadre très différent, Gardet & Anawati parlent d'un « raisonnement à deux termes » caractéristique « [d'] un rythme de pensée proprement sémitique que le génie de l'arabe a su utiliser avec un rare bonheur » (Gardet et Anawati [1967], p.89), et qui semble être de même nature que le raisonnement transductif.

La logique “dialectique”, connaturelle au génie arabe, s'organise selon des modes de raisonnement à deux termes qui procèdent du singulier au singulier, par affirmation ou négation, sans moyen terme universel. Faut-il dire, comme on l'a fait parfois, que ce dernier, non explicitement saisi, n'en est pas moins explicite dans l'esprit qui raisonne ? Nous ne le croyons pas. Sans doute, on peut “traduire” en syllogisme à trois termes un raisonnement à deux termes [...]. Mais dans le mécanisme logique de

la pensée, c'est bien de la mise en regard, par opposition, similitude ou inclusion, des deux termes du raisonnement qui donne à la "preuve" valeur de conviction. Le moyen terme universel n'est point présent dans l'esprit, même sous mode implicite. Il ne s'agit pas d'établir une preuve discursive, mais de promouvoir une évidence de certitude.

Bouamrane, Gardet 1984, p. 75

Dans cette tradition, le théologien et logicien al-Sumnânî a distingué cinq procédés rationnels, cinq types d'arguments, relevant du raisonnement à deux termes : il s'agit en ces cinq procédés,

De constatations, puis d'un mouvement de l'esprit qui opère soit par élimination, soit par analogie du semblable au contraire ou du semblable au semblable. Il s'agit toujours de passer du fait "présent", du "témoin" (*shâhid*) [l'argument, CP], à l'absent, (*gha'ib*) [la conclusion, CP]. Aucune recherche abstractive d'un principe universel

Gardet, Anawati [1948], p. 365-367

Raisonnement par défaut

Les recherches en intelligence artificielle ont développé l'étude formelle de l'argumentation comme *raisonnement par défaut* ou *raisonnement révisable*, du point de vue logique et du point de vue épistémologique.

1. Raisonnement par défaut

Du point de vue *logique*, le raisonnement révisable est étudié dans le cadre des logiques dites *non monotones*. À la différence des logiques classiques (ou "monotones"), elles admettent la possibilité qu'une conclusion soit déductible d'un ensemble de prémisses $\{P1\}$ et ne le soit pas de $\{P1\}$ augmenté de nouvelles prémisses. En termes de *révision des croyances*, il s'agit de formaliser l'idée simple qu'un apport nouveau d'information peut amener à réviser une croyance déduite d'un premier ensemble restreint de données.

Du point de vue *épistémologique*, la théorie du "defeasible reasoning" (Koons 2005) porte sur des croyances permettant des inférences qui admettent des *exceptions*. *Defeasible* se traduit par "révisable", "susceptible d'être invalidé". L'inférence *révisable* s'oppose à l'inférence *nécessairement (apodictiquement) vraie* de la logique classique.

Sur la base de la régularité "*les oiseaux volent*", l'inférence considère que l'article défini générique *les* exprime la quantification universelle "tous les", et, sur cette base, affirme que l'inférence suivante est valide :

Pioupiou est un oiseau, donc Pioupiou vole

Mais cette régularité admet des exceptions. Les sphéniciformes, autrement appelés manchots, sont des oiseaux, pourtant ils ne volent pas. Si l'on sait que Pioupiou est un oiseau et rien d'autre on ne peut donc, en toute rigueur, rien conclure sur le fait qu'il vole ou non. La théorie du raisonnement révisable fait ce que fait le raisonnement ordinaire, et admet la conclusion "*Pioupiou vole*", à défaut d'information permettant de penser que Pioupiou est un manchot.

Les oiseaux est alors lu "la plupart des oiseaux" ; la possibilité d'exceptions, est notée par la présence d'un modal :

Pioupiou est un oiseau, donc, *normalement* il vole.

La prémisse étaye la conclusion, mais il est possible que cette prémisse soit vraie et que la conclusion soit fausse. Une conclusion tirée des connaissances disponibles au moment T_0 peut être légitime et ne plus l'être en T_1 si entre-temps nos connaissances se sont accrues et précisées

Le raisonnement défaisable traite des problèmes comme le suivant. On sait que :

- (1) Les oiseaux volent
- (2) Pioupiou est un oiseau
- (3) Les oiseaux ont les muscles des ailes très développés
- (4) *Donc* Pioupiou a les muscles des ailes très développés
- Mais* (5) Pioupiou ne vole pas.

Dans ces conditions, peut-on déduire que (4) *Pioupiou a les muscles des ailes très développés* ? Il y a un lien entre la capacité de voler et le fait d'avoir les muscles des ailes très développés. Puisque d'après (5), "*Pioupiou ne vole pas*", ce lien pousse à suspendre l'inférence "*Pioupiou a les muscles des ailes très développés*". En d'autres termes, la conclusion "*il a les muscles des ailes très développés*" est déductible non pas de "*Pioupiou est un oiseau*" mais "*Pioupiou est un oiseau qui vole*".

On distingue deux types de conditions de réfutabilité (*defeasability*) d'une conclusion **C** affirmée dans le cadre d'un raisonnement défaisable.

— Il existe de bons arguments (*rebutting defeater* Koons 2005) pour une conclusion incompatible avec **C**. Par exemple, si on sait que Pioupiou est un oiseau en peluche, alors on sait qu'il ne peut pas voler.

— Il existe de bonnes raisons de penser que la loi de passage invoquée habituellement dans l'argumentation ne s'applique pas au cas envisagé (*undercutting defeaters, ibid*). Par exemple, si l'on sait que l'univers de discours porte sur la faune Antarctique, alors on a de bonnes raisons de suspendre l'inférence.

2. Schématisation de l'inférence par défaut

L'inférence révisable est schématisée comme une règle par défaut [*default rule*] :

Si Tweety est un oiseau,
en l'absence d'information selon laquelle Tweety est un manchot,
il est légitime de conclure que Tweety vole.

Ce raisonnement est noté et représenté comme suit :

Tweety est un oiseau : tweety n'est pas un manchot

Tweety vole

ζ : η

θ

ζ : prérequis : on sait que ζ

η : justification : η est compatible avec l'information disponible

θ : conclusion

Les antécédents de la théorie du raisonnement par défaut sont recherchés, comme ceux de l'argumentation, dans les Topiques d'Aristote et dans le raisonnement dialectique. La restriction "à défaut d'information" correspond exactement à la composante "modale" du *modèle@* de Toulmin ; les intuitions de base sont les mêmes.

Cette schématisation exploite les mêmes concepts que ceux mis en jeu dans le schéma de Toulmin ; on peut en effet l'écrire :

D (Donnée, *Data*) : **R** (Réfutation, *Rebuttal*)

C (Conclusion, *Claim*)

D, prérequis : on sait que **D**, *Pioupiou est un oiseau*

R, *Réfutation* : on n'a pas d'information permettant de penser que la réfutation possible est effectivement vraie, autrement dit que Pioupiou est une exception à la règle selon laquelle les oiseaux volent, c'est-à-dire que *Pioupiou est un manchot*

C, *Conclusion* ; Jusqu'à plus ample information, **C** peut être acceptée, prise comme hypothèse de travail.

Gabbay & Woods (2003) développent une théorie du raisonnement pratique combinant théorie de la *pertinence*[@] et raisonnement par défaut.

3. L'argumentation produit des conclusions révisables

Les situations où l'information fait défaut sont distinctes de celles où elle est suffisante mais simplement inégalement répartie entre les participants. Il s'agit alors de clarification, d'explication et d'élimination des malentendus, après quoi la conclusion est supposée s'imposer à tous.

Comme le modèle de Toulmin, la théorie du raisonnement révisable fonctionne sur des domaines de connaissance homogènes, où les données et les règles sont connues et admises de tous, en particulier les conditions de réfutation.

D'une façon générale, en situation d'argumentation non seulement l'information importante peut faire défaut, mais les conditions de confirmation et de réfutation ne sont pas forcément bien définies, et que la question elle-même peut être de nature imprécise et discutée, **V. Argumentation**. Tout cela est dû au fait que dans l'argumentation est non seulement une activité de *raisonnement*, mais une activité *intersubjective*. Les données comme les règles utilisées par chaque partie sont marquées par ses propres intérêts, valeurs et émotions. Il s'ensuit qu'aucune des positions ne peut être éliminée totalement ; exclure une position, c'est exclure une personne.

Réciprocité, arg.

1. La relation de réciprocité

La réciprocité, ou symétrie est une propriété possible d'un prédicat exprimant une relation entre deux objets. Une *relation (fonction)* à deux arguments est symétrique si elle est resté valide lorsqu'on permute ses deux arguments (*argument* est ici pris au sens de *argument₄*, V. **Argument... Les mots**).

Par exemple, les relations “être égal à”, “être à une distance de” “être l’ami de” sont symétriques :

Si **a** est égal à **b**, alors **b** est égal à **a** ; **a** et **b** sont égaux

Si Pierre est l’ami de Paul, alors Paul est l’ami de Pierre ; Pierre et Paul sont amis.

Si a a rencontré **b** = **b** a rencontré **a** = **a** et **b** se sont rencontrés. Si Pierre a (avoué avoir) rencontré Paul au bar, Paul a forcément rencontré Pierre. Paul a tort de continuer à nier l’évidence. On ne peut pas soutenir que Pierre a rencontré Paul sans soutenir que Paul a rencontré Pierre.

La *distance* de **a** à **b** est une relation symétrique mais la *durée* pour parcourir cette distance ne l'est pas.

La relation de réciprocité est considérée comme une relation “quasi-logique” par Perelman & Olbrechts-Tyteca. En mathématique, **R** est *symétrique* (réciproque, convertible) si elle lie à la fois **a** à **b** et **b** à **a** ; autrement dit, on a à la fois “**aRb**” et “**bRa**”. Les exemples précédents montrent qu'elle correspond à des déductions impeccables et banales dans le discours ordinaire. Le principe de réciprocité est inscrit dans le sémantisme des relations considérées, et savoir l'appliquer c'est simplement savoir parler sa langue.

Une *relation (fonction)* à deux arguments notée **R** (**a**, **b**) est symétrique si elle est resté valide lorsqu'on permute ses deux arguments (*argument* est ici pris au sens de *argument₄*).

2. Topos des réciproques

S'agissant d'actes impliquant deux personnes, le strict principe de réciprocité dit que si **A** agit de telle manière vis-à-vis de **B**, alors **B** fait la même chose à **A**.

Positivement, si **A** fait un cadeau à **B**, l'a invité à dîner, alors **B** conclut qu'il doit faire la même chose, c'est-à-dire faire un cadeau à **A** ou l'inviter. Le principe de réciprocité fonctionne comme une contrainte :

Si tu m'invites à dîner, je dois t'inviter à dîner.

Le principe du “retour d’ascenseur” dit que si **A** a procuré à **B** un avantage décisif, alors **B** doit faire quelque chose d’équivalent pour **A** lorsque la situation se présentera : “un bienfait n'est jamais perdu”.

Le principe strict vaut dans les limites où il s'agit d'actes pour lesquels **A** et **B** peuvent traiter d’égal à égal, les possibilités d'action de **A** et de **B** étant les mêmes. Il n'a pas de sens lorsqu'il existe entre **A** et **B** une inégalité fondamentale : Si **A** fait l'aumône à **B**, ou si **A** condamne **B** à une amende, il n'est pas question pour **B** d'appliquer la réciprocité stricte. Mais dans un roman rose, **B** peut cependant sauver la vie de **A** et dans un roman policier se venger du juge qui l'a condamné.

Dans cette limite, l'appel au principe de réciprocité est une ressource applicable à la régulation des interactions sociales :

Je suis poli avec vous, alors soyez poli avec moi.

Le locuteur se définit lui-même et définit son partenaire comme des membres d’une même catégorie@, qui doivent être traités de la même façon, **V. Règle de Justice**.

Réciprocité comme loi du talion

La loi du talion, *œil pour œil, dent pour dent*, est une règle de “justice” fondée sur la lettre du principe de réciprocité : si **A** a causé un dommage à **B**, il est légitime pour **B** de causer le même dommage à **A**.

Si ton amoureux déçu t’a défigurée au vitriol, le tribunal t’accorde le droit de le traiter de même.

Dans le domaine des relations internationales, le principe de réciprocité permet aux états d’affirmer leur égalité dans leurs relations, et éventuellement de justifier une mesure de *rétorsion*,

Si le pays **A** exige un visa des ressortissants du pays **B**, il est juste que le pays **B** exige également un visa des ressortissants du pays **A**.

La dissuasion nucléaire, qui repose sur la certitude de destruction réciproque, réactualise le principe du talion. Cette forme correspond à une des formes de l’argument “*Toi aussi !*”@.

Réciprocité comme principe de morale naturelle

Elle s’énonce par les maximes :

Faites aux autres ce que vous voudriez qu’ils vous fassent,

Ne faites pas aux autres ce que vous ne voudriez pas qu’ils vous fassent.

La loi du talion est invalidée par le second principe (— *ce que vous n'auriez pas voulu qu'ils vous fassent*) **V. “Toi aussi !”**.

Réflexivité

Une *relation (fonction)* notée $\mathbf{R}(\mathbf{a}, \mathbf{b})$ est réflexive si elle lie un argument \mathbf{a} à lui-même, en d'autres termes " \mathbf{aRa} " est vraie.

"Être contemporain de" est une relation réflexive ; \mathbf{a} est contemporain de tous les gens qui vivent à la même époque, et en particulier il est strictement contemporain de lui-même.

La relation causale n'est pas réflexive pour le commun des mortels : seul Dieu est *causa sui*, sa propre cause – bien qu'il soit possible d'être fils *de ses œuvres*.

La réflexivité peut être exploitée dans l'argumentation *ad hominem*[@]. Le principe "*charité bien ordonnée commence par soi-même*" force la réflexivité de la relation *faire la charité à*. De même, on peut utiliser *l'amour des autres* pour inciter à *l'amour de soi* :

Toi qui aimes la terre entière, tu ferais bien de t'aimer toi-même !

On peut contester la compétence d'un conseiller en l'incitant à faire un usage réflexif de ses conseils :

Tu me donnes des conseils, et toi tu agis n'importe comment, commence par te conseiller toi-même !

Réfutation

Tous les éléments caractérisant le discours en situation peuvent être utilisés ou manipulés afin de le présenter comme intenable, **V. Destruction**. La réfutation argumentative proprement dite est un acte réactif correspondant au rejet d'un discours sur la base d'une argumentation, **V. Critique**. Par extension, le mot *réfutation* peut être utilisé pour désigner la simple dénégation d'une affirmation ou d'une imputation.

Le mot *réfuter* peut désigner toutes les formes de rejet explicites d'une position, à l'exception des propositions d'action : on *réfute* des thèses, des opinions prétendant à la vérité, mais on *repousse*, *rejette* plus qu'on ne *réfute* (?) un projet ; les accusations peuvent être *réfutées* ou *repoussées*.

Du point de vue scientifique, une proposition est réfutée s'il est prouvé qu'elle est fautive (le calcul dont elle dérive contient une erreur, elle affirme quelque chose qui est contradictoire avec les faits observés, etc.).

Du point de vue du dialogue ordinaire, une proposition est réfutée si, après avoir été discutée, elle est abandonnée par l'adversaire, explicitement ou implicitement ; il n'en est plus question dans l'interaction. Alors que la réfutation pose une relation discursive fortement agonistique, les *objections* sont présentées dans un cadre a priori coopératif.

1. Réfutation contournant le discours réfuté

Déclarer le discours infra-argumentatif — Le discours de l'adversaire est déclaré indigne d'une réfutation, **V. Mépris**.

S'en prendre à l'adversaire — La disqualification peut porter sur l'adversaire lui-même par une *attaque personnelle*[@], sans rapport avec le thème de la discussion.

2. Réfutation d'un discours aménagé

La réfutation suppose sinon une reprise mot pour mot du discours à réfuter, du moins une connexion explicite avec ce discours, repris sous diverses modalités dans le discours réfutateur, **V. Représentation du discours ; Maximisation**

3. Réfutation portant sur l'argumentation elle-même

Chacune des composantes de la structure argumentative peut être la cible de l'acte de réfutation.

3.1 Changement d'orientation argumentative

L'enchaînement rejetant les présupposés désoriente le discours et son locuteur, **V. Orientation ; Présupposition**.

3.2 Rejet de l'argument

L'argument donné en faveur d'une conclusion peut être rejeté de trois façons.

(i) L'argument est déclaré *faux* :

- L1 : — *Pierre arrivera sûrement mardi, il veut être là pour l'anniversaire de Paul*
- L2 : — *L'anniversaire de Paul est lundi*

(ii) L'argument peut être admis comme tel, reconnu pertinent pour la conclusion mais considéré comme trop *faible*, de mauvaise qualité :

- L1 : — *Le Président a parlé, la bourse va remonter.*
- L2 : — *Que voilà une excellente raison !*

(iii) L'argument peut être considéré comme *sans pertinence*[@] pour la conclusion :

- L1 : — *Il est très intelligent, il a lu tout Proust en trois jours.*
- L2 : — *L'intelligence n'a rien à voir avec la vitesse de lecture.*

Le rejet de l'argument peut entraîner l'ouverture d'une nouvelle question argumentative (sous-débat), portant cette fois sur l'ancien argument.

Le rejet de l'argument n'entraîne pas automatiquement celui de la conclusion :

- L1 : — *Pierre va sûrement arriver mardi, il veut être là pour l'anniversaire de Paul.*
- L2 : — *L'anniversaire de Paul est lundi, mais Pierre arrive bien mardi, je lui ai acheté ses billets d'avion.*

Néanmoins, seuls les locuteurs les plus ascétiques réfutent les arguments *discutables ou mauvais* avancés en faveur de conclusions qu'ils considèrent *bonnes* ou vertueuses.

3.2 Rejet de la loi de passage

La loi de passage invoquée, implicitement ou non, est déclarée fautive :

- L1 : — *Pedro est natif des îles Malvinas, donc il est Argentin.*
- L2 : — *Les îles Malouines son territoire britannique.*

L'adverbe “*justement (pas)*” substitue un principe inférentiel à un autre, et réoriente les données vers une conclusion opposée (Ducrot *et al.* 1982), V.

Orientation :

- L1 : — *Ce soir, on mange des nouilles !*
- L2 : — *Encore ! C'est anti diététique, on en a déjà mangé à midi.*
- L1 : — *Justement, il faut les finir. On ne doit pas gaspiller la nourriture.*

3.2 Rejet de la conclusion

La conclusion peut être rejetée alors même qu'une certaine validité est reconnue à l'argument ; c'est le régime de la concession :

- L1 : — *Il faut légaliser la consommation du haschich, les taxes permettront de combler le déficit de la sécurité sociale.*
- L2 : — *Ça augmentera sûrement les rentrées fiscales, mais ça augmentera encore plus le nombre de drogués et la course aux drogues dures. Il faut maintenir l'interdit.*

La contre-argumentation établit une contre-conclusion, en laissant intacte l'argumentation à laquelle elle s'oppose, V. **Contre-discours**

3.3 Réfutation d'un type d'argument par mise en œuvre de son contre-type

D'une façon générale, à chaque type d'argument correspond un *discours contre* : “contre un témoignage” ; “contre une argumentation fondée sur une autorité” ; “contre une définition” ; “contre une induction” ; “contre une affirmation de causalité”, etc. Le schéma du *discours contre* peut être exploité sous sa forme d'une réfutation, d'une objection ou d'une concession. Il fournit l'ossature d'une position critique face au type d'arguments correspondant.

Ces discours contre peuvent également viser le type argumentatif lui-même. On soutient alors un discours général dit, dans le style de sa philosophie sceptique “contre l'autorité”, “contre l'analogie”, etc., qui rejette *a priori* toutes les formes d'autorité, d'analogie, etc.

4. Paradoxe de la réfutation faible protégeant la position attaquée

La mise en œuvre d'une réfutation suppose une exposition du discours attaqué. L'évaluation du discours globalement réfutatif doit tenir compte de ces deux éléments. Brillante ou faible, si la réfutation proprement dite démolit une position mal reconstruite, la position contestée reste indemne.

Par généralisation de *la loi de faiblesse*, une réfutation faible vaut confirmation de la position attaquée, **V. Lois de discours**. L'application de ce principe demande qu'on prenne en compte l'intégralité du corpus produit par la question argumentative.

On considère que le réfuteur est compétent, puisqu'il est capable de fournir un exposé remarquable de la position qu'il attaque, et que, puisqu'il connaît bien la question, il a fourni la meilleure réfutation possible. On en déduit que “*puisque même lui ne trouve pas autre chose à dire, c'est certainement l'autre position la bonne*”. Par une dérivation fondée sur une argumentation par l'ignorance, la position attaquée sort renforcée de la tentative de réfutation, **V. Contre-argumentation ; Ignorance**.

La réfutation peut être non seulement faible, mais aisément réfutable. Par exemple, elle contient des erreurs manifestes qui alertent le lecteur vigilant ; il y a un contraste entre la finesse dans l'exposition de la position attaquée et le caractère sommaire de la réfutation qu'on lui oppose ; la réfutation n'est pas dans le style argumentatif habituel de l'auteur. Par exemple, un fin théologien expose sur le mode dialectique et dans le détail une position condamnée par les autorités officielles de sa religion, et la réfute seulement par des arguments tirés de diverses autorités (dont le lecteur sait peut-être qu'il les considère par ailleurs comme douteuses). Que peut-on penser, sinon que cette bizarrerie est stratégique ? Le discours a été *réfuté* en surface pour être mieux *affirmé*, la négation servant alors à *couvrir* l'auteur. Ce cas d'indirection a été théorisé par Strauss (1953) : si, dans des circonstances historiques, sociales, religieuses... particulières, un interdit frappe un discours, il reste néanmoins possible de donner voix à ce discours à condition de le faire sous couvert de sa réfutation, la négation servant alors à protéger le locuteur vis-à-vis des autorités considérées comme tyranniques.

Cette stratégie de *confirmation*, on pourrait même dire *d'argumentation par la réfutation réfutable*, est risquée. Les autorités ne sont pas forcément stupides, et elles peuvent percevoir les intentions du faux réfuteur, dont la réfutation et les *négations* seront interprétées comme des *dénégations* d'une croyance dont on dira qu'elle est effectivement la sienne : "*d'où te viennent cette expertise sur les positions hétérodoxes et cette imbécillité sur l'orthodoxie ?*". Cette stratégie (au sens du terme *stratégie* qui repose sur l'opacité des intentions) présuppose une double adresse argumentative, les intentions réelles apparaissent seulement au *lecteur attentif*, alors qu'elles restent dissimulées au *lecteur pressé*, qui apprécie la réfutation faible, parce qu'il la comprend et qu'il peut la répéter, **V. Stratégie.**

5. Réfuter la réfutation

La réfutation porte sur une proposition soutenue par un autre locuteur. Normalement, le locuteur lui-même peut faire des concessions à propos des thèses qu'il défend actuellement, mais il ne les réfute pas. Il y a des subordonnées *concessives*, mais pas de subordonnées *réfutatrices*.

Face à l'opposant qui prétend *réfuter* son discours, le proposant peut

— réfuter la réfutation,

— faire des *concessions*[@] ;

— admettre la réfutation. C'est ce qui se passe dans le genre *retractatio*, où le locuteur remanie une position qu'il avait défendue antérieurement (Gaffiot, *Retractatio*) ce remaniement pouvant aller jusqu'au rejet de ses anciennes positions, **V. Ad hominem**

Réfutation par l'impossibilité du contraire

La réfutation par l'impossibilité du contraire permet de rejeter un jugement sur un être, en faisant remarquer qu'il n'est pas possible pour cet être de faire l'objet du jugement contraire : *“Pour être loué pour sa sobriété, il faut avoir la possibilité d'être intempérant”*. C'est le topos *“on ne peut pas dire le contraire”* — donc ce que tu dis n'a ni sens, ni intérêt :

— Le proposant dit d'un être **P**, Pierre, qu'il possède telle ou telle qualité, **G**, *être gentil*.

— Cette qualité a un contraire **M**, *être méchant*.

— Pour qu'on puisse attribuer à P la qualité **G**, il faut aussi que **P** soit susceptible de recevoir la qualité contraire, **M**.

L1 : — *Pierre a agi gentiment*.

L2 : — *Pour dire ça, encore faudrait-il qu'il ait eu la possibilité d'être méchant*.

Pour qu'une déclaration apporte une réelle information, il faut que, dans la situation considérée, on puisse donner l'information contraire : *“tout le monde est d'accord, comment ne pas être d'accord”* :

Dans *Le Figaro* de ce matin, le PDG d'EDF Henri Proglio affirme que le parc nucléaire français est en très bon état, en même temps on imagine mal comment il pourrait dire le contraire.

France Culture, Journal de 9 h, 18 avril 2011

Réfutation par les faits

1. Falsification par un fait contraire

La réfutation par le fait contraire oppose à une affirmation la constatation que cette affirmation est démentie par la réalité : “*Tu dis que ceci, mais moi je constate cela*”.

C'est une application du principe de non contradiction ; la règle des contraires dit que deux contraires ne peuvent être vrais du même sujet.

Affirmation : *Pierre a les cheveux noirs*

Constat : *Pierre a les cheveux roux*

Application de la règle des contraires : “noir” et “roux” sont des contraires ; ils peuvent être simultanément faux, mais ils ne peuvent pas être simultanément vrais.

L'affirmation *Pierre a les cheveux noirs* est réfutée.

Le fait allégué et le fait constaté doivent appartenir à la même classe de contraires : on ne réfute pas “*Marie a un chat*” en affirmant, sur la base d'un constat, que “*Marie a un lapin*”.

La même procédure fonctionne également sur les contradictoires. Dans le régime sexuel du 19^e siècle, on réfute “*Marie est un homme*”, en constatant que Marie est une femme. On réfute l'un en montrant que son contradictoire est vrai. De même si deux termes sont dans la relation de possession / privation, autre forme de contraires : on m'accuse d'avoir, dans ma colère, arraché l'oreille de quelqu'un ; je demande à ce quelqu'un de venir devant le tribunal pour montrer qu'il a bien ses deux oreilles.

La présence constatée d'un contraire permet d'éliminer tous les autres termes de la famille de contraires à laquelle il appartient. Cet argument a une portée immense, il constitue le régime de réfutation standard des *jugements de faits élémentaires*. Mais tous les faits ne sont pas des faits élémentaires publiquement constatables par tous.

On résiste à la réfutation par les faits d'abord en maintenant l'affirmation de fait originelle :

pour moi il a les cheveux roux

Dans le cas des affirmations de fait complexes, il n'est plus possible d'avoir recours à la réfutation par la perception élémentaire :

L1 : — Les tribunaux ont dit qu'il y avait fraude.

L2 : — J'ai démontré qu'il n'y avait aucune fraude.

et chacun est renvoyé à sa propre construction des événements ; le différend ne peut être ramené à aucun fait matériel. On est renvoyé à une confrontation globale “théorie de ce qui s'est passé” contre “théorie de ce qui s'est réellement passé”.

2. Impact des faits sur les théories et les croyances

Il est normal de demander que l'on vérifie ce qui est présenté comme un fait. Si les faits élémentaires, comme ceux précédemment invoqués, sont

supposés s'imposer (mais voir infra), les faits complexes peuvent être déconstruits et reconstruits pour s'ajuster aux théories, et réciproquement, les théories peuvent être remaniées pour s'ajuster aux faits.

Sauver la théorie

Mais, au moins dans le domaine des sciences humaines, le constat du contraire est moins concluant qu'il n'y paraît avec l'exemple précédent. La théorie affirme, directement ou indirectement que **P**. Or le bon sens, l'intuition linguistique, poussent plutôt à "constater" **Q**, quelque chose de contradictoire avec **P**. Que faire pour sortir du dilemme ? Plusieurs solutions sont possibles.

— Rejeter la théorie, mais c'est une solution coûteuse et douloureuse.

— Minorer le fait gênant, en l'opposant à la masse des faits qui confirment la théorie, ou que la théorie permet d'expliquer ou de coordonner de façon satisfaisante. Mettre le fait gênant entre parenthèses en attendant de pouvoir l'intégrer dans la théorie.

— Admettre des exceptions, et passer de l'universalité à la généralité. En toute rigueur, on ne peut pas soutenir que "tous les cygnes sont blancs" et concéder que ce cygne particulier est bien noir. Le quantifieur *tous* marque qu'il s'agit d'une affirmation universelle, et l'existence d'un cygne noir réfute de façon concluante l'universalité de l'affirmation.

Dans le dialogue ordinaire, on peut cependant soutenir que "les cygnes sont blancs", tout en concédant, à titre *d'exception* exotique, que certains cygnes sont noirs. On remplace l'universalité par la généralité :

(en général) les cygnes sont blancs.

— Réformer l'intuition, et décider que la théorie est géniale, précisément parce qu'elle nous fait voir les choses "autrement", de façon plus riche et plus profonde, et qu'en fait **P** est une sorte de structure profonde de l'intuition élémentaire exprimée par **Q**. En d'autres termes, on peut résister à la réfutation en choisissant de réformer les hypothèses internes (la théorie) ou les hypothèses externes (ce qui compte pour un fait).

La croyance résiste aux faits

Le discours prédictif est en principe soumis au contrôle des faits : quelqu'un prédit que tel événement va, ou doit se produire, mais, le moment venu, tout le monde peut constater que ce qui se passe n'a rien à voir avec ce qui a été prédit ou annoncé. On prédit la fin du monde pour mercredi prochain, mais mercredi arrive et le monde continue, et le prophète renvoie à plus tard la réalisation de sa prophétie.

La fille de M. Vinteuil

Le « culte » que M. Vinteuil voue à sa fille malgré sa conduite scandaleuse inspire à Proust la leçon suivante.

Les faits ne pénètrent pas dans le monde où vivent nos croyances, ils n'ont pas fait naître celles-ci, ils ne les détruisent pas ; ils peuvent leur infliger les plus constants démentis sans les affaiblir, et une avalanche de malheurs ou de maladies se succédant sans interruption dans une famille, ne la fera pas douter de la bonté de son Dieu ou du talent de son médecin. Mais quand M. Vinteuil songeait à sa fille ou à lui-même

du point de vue du monde, du point de vue de leur réputation, quand il cherchait à se situer lui-même au rang qu'ils occupaient dans l'estime générale, alors ce jugement d'ordre social, il le portait exactement comme l'eût fait l'habitant de Combray qui lui était le plus hostile, il se voyait avec sa fille dans le dernier bas-fonds.

Marcel Proust, *Du côté de chez Swann*, 1913⁵¹

Le *mais* qui enchaîne sur la première phrase, la plus souvent citée, de ce passage suggère que les choses vont plus loin qu'une simple suppression, ou refoulement. « Les faits » n'altèrent pas le culte, — l'amour —, que Vinteuil voue à sa fille, mais il « se [voit] avec sa fille dans le dernier bas-fonds. » Les faits restent là, sous le régime “*Je sais bien mais quand même*”.

Ignace Semmelweis et l'invention du lavage de main

Lorsque l'affirmation mise en avant correspond à un résultat d'expérience, elle se réfute en refaisant l'expérience, pour constater que ce qui se passe réellement n'a rien à voir avec ce qui avait été dit ; ou que l'expérience, telle qu'elle a été décrite, ne fonctionne pas. Mais il ne suffit pas qu'elle fonctionne de manière irréfutable pour qu'elle soit acceptée, comme le prouve le cas d'Ignace Semmelweis (1818-1865), “l'inventeur du lavage de main”.

Au XIXe siècle, les femmes mourraient beaucoup de fièvre puerpérale. L'Hôpital Central de Vienne avait deux services d'accouchement, et on constatait les femmes mourraient beaucoup plus dans l'un que dans l'autre, 11,4% pour le Service n°1 contre 2,7% pour le Service n°2, pour l'année 1846. Cette différence était expliquée par l'hypothèse d'un choc psychologique subi par les femmes du service n°1 ; les prêtres qui assistaient les femmes au moment de leur mort devaient traverser tout ce service, où la mortalité était particulièrement importante, alors que, dans l'autre service, ils pouvaient se rendre directement au chevet des mourantes, sans être remarqués. Semmelweis, médecin dans cet hôpital testa cette hypothèse en demandant aux prêtres de ne plus passer par ce service pour se rendre au chevet des mourantes ; le différentiel de mortalité resta le même.

Il observa que le Service n°1 servait à la formation des étudiants en médecine qui pratiquaient des dissections le matin, avant de s'occuper des femmes dans le service d'accouchement. Le Service n°2 servait à la formation des sages-femmes, qui ne prenaient pas part aux séances de dissection. Semmelweis remarqua qu'après ces dissections ses doigts avaient une odeur bizarre ; il se lava donc les mains dans une solution que nous dirions désinfectante, et demanda à chacun des étudiants d'en faire autant. Résultats : en avril 1847, dans le Service n°1, 20% des femmes mouraient de fièvre puerpérale. A partir de mai, et après introduction du lavage des mains, la mortalité tomba aux environs de 1% dans ce même service.

Ce fait a une force de persuasion qu'on pourrait croire irrésistible. Mais le fait est une chose et la conviction une autre. Comment admettre que les mains des médecins qui apportent la vie puisse ainsi apporter la

⁵¹ Marcel Proust, *Du côté de chez Swann*, T. 1. Paris, France Loisirs, p. 226

mort ? Vingt ans plus tard certains collègues de Semmelweis attribuaient toujours la mortalité des femmes après l'accouchement à un choc psychologique attribuable à leur sensibilité si particulière.

Le loup et l'agneau

La fable de la Fontaine *Le loup et l'agneau* (Fables, i, X) illustre le fonctionnement ordinaire du discours de la preuve, et montre que la preuve n'emporte pas forcément la décision.

La raison du plus fort est toujours la meilleure :
Nous l'allons montrer tout à l'heure.

Situation :

Un agneau se désaltérait
Dans le courant d'une onde pure.
Un loup survient à jeun qui cherchait aventure,
Et que la faim en ces lieux attirait.

L'interaction s'ouvre par un violent reproche, comme les hommes le font habituellement avec leurs futures victimes:

“Qui te rend si hardi de troubler mon breuvage?”
Dit cet animal plein de rage :
“Tu seras châtié de ta témérité”

Le délit est présupposé (*tu troubles mon breuvage*). La demande d'explication sur les mobiles (*[qu'est-ce] qui te rend si hardi*) semble laisser à l'agneau une possibilité de justification, mais elle est immédiatement suivie de la condamnation (*tu seras châtié de ta témérité*). Cette prise de parole est mystérieuse : pourquoi le loup parle-t-il ? Il pourrait simplement mettre à profit la nourriture qu'il quêtait et qu'il rencontre enfin ; il pourrait manger l'agneau comme l'agneau boit l'eau. L'agneau répond par un constat d'évidence@ :

— Sire, répond l'agneau, que Votre Majesté
Ne se mette pas en colère ;
Mais plutôt qu'elle considère
Que je me vas désaltérant
Dans le courant,
Plus de vingt pas au-dessous d'Elle,
Et que par conséquent, en aucune façon,
Je ne puis troubler sa boisson.

La conclusion est rigoureuse, puisque les lois physiques font que le ruisseau ne remonte jamais à sa source. Mais “concluant” ne signifie ni “impossible à contredire” :

— Tu la troubles, reprit cette bête cruelle,
Et je sais que de moi tu médis l'an passé.

L'agneau repousse cette deuxième accusation, puis une troisième attaque sont également repoussées de façon concluante :

— Comment l'aurais-je fait si je n'étais pas né ?
Reprit l'agneau, je tette encor ma mère.
— Si ce n'est toi, c'est donc ton frère.
— Je n'en ai point.

Mais la dernière est irréfutable, et ne laisse plus la parole à la défense :

— C'est donc quelqu'un des tiens :
Car vous ne m'épargnez guère,
Vous, vos bergers, et vos chiens.
On me l'a dit : il faut que je me venge. »

Et l'on conclut que les bonnes raisons ne déterminent pas le cours de l'histoire :

Là-dessus, au fond des forêts
Le loup l'emporte, et puis le mange,
Sans autre forme de procès.

Règle

Trois concepts de règle interviennent dans l'étude de l'argumentation.

— Règles exprimant des *régularités* observées sur les données

— Règles exprimant des *normes* (au sens impératif) permettant l'évaluation d'une argumentation.

— Règles exprimant des *recommandations* assurant la réussite d'une intervention argumentative : comment s'y prendre pour convaincre une personne d'acheter quelque chose, ou d'adhérer à tel slogan.

1. Règles générales de l'interaction

Règles de l'interaction[@] — L'interaction argumentative en langue naturelle obéit aux divers systèmes de règles qui ont été proposés pour l'interaction en général, par exemple à la règle de justification des suites non préférées. :

Dans une conversation, en général les seconds tours non préférés comme les refus sont accompagnés par des justifications

D'après *SIL, Dispreferred second part*

Principe de coopération[@] — Le principe de coopération exprime non seulement ce que les participants font effectivement (régularité *observationnelle*), mais ce qu'il est raisonnable qu'ils fassent (régularité *rationnelle*)

Principes de politesse[@] — Les principes de politesse linguistique régulent la relation en fonction des concepts de face et de territoire. Dans la conversation ordinaire, ces règles jouent *contre* la ratification des contradictions et le développement d'argumentations explicites. **V. Politesse.**

Péchés de langue[@] — On peut trouver dans la Bible et les traditions qui s'en réclament un ensemble de commandements ayant trait au contrôle du discours. La violation d'une quelconque de ces règles est caractérisée comme un *péché[@] de langue*, dont l'histoire a été faite par Casagrande et Vecchio (1991).

2. Règles portant plus spécifiquement sur la parole argumentative

Règles attachées au site argumentatif — En tant que *lieu de parole*, chaque *site argumentatif*, parlement, tribunal, salle de classe produit son règlement et sa coutume auxquelles doivent se soumettre les intervenants dans ce lieu, **V. Site**. Ce règlement peut être élaboré et révisé selon des procédures *sui generis* explicites, et son applications contrôlée par les autorités compétentes sur ce lieu. Les règles déterminent les thèmes qui seront traités, définit les rôles qui s'y jouent et les personnes qualifiées pour prendre ces rôles, ainsi que les procédures selon lesquelles se déroule une action légitime, *du point de vue de ce lieu*. Elles précisent les droits à la parole, à quelle quantité de parole, ainsi que l'ordre de succession des tours de parole ; elles peuvent par exemple interdire et réprimer les

chevauchements et les interruptions. Elles contribuent à définir la rationalité du lieu comme rationalité locale caractéristique du *genius loci*, l'esprit du lieu.

« **Règles d'une controverse honorable** » — Levi Hedge, dans ses *Elements of Logick, or a Summary of the General Principles and Different modes of Reasoning* propose un ensemble de sept « Rules for honorable controversy » (1838, p. 159-162). Ces règles sont les suivantes.

« Règle 1. Les termes dans lesquels est formulée la question à débattre, le point précis en question, doivent être définis de façon suffisamment claire pour qu'il n'y ait aucune incompréhension à leur égard.

Règle 2. Les parties en présence doivent considérer qu'elles sont sur un pied d'égalité en ce qui concerne le thème débattu. Chacune doit considérer que l'autre possède autant de talent, de connaissance, et est animé du même désir de la vérité qu'elle-même ; et qu'il est donc possible qu'elle ait tort et que son adversaire ait raison.

Règle 3. Tout usage d'expressions dénuées de sens ou de pertinence par rapport au thème du débat doit être strictement évitée. Règle 4. On ne doit se permettre aucune considération touchant à la personne de l'adversaire.

Règle 5. Personne n'a le droit d'accuser son adversaire d'avoir des mobiles cachés [*indirect motives*].

Règle 6. On ne doit pas imputer à une personne les conséquences de sa thèse, à moins qu'elle ne les revendique expressément [*The consequences of any doctrine are not to be charged on him who maintains it, unless he expressly avows them*].

Règle 7. Comme la vérité, et non pas la victoire est le but proclamé de toute controverse, toutes les preuves produites par l'une ou l'autre partie doit être examinée avec objectivité et sincérité [*fairness and candor*]. Toute tentative pour piéger [*ensnare*] un adversaire par des artifices sophistiques [*by the arts of sophistry*], ou d'affaiblir la force de son raisonnement par l'humour, la chicane ou en le tournant en ridicule [*by wit, caviling, or ridicule*] est une violation des règles de la controverse honorable. »

Levi Hedge, « Rules for honorable controversy », *Elements of Logick, or a Summary of the General Principles and Different modes of Reasoning*, 1838, p. 159-162.

Ces règles sont, pour certaines, familières. La règle 5 correspond à l'accusation de mobile caché : « *vous vous ralliez à cette proposition non pas parce que vous l'approuvez mais pour plaire à la directrice* », **V. Mobile**. La règle 6 est originale, et renvoie au problème de l'agenda caché, voire du complot, **V. Pragmatique**.

Ce système introduit du socialement convenable (*[honorable]*) dans une situation où les participants risquent de ne pas appliquer spontanément les règles ordinaires de coopération et de politesse. On retrouve ainsi la problématique rhétorique du *prépon* et de *l'aptum* (Lausberg [1960] § 1055-1062), **V. Coopération**. À la source de l'imposition de coopération on trouve ici du contrôle social ; dans le système pragma-dialectique, la coopération est plutôt vue comme un impératif de la communication rationnelle, à la

suite de Grice (§ 3). Le système des *péchés@ de langue* (§ 4) se réclame ni du socialement décent, ni du rationnel, mais du religieux, V. **Fallacies comme péchés de langue.**

3. Règles pragma-dialectiques et fallacies

La pragma-dialectique définit les règles de la rationalité critique, qui doivent fonctionner comme “Un code de conduite pour des interlocuteurs raisonnables (“A Code of Conduct for Reasonable Discussants”, van Eemeren & Grootendorst 2004, p. 190). Elles sont destinées à des partenaires ayant recours à la discussion comme moyen de résoudre leurs différences d’opinion. Une fallacie est définie comme une violation d’une de ces « dix commandements » (*id.*, 190-196),

« 1^e commandement. *Liberté* — Les parties ne doivent pas faire obstacle à la libre expression des points de vue ou à leur mise en doute.

2^e — *Charge de la preuve* — Celui qui avance un point de vue est obligé de le défendre si l’autre partie le lui demande.

3^e — *Point de vue* — Lorsqu’on attaque un point de vue, cette attaque doit porter sur le point de vue tel qu’il a été authentiquement proposé par l’autre partie.

4^e — *Pertinence* — On ne peut défendre un point de vue qu’en avançant une argumentation relative à ce point de vue.

5^e — *Prémises implicites* — On ne doit pas nier une prémisses qu’on a laissée implicite ou présenter faussement comme une prémisses quelque chose qui a été laissé implicite par l’autre partie.

6^e — *Point de départ* — On ne doit pas présenter faussement une prémisses comme un point de départ accepté, ni nier une prémisses représentant un point de départ accepté.

7^e — *Schéme d’argument* [*argument scheme*] — On ne doit pas considérer qu’un point de vue a été défendu de façon concluante si la défense n’a pas été effectuée au moyen d’un schéma d’argument approprié [*an appropriate argumentation scheme*] et correctement appliqué.

8^e — *Validité* — On ne doit utiliser dans son argumentation des arguments qui sont logiquement valides ou qu’on peut rendre valide en explicitant une ou plusieurs prémisses implicites.

9^e — *Clôture* — Si un point de vue n’a pas été défendu de façon concluante, celui qui l’a avancé doit le retirer. Si un point de vue a été défendu de façon concluante, l’autre partie doit retirer les doutes qu’il avait émis vis-à-vis de ce point de vue.

10^e — *Usage* — On ne doit pas faire usage de formulations insuffisamment claires ou dangereusement ambiguës [*insufficiently clear or confusingly ambiguous*], et on doit interpréter les formulations de l’autre partie de façon aussi prudente et exacte [*carefully and accurately*] que possible. »

F. H. Eemeren, R. Grootendorst et A. F. Snoeck Henkemans, *Argumentation : Analysis, evaluation, presentation*, Mahwah, NJ, Lawrence Erlbaum, 2002, p. 182-183.

“On” traduit l’expression “*a party*” toutes les fois qu’elle s’applique à l’une et l’autre des parties en présence.

Cette version de base du système de règles pragma-dialectiques est inspirée des propositions de l’école d’Erlangen pour la définition d’un “ortholangage” rationnel, **V. Logiques pour le dialogue**. Dans un esprit gricéen, elles introduisent ou imposent de la *coopération*[@] là où elle ne serait pas spontanément pratiquée par les participants. Le jeu repose sur la notion de *standpoint*, “point de vue”. Il correspond à un traitement dialectique de la différence de point de vue, avec un proposant affirmant le point de vue et répondant aux attaques d’un opposant qui le met en doute. La règle 9 rappelle le but du jeu : régler la différence d’opinion soit en éliminant l’opinion insoutenable, soit en éliminant le doute sur l’opinion bien justifiée.

Ce système de règle rend compte des jugements de validité des locuteurs (Eemeren, Garssen, Meuffels 2009). Il est également possible de dégager les règles implicites auxquels les locuteurs se réfèrent pour leurs évaluations à partir de l’observation de leurs pratiques (Doury 2003, 2006).

4. Sur la question des règles

V. Fallacies ; Péchés de langue ; Argumentation (II) ; Tranquillité ; Paradoxes ; Dialectique ; Charge de la preuve ; Évidence ; Représentations du discours ; Ignorance de la question ; Rôles.

Relation

En sémantique, une relation est un prédicat (**verbe ou locution verbale**) à deux places associant deux êtres ou deux objets, **a** et **b**. Trois propriétés générales permettent de caractériser les relations :

— *Réciprocité*[@] ou *symétrie*, : La relation qui lie **a** à **b** lie-t-elle **b** à **a** ?
Considérons les relations **P** “— être le père de —” et **F** “—être le frère ou la sœur de —

si **a** est le père de **b**, **b** n'est pas le père de **a**

P n'est pas symétrique

si **a** est le frère ou la sœur de **b**, alors **b** est le frère ou la sœur de **a**

R est symétrique

— *Réflexivité*[@] : La relation lie-t-elle **a** à lui-même ?

La relation **P** n'est pas réflexive, personne n'est son propre père. La relation d'égalité **E** “— être égal à —” est réflexive :

a est égal à **a**

— *Transitivité* : Si la relation lie **a** à **b** et **b** à **c** lie-t-elle **a** à **c** ?

Les ennemis de mes ennemis sont mes amis : l'inimitié proverbiale n'est pas transitive,

si **a** est l'ennemi de **b** et **b** l'ennemi de **c**

alors **a** est l'ami de **c**.

Les amis de mes amis sont mes amis : l'amitié proverbiale est transitive,
si **a** est l'ami de **b**, et **b** l'ami de **c**, alors **c** est l'ami de **a**

Les inférences fondées sur ces propriétés font partie des évidences généralement inaperçues (faisant consensus) exploitées par l'argumentation quotidienne. Savoir jongler avec la réciprocity, la réflexivité et la transitivité, c'est parler sa langue, compétence qui sera développée et réformée par l'éducation mathématique.

Répétition

À la différence de la reprise discursive, la répétition persuasive porte sur une affirmation figée et s'inscrit dans une stratégie d'influence à court ou à moyen terme.

La propagande politique et la publicité font un usage massif de la répétition persuasive sous la forme de syntagmes figés et rythmés, les *slogans*.

La force de la répétition pour faire admettre une affirmation a été soulignée par le sociologue Gustave Le Bon :

L'affirmation n'a d'influence réelle qu'à la condition d'être constamment répétée, et, le plus possible, dans les mêmes termes. C'est Napoléon, je crois, qui a dit qu'il n'y avait qu'une seule figure sérieuse de rhétorique, la répétition. La chose affirmée arrive, par la répétition, à s'établir dans les esprits au point qu'ils finissent par l'accepter comme une vérité démontrée. [...] de là la force étonnante de l'annonce. Quand nous avons lu cent fois que le meilleur chocolat est le chocolat X, nous nous imaginons l'avoir entendu dire de bien des côtés, et nous finissons par en avoir la certitude.

Gustave Le Bon, *La psychologie des foules* [1895]⁵², Paris, PUF, 1988, p. 70.

La répétition produit une illusion de légitimation par l'autorité du grand nombre, **V. Consensus**. La répétition est supposée créer mécaniquement l'accoutumance et la familiarité qui sont celles de l'*évidence*[®] de la quotidienneté ; elle produit du "nous" (vs "les autres").

On parle d'*"argumentation" par la répétition* et de *"preuve" par l'affirmation (proof by assertion)*, mais par dérision et antiphrase : argumentation et preuve sont mis ici entre guillemets. D'une part, la répétition n'offre aucune raison, bonne ou mauvaise pour accepter l'assertion ; les bonnes raisons éventuelles ne restent pas implicites ou contextuellement récupérables mais sont passées sous silence. D'autre part, il n'est pas fait mention du contre-discours, la répétition vise à imposer au récepteur une vision unilatérale et non critique des choses.

L'affirmation répétée est présentée non pas comme l'affirmation d'un point de vue mais comme une vérité nécessaire, qu'il peut être très nécessaire de rappeler :

Lavez-vous les mains !

Les mécanismes de défense : dégoût et détournement

Cette manœuvre de répétition est considérée comme une fallacie, et même comme la fallacie par excellence, puisqu'elle impose l'acceptation d'un énoncé non seulement *sans* justification, mais *contre* toute justification.

La "preuve" par la répétition est parfois désignée métonymiquement par l'étiquette latine, "argument *ad nauseam*" (lat. *nausea*, "mal de mer, nausée"), qui nomme "l'argument" à partir de la réaction de rejet physique de satiété ou d'*écœurement* qu'elle peut provoquer, comme si, dans l'impossibilité d'opposer efficacement un contre-discours, le corps prenait en charge la seule critique possible.

Comme le *logo* et le *geste signe de ralliement*, le slogan impose un cadre communicationnel excluant tout échange. Chacun de ces procédés peut

⁵² Paris, PUF, 1988, p. 70.

être combattus *dans un autre cadre*, par des arguments touchant au fond de la question, procédure lente et peu attractive. Ils sont particulièrement vulnérables aux répliques construites *dans le même cadre*, par des slogans et des logos *détournés* et des gestes *parodiés* qui les neutralisent par l'humour et renversent leur orientation, **V. Ironie**. On trouve de nombreux exemples de tels *détournements* sur internet.



Respect

Le respect est un des sentiments moraux qui règlent d'une part, les rapports sociaux interindividuels, et, d'autre part, les rapports des personnes aux institutions, qu'il s'agisse des rapports hiérarchiques intra-institutionnels, ou des rapports des usagers aux institutions.

Dans tous les cas, le respect se matérialise fondamentalement par une application stricte des règles générales de politesse. Respecter quelqu'un, c'est ne pas empiéter, voire maximiser son territoire. Ces règles peuvent être augmentées de règles spécifiques précisant le comportement à adopter dans les tractations avec les institutions, notamment les institutions publiques.

L'impolitesse n'est pas punie par la loi, mais l'atteinte au *respect dû à la personne* l'est, notamment lorsqu'il s'exprime par des actes et des propos injurieux. Ironique ou non selon le sentiment du signataire, la formule "*mes respects*"⁵³, peut conclure une lettre adressée à tout un chacun,

Du point de vue institutionnel, les forces de l'ordre revendiquent un *respect* qu'elles estiment *mérité* :

Les forces de l'ordre méritent la gratitude et le respect de tous les Français. (*La Dépêche du Midi*, 27/05/2016⁵³)

Cette demande de respect s'exprime a contrario dans le fait que, le *manque de respect* est une *infraction*. L'*outrage à agent* est défini comme « un acte qui nuit à la dignité ou au respect dû à la fonction d'un agent public »⁵⁴, et punissable comme tel.

D'une façon générale, l'autorité réclame le respect *formel*, et demande qu'il soit manifesté selon les formes prescrites. Dans la correspondance, le respect se marque dans les formules de politesse :

À un évêque, on écrit : "*Je vous prie de croire, Monseigneur, à l'assurance de mes sentiments respectueux et dévoués*"

À un magistrat : "*Veillez agréer, Monsieur le Juge, l'expression de mes sentiments respectueux*"⁵⁵.

Le respect se manifeste par de la *déférence* :

Déferer à. Se conformer au désir, explicite ou implicite, de quelqu'un par respect pour lui ; lui céder par égard pour son âge ou sa qualité. (*TLFi*)

Le *respect* est le sentiment que l'autorité souhaite rencontrer : on doit *s'incliner*, voire se *courber* devant elle ; elle demande qu'on obéisse à ses ordres, qu'on prévienne ses désirs, et cela même en dépit de son propre sentiment. L'autorité demande des sujets *respectueux*, voire *humbles*. **V. Autorité ; Modestie ; Péchés de langue.**

En tant que sentiment positif, le respect *substantiel* se mérite (voir supra) ; c'est un sentiment positif que les personnes et les institutions peuvent *gagner* par leurs actions ; dans ce cas, le respect va bien avec *l'admiration*.

⁵³ <https://www.ladepeche.fr/article/2016/05/27/2353107-forces-ordre-meritent-gratitude-respect-tous-francais.html> (29-07-2017)

⁵⁴ <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits/F33322>

⁵⁵ http://tice.inpl-nancy.fr/modules/lang/forprint_fle/fle-utc/pages/chapitre2/LETMOT/letdemformules.pdf

Néanmoins, si un comportement, intentionnel ou non, est ressenti comme irrespectueux, il n'est plus question de savoir si l'institution *mérite* ou non-respect et admiration, mais uniquement de respect *formel*. *L'argument du respect* dû est essentiellement utilisé pour appeler ou justifier une sanction pour un manque de respect.

Droit au respect, droit au blasphème, liberté d'expression

L'argument du respect est connu sous sa forme latine, argument *ad reverentiam*, du lat. *reverentia* “1. Crainte 2. Crainte respectueuse, respect, déférence” (Gaffiot, *Reverentia*). Le lien du respect à la crainte est explicite dans les expressions “se faire respecter”, “tenir en respect”.

On peut voir dans cette *crainte* la source du sentiment de respect. Demander le respect, rappeler qu'on doit être craint qu'il s'agisse de la crainte de la police ou de la crainte du sacré. Toute personne se trouvant en position d'autorité et estimant que ses prérogatives ne sont pas respectées, autrement dit qu'on ne le craint pas, peut invoquer *l'argument du respect* au nom de la communauté qu'il estime représenter.

Le problème surgit lorsque cette prétention à l'autorité n'est pas reconnue comme légitime par tout le monde, voire considérée comme oppressive par certains. C'est le cas, dans notre société, des autorités religieuses. Par une montée en abstraction, le *droit au respect* est revendiqué pour toutes les croyances en général, et pour la sienne en particulier. L'irrespect est considéré comme une *provocation*, une *profanation*, un *scandale*, un blasphème qui *blesse gravement* le croyant, le *touchent au cœur*; une *insulte*, un *affront* dont il est fondé à demander réparation devant les autorités civiles.

Une œuvre photographique de l'artiste américain Andres Serrano intitulée *Immersion Piss Christ*, mettant en scène un crucifix trempé dans l'urine de l'artiste, a été vandalisée dimanche 17 avril 2011 dans les locaux de la collection d'art contemporain Yvon Lambert à Avignon. Suite à cette action, l'archevêque d'Avignon a publié un communiqué protestant contre l'exposition de cette œuvre. L'argument du respect est invoqué dans le passage suivant :

Les autorités locales n'ont-elles pas entre autres pour mission d'assurer le respect de la foi des croyants de toute religion ? Or une telle œuvre reste une profanation qui, à la veille du vendredi saint où nous ferons mémoire du Christ qui a donné sa vie pour nous en mourant sur la Croix, nous touche au plus profond de notre cœur.

Il est amplifié dans l'ensemble de la protestation, qu'il structure (souligné par nous) :

- *L'odieuse profanation* d'un Christ en croix (titre)
- L'art peut-il être d'un tel mauvais goût sans autre raison que de servir *d'insulte*.
- Devant le côté *odieux* de ce cliché qui *bafoue* l'image du Christ sur la croix, cœur de notre foi chrétienne, je me dois de réagir. Toute *atteinte* à notre foi *nous blesse*, tout croyant *est atteint* au plus profond de sa foi.
- Devant la gravité d'un tel *affront*
- Pour moi, évêque, comme pour tout chrétien et tout croyant, il s'agit là d'une *provocation*, d'une *profanation* qui *nous atteint au cœur même de notre foi*
!

- La collection Lambert n'a-t-elle pas perçu qu'elle exposait une photographie qui *blessait* gravement tous ceux pour qui la Croix du Christ est le cœur de leur foi ? Ou bien a-t-elle voulu *provoquer* les croyants en bafouant ce qui pour eux est au cœur de leur vie
 - Une *profanation grave*, un *scandale* touchant la foi de ces croyants.
 - [Des] photos qui *portent gravement atteinte* à la foi des chrétiens.
 - Des comportements qui *nous blessent* au cœur de notre foi
- L'odieuse profanation d'un Christ en croix, *Infocatho*, 14-04-2011⁵⁶

Certains pays ont des lois qui considèrent que le blasphème est un crime, et punissent ce qu'elles qualifient d'irrespect envers la religion d'état. Les campagnes contre les lois sur le blasphème développent un contre-discours affirmant que ces lois sont médiévales et obscurantistes, qu'elles sont incompatibles avec les principes démocratiques de liberté d'expression et de croyance, et qu'elles rendent impossible toute recherche philosophique et historique sur les religions.

D'autres pays n'ont pas de religion d'état, mais ont des lois interdisant les discours haineux ou discriminatoires envers les communautés minoritaires, religieuses ou autres. Ces lois les garantissent entre autres contre tout traitement discriminatoire en ce qui concerne leurs croyances.

L'argument du (manque de) respect était au cœur de l'affaire concernant les caricatures du prophète Mahomet publiées en 2005 dans un hebdomadaire satirique danois. Cette affaire a culminé en 2015 avec l'attaque terroriste contre le journal satirique français *Charlie Hebdo*, qui a entraîné l'assassinat de 11 journalistes et collaborateurs par deux terroristes islamistes.

La question du *droit au respect* vs *droit d'expression* est un conflit de valeurs exemplaire. Sa discussion doit prendre en compte les solutions données au conflit dans des cas d'espèce par intervention d'une institution tierce, la justice concrète appliquant les lois de la République.

⁵⁶ [http://infocatho.cef.fr/fichiers_html/archives/deuxmil11sem/semaine15/210nx151europeb.html (20-09-2013)]

Rhétorique argumentative classique

La rhétorique argumentative classique est une technique (Lausberg, §1-11), qui part d'une compétence naturelle, la compétence de parole, et la développe en l'orientant vers les pratiques langagières institutionnelles. Elle combine des capacités énonciatives et interactionnelles.

1. Le discours rhétorique

Le discours rhétorique (angl. *public address*) correspond au *discours* dans son acception traditionnelle, c'est-à-dire « ce qui, dit en public, traite d'un sujet avec une certaine méthode, et une certaine longueur » (Littré, art. *Discours*). Cette notion rhétorique de discours n'a rien à voir avec le *discours* tel qu'il est défini par Foucauld (1969, 1971) ou Pêcheux (Maldidier, 1990). Le discours *rhétorique* ne figure pas parmi les six acceptions du mot *discours* retenues par Maingueneau dans le cadre de *l'analyse du discours* (1976, p. 11-12).

Une *adresse rhétorique* est un discours ayant les caractéristiques principales suivantes.

— C'est un discours *oral*, s'inscrivant dans le cadre d'un *débat* public à propos d'une question d'intérêt général.

— Il est prononcé par un *orateur*[@], dans une situation de prise de décision *urgente* ou supposée telle.

— Il développe une proposition concrète devant un *auditoire* ayant un pouvoir de décision ou d'influence sur la question traitée.

— C'est un discours *monocuteur*, relativement long, *planifié*, composé d'un ensemble d'actes de discours construisant une *représentation motivée* en vue d'une action.

— Il *prétend s'imposer* dans un contexte de *compétition discursive* entre différents discours d'opposants, porteurs de propositions incompatibles. Dans cet espace peuplé de discours contradictoires, où toutes les interventions sont reçues et interprétées en fonction les unes des autres ; même si l'orateur cherche à effacer toute trace des contre-discours qui l'entourent, son discours est néanmoins structuré "en creux" par ses contre-discours.

— L'auditoire est composé d'indécis et de partisans décidés de l'une ou l'autre proposition. L'orateur doit simultanément persuader les indécis (éliminer le doute), renforcer les certitudes de ses partisans, et "enfonce" les opposants.

La rhétorique argumentative a décrit, codifié et stimulé ce genre de pratiques communicationnelles. Ses conditions d'exercice ont été transformées par le monde de la communication électronique ; son objet théorique, la

circulation de la parole dans un groupe, décisionnel ou non, où circulent des discours contradictoires, reste bien défini.

2. Le « catéchisme »

La rhétorique argumentative a constitué, sous diverses formes, la colonne vertébrale de l'enseignement dans le monde occidental jusqu'à l'époque moderne. Au Moyen Âge, l'argumentation rhétorique est un des trois arts de la parole constituant le *trivium* (grammaire, logique, rhétorique), propédeutique au *quadrivium* (géométrie, arithmétique, astronomie, musique).

La rhétorique se donne une auto-représentation normalisant aussi bien le *procès* de production du discours que son *produit*, le discours prononcé.

— Cinq moments de la production du discours, *invention, disposition, élocution, mémorisation, prononciation*.

— Trois types de discours, *délibératif, épideictique, judiciaire*.

— Trois actants : l'interaction rhétorique est tripolaire, elle rassemble « l'orateur qui veut persuader, l'interlocuteur qu'il doit persuader, et son contradicteur qu'il doit réfuter » (Fumaroli 1980, p. iii).

— Trois types de preuves correspondant à trois types d'action co-orientées sur le public : l'orateur cherche à *plaire* par son éthos, l'image de lui-même qu'il projette dans son discours ; à *informer, enseigner* son logos, par la logique de ses descriptions, de ses narrations et de son argumentation ; à *émouvoir*, par son *pathos*.

Traditionnellement, les actes visant à produire ces effets sont concentrés dans les moments stratégiques du discours. *L'introduction* est le moment *éthotique*, l'orateur se rend agréable au public ; *la narration et l'argumentation* sont les lieux du *logos*, elles informent et argumentent ; *la conclusion* ferme le discours sur une envolée *pathémique*, par laquelle il espère arracher la décision.

Cicéron a disposé les concepts de la rhétorique ancienne sous une forme question-réponse dans les *Divisions de l'art oratoire*, « toute semblable à un catéchisme », comme le note Bornecque (Introd. à Cicéron, *Dim.*, p. VII). La rhétorique a peut-être souffert de sa mise en système, prétendument pédagogique, sous forme de listes rigides énumérant des distinctions supposées claires et distinctes : la rhétorique de la présentation de la rhétorique est singulièrement figée.

2.1 Ordonnement procédural

Le *procès* de construction du discours rhétorique argumentatif comporte traditionnellement cinq étapes.

Invention (*inventio*®) — « L'invention consiste à trouver les arguments vrais ou vraisemblables propres à rendre la cause convaincante » (*À Her.*, i, 3 ; p. 3). *L'inventio* est l'étape cognitive de l'argumentation.

Le mot latin *inventio* ne signifie pas “inventer” au sens moderne de “créer” quelque chose qui n’existait pas auparavant. Le sens est celui de « trouver, découvrir » (Gaffiot [1934], *Inventio*). Le sens ancien subsiste dans l’expression juridique qui désigne comme “l’inventeur d’un trésor” celui qui l’a découvert.

L’argumentation religieuse a introduit un changement fondamental dans la technique de production des arguments en les tirant non plus d’une ontologie linguistique mais du texte sacré fondateur et, à un degré moindre, des textes de la tradition. Le prédicateur médiéval utilisait des encyclopédies. C’est une méthode de travail peut-être plus moderne, en tout cas complémentaire de celle qui consiste à rechercher des arguments dans le fonds commun de l’esprit humain, **V. Subjectivité ; Topos ; Topique ; Typologies ; Script**. Les recherches en psycholinguistique et en sciences cognitives ont pris le relais de la réflexion rhétorique sur la production du discours écrit et oral.

Disposition (*dispositio*) — « la disposition ordonne et répartit les arguments » (*À Her., ibid.*). Cet ordre de succession des arguments est un moment de la planification de l’argumentation.

Ces deux premières étapes, *inventio* et *dispositio*, sont d’ordre linguistico-cognitif.

Expression (*elocutio*) — « Le style adapte, à ce que l’invention fournit, des mots et des phrases appropriées » (*À Her., ibid.*). Le terme “style” utilisé dans la traduction risque d’évoquer un arrangement ornemental superficiel de l’expression. L’*elocutio* est plus que cela, elle correspond à la “mise en langue” des arguments, à leur sémantisation, correspondant à la totalité de l’expression linguistique.

Le mot latin *elocutio* et le mot français contemporain *élocution* sont des faux amis. L’élocution correspond à la qualité de la voix, ce qui la rattache à l’action oratoire (*pronuntiatio*).

L’*elocutio* est caractérisée par quatre qualités, la correction grammaticale (*latinitas*), la clarté du message (pour l’interlocuteur (*perspicuitas*), l’adaptation du message aux circonstances sociales de l’énonciation (*aptum*), et enfin la force de son langage et de son style (*ornatus*).

Mémorisation (*memoria*) — Le discours doit être mémorisé puisqu’il est supposé être délivré oralement, sans le support d’un document papier ou d’un prompteur. Comme l’invention, la mémoire met en jeu des facteurs cognitifs. L’enjeu civilisationnel de ce travail de mémorisation, qui pourrait paraître anecdotique, a été révélé par Yates ([1966]).

Action oratoire (*pronuntiatio*) — « L’action oratoire consiste à discipliner et à rendre agréables la voix, les jeux de physionomie et les gestes » (*À Her., ibid.*).

Le mot latin *pronuntiatio* renvoie non seulement à ce processus physique de production et de modulation de la parole, mais exprime en outre l’idée d’affirmer le discours (Gaffiot [1934], *Pronuntiativus*) ; c’est « une déclaration, une

annonce, une proposition ». La sentence n'est pas “dite” ou “lue” mais *prononcée* par le juge

La tradition rhétorique voit la *pronuntiatio* comme le moment de la performance, de la délivrance, de la spectacularisation du discours. La technique rhétorique est ici celle du corps, du geste, de la voix. Les contraintes de l'action rhétorique pèsent également sur le rhéteur, sur l'acteur ou le prédicateur, même si les genres de ces exercices et les statuts sociaux des locuteurs sont très différents (Dupont 2000).

En résumé, chercher des arguments, les mettre en ordre, les exprimer par écrit ou oralement : les prescriptions rhétoriques forment un système pédagogique facile à enseigner, sinon à mettre en pratique, que l'on invoque toujours pour la dissertation de bureau sans document.

2.2 Ordonnement structural

Au terme de ce procès, on obtient le *produit* fini, c'est-à-dire le discours en situation tel qu'il a été énoncé. Il s'articule en parties, traditionnellement nommées :

exorde — narration — argumentation (confirmation *suivie d'une* réfutation) — conclusion

L'argumentation est la partie centrale. Elle repose sur l'exposé des points litigieux et des positions soutenues ; elle comprend une partie positive, la *confirmation* de la position défendue et une partie négative, la *réfutation* de la position de l'adversaire. Contrairement à une vision scolaire, il n'y a pas d'opposition entre l'argumentation et la narration, pas plus qu'il n'y en a entre argumentation et description, qui correspondent toujours à une orientation argumentative particulière, déterminée par les intérêts et les valeurs sous-tendant le point de vue défendu dans le discours.

3. Extensions et restrictions

La rhétorique argumentative ancienne a été redéfinie sur diverses dimensions.

Restriction à sa dimension expressive. La rhétorique argumentative peut être orientée vers la communication persuasive ou vers la justesse de l'expression, **V. Persuasion.**

Généralisation à sa dimension persuasive. Nietzsche assimile la fonction rhétorique à la fonction persuasive du langage.

Restriction à sa dimension langagière et littéraire aux dépens de sa dimension cognitive. L'apparente logique des cinq composantes de la production rhétorique a été profondément mise en cause à la Renaissance, notamment par Ramus (Ong 1958). Tout ce qui relève de l'exercice de la pensée (invention, disposition, mémoire) a été séparé de ce qui relève du langage (élocution et énonciation). Orpheline de *l'inventio*, la rhétorique recréée sur la modulation du discours redéfinit son objet discursif en se détournant des discours sociaux pour aller vers les belles-lettres, et se passionne pour une pensée exclusive des figures. L'argumentation,

renvoyée à la pensée, n'est plus considérée comme le moment fondamental du processus discursif ; elle est rejetée hors rhétorique et hors langage.

Le problème est alors celui d'un langage sans pensée et d'une pensée sans langage. C'est ce type de rhétorique orpheline qui sera l'objet des violentes attaques de Locke, **V. Ornement**.

En opposition à l'ancienne rhétorique dite « générale », Genette qualifie de « restreinte » (1970), cette rhétorique des figures, dont Fontanier ([1827], [1831]) serait, au XIX^e siècle, la figure emblématique. Douay (1992, 1999a) montré que la situation était plus complexe, et que la position de Fontanier n'était pas forcément représentative ni du développement théorique ni des pratiques scolaires rhétoriques au XIX^e siècle.

La question d'une "renaissance" de la rhétorique, sous l'une ou l'autre de ses formes, est un *topos*[@] (au sens de Curtius) des études de rhétorique, parfois utilisé pour situer le *Traité de l'argumentation*.

Généralisation de la dimension langagière — La rhétorique *restreinte* au langage est elle-même *généralisée* : cette expression paradoxale correspond à l'approche du "Groupe μ", qui reprend la question des figures (de *l'elocutio*) dans le cadre de sa *Rhétorique générale* (1970). Cette approche linguistique inscrit la rhétorique dans la langue définie par ses deux axes, syntagmatique et paradigmatique. Cette rhétorique exploite une vision structuraliste de la langue, qui ne touche pas aux questions d'argumentation, de parole, d'interaction ou de communication, ni d'ailleurs à l'esthétique des figures.

Cette *Rhétorique générale* était pratiquement la seule prise en compte dans la littérature francophone en rhétorique des années 1970, où le *Traité de l'Argumentation* n'occupait qu'une position marginale ; Wenzel a consacré un paragraphe vengeur à la vision « alarmante » que, selon lui, elle donne de la rhétorique (1987, p. 103 ; voir Klinckenberg 1990, 2001).

Extension à la parole ordinaire. La *rhétorique de la parole* étend l'approche rhétorique à toutes les formes de parole, dans la mesure où elles impliquent un mode de gestion des faces des interactants (éthos) ; un traitement des données orienté vers une fin pratique (logos) ; un traitement corrélatif des affects (pathos) (Kallmeyer 1996). La trilogie rhétorique peut ainsi être considérée comme l'ancêtre des différentes théories sur les *fonctions du langage* (Bühler 1933 ; Jakobson 1963).

Ce rapprochement de la parole rhétorique et de la parole ordinaire rappelle que l'une et l'autre sont des interventions langagières liées au développement d'une action, la première d'une action sociale parfois dramatique, la seconde d'une action microsociale quotidienne, **V. Question ; Stase**. Cette extension peut rappeler la définition que Bitzer donne de la situation rhétorique marquée par "l'urgence" d'une tâche en cours :

On peut définir les situations rhétoriques comme des complexes de personnes, d'événements, d'objets et de relations présentant une urgence [*exigence*] actuelle ou potentielle, qui peut être partiellement ou entièrement éliminée par une intervention discursive permettant

d'orienter la décision ou l'action humaine dans le sens d'une modification souhaitée de cet impératif [*exigence*]. (Bitzer [1968], p. 252)

Extension aux différents domaines sémiotiques. Toute mise en œuvre stratégique d'un système sémiotique peut être légitimement considérée comme une pratique rhétorique : rhétorique de la peinture, de la musique, de l'architecture, etc. ; rhétorique étendue du verbal au co-verbal mimo-posturo-gestuel, etc.

Les rhétoriques restreintes, la rhétorique introvertie, les rhétoriques étendues à la langue ou à la parole ordinaires, dans leur version nietzschéenne ou dans leur version interactionniste, remettent en cause le rapport de la rhétorique à *l'éloquence*, et suggèrent la possibilité d'une « rhétorique sans éloquence », selon l'expression de Lévinas ([1981]).



Richesse et Pauvreté, arg.

Richesse et pauvreté sont deux sources d'autorité au sens où on peut donner un poids spécial à la parole du riche, parce qu'il est riche comme à celle du pauvre parce qu'il est pauvre. Le Riche et le Pauvre sont alors crus *sur parole*. Cette forme d'autorité peut être exploitée par un locuteur, qui valide sa position en la mettant dans la bouche d'un riche ou d'un pauvre, **V. Autorité ; Topique substantielle**. Ces deux formes d'argumentations sont extrêmement courantes et également redoutables.

1. Argument de la richesse

L'argument de la richesse est sous-tendu par le principe général « *les riches ont raison, la preuve, ils sont riches* » (IEP, art. *Fallacies*).

Ils sont riches donc ce qu'ils disent est vrai ; leurs décisions financières sont les meilleures ; leurs avis sont autorisés ; leurs goûts artistiques sont remarquables, comme le prouve la valeur de leurs collections — je vote pour eux !

Le Riche, les riches, la classe dominante... dit **P**, donc **P**.

Cet argument s'étend aux classes supérieures, aux classes dirigeantes, aux élites, aux professions les plus prestigieuses et lucratives, etc. Il est vulnérable au discours *ad populum*[@], contre les riches et contre les élites.

2. Argument de la pauvreté

La forme symétrique de l'argument de la richesse est l'argument qui valide un dire par l'autorité tirée de la pauvreté, « les pauvres ont raison ».

Le pauvre est bon, parce que celui qui n'a pas d'argent n'a pas de vices. Ce qu'il dit est vrai ; son opinion doit être prise en compte ; ses goûts artistiques sont authentiques.

Le Pauvre, les pauvres, les exploités, la classe dominée... dit **P**, donc **P**.

On utilise parfois l'expression latine *ad Lazarum* ; Lazare est une figure biblique parangon de la pauvreté. On peut rapprocher l'argument de la pauvreté d'autres formes d'argumentation, comme la parole du *petit peuple*, celle du *paysan du Danube* de La Fontaine, ou la parole vraie qui *sort de la bouche des petits enfants*.

L'adage *vox populi vox dei*, « *la voix du peuple est la voix de Dieu* », qui sous-tend l'argument *ad populum* prend sa *garantie* dans l'argument de la pauvreté comme dans celui du nombre.

Les arguments de la richesse et de la pauvreté, l'argument de la richesse n'ont rien à voir avec l'argument du portefeuille (*appeal to money*), vu comme une forme d'argumentation par le châtement et la récompense, **V. Menace**.

Rire et Sérieux

Au-delà de la réfutation, le rire est l'instrument majeur permettant, de désorienter et de détruire un discours, **V. Orientation ; Ironie**. Le rire et le sérieux sont l'expression de deux états psychiques antagonistes. Le rire, comme la joie, exprime, en principe, une *émotion* positive. Il s'oppose aux larmes mais aussi au *sérieux*, du côté du calme, **V. Émotion, Éthos**.

Le rire est du côté de la rhétorique et le sérieux du côté de l'argumentation. Dans une situation argumentative dialogale, rire et sérieux correspondent à des stratégies de positionnement de la parole : si l'autre rit et plaisante, on répond par un discours sérieux et objectif ; à un discours austère et technique, on répond par un sourire et une plaisanterie que tout le monde peut comprendre.

Hamblin mentionne trois fallacies de divertissement, produites dans deux formats d'interaction (1970, p 41).

1. Amuser le public

Deux fallacies standard en *ad* sont liées au rire, *ad ludicrum* et *ad captandum vulgus* (*ibid.*) ; **V. Pathos**.

— *Ad ludicrum* : le substantif latin *ludicrum* signifie “jeu ; spectacle” ; Hamblin traduit par “*dramatic*”.

— *Ad captandum vulgus* (latin *vulgus*, “le public, la populace” ; de *captare* “chercher à saisir, tâcher de gagner par insinuation”). Hamblin traduit par “*playing to the gallery*” ou “*playing to the crowd*”, qui se disent d'un acteur dont le jeu démagogique fait appel aux goûts populaires ; il “joue le public” et non pas la pièce. La désignation de l'argument étend analogiquement cette façon de faire de l'acteur à l'orateur qui amuse la galerie.

Le locuteur tente de mettre les rieurs de son côté, et son opposant rejette avec indignation l'histrionisme discursif. La critique touche toutes les formes de théâtralisation du discours, qui n'épargnent aucune forme d'adresse à un public, même scientifique, lorsque l'exposé est transformé en spectacle et cherche avant tout à accrocher le public.

Dans l'*Euthydème*, Platon met en scène des sophistes donnant de tels spectacles, **V. Sophisme**. Dans le même sens, la septième règle de Hedge interdit de faire rire aux dépens de l'adversaire :

Toute tentative pour [...] affaiblir la force [du raisonnement d'un adversaire] par l'humour, la chicane ou en le tournant en ridicule [*by wit, caviling, or ridicule*] est une violation des règles de la controverse honorable, **V. Règles**.

2. Ridiculiser l'opposant

Le discours peut être détruit par le rire et les diverses formes de retournement plus ou moins ironiques, **V. Ironie ; Orientation ; Destruction**.

Hamblin (*ibid.*) mentionne l'argument *ad ridiculum* (lat. *ridiculum*, “ridicule”). Au sens strict, c'est un type de réfutation par l'absurde, qui réfute la

proposition avancée en montrant qu'elle a des conséquences inacceptables, contre-intuitives, amoraux... en bref ridicules. Le ridicule n'est pas forcément comique et le rire accompagnant la réfutation par le ridicule est non pas joyeux mais sarcastique.

L'ouvrage de Lucie Olbrechts-Tyteca *Le comique du discours* (1974) est consacré à l'exploitation purement comique des mécanismes argumentatifs.

3. L'humour et la réfutation

Certains moyens de pression discursifs ou para-discursifs comme la *répétition*[@], le *slogan*, le *logo*, le *signe de ralliement*, n'apparaissent pas sous la forme "argument conclusion" ni dans un format communicationnel ouvert à l'échange. Ils peuvent néanmoins être subvertis et détournés, dans leur propre cadre.

La métaphore[@] peut être contrée de la même façon, mais elle reste accessible à la réfutation lorsqu'on la ramène à une analogie.

L'ironie[@] est un moyen de réfuter un énoncé en le répétant dans une situation qui le rend de toute évidence insoutenable.

Les jeux de mots permis par la *paronymie*[@] sont un autre moyen de réorienter un discours en restant dans son cadre d'expression.



Rôles argumentatifs : Proposant, Opposant, Tiers

Dans un échange argumentatif, les participants sont pris dans des jeux de rôles qui canalisent leurs paroles et leurs actions. Certains de ces rôles sont généraux, d'autres sont spécifiques à la situation argumentative.

1. Rôles non spécifiquement liés à l'argumentation

1.1 Rôles liés au cadre participatif

La notion de *cadre participatif* détaille et clarifie le concept traditionnel d'échange verbal entre un locuteur et un ou plusieurs auditeurs. En argumentation, la notion de cadre participatif est indispensable pour l'analyse de toutes les formes d'interactions argumentatives, de l'adresse rhétorique jusqu'aux interactions argumentatives quotidiennes. Elle est pertinente pour l'analyse de l'éthos, et de la structure polyphonique du texte argumentatif.

Ce cadre est composé des deux instances complexes entre lesquelles circulent la parole, le *format de production* et le *format de réception* (Goffman [1981] ; Kerbrat-Orecchioni, 1990, chap. 2).

1.1 Format de réception (ibid., p. 141-142).

Les personnes qui peuvent entendre les mots prononcés par un locuteur ont différents statuts en relation avec ces paroles.

Participants ratifiés [*ratified participants*]

Ils peuvent être *adressés* et *non adressés*, mais susceptibles de l'être lors d'un autre tour de parole.

— Les participants adressés sont les personnes auxquelles les mots sont ouvertement dirigés ; les pronoms *tu*, *vous* réfère au(x) participant(s) visé(s). Les conversations de groupe quotidiennes montrent que s'adresser avec succès à une personne spécifique peut nécessiter des manœuvres complexes.

Dans un échange dialectique codifié, l'opposant est le seul participant à la fois ratifié et adressé. Les deux participants prennent alternativement la parole. L'arbitre du débat, s'il y en a un, est un participant ratifié, qui ne sera adressé qu'en tant que ressource en cas de crise, ou dans des créneaux prévus pour faire avancer, évaluer et conclure le débat. Si le débat est ouvert à un public plus large, les membres du public sont des participants ratifiés mais non adressés.

Dans un discours rhétorique classique, le public est ratifié et adressé. La différence avec la situation dialectique est que le public n'a pas de droit officiel à la parole ; néanmoins, il peut applaudir ou huer l'orateur (Goffman 1981).

— Participants non ratifiés [*bystanders*]

Toutes les personnes qui passent à portée de voix sont des participants non ratifiés. Les *intrus* (*overhearers*) entendent par hasard les sons et les mots de la conversation, éventuellement sans même écouter. Les *espions* (*eavesdroppers*) surprennent les échanges entre participants ratifiés, sans que ceux-ci en aient conscience.

2. Format de production.

Traditionnellement, la parole est rapportée globalement au locuteur. Goffman (1981) et Ducrot (1980) ont montré indépendamment que le locuteur ne doit pas être considéré comme une entité unifiée mais comme une articulation complexe de différents êtres de discours, qui, dans la terminologie de Goffman, sont *l'Animateur*, *l'Auteur*, *la Figure* et *le Responsable* (*Animator*, *Author*, *Figure et Principal*) (id., p. 144 ; p. 167), et dans la terminologie de Ducrot, *le sujet parlant*, *le locuteur* et *l'énonciateur*.

– *L'Animateur* [*Animator*] est la machine parlante. La contrepartie dans le format de réception de cette machine parlante est la machine auditive, c'est-à-dire les auditeurs, l'ensemble des participants ratifiés et non ratifiés, en tant que personnes qui entendent physiquement la parole et l'écoutent ou non (Ducrot 1980, p. 35).

– *Auteur* [*Author*] : choisit les pensées exprimées et les mots pour les encoder. Le pronom *je* désigne *l'Auteur* du discours (sauf dans les discours cités). Celui qui lit un livre ou cite une autre personne est *l'Animateur* des mots qu'il reprend sans être leur auteur (Schiffrin 1990, p. 242).

– *Image* [*Figure*] : correspond à l'image de soi, intentionnelle ou non, projetée par le locuteur dans son discours, **V. Éthos**.

– *Responsable* [*Principal*] : le mot anglais *principal* désigne « la personne qui détient l'autorité, qui dirige » (d'après Merriam-Webster). Le *principal* est « au sens légal, l'être dont l'énoncé fixe la position, qui prend en charge les croyances énoncées, qui est engagé par ce qui est dit ... la personne agissant sous une certaine identité, dans un certain rôle social » (Goffman 1987, p. 144). « Un même individu peut modifier très vite le rôle social dans lequel il agit alors même qu'il conserve ses qualités d'animateur ou d'auteur » (*ibid.* p. 145). La même personne peut s'adresser à un élève en tant qu'enseignant, en tant qu'adulte, en tant que citoyen, en tant que New-Yorkais, etc. Défini comme « quelqu'un qui croit personnellement à ce qui est dit et prend la position qui est sous-entendue dans les propos » (id., p. 167), le *Principal* assume la responsabilité de ce qui est dit. **V. Interaction**.

En bref, « *l'Animateur* [*Animator*] produit le discours, *l'Auteur* [*Author*] crée le discours, *la Figure* [*Figure*] est représentée dans le discours, et le *Responsable* [*Principal*] prend en charge le discours » (Schiffrin 1990, p. 241).

Système de Ducrot — Dans le cadre d'une linguistique de l'énonciation, Ducrot oppose terme à terme les trois êtres linguistiques entrant dans l'instance de production *Sujet parlant*, *Locuteur*, *Énonciateur* aux êtres composant l'instance de réception *Auditeur*, *Allocutaire*, *Destinataire*.

- *Sujet parlant / Auditeur* : le sujet parlant est « l'être empirique » auquel correspondent toutes les déterminations externes de la parole : « le processus psychologique voire physiologique qui est à l'origine de l'énoncé, [...] les intentions, les processus cognitifs qui ont rendu [les énoncés] possibles » (Ducrot 1980, p.34). Dans l'ordre de la réception, au sujet parlant correspond le ou les auditeurs, « personnes qui, simplement, entendent le discours [ou même] qui l'écoutent » (1980, p. 35).
- *Locuteur/ Allocutaire* : « un énoncé se présente comme produit par un locuteur, désigné en français, sauf dans le discours rapporté en style direct, par le pronom *je* et par les différentes marques de la première personne » (*ibid.*, p. 35). « L'allocutaire est désigné, sauf dans le discours rapporté en style direct, par les pronoms et les marques de la deuxième personne » (*ibid.*, p. 35).
- *Énonciateur/Destinataire* : « arbitrairement, j'appellerai *énonciateur* et *destinataire* respectivement, la personne à qui est attribuée la responsabilité d'un acte illocutionnaire et celle à qui cet acte est censé s'adresser » (*ibid.*, p. 38).

1.2 Rôles attachés aux différents types et genres discursifs

La prise en compte des types discursifs introduit de nouveaux rôles : *narrateur* et *narrataire* pour la narration ; *expert* et *profane* pour l'explication ; *proposant*, *opposant* et *tiers* pour l'argumentation (voir *infra*).

Les genres interactionnels apportent également leur lot de rôles professionnels ou occupationnels : *vendeur* et *client* pour les interactions de boutique ; *professeur* et *élèves* pour les interactions didactiques ; *médecin* et *malade* pour les interactions thérapeutiques, etc.

1.3 Rôles interactionnels et sociaux

Les rôles langagiers se combinent avec un ensemble de "rôles sociaux", où l'on distingue (d'après Rocheblave-Spenlé [1962]) :

- les rôles de société globale : honnête homme, gentleman, "chic type", "emmerdeur"...
- les rôles "bio-sociaux" : âge, genre, couleur de la peau...
- les rôles de classe sociale : bourgeois, aristocrate ;
- les rôles professionnels : ingénieur, boulanger professeur ;
- les rôles d'association : syndicats, partis politiques, sports, religions...
- les rôles familiaux : mari, femme, enfant, père, oncle...
- les rôles de groupes restreints : rôle de chef, corrélatif des rôles de membres (l'encourageur, le médiateur, le négateur, l'isolé, le meneur...)
- les rôles personnels : tous les modèles personnels présentés par la presse, la radio, le cinéma (la vedette, la star...).

La notion de rôle socio-interactionnel est aussi indispensable et aussi complexe que, dans un autre domaine, celle de genre de discours ou d'interactions. La prise en charge de ce rôle par une personne constitue un élément de son éthos@.

2. Actants de l'argumentation : Proposant, Opposant, Tiers

La situation d'argumentation est définie comme une situation tripolaire, c'est-à-dire à trois actants : *proposant*, *opposant*, *tiers*. À chacun de ces pôles correspond une modalité discursive spécifique, discours de *proposition* (soutenu par le proposant), discours d'*opposition* (soutenu par l'opposant) et discours du *doute* ou de la mise en question, définitoire de la position du tiers.

Proposant et opposant

Les termes de proposant et d'opposant ont été définis dans la théorie *dialectique*[@], qui voit dans l'argumentation un jeu entre ces deux partenaires. Dans une perspective interactive, l'argumentation devient dialectique lorsque le tiers est éliminé et que chaque acteur se voit attribuer un rôle (“*tu fais le proposant, je fais l'opposant*”) auquel il doit se tenir durant toute la “partie de dialectique” (Brunschwig 1967). L'élimination du tiers va de pair avec l'expulsion de la rhétorique et la constitution d'un système de normes objectives-rationnelles ; de façon à peine figurée, on pourrait dire que le tiers est alors remplacé par la Raison ou par la Nature, autrement dit par les règles du Vrai.

Dans la conception rhétorique de l'argumentation, le jeu argumentatif est défini d'abord comme une interaction entre le proposant, l'orateur, et un auditoire à convaincre, le public tiers, réduit au silence. Opposant et contre-discours sont non pas absents, mais repoussés à l'arrière-plan.

Tiers

Retenir la Question argumentative parmi les composantes systémiques de l'interaction argumentative pousse à mettre en avant le rôle du tiers. Dans cette figure se matérialisent la publicité des enjeux et le contact entre les discours contradictoires ; le tiers prend en charge la question et décide ce qui est et n'est pas pertinent dans la discussion (hors sujet). Dans sa forme prototypique, la situation argumentative apparaît comme une situation d'interaction entre discours du proposant et contre-discours de l'opposant, médiatisée par un discours tiers, donc une situation *trilogale*, qui s'incarne de façon exemplaire dans l'échange public contradictoire. Les situations argumentatives reconnues comme fondamentales, le débat politique et la confrontation au tribunal sont *trilogales*. La parole argumentative est systématiquement pluri-adressée, le destinataire n'étant pas seulement ou pas forcément l'adversaire-interlocuteur, mais dans un cas le juge, dans l'autre le public et son bulletin de vote.

Le tiers peut être le mou et l'indécis, mais aussi celui qui refuse son assentiment à l'une comme à l'autre des thèses en présence, et maintient le doute ouvert afin de pouvoir se prononcer “en connaissance de cause”. En ce sens, et conformément aux données les plus classiques, le juge représente une figure prototypique du tiers. Sont également dans cette position les acteurs qui considèrent que les forces argumentatives en présence s'équilibrent, ou, plus subtilement, que même si l'une semble l'emporter, l'autre ne peut être tenue pour nulle. À la limite, le tiers aboutit

à la figure du sceptique méthodologique, qui n'exclut absolument aucune vision des choses.

La prise en compte du tiers et de la question argumentative au titre d'éléments clé de l'échange argumentatif permet de laisser aux actants la pleine et entière responsabilité de leurs discours ; l'un répondra "non !" l'autre "oui ! Mais si !" sans qu'aucun des deux ne puisse être systématiquement accusé de tenir des discours *manipulateurs* ou d'être de *mauvaise foi*.

L'attribution des rôles de proposant et d'opposant à des acteurs supposés coller strictement à ces rôles tout au long d'une rencontre est une fiction utile. Seules les institutions peuvent définir et stabiliser les rôles argumentatifs. Dans une interaction ordinaire, les rôles argumentatifs correspondent non pas à des rôles permanents mais à des positions [*footing*] au sens de Goffman (1987, chap. 3), en particulier, en ce qu'ils sont labiles. Dans un même tour de parole, un acteur peut être sur un footing de proposant sur une question et d'opposant sur une autre question. Il peut affirmer une position tout en en manifestant un certain doute à son sujet :

Moi je voudrais être augmenté de 20€ (*footing de proposant*), maintenant je sais que dans le contexte actuel c'est pas évident (*footing d'opposant*) enfin, à vous de décider (*footing de tiers*)

3. Actants et acteurs

Les actants de l'argumentation sont le proposant, l'opposant et le tiers. *Les acteurs* de la situation argumentative sont les individus concrets engagés dans la communication. Les acteurs peuvent occuper successivement chacune des positions argumentatives (ou *rôles actanciels*), selon tous les trajets possibles. Un acteur peut abandonner son discours d'opposition pour un discours de doute, c'est-à-dire passer de la position d'opposant à celle de tiers. Il se peut même que les rôles s'échangent, les partenaires s'étant convaincus mutuellement, ce qui fait que la question n'est toujours pas résolue. La même position d'actant argumentatif peut être occupée simultanément par plusieurs acteurs, c'est-à-dire par plusieurs individus produisant des interventions co-orientées : on parlera alors d'*alliance argumentative*, ou de *co-argumentation*. L'étude de l'argumentation s'intéresse aux phénomènes de co-énonciation (interventions co-orientées) comme d'anti-énonciation (interventions anti-orientées).

La distinction actants / acteurs permet de revenir sur le fameux slogan bizarrement tant prisé "*l'argumentation c'est la guerre*", ainsi que sur la famille de métaphores belliqueuses qu'on se plaît parfois à lui rattacher (Lakoff & Johnson 1980). L'opposition entre discours – entre actants – ne se confond pas forcément avec les éventuelles collaborations ou oppositions entre personnes – entre acteurs. La situation d'argumentation n'est conflictuelle que lorsque les *acteurs* s'identifient à leurs *rôles* argumentatifs. Dans le cas le plus évident, celui de la délibération intérieure, le même acteur peut parcourir pacifiquement tous les rôles actanciels. Si un groupe fortement lié par un intérêt commun examine une question mettant en jeu cet intérêt commun, il arrive fort heureusement que ses membres

examinent successivement les différentes facettes du problème, c'est-à-dire les différentes réponses possibles à la question et les arguments qui les soutiennent. Au cours de ce processus, ils occupent de façon méthodique les différentes positions actanciennes, sans identification nette à l'une de ces positions, et sans qu'apparaissent forcément des antagonismes d'acteurs. La polémique n'est pas inhérente à la situation argumentative, mais l'échange devient certainement polémique lorsque les croyances et pratiques définissant les identités des participants sont mises en question dans l'échange.



S

Schéma, schème, schématisation

1. Schème

— L'expression *schème d'argument* [*argument scheme*] est synonyme de *type d'argument*[@], et de *topos* (inférentiel)

— Le *schème logique* d'une argumentation correspond à la mise sous forme d'une déduction en langage logique d'une argumentation produite en langue naturelle, **V. Logique**.

2. Schéma

— On parle de *schéma de l'argumentation* en général pour désigner une représentation graphique de la structure (des traits essentiels et de leurs relations) d'une argumentation, simple ou complexe : **V. Modèle de Toulmin ; Épichérème ; Convergence ; Liaison ; Série**.

3. Schématisation[@]

La logique naturelle utilise le terme de *schématisation* pour désigner le résultat de la mise en discours d'une situation par un sujet.

Schématisation (en logique naturelle)

L'étude des schématisations est l'objet central de la *logique naturelle* développée par Jean-Blaise Grize. Cette logique est dite *naturelle* par opposition à la logique *formelle*. D'une part, c'est une « logique des objets » (1996, p. 82) et une « logique des sujets » (Grize 1996, p. 96) ; d'autre part, elle porte sur des processus de *pensée*, dont le discours nous fournit les traces. Ces processus obéissent à des mécanismes spécifiques, que la logique naturelle se propose d'étudier au moyen des concepts de *schématisation* et *d'organisation raisonnée*.

Selon Grize, le discours est essentiellement argumentatif, ce qui signifie que tous les énoncés cadrent le monde ou la situation, selon des lignes subjectivement pertinentes, pour construire une « schématisation » significative. « Schéma » a ici un sens totalement différent de « schéma d'argument », qui correspond à une « organisation raisonnée », dans le vocabulaire de Grize. L'organisation raisonnée est un phénomène de second niveau, celui de la combinaison des énoncés, tandis que la schématisation est un phénomène de premier niveau, celui de la production de l'énoncé.

1. Donner à voir

Selon la métaphore favorite de Grize, celle de *'éclairage*, argumenter, c'est montrer à un auditoire une situation telle qu'elle est « éclairée » par le discours de l'orateur. Les schématisations ont pour fonction « de faire voir quelque chose à quelqu'un » (1996, p. 50) ; « schématiser [...] est un acte sémiotique : c'est donner à voir » (*ibid.*, p. 37). L'objet de la logique naturelle est l'étude des modalités de construction de ces images.

Dans les termes de Perelman & Olbrechts-Tyteca, cette opération d'éclairage consiste à donner de la « présence » à certains objets (Perelman & Olbrechts-Tyteca, [1958], p. 154 sv.). Comme chaque discours jette un éclairage subjectif sur le monde, l'argumentation est inhérente à la parole. L'étude contrastive des *objets de discours*[@] montre comment les locuteurs éclairent différemment les objets sur lesquels ils s'opposent.

Dans cette perspective, une argumentation n'est pas nécessairement un ensemble d'énoncés organisés selon le schéma proposé par Toulmin. La capacité persuasive d'un argument et sa rationalité ne sont pas liées à un type particulier de discours, ni à l'utilisation de telles et telles « techniques discursives », comme le suggèrent Perelman & Olbrechts-Tyteca.

Tout énoncé, toute succession cohérente d'énoncés, qu'elle soit traditionnellement considérée comme descriptive, narrative, explicative ou argumentative, est, de fait, *argumentative*, dans la mesure où elle construit un schéma d'une réalité quelconque. La logique naturelle est définie comme l'étude de telles schématisations, qui sont la contrepartie cognitive des constructions langagières.

Ce concept d'argumentation sous-tendant description, narration ou explication évoque notamment à la vision de l'argumentation comme

“storytelling”, présentant le monde de façon globale, cohérente et possiblement très détaillée. Elle a la même valeur transversale que la notion d'orientation@ pour l'argumentation dans la langue

De tels concepts peuvent être réconfortants pour les étudiants découragés par la difficulté de donner un compte rendu dense de textes ou d'interactions en termes de schémas d'argumentation, même lorsque ceux-ci sont complétés par un vaste répertoire de figures de style, **V. Objet de discours.**

1. Schématisation : l'argumentation comme construction du sens de l'énoncé

L'argumentation est définie de façon classique comme une *combinaison d'énoncés*. La logique naturelle de Grize développe une vision de l'argumentation comme un processus de *construction du sens*, dont la combinaison d'énoncés n'est que le moment final :

Agir sur [l'interlocuteur], c'est chercher à modifier les diverses représentations qu'on lui prête, en mettant en évidence certains aspects des choses, en occultant d'autres, en proposant de nouvelles, et tout cela à l'aide d'une schématisation appropriée.

Grize 1990, p. 40 ; je souligne

L'argumentation ne surgit pas avec l'enchaînement des énoncés dans un discours, elle émerge progressivement à toutes les étapes de la production de l'énoncé, dès la première opération qui aboutira à la construction d'un discours signifiant, donc « raisonné ». Tout *énoncé*, ni plus ni moins que toute succession cohérente d'énoncés (qu'elle soit argumentative au sens traditionnel, descriptive, ou narrative) est une argumentation en ce qu'elle construit un point de vue ou « schématisation », dont l'étude constitue l'objet de la logique naturelle. Cette conception aboutit à reconsidérer l'information comme argumentation ; c'est une autre façon de mettre l'argumentation, comme source de la signification, dans la langue et dans tous les discours, **V. Argumentation (I) – (II).**

Grize définit la logique naturelle comme « l'étude des opérations logico-discursives qui permettent de construire et de reconstruire une schématisation » (1990, p. 65) ; « elle a pour tâche d'explicitier les opérations de pensée qui permettent à un locuteur de construire des objets et de les prédiquer à son gré » (1982, p. 222).

La notion de *schématisation* définie comme une « représentation discursive » « orientée vers un destinataire de ce que son auteur conçoit ou imagine d'une certaine réalité » (1996, p. 50), « de ce dont il s'agit » (1990, p. 29). Une schématisation est un discours qui présente à l'auditeur un « micro-univers » se donnant pour « un reflet exact de la réalité » (*ibid.*, p.36), qui construit, « aménage » (*ibid.*, p.35) une signification synthétique, cohérente, stable.

Cette notion est d'un grand intérêt pour l'étude de l'argumentation, dès le stade de la confrontation discours / contre-discours :

L1 : — *Ces remplaçants, vous allez les payer avec l'argent des grévistes !*

L2 : — *C'est pas l'argent des grévistes, c'est l'argent des contribuables !*

2. Opérations de schématisation

La logique naturelle postule l'existence de « notions primitives », de nature pré-langagière (Grize 1996, p. 82), liées à la fois à la culture et à l'activité des sujets parlants. Ces notions correspondent aux « préconstruits culturels », aux idées reçues et au pré-jugé (sans connotations péjoratives). La langue « [sémantise] » ces notions primitives pour en faire « [des] objet[s] de pensée » associés aux mots (Grize 1996, p. 83).

Les schématisations s'ancrent dans ces « notions primitives » (*ibid.*, p. 67) et se construisent par une série d'opérations. Le petit texte :

Il est regrettable que le bord de l'image soit tout à fait flou, et cela doit être corrigé

est construit, à partir des notions primitives associées à *image* et à *flou*, notées /flou/ et /image/, par la succession d'opérations suivantes.

— **Opération de constitution des notions primitives en objets de discours** ou classes-objets, que le discours va enrichir d'éléments liés culturellement ou linguistiquement à l'élément de base de la classe-objet (1982, p.227). La classe-objet correspond au faisceau d'objet pour un texte donné (1990, p. 86-87). Le texte construit la classe-objet (*image, bord de l'image*), ainsi que le couple prédicatif (*être flou, ne pas être flou*).

— **Opérations de caractérisation**, qui produisent des « contenus de jugements » ou prédictions, et sont accompagnées de modalisations, opérées sur les classes-objets. Le contenu de jugement correspondant est “que le bord de l'image être tout à fait flou”.

— **Opérations d'énonciation**, le contenu de la prédication est pris en charge par un sujet et produit un énoncé. Ici : “*il est regrettable que le bord de l'image soit tout à fait flou*”.

— **Opération de configuration**, ou de liaison de plusieurs énoncés, au niveau de l'enchaînement discursif. L'opération d'étayage est une opération de configuration particulière. Ici, l'énoncé précédemment produit est coordonné par *et* avec un second énoncé, produit selon un mécanisme similaire, “*cela doit être corrigé*”.

Les objets ainsi schématisés vont évoluer au fil du discours, **V. Objet de discours**. Les opérations dites de « configuration », c'est-à-dire de composition d'énoncés où la tradition voit l'essence de l'argumentation, interviennent en dernier lieu (1990, p. 66). Le grand intérêt de cette approche est de souligner que toutes les opérations que l'on peut distinguer dans la production de l'énoncé ont également valeur argumentative. L'argumentation est autant une affaire de construction de l'énoncé que d'enchaînement des énoncés.

Ces différentes opérations du langage ou de l'esprit peuvent être mises en relation avec des notions de logique classique, **V. Logique (I) – (IV)** :

— L'opération de constitution des notions primitives en objets de discours construit *des termes et des prédicats* ;

— L'opération de caractérisation produit *des propositions non assertées* ;

- L'opération d'énonciation correspond à l'*assertion* ;
- L'opération de configuration correspond à l'*insertion de l'énoncé dans un discours*.

3. Opérations d'étayage

La notion *d'étayage*, développée en logique naturelle, est définie comme

Une fonction discursive consistant, pour un segment de discours donné (dont la dimension peut varier de l'énoncé simple à un groupe d'énoncés présentant une certaine homogénéité fonctionnelle), à accréditer, rendre plus vraisemblable, renforcer, etc. le contenu asserté dans un autre segment du même discours.

Apothéloz & Miéville 1989, p. 70

Avec cette notion, la logique naturelle rejoint les problématiques de l'argumentation comme composition d'énoncés, un ou des énoncé-argument soutenant un énoncé-conclusion, **V. Argumentation (I)**.

Pour désigner le résultat du processus d'étayage, la logique naturelle emploie le terme *d'organisation raisonnée* :

De nombreux énoncés ne servent en fait qu'à appuyer, à étayer l'information donnée. Ceci relève de l'ordre général de l'argumentation et permet d'envisager des blocs plus ou moins étendus de séquences discursives comme des organisations raisonnées. (Grize 1990, p. 120)

L'étude des organisations raisonnées est un instrument pour l'étude des *représentations*, définies comme « un réseau de contenus articulés entre eux » (Grize 1990, p. 119-120).

Pour la logique naturelle, ce qui est *raisonné* ne se limite pas à la combinaison d'énoncés mais inclut tout le processus dynamique de structuration de l'énoncé, qu'il soit argument ou conclusion.

3. Schématisation et situation de communication

Les schématisations sont construites en dépendance de la situation de communication. Elles sont le produit de « l'activité de discours [qui] sert à construire des objets de pensée » (1990, p. 22) ; en cela elles relèvent d'une *logique des objets*, ces objets entrant dans un dialogue où ils « [servent] de référents communs aux interlocuteurs » (*ibid.*). En tant que *logique des sujets*, la logique naturelle envisage une relation d'interlocution strictement analogue à celle de l'adresse rhétorique. Elle est « de nature essentiellement dialogique » (1990, p. 21) :

J'entends par là non l'entrelacs de deux discours, mais la production d'un discours à deux : celle d'un locuteur (orateur) [...] en présence d'un locuté (auditeur) [...]. Il est vrai que, dans la quasi-totalité des textes examinés, [l'auditeur] reste virtuel. Cela ne change toutefois rien au problème de fond : [l'orateur] construit son discours en fonction des représentations qu'il a de son auditeur. Simplement, si [l'auditeur] est présent, il peut effectivement dire « *Je ne suis pas d'accord* » ou « *Je ne comprends pas* ». Mais si l'auditeur est absent, [l'orateur] doit bel et bien anticiper ses refus et ses incompréhensions. (1982, p. 30)

la langue généralise l'argumentation sur des caractéristiques de *langue*, la logique naturelle généralise sur des caractéristiques de *discours* : la logique naturelle est une théorie généralisée de l'argumentation qui fait confiance au discours.



Script argumentatif

Dès qu'une question argumentative est ouverte, elle attire les arguments, les contre-arguments et les réfutations. Ces ensembles se stabilisent en *argumentaires* et *scripts* argumentatifs, à la disposition des acteurs prenant position sur cette question, que ce soit dans le rôle de proposant ou celui d'opposant.

1. Argumentaire et ligne argumentative

Le mot *argumentaire* est utilisé pour désigner les argumentations proposées par une partie : « argumentaire d'un parti politique, argumentaire de vente... » (Rey [1992], art. *Argument*, qui précise que le mot *argumentaire* est récent, 1960).

L'expression *ligne argumentative* peut être utilisée pour désigner un discours développant une série d'arguments co-orientés, ou l'ensemble des discours co-argumentés par différents locuteurs alliés au cours d'un débat.

2. Script

Le *script* argumentatif attaché à une question est constitué par l'ensemble des arguments et des réfutations standards mobilisés par l'une ou l'autre partie lorsque la question est débattue. Le script correspond à la conjonction des argumentaires des parties en présence.

Le script argumentatif correspond à *l'état de la question argumentative*. Il est susceptible d'être actualisé un nombre de fois indéterminé, sur une grande variété de sites. Il préexiste et informe les discours argumentatifs concrets, dont il constitue un élément déterminant, mais non unique. Il recueille les arguments sur le fond, de façon relativement indépendante des circonstances spécifiques aux rencontres particulières. Il peut cependant inclure des caractéristiques génériques des intervenants dans le débat et des considérations sur les conditions dans lesquelles il se déroule.

L'argument "*la sécurité sociale est en crise*" fait partie de l'argumentaire *anti* immigration ; sa réfutation "*vous manquez de générosité/ soyons généreux*" relève de l'argumentaire *pro*-immigration. Un argument visant la personne, comme "*et c'est vous qui portez des diamants qui osez nous parler de la crise de la sécurité sociale !*" ne fait pas partie du script, l'interlocuteur ne portant pas forcément de diamants.

Script et invention

La notion de script modifie traditionnelle selon laquelle les arguments sont "inventés", c'est-à-dire produits spontanément par le locuteur, V.

Invention. Ils peuvent l'être dans certains cas, mais ils ne le sont pas dans l'argumentation socio-politique, en philosophie, et dans toutes les disciplines où il existe un "état de la question". Dans ces domaines, les arguments ne sont pas trouvés mais *hérités*, fournis "clés en main". Le travail du locuteur consiste à prendre connaissance du script qui correspond à la question à laquelle il est confronté, puis à jouer sa partition, c'est-à-dire à sélectionner, mettre en parole, actualiser et amplifier les différents éléments de l'argumentaire auquel il s'intéresse, autrement dit à effectuer un parcours sur le script. Ce fait a des répercussions sur l'éducation à l'argumentation. Il valorise l'information préalable à la discussion, ainsi que les capacités d'expression et de style de l'argumentateur.

Carte argumentative

Le script argumentatif peut être représenté sous la forme d'une *carte argumentative*. Par exemple, une fraction du script correspondant à la question "*Les ordinateurs peuvent-ils penser ?*" est disponible.⁵⁷

⁵⁷ [http:// web.stanford.edu/~rhorn/a/topic/phil/artclISSAfigure1.pdf](http://web.stanford.edu/~rhorn/a/topic/phil/artclISSAfigure1.pdf); (29-09-2013).

Sens strict, *Ad litteram*, *Ad orationem*

- ❖ Lat. *a ratione legis stricta* ; *stricta lege* ; *stricto sensu*. Lat. *ratio*, “raison” ; *lex*, “loi” ; *strictus*, “serré, étroit” ; *sensu* “sens”. Ang. *arg. from literal meaning*.

1. Sens strict

Le principe de l'application stricte interdit de restreindre ou d'élargir les dispositions de la loi ou du règlement ; elles doivent être interprétées littéralement, *stricto sensu*, à la lettre. On peut y voir un cas particulier du principe “on n'interprète pas ce qui est clair”.

Si l'âge légal du vote est de 18 ans, alors on ne peut pas interdire à quelqu'un de voter le jour de son anniversaire parce qu'il a “à peine” 18 ans, ni le lui permettre la veille de son anniversaire parce qu'il a “presque” 18 ans. Or :

il a presque 18 ans est linguistiquement co-orienté avec *il a 18 ans* ;

il a à peine 18 ans est linguistiquement co-orienté avec *il n'a pas 18 ans*.

Le principe d'interprétation *stricto sensu* annule ces co-orientations. La règle établit des seuils, et admet des effets de seuil alors que *presque* et *à peine* les effacent. **V. Orientation ; Morphème argumentatif ; Topique juridique.**

La lecture littérale *stricto sensu* s'oppose à l'interprétation *lato sensu*, “au sens large”. Le sens d'un règlement peut être “élargi” en prenant en compte une certaine interprétation des termes, par exemple en faisant appel à *l'intention du législateur*. On oppose alors le traitement selon *la lettre* au traitement selon *l'esprit* du règlement, **V. Fond.**

2. *Ad litteram* et *ad orationem*

Lat. *littera*, “lettre” ; *oratio*, “propos, parole”.

Ces étiquettes, peu usitées, renvoient au même genre de phénomène. D'une façon générale, une réponse *ad litteram* “sur la lettre”, peut être définie comme une réponse, ou une réplique, qui ne tient pas compte de l'intention de la question :

L1 : — *Pouvez-vous me passer le sel ?*

L2 : — *Oui*

Mais **L2** ne passe pas la salière à **L1**. **L2** a répondu à la lettre, sans tenir compte du fait que **L1** ne l'interrogeait pas sur sa capacité à faire circuler la salière, mais lui demandait de passer le sel.

Dans une situation argumentative, on parle d'argument ou de réponse *ad litteram* pour désigner une réponse minimale, qui s'en tient strictement “à la lettre” de ce qui a été dit par l'opposant. Par exemple, la réponse de

l'accusé s'en tient à la lettre de ce qui lui est demandé par l'accusateur, sans chercher à “comprendre” ce que ce dernier a voulu dire :

Je ne sais pas ce que vous avez voulu dire, mais c'est ce que vous avez dit.

J'ai du mal à répondre, parce que ce que vous me reprochez est incompréhensible.

L'accusé satisfait à son obligation de parole, et renvoie la parole à l'accusateur, à charge pour lui de reformuler ce qu'il veut dire.

Le commissaire : — *Tu me dis “Untel a fait le coup” et je te libère*

Le suspect : — *“Untel a fait le coup”⁵⁸.*

Le suspect a dit à la lettre ce que le commissaire lui demandait de dire pour qu'il soit libéré. Il a répondu à la lettre, mais il ne sera probablement pas libéré pour autant.

La réponse à la lettre est au service d'une stratégie de destruction du discours, elle montre que l'argument est mal formulé, peu compréhensible. Elle s'oppose à une réponse qui, charitablement, tient compte de l'intention du discours et ne cherche pas à tirer avantage d'une mauvaise formulation. Le sens est élargi de façon à prendre en compte *l'intention du locuteur*.



⁵⁸ Exemple venant du séminaire d'Oswald Ducrot

Sens vrai du mot, *arg. sur le –*

On peut chercher le sens exact d'un mot de la langue ordinaire ailleurs que dans son sens courant ou et en opposition avec lui. Chacune de ces sources du "vrai sens du mot" donne naissance à des argumentations spécifiques fondées sur :

- le sens étymologique ;
- le sens déduit de l'examen morphologique du mot ;
- sens déduit du signifiant du mot ;
- sens du mot correspondant dans une autre langue.

L'appel à ce genre de définition du sens du mot permet notamment de s'opposer à des discours qui utilisent le mot selon l'usage contemporain, et de produire une stase de définition, **V. Définition (III)**.

1. Argument par l'étymologie

L'étiquette "argument par l'étymologie" correspond à différentes formes d'arguments, selon le sens que l'on donne à *étymologie*.

Dans certains textes modernes, sous l'intitulé « du lieu de l'étymologie » sont décrits des phénomènes qui se rattachent au lieu des *dérivés*[@] (Dupleix [1607], p. 303).

Au sens contemporain, l'étymologie d'un terme correspond au sens du mot ou de la racine le plus ancien que l'on puisse identifier dans l'histoire de ce mot. L'argumentation par l'étymologie considère que ce sens ancien correspond au sens vrai et permanent de ce mot, qui a été altéré par l'évolution historique pour donner le sens contemporain, trompeur et fallacieux. À partir de ce sens ancien, elle procède comme l'argumentation par la définition :

Atome signifie insécable ; donc on ne peut pas diviser l'atome.

Démocratie signifie gouvernement par le peuple. Chez nous, le peuple ne gouverne pas, il vote. Nous ne sommes donc pas en démocratie.

Cette forme d'argumentation est soutenue elle-même par une argumentation par l'étymologie, puisque le mot *étymologie* calque le mot grec *etumologia* (ἐτυμολογία), « sens véritable *ou* primitif d'un mot » ; cf. *etumegoria* (ἐτυμηγορία) « action de dire la vérité », « discours vrai » (Pape)⁵⁹

La connaissance de l'étymologie étant culturellement valorisée, l'argument par l'étymologie donne au locuteur une certaine posture éthotique de majesté et d'autorité savante. Il sert très bien la stratégie de destruction du discours "tu ne connais pas la langue que tu parles", **V. Destruction**.

⁵⁹ <https://outils.bibliissima.fr/fr/eulexis-web/?lemma=&dict=Bailly>

2. Argument sur la structure du mot

❖ Arg. *ex notatione* ; lat. *notatio*, « action de marquer d'un signe [...] de désigner [...] de noter », ainsi que « étymologie » (Gaffiot [1934], *Notatio*).

Dans les *Topiques*, Cicéron définit l'argument « *ex notatione* » (VIII, 35 ; p. 78), traduit par “argument par l'étymologie”. Cette traduction prend le mot *étymologie* au sens du mot en grec ancien, “vrai”, le “vrai” sens étant non pas le sens originel, mais celui qui est reconstruit par l'analyse correcte du mot dans son domaine d'application. L'un des exemples d'argumentation discutés par Cicéron traite d'un conflit d'interprétation d'un terme juridique composé (encore en usage actuellement), le *postliminium*, « droit de rentrer dans sa patrie » (*Top.*, VIII, 36 ; p. 78), c'est-à-dire du droit qu'a un prisonnier rentrant dans sa patrie de récupérer ses biens et son état antérieur à sa captivité. La discussion de Cicéron porte sur l'établissement du sens correct du mot, en s'appuyant sur sa structure linguistique, sans allusion claire à son étymologie au sens historique du terme.

L'argumentation par la structure du mot est un moyen de sortir d'un conflit d'interprétation. Elle enchaîne deux argumentations :

— La première établit la signification du mot composé sur la base de la signification des termes qui le composent et de sa structure morphologique. Cette forme d'argumentation est pertinente pour tous les syntagmes figés ou semi-figés, dont le sens dépend plus ou moins de celui des termes qui les composent ; elle relève de la technique linguistique.

— La seconde exploite la “vraie” signification ainsi établie pour une certaine conclusion juridique, selon les mécanismes généraux de l'argumentation par la définition.

3. Argument sur le signifiant du mot

La définition d'un mot se fait principalement à partir de l'examen de ses usages ordinaires et scientifiques. Le lien signifiant-signifié est arbitraire, ce qui signifie que rien dans la forme signifiante (sonore ou graphique) du mot ne permet de déduire le signifié. Par exemple, on ne peut pas déduire le sens du mot à partir de l'examen des unités de première articulation (lettres, sons, syllabes) qui le composent. Par des argumentations et des méthodes différentes, le cratylisme et la Kabale soutiennent la position contraire.

Dans le cas des mots composés ou des mots dérivés, cet arbitraire est de second degré : le sens du composé ou du mot dérivé est soit indépendant de celui des mots ou morphèmes qui le composent, et on retrouve le cas précédent ; soit le sens du composé n'est pas totalement arbitraire mais relativement déductible de la signification des mots ou morphèmes qui le composent.

Il y a redéfinition d'un terme M_1 à partir de son signifiant S_1 (*imaginer*) lorsqu'un jeu sur ce signifiant S_1 produit un autre signifiant S_2 (par exemple son anagramme

migraine) et qu'on considère que le signifié du mot **M**₂ ("mal de tête"), de signifiant **S**₂, exprime, explicite, le vrai sens de **M**₁. Les principes d'association sont très divers : anagramme, paronymie, rime, calembours...

Arrête d'imaginer, ça va te donner la migraine.

Parisien, tête de chien : à ta place, je me méfierais.

Un tireur sans cible devient presque humain⁶⁰

Le signifiant d'un mot-clé de l'argument se retrouve, ou trouve un écho, dans la conclusion, ce qui produit un effet d'analyticité, donc de vérité ou de validité. Le discours qui associe ces termes est *auto-argumenté*[@], il jouit d'une forme d'évidence. Il est difficile à réfuter dans son cadre ; il faudrait pour cela que la rétorsion se fasse sur la base d'un autre jeu de mot, valorisant, par exemple l'acte d'imaginer ou le fait d'être parisien. Cette technique est très efficace pour déstabiliser (désorienter) le sens d'un discours, **V. Orientation.**

On peut aller chercher le vrai sens du mot dans d'autres langues, qui pour des raisons diverses, sont considérées comme plus proche de "l'origine" ou de "l'essence des choses", comme le chinois ou l'anglais. Par exemple en français, les différents sens du mot *crise* se rattachent à deux composantes sémantiques :

I.- [L'accent est mis sur l'idée de manifestation brusque et intense de certains phénomènes, marquant une rupture] (...)

II.- [L'accent est mis sur l'idée de trouble, de difficulté] (*TLFi, Crise*)

À la recherche du vrai sens de "la crise que nous traversons" on peut appeler le chinois à la rescousse. Le mot chinois signifiant "crise" est un composé de deux signes-mots "danger" et "opportunité". Donc les crises sont des opportunités ; et, par une argumentation fondée sur la définition chinoise, on en déduit que :

L'approche opportuniste de la crise prend alors, selon nous tout son sens : ne pas tenter de saisir l'opportunité d'une crise, c'est laisser passer une chance, peut-être cachée, mais à portée de main.

Stéphane Saint Pol, *Wei Ji, retour aux sources*⁶¹.

Tout se passe comme si la langue chinoise était considérée comme ayant un meilleur concept de crise, à la fois plus proche de l'essence de la chose et mieux adapté au monde moderne.



⁶⁰ <http://cafet.1fr1.net/sequence-theatre-f28/comique-de-mots-les-calembours-t301-30.htm> 20-09-2013)

⁶¹ <http://www.communication-sensible.com/articles/article0151.php>, (20 – 09 – 2013).

Série, argumentations en –

L'argumentation à la chaîne ou *en série* (ang. *serial argumentation*, Beardsley 1975, cité in Wreen 1999, p. 886) est également appelée argumentation *subordonnée* (*subordinate argumentation*, Eemeren et Grootendorst 1992). Elle est connue traditionnellement sous le nom de *polysyllogisme* ou de *sorite*⁶². C'est une argumentation où les conclusions obtenues sont immédiatement réutilisées comme arguments pour une nouvelle conclusion, jusqu'à une conclusion ultime.

L'argumentation en série se schématise comme suit :

$$\text{Arg}_1 \Rightarrow \text{Concl}_1 = \text{Arg}_2 \Rightarrow \text{Concl}_2 = \text{Arg}_3 \Rightarrow \dots \Rightarrow \text{Concl}_n$$

Les argumentations élémentaires composant l'argumentation en série peuvent exploiter n'importe quel type d'argument, et avoir une structure d'argumentation *simple, convergente*⁶² ou *liée*⁶².

Dans le cas d'une chaîne où chaque argumentation conclut par défaut, il y a un affaiblissement des conclusions au fur et à mesure que l'on tire de nouvelles conclusions sur la base des conclusions précédentes, **V. Raisonnement par défaut**. Dans ces séries, tout se passe comme si les poids des réfutations potentielles (*Rebuttal*, **V. Modèle de Toulmin**) allaient s'accumulant jusqu'à la rupture de la chaîne.

La force d'une argumentation tient d'abord à la *convergence* d'arguments de plusieurs types.

Argumentation en série et argumentation convergente

Certaines argumentations peuvent être représentées comme des argumentations en série ou des argumentations convergentes. L'exemple suivant est inspiré de Bassham (2003, p. 72) :

Pierre est têtu, c'est un Taureau, il ne saura pas négocier.

1. Première reconstruction, une argumentation en série

Pierre est Taureau donc il est têtu, donc il ne saura pas négocier.

Pierre est têtu, (en effet, puisque...) c'est un taureau, il ne saura pas négocier.

(A) Première argumentation (1) *Pierre est Taureau*, donc (2) *il est têtu*.

(A.i) : Définition technique de "être un Taureau" : « [Le Taureau] *reste sur ses positions sans accepter d'en changer* »⁶²

(A.ii) : Instanciation de la définition et conclusion : « *Pierre reste sur ses positions sans accepter d'en changer* ».

(A.iii) : Définition lexicale de *têtu* : « B.1a Qui est obstinément attaché à ses opinions, à ses décisions ; qui est insensible aux raisons, aux arguments qu'on lui oppose. » (TLFi, *Têtu*)

(A.iv) : (A.i) et (A.iii) sont dans une relation de paraphrase.

⁶² [http://www.astrologie-pour-tous.com/ taureau.html], (20-09-2013).

(A.v) : Conclusion, par substitution du défini (*têtu*) à la définition, (2)
Pierre est têtu.

(B) Seconde argumentation, (2) *Pierre est têtu*, donc (3) *il ne saura pas négocier*

(B.i) : Définition technique de *négociation* : « [La *négociation*] implique la confrontation d'intérêts incompatibles sur divers points (de *négociation*) que chaque interlocuteur va tenter de rendre compatibles par un jeu de concessions mutuelles » (Wikipedia, *Conciliation*, 20 – 09 – 2013).

(B.ii) : « *Être têtu* » (v. A.iii) et rentrer dans « un jeu de concessions mutuelles » sont des contraires.

(B.iii) : On ne peut pas affirmer les contraires d'un même sujet, Pierre.

(B.iv) : Conclusion : (3) *Pierre ne saura pas négocier.*

On donc affaire à une argumentation en série :

$Arg_1 \Rightarrow [Concl_1 = Arg_2] \Rightarrow Concl_2$

2. Seconde reconstruction, deux arguments convergent vers la même conclusion

(C) Première argumentation, (1) *Pierre est un Taureau*, (3) *il ne saura pas négocier*

(C.i) : Les deux définitions techniques (A.i) et (B.i) sont en relation de contrariété.

(C.ii) : On ne peut pas affirmer les contraires d'un même sujet, Pierre.

(C.iii) : Conclusion : (3) *Pierre ne saura pas négocier.*

ou bien :

(C.i') : Définition technique : « le négociateur doit demeurer souple, calme, et faire preuve de sang-froid »⁶³

(C.ii') : « [la *promptitude du Taureau*] à accumuler aussi bien les sentiments et les rancunes le rend capable de fortes colères »⁶⁴

(C.iii') : (C.i') et C.ii') sont des contraires.

(C.iv') : On ne peut pas affirmer les contraires d'un même sujet, Pierre.

(C.v) : Conclusion : (3) *Pierre ne saura pas négocier.*

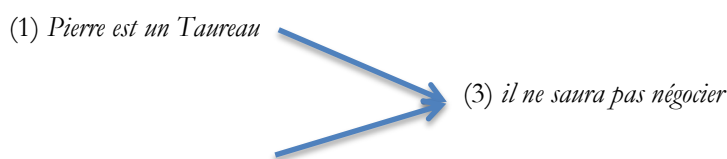
(D) Seconde argumentation, (2) *Pierre est têtu*, (3) *il ne saura pas négocier* :

(D.i) : (A.iii) et (B.i) sont des contraires, voir (B.ii).

(D.ii) : On ne peut pas affirmer les contraires d'un même sujet, Pierre.

(D.iii) : Conclusion : (3) *Pierre ne saura pas négocier.*

On a maintenant affaire à deux argumentations *convergentes*, qui soutiennent la même conclusion :



⁶³ Jean-Paul Guedj, *50 fiches pour négocier avec efficacité*, Bréal, p. 123.

⁶⁴ <http://www.astronoo.com/zodiaque/zodiaqueTaureau.html>, (20-09-2013).

(2) *Pierre est têtue*

On peut également penser que le second énoncé “*Pierre est têtue*” ne fait qu’expliciter le premier énoncé “*Pierre est Taureau*”, et qu’il n’y a finalement qu’un seul et même argument dans cette argumentation.



Serment

Dans la rhétorique ancienne, le serment est généralement considéré comme une “*preuve non technique*”, c'est-à-dire comme une donnée du procès, et non pas comme une “*preuve technique*”[@], produite par la technique rhétorique.

Le serment est notamment utilisé comme un moyen de certifier la véridicité du *témoignage*[@]. Le mot *témoignage* lui-même contient peut-être une trace du serment qui le fonde, **V. Serment**. *Témoignage* vient du lat. classique *testimōnĭum*. Le mot latin *testis* est donné par Gaffiot comme homonyme entre “1. Témoin ; 2. Testicule”. Un lien entre les deux sens est peut-être fourni par le fait que le serment validant le témoignage aurait été accompagné d'un geste du témoin sur ses testicules. La Genèse mentionne métonymiquement, un tel geste lors de la prestation de serment promissoire, mais sur *la personne à qui on prête serment* (ici, Abraham), non pas *sur celle qui prête serment* (ici le serviteur) :

² Abraham dit à son plus ancien serviteur, [...] : « Mets ta main sous ma cuisse ³ et je vais te faire jurer au nom de l'Éternel, [...] »

² Le serviteur mit sa main sous la cuisse de son seigneur Abraham et lui jura de se conformer à ces paroles⁶⁵

Types de serments

On distingue plusieurs types de serment :

— Le serment *purgatoire* porte sur le passé et permet de se disculper d'une accusation, même hors de tout cadre juridique :

je l'ai pas fait, je te jure / je te promets que je l'ai pas fait

— Le serment *promissoire* est une obligation, portant donc sur l'avenir :

je m'engage à le faire.

— Le serment *décisoire* se donne pour preuve :

c'est pas moi, je te jure

— Le serment *supplétoire* vient en complément d'une preuve qui peut elle-même être présentée comme concluante :

c'est pas moi, je le jure, d'ailleurs j'étais en vacances quand ça s'est passé

Serment et preuve judiciaire

Dans le droit ancien, toute la procédure judiciaire est sous le signe du serment. Le juge, les orateurs, les parties prêtent serment, les témoins sont liés par le serment prêté par leur partie :

Dans le droit primitif, le serment des parties et celui des témoins se confondent presque, parce que les témoins se déclarent toujours pour l'une ou l'autre partie. Ils ne déposent pas sur ce qu'ils savent ; ils manifestent leurs préférences. Ils le font ouvertement, solennellement. Parents ou amis, ce sont des partisans assermentés, des cojureurs.

⁶⁵ Genèse 24, 2 et 24, 9, trad. Segond. <https://saintebible.com/lsg/genesis/24.htm>

Le serment *décisoire* certifie la vérité d'une déclaration, comme l'ordalie certifie l'innocence d'une personne :

A l'origine, le serment probatoire et décisoire ne se distingue pas de l'ordalie ou jugement de Dieu : l'ordalie est un serment en action ; le serment, une ordalie en parole. (*Ibid.*, p. 762, col. 2)

En vertu de l'intervention des puissances surnaturelles qu'il engage, le serment a valeur de *preuve* ; il décide de l'issue du procès. C'est donc un instrument *trop puissant*, que le droit a dû restreindre :

Les législateurs recherchèrent avec soin lequel des deux adversaires devait avoir un droit de préférence exclusive pour le serment ou, si on les faisait jurer tous les deux, lequel devait avoir un droit de priorité et être cru sur son serment. Le meilleur exemple de cette évolution est la loi de Gortyne. Le juge y doit juger d'après le serment de la partie dans des cas formellement déterminés lorsque la preuve ordinaire par témoignage est inapplicable ou insuffisante. Tantôt un seul des adversaires est obligé ou admis à prêter serment ; tantôt ils peuvent y être autorisés tous les deux, mais l'un est obligatoirement [...] La règle, d'où l'on ne s'écarte que dans des circonstances spéciales, c'est encore la prestation du serment par le défendeur. (*Ibid.*, p. 763, col. 1)

Le serment est *décisoire (libératoire)* s'il est considéré comme une preuve concluante, et chacune des parties serait sans doute heureuse de pouvoir prêter ce serment. Plus subtilement, le juge peut *déferer le serment* préférentiellement, à l'une ou l'autre partie, c'est-à-dire lui accorder la possibilité de se disculper en prêtant serment. En Grèce ancienne, le serment était déferé préférentiellement au défenseur (voir supra), ce qui est une façon de lui accorder une *présomption d'innocence* ; ou encore, en d'autres termes, le juge ou la loi considèrent que l'accusateur supporte la *charge de la preuve*, et qu'il n'a pas réussi à apporter la preuve incontestable de son accusation. En fait, le serment est déferé pour suppléer *au défaut de preuve* de la partie sur laquelle pèse la charge de la preuve ; c'est un serment *supplétoire*.

Il s'ensuit que si la partie à qui le serment est déferé refuse de prêter serment, son refus sera considéré comme un aveu de culpabilité.

V. Force d'un argument

Silence, arg.

❖ Lat argument *a silentio* ou *ex silentio*, du latin *silentio*, “silence”. Ang. *arg. from silence*.

L'*argument du silence* est utilisé pour soutenir que telle ou telle chose n'a pas dû se produire, puisque personne n'en parle, **V. Ignorance**.

Les chroniqueurs relèvent en principe tous les faits marquants de leur époque ; s'ils ne mentionnent pas un fait qui aurait dû attirer leur attention, c'est que ce fait ne s'est pas produit. Y a-t-il eu une tempête dévastatrice dans telle région au cours d'une période donnée ? Si un tel fait s'était produit, les chroniqueurs l'auraient mentionné (*a fortiori*, s'ils mentionnent des faits d'importance moindre). Or ils ne mentionnent rien de tel. Donc il n'y a pas eu de tempête dévastatrice pendant cette période.

La valeur de l'argument dépend de la qualité de la documentation pertinente dont on dispose pour l'époque concernée. Il se renforce considérablement si on sait que les chroniqueurs notent régulièrement les événements atmosphériques.

Metz est peut-être la seule ville où les croisés n'aient pas trempé leurs mains dans le sang des juifs. Louis le Jeune, partant pour la Palestine, y assembla son armée, et cependant il n'est pas dit qu'ils y aient reçu aucun outrage. Le silence de l'histoire à cet égard vaut une preuve positive, si l'on considère que Metz avait alors des historiographes.

Abbé Grégoire, *Essai sur la régénération physique, morale et politique des Juifs*, 1789.⁶⁶

À l'argument du silence, on répond quelquefois par *l'argument du chameau* : on ne parle pas de chameau dans le Coran. Donc il n'y avait pas de chameaux dans l'Arabie du VII^e siècle, ce qui est absurde. La réfutation est belle, mais on parle de chameaux dans le Coran. Un meilleur exemple serait peut-être :

Le livre *L'histoire de Belgique pour les nuls* ne parle pas de frites. Donc, les Belges ne n'ont jamais connu les frites.⁶⁷

L'idée est que si tel fait n'est pas mentionné, c'est peut-être parce qu'il est courant et qu'il n'est pas pertinent pour le texte considéré.

L'argument du silence est utilisé pour la datation des œuvres littéraires. Marie de France a écrit les *Lais* (poèmes dont le thème est l'amour courtois) vers la fin du XII^e siècle. Peut-on préciser la date ? L'éditeur des *Lais* raisonne comme suit (d'après Rychner, 1978⁶⁸) :

1) « Pour dater plus précisément les *Lais*, on les situe par rapport aux autres œuvres de l'époque ».

⁶⁶ Abbé [Henri Jean-Baptiste] Grégoire, *Essai sur la régénération physique, morale et politique des Juifs*. Préface de R. Badinter. Paris, Stock, 1989, note p. 179.

⁶⁷ Je dois cet exemple à Michel Goldberg, qui m'a signalé que le *Dictionnaire* (2016) reproduisait l'erreur traditionnelle des chameaux et du Coran.

⁶⁸ Jean Rychner, Introduction aux *Lais de Marie de France*, Paris, Champion, 1978, p. X-XI.

- 2) Pour ce faire, Rychner s'appuie sur « un argument *ex silentio*, que l'on invoquera avec prudence, mais qu'il serait faux de négliger. »
- 3) « On ne relève chez Marie aucune trace certaine de la lecture de Chrétien de Troyes » [auteur du roman courtois *Eneas*, publié en 1178.
- 4) « Or j'ai peine à imaginer, pour ma part, que, l'ayant lu, elle eût pu rester si complètement elle-même et tellement différente de lui, dans son "écriture" comme dans inspiration générale. »
- 5) Conclusion : les *Lais* doivent avoir été écrit avant 1178.



Site argumentatif

Certaines questions argumentatives se résolvent en un temps relativement bref (“*qui va sortir la poubelle ?*”) ; d’autres ne peuvent pas se résoudre aussi facilement sur le seul plan privé, et sont portées devant des institutions spécialisées et réglées. On peut appeler *sites* ou *espaces argumentatifs* les lieux plus ou moins dédiés et institutionnalisés, où sont organisés les débats autour de questions argumentatives, en fonction des normes et usages d’une culture.

Les interventions qui s’y déroulent sont planifiées notamment par les conventions qui caractérisent le site, en tout premier lieu la codification spécifique des tours et des droits à la parole. Ces règles[@] donnent un sens et une cohérence à l’expression *rationalité locale*. Cette approche située permet de dépasser une vision idéalisée de l’argumentation comme exercice soumis aux seules lois de la raison dialectique, réglant les échanges verbaux entre deux acteurs artificiellement a-socialisés, **V. Rôles.**

Les tribunaux et les assemblées politiques peuvent être considérés comme des forums typiques. Il existe bien d’autres forums, marchés et foires de l’argumentation, où les points de vue s’expriment, se confrontent et s’ajustent, où se construisent la démocratie des échanges quotidiens.

Soit la dispute sur la légalisation de la drogue en France ; elle peut être agitée en des lieux aussi divers que le compartiment de métro, la table familiale, le bistrot du coin, les médias, la salle polyvalente, la salle du parti où est mise au point la position officielle, la commission des lois, , l’Assemblée nationale, etc. Certains de ces forums ont pouvoir décisionnaire, d’autres non, et visent plutôt l’amplification du débat que sa clôture.

La question cruciale de la charge de la preuve est liée non seulement à l’état de l’opinion générale (la doxa) au moment de la discussion, mais aussi au site où se tient la discussion, **V. Charge de la preuve.**

Le texte suivant est extrait d’un discours prononcé par Alfredo Cristiani en 2002. Alfredo Cristiani a été président du Salvador de 1989 à 1994. Sous sa présidence ont été signés les accords de paix de Chapultepec, qui mettaient fin, en 1992, à la guerre civile entre l’extrême droite et la guérilla marxiste qui durait depuis 1980. Son discours de 2002 a été prononcé à l’occasion du dixième anniversaire de la signature de ces accords. Il souligne le rôle crucial de l’existence d’espaces dédiés à la discussion argumentées pour la vie démocratique.

On ne peut pas comprendre l’importance de ce qui s’est passé au Salvador si on se limite au passé récent. La crise qui a emporté la nation salvadorienne au courant de la dernière décennie n’est pas surgie du néant, pas plus qu’elle n’a été le fruit de volontés isolées. Cette crise si douloureuse et tragique a d’anciennes et profondes racines sociales, politiques, économiques et culturelles. Par le passé, une des failles pernicieuses de notre forme de vie nationale fut *l’inexistence ou l’insuffisance des espaces et des mécanismes nécessaires pour permettre le libre jeu des idées*, le développement naturel des différents projets politiques qui découlent de

la liberté de penser et d'agir, en bref, l'absence d'un véritable cadre de vie démocratique.

Discours d'Alfredo Cristiani pour la cérémonie anniversaire de la signature des Accords de paix⁶⁹ ; (nous soulignons).

Les échanges ayant lieu sur les sites argumentatifs sont forcément marqués par la forte implication des participants, **V. Émotion**. Selon Platon, le discours sophistique règne sur les forums publics et les lieux institutionnels, en particulier sur le tribunal et l'assemblée, dominés par les sophistes professionnels.

C'est pourquoi l'interaction dialectique socratique, orientée uniquement par la recherche de la vérité, se déroule dans un lieu argumentatif très particulier et désocialisé, dans le cadre typique d'un *locus amœnus* un lieu et un moment parfaits : une journée chaude, un ruisseau, un arbre, une brise légère et de l'herbe pour s'allonger.

Phèdre : — Mais où veux-tu que nous allions asseoir pour faire cette lecture [du discours de Lysias] ?

Socrate : Tournons par ici et descendons l'Ilissos ; nous nous assoirons tranquillement à l'endroit qui nous plaira.

Phèdre : J'ai bien fait, je vois, de venir pieds nus ; pour toi, tu l'es toujours ainsi nous pourrons très bien entrer dans l'eau et nous baigner les pieds, ce qui ne sera pas désagréable, surtout en cette saison, à cette heure.

Socrate : Avance donc, et cherche en même temps un endroit pour nous asseoir.

Phèdre : Vois-tu là-bas ce platane si élevé ?

Socrate : Eh bien !

Phèdre : Il y a là de l'ombre, une brise légère et du gazon pour nous asseoir ou, si nous voulons, pour nous coucher.

Socrate : Avance donc !

Phèdre : Dis-moi, Socrate, n'est-ce pas ici près, au bord de l'Ilissos, que Borée enleva, dit-on, Orythye ?

Socrate : On le dit.

Phèdre : N'est-ce donc pas ici ? Ce mince courant paraît si charmant, si pur, si transparent, et ses bords sont si propices aux ébats des jeunes filles ! »

Platon, *Phèdre*, II, 228b-229c, *Le Banquet. Phèdre* ; Chambry, p. 87-88.



⁶⁹ <http://www.elsalvador.com/noticias/especiales/acuerdosdepaz2002/nota18.html> (20-09-2013)

Sophisme, sophiste

On parle de sophismes et de sophistes dans deux contextes bien distincts, en philosophie et dans le langage ordinaire.

1. Les sophistes historiques

Les *sophistes historiques* représentent la première école de mise en pratique d'une philosophie du langage dans l'interaction sociale. Au moyen d'interventions discursives appelées *sophismes*, les sophistes déstabilisent les représentations courantes sur le langage, mettent en avant son arbitraire au sens saussurien, provoquent les locuteurs naïfs pour qui le langage est transparent et non problématique. Ces discours ont moins l'intention de tromper que de mettre leurs interlocuteurs face aux paradoxes de l'expression telle qu'ils la pratiquent ordinairement.

Dans l'*Euthydème* Platon met en scène Socrate en train d'examiner les raisonnements que le sophiste Dionysodore propose à son naïf interlocuteur, Ctésippe, dont le suivant est un exemple.

- Dis-moi en effet : tu as un chien ?
- Oui, et très méchant dit Ctésippe.
- A-t-il des petits ?
- Oui, et aussi méchants que lui.
- Le chien n'est-il pas leur père ?
- Je l'ai vu de mes yeux, répondit-il, couvrir la chienne.
- Eh bien, le chien n'est-il pas à toi ?
- Certainement, dit-il.
- Donc, il est père et à toi, en sorte que ce chien devient ton père, et toi frère des petits chiens. »

Platon, *Euthydème*.⁷⁰ XXIV, 298a-299d ; Chambry, Paris, Garnier. p. 141-142.

Il est évident que ce discours n'est pas fait pour convaincre Ctésippe qu'il est fils et frère de chien. Le discours sophistique ne trompe pas ses auditeurs, il les plonge dans le désarroi ou la fureur.

Les problèmes proposés par les sophistes, comme le *paradoxe du menteur* ou le *paradoxe du tas* (*sorite*[®]) restent ouverts, De même, la question éthique des premiers devoirs de l'homme reste ouverte : sont-ils définis directement dans une négociation de personne à personne, ou définis par la société ?

[Antiphon le sophiste affirmait que] la loi, en obligeant l'homme à témoigner la vérité devant les tribunaux, nous oblige souvent à faire tort à qui ne nous en a fait aucun, c'est-à-dire à contredire le premier précepte de la justice.

Émile. Bréhier, *Histoire de la philosophie*, [1928]⁷¹

⁷⁰ XXIV, 298a-299d ; Chambry, Paris, Garnier. p. 141-142.

⁷¹ T.I. *Antiquité et Moyen Âge*, Paris, PUF, 1981, p. 74.

La sophistique représente, avec le scepticisme, un mouvement intellectuel essentiel pour l'argumentation, **V. Assentiment**.

Les sophistes ont inventé le principe du débat pied à pied entre discours contradictoires, les *anti-logies* (Antiphon, *Disc.*), la notion de point de vue, la réflexion sur le vraisemblable et les paradoxes du langage. Ces positions ont été stigmatisées par l'idéalisme platonicien, qui leur a imposé des déformations dont elles ont souffert au moins jusqu'à Hegel en philosophie et que le langage courant a seules retenues.

Les anciens sophistes n'étaient pas plus des sophistes au sens contemporain du terme que Duns Scott, le "Docteur subtil" n'était *a dunce*, "un cancre stupide", alors que le mot "*dunce*" provient de son propre nom, *Duns*.

2. Dans le langage contemporain

Dans le langage contemporain, un sophisme est un raisonnement *éristique*, c'est-à-dire fallacieux, paralogique. Du point de vue interactionnel, c'est un discours embarrassant, mensonger, manipulateur et dangereux, dénoncé comme évidemment faux mais dont la réfutation est difficile. Quel que soit le type de discours qu'on dénonce en le mettant dans la catégorie de "sophisme", le concept est essentiel pour l'analyse de la réception polémique du discours argumentatif.

Un *sophisme* est un paralogisme enveloppé dans un discours malintentionné, produit pour faire perdre pied à l'adversaire. La distinction sophisme / paralogisme repose sur une imputation d'intention inavouable, qui peut ou non être portée à bon droit. Le paralogisme est du côté de l'erreur et de la bêtise ; le sophisme est un paralogisme servant les intérêts ou les passions de son auteur. En vertu du principe "*cherchez à qui profite le crime*", une telle "erreur" est chargée d'intention maligne par celui qui en est le destinataire et la victime potentielle. De la description on passe ainsi à l'accusation, que l'on retrouve dans l'orientation contemporaine négative de termes comme *sophisme*, *sophiste*, *sophistique* (adjectif), **V. Fallacie, Paralogisme, Preuve**.

Sorite

- ❖ *Sorite* provient du mot grec *soros*, *sóros* [σωρός] signifiant “tas”. Grec *ho sóreítēs sullogismós* [ὁ σωρείτης συλλογισμός] “syllogisme du tas”. (Wiktionary, σωρείτης)

Un sorite est un discours qui progresse par répétition de la même forme.

1. Le paradoxe du tas

Le sorite, ou paradoxe du tas est l'un des fameux paradoxes proposés par Eubulide, philosophe grec, contemporain d'Aristote :

Un grain de blé ne suffit pas pour faire un tas de blé, ni deux grains, ni trois grains, etc. En d'autres termes, si n grains de blé ne font pas un tas, $n + 1$ pas davantage.

Donc aucune quantité de grains de blé ne peut constituer un tas de blé.

De même, si on retire un grain d'un tas de blé, il reste un tas de blé, et ainsi de suite, jusqu'au dernier grain. Un grain de blé est donc lui-même un tas de blé.

Ce paradoxe peut être illustré à partir de n'importe quel nom collectif : *amas, cluster, foule, troupeau, armée, collection, bouquet...*

2. Sorite rhétorique

Un sorite rhétorique est un discours progressant par la répétition d'une même relation cause-effet, engendreur-engendré, ou simplement succession métonymique d'événements liés.

Maudit
soit le père de l'épouse
du forgeron qui forgea le fer de la cognée
avec laquelle le bûcheron abattit le chêne
dans lequel on sculpta le lit
où fut engendré l'arrière-grand-père
de l'homme qui conduisit la voiture
dans laquelle ta mère
rencontra ton père !

Robert Desnos, *La Colombe de l'arche* [1923]⁷²

3. Sorite logique

Le terme *sorite* désigne également le *polysyllogisme* :

on appelle polysyllogisme une série de syllogismes enchaînés de telle façon que la conclusion de l'un serve de prémisse au suivant (Chenique 1975, p. 255).

⁷² *Corps et biens. Œuvres*, Gallimard, Quarto, p. 536,
www.robertdesnos.asso.fr/index.php/Content/Article/la-colombe-de-l-arche, 20-09-2013.

Le *sorite* correspond à l'argumentation *en chaîne* ou *en série* (*serial argument*), encore appelée *argumentation subordonnée* (subordinate argumentation)

Un enchaînement, aussi long soit-il, de syllogismes valides produit une conclusion valide. Mais la conclusion finale délivrée par une suite d'argumentations n'a que la force de l'argumentation la plus faible. On retrouve la métaphore de la chaîne démonstrative opposée au filet argumentatif, V. **Convergence**.

4. "Sorite chinois"

L'expression "sorite chinois" ou "sorite confucéen" est proposée par Masson-Oursel ([1912], p. 17) pour désigner « [des] argumentations exprimant un enchaînement de moyens mis en œuvre par l'activité humaine en vue d'une fin » (1912, p. 20)

Le sorite pose un état désirable et considère les étapes qui jalonnent la voie permettant de l'atteindre. Le sorite *progressif* énonce le but et énumère les étapes à rebours, jusqu'à la première. Le sorite *régressif* part de la première étape et va jusqu'au but ultime.

Le bref ouvrage de Confucius intitulé *La Grande Étude* articule un sorite *régressif* suivi d'un sorite *progressif* sur un contenu identique. *Sorite régressif* :

Les anciens (rois) qui voulaient faire briller les brillantes vertus dans l'univers auparavant gouvernaient leur (propre pays). Voulant gouverner leur pays, auparavant ils faisaient régner l'ordre dans leur maison. Voulant faire régner l'ordre dans leur maison, auparavant ils se cultivaient eux-mêmes. Voulant se cultiver eux-mêmes, auparavant ils corrigeaient leur cœur. Voulant corriger leur cœur, auparavant ils rendaient sincère leur pensée. Voulant rendre sincère leur pensée, auparavant ils tendaient à développer leur connaissance : Tendre à développer sa connaissance, c'est saisir la nature des choses. (Trad. Masson-Oursel, 1912, p. 20)

Dans le sorite *progressif*, « la condition première fait pour ainsi dire tache d'huile et se propage en des conditions nouvelles issues les unes des autres. Ainsi, dans Mencius IV, 1, § 27, chaque terme s'unit au suivant par l'expression : "le principal fruit (*chěu*) de A est B". » (Id., p. 19). Le sorite *régressif* précédent correspond au sorite *progressif* suivant :

Quand la réalité est atteinte, alors la connaissance est complète ; quand la connaissance est complète, alors les pensées sont sincères ; quand les pensées sont sincères, alors le cœur est rectifié ; quand le cœur est rectifié, alors le moi est cultivé ; quand le moi est cultivé, alors la famille est réglée ; quand la famille est réglée, alors l'État est bien gouverné ; quand l'État est bien gouverné, alors le monde est en paix.⁷³

La différence entre sorite *progressif* et *régressif* est purement dans l'organisation textuelle des étapes qui les composent. Ces étapes sont

⁷³ Confucius, *La Grande étude*. Cité et traduit par Maspero, d'après Legge, *Chinese classics* I, 222-223. 1927, p. 4.

énumérées sous forme de parallélisme : “quand A, alors B”. Cette expression appartient à la famille “si... alors”, utilisée pour noter l'implication logique, ce qui donne au sorite une allure de raisonnement. Masson-Oursel propose une seconde formulation exprimant la progression (ou la régression) caractéristique du sorite :

Chaque pas en avant représente une anticipation qui se justifie après coup, grâce à la formule : “*en vue de B, il y a un moyen, une voie à suivre (yeou tao) ; A étant donné, alors (seu) B est donné*” (Masson Oursel, 1912, p. 20).

En somme, le sorite propose un chemin à suivre, une *voie (tao)*, sur laquelle sont marquées des étapes successives. On serait alors plus dans le registre de la *méthode* que de l'inférence logique.



- ❖ Le mot *stase* est emprunté est un calque du grec *stasis* (στάσις) ; il correspond au latin *quaestio*, et à l'anglais *issue*, “question, problème” (Nadeau 1964, p. 366).

Le mot *stase* utilisé en argumentation est une métaphore médicale : « *Méd.* Arrêt ou ralentissement considérable dans la circulation ou l'écoulement d'un liquide organique... congestion » (*PR.*, *Stase*). La médecine est une source importante d'exemples et d'inspiration pour la théorie argumentative, **V. Indice**.

Il y a stase lorsque, les humeurs étant bloquées, l'art médical doit alors intervenir pour rétablir la bonne circulation des fluides. De même, il y a “question argumentative”, lorsque la circulation consensuelle du discours (préférence pour l'*accord*[@]) est bloquée par l'apparition d'une contradiction ou d'un doute, et l'art argumentatif s'applique à rétablir le flux routinier, coopératif, du dialogue.

Nadeau définit la situation de stase comme « une position d'équilibre ou de repos qui s'établit entre deux discours opposés » (*ibid.*, p. 369). La tradition rhétorique française traduit *stase* par “état de cause”; on pourrait aussi utiliser “point à débattre”, “point en question” ou “question argumentative”[@].

Dans un état de stase, l'équilibre est celui d'une *aporie* : « le verbe grec *aporein* décrit la situation de celui qui, se trouvant devant un obstacle, ne trouve pas de passage » ; l'état psychique associé est *l'embarras* (Pellegrin 1997, *Aporie*). Dans l'usage moderne, une *aporie* est « une contradiction insoluble dans un raisonnement » (*TLFi*, *Aporie*).

1. L'authentique « question rhétorique »

Dans le domaine judiciaire, une stase correspond à une question, nœud d'un conflit que doit trancher le tribunal. La *Rhétorique à Herennius* définit le premier stade de la rencontre judiciaire comme la détermination du point essentiel constituant la cause :

L'état de cause est défini à la fois par le point essentiel de la riposte du défenseur et par l'accusation portée par l'adversaire. (*À Her.*, i, 18 ; p. 17)

Lorsque les parties sont d'accord, les faits sont considérés comme établis, et dits “pacifiques”. Comme le dit Quintilien « c'était seulement lorsque les parties cessaient d'être d'accord que surgissait le point à débattre », la *quaestio* (*I. O.*, Vii, 1, 6 ; p. 109). Cette question se déduit de la nature de la réplique apportée par l'accusé à l'accusateur ; elle ne sera pas la même selon que l'accusé reconnaît ou non avoir fait ce qu'on lui reproche. Ce n'est donc qu'au troisième tour de parole qu'émerge la stase, le point à débattre.

Le texte suivant présuppose que l'adultère est un crime ; que le mari trompé peut légalement tuer son rival et sa femme. Seul le meurtre de l'homme est discuté ici, alors que le mari a également tué sa femme.

5. Le premier point que je m'efforçais de déterminer — c'est assez facile à dire, mais cela doit être cependant l'objectif primordial — était ce que

chaque partie désirait établir ainsi, puis les moyens qu'elle voulait utiliser, et voici comment je procédais. Je réfléchissais à ce que le demandeur dirait en premier lieu : c'était un point ou avoué(*) ou controversé. 6. S'il était avoué, il ne pouvait y avoir aucune question. Par conséquent, je passais à la réplique de la défense, et je la considérais du même point de vue : parfois même ce qui en était obtenu avait été avoué. C'était seulement au moment où les parties cessaient d'être d'accord que surgissait le point à débattre [*quaestio*]. Ainsi : « *Tu as tué un homme !* » — « *Oui, je l'ai tué* ». Il y a accord ; je passe. 7. L'accusé doit produire le motif de l'homicide. « *Il est licite, dit-il, de tuer un adultère avec sa complice* ». Le fondement légal est indiscutable. Il y a désormais à voir en troisième lieu sur quoi porte la contestation : « *Ils n'étaient pas adultères* » ; « *Ils l'étaient* ». Point à discuter : il y a doute sur les faits ; c'est une question de conjecture. (*I. O.*, VII, 1, 5-7 ; (*) : accordé, accepté)

La notion de stase comme “question” correspond, dans le domaine rhétorique, à la notion aristotélicienne de “problème” dans le domaine dialectique (Aristote, *Top.*, i, 11, 104b-105a10 ; p. 25-28) ; la question est un “problème rhétorique”. La théorie des stases est, de fait, la théorie des « questions rhétoriques » :

La *constitutio* de l'auteur du *ad Herennium* correspond donc à la stase de la rhétorique grecque, [...] ou, à la “question rhétorique” comme l'a nommée Sextus Empiricus (*Contre les Géomètres*, III, 4)

Dieter 1950, p. 360

Ce sens de “question rhétorique” est distinct du sens courant et bien établi qui désigne une question dont le locuteur connaît la réponse et sait que ses interlocuteurs la connaissent, et dont la valeur est celle d'un défi porté aux contradicteurs potentiels, **V. Question rhétorique**. Pour éviter les confusions, on peut parler de *question argumentative*.

Il y a stase quand, dans une délibération ou une action, sont produites deux affirmations contradictoires, manifestant l'existence d'un désaccord ouvert, qui inhibe la construction collaborative de l'interaction, et de l'action. Cette contradiction produit une *question controversée*, dont la réponse est “ambiguë”@ au sens étymologique du terme, c'est-à-dire double, entraînant deux réponses exclusives l'une de l'autre. L'état de stase peut être résolu de multiples façons, par un débat contradictoire où la parole a une importance fondamentale, mais aussi de manière autoritaire, comme Alexandre tranchant le nœud gordien.

L'étude des discours produits dans une telle situation est l'objet des études d'argumentation.

Au début du *De Inventione*, Cicéron reproche à Hermagoras une vue trop large de ce qu'est une question, incluant les questions philosophiques et scientifique : « *Faut-il s'en rapporter au témoignage des sens ?* » ou scientifiques, « *Quelle est la grosseur du soleil ?* » (Cicéron, *De Inv.*, I, VI, 8 ; p. 17). Il restreint la théorie des questions relevant du domaine de l'orateur à celles qui sont traitées dans le cadre des genres rhétoriques, épideictique, délibératif, judiciaire. Néanmoins le concept de question ne semble pas, en lui-même, comporter de telles limites.

2. Stratégies stasiques

La théorie d'Hermogène et d'Hermagoras — La première formulation systématique d'une théorie des stases ou "états de cause" se trouve chez Hermagoras de Temnos (2^e partie du II^e S. av. J.-C ; Benett 2005). On peut retrouver la technique des stases en action chez les rhéteurs avant Hermagoras, mais il a le premier identifié formellement et nommé quatre "états de cause" (Nadeau 1964, p. 370). Cette théorie nous est surtout connue par le traité d'Hermogène de Tarse rhéteur grec de la seconde moitié du II^e siècle ap. J.-C (Hermogène, A. R. ; Patillon 1988) qui oppose :

(1) D'une part, les questions *mal formées*, qui ne peuvent donner lieu à débat argumentatif soit parce que la réponse est évidente, soit parce qu'elles sont indécidables, *in-discutables* rationnellement, **V. Conditions de discussion.**

(2) D'autre part, les questions *bien formées*, discutables rationnellement. Dans le cas de la situation judiciaire, Hermogène distingue quatre types de questions clés (« *stock issues* », Nadeau 1964, p. 370-374) :

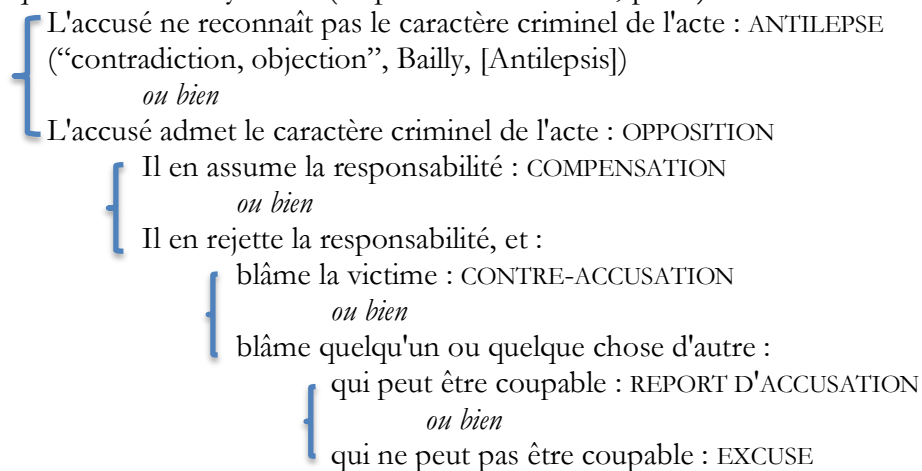
Stase *conjecturale* : *Le fait est-il avéré ?* Si l'une des parties conteste le fait, alors, la stase est dite conjecturale.

Stase sur la *définition de l'acte*, en pratique sur le nom qu'il faut donner à l'acte : *Quelle est la qualification du fait, c'est-à-dire de quelle catégorie relève-t-il ? Quelqu'un vole quelque chose à une personne privée dans un temple ; est-il un *pilleur de temple* ? Quelqu'un est mort ; s'agit-il d'un *meurtre* ou d'un *accident* ? **V. Catégorisation.***

Stase sur la *qualité* : *Dans quel contexte a-t-il eu lieu ? Y a-t-il des circonstances atténuantes ou aggravantes ?*

Stase sur la *procédure*, la façon dont est mené le jugement en cours : *La procédure est-elle appropriée ? Convient-il de saisir le tribunal ou le conseil de discipline ?*

Ces questions font système (d'après Patillon 1988, p. 59) :



La théorie des stases est un instrument puissant permettant de structurer le chaos des discours des personnes impliquées dans une affaire et d'indiquer la direction que doivent suivre les débats.

3. Exemple

Face à l'accusation “*Tu as volé ma mobylette ?*” (stase conjecturale), diverses stratégies de défense peuvent être adoptées, ce choix déterminant le type de débat qui s’ensuit.

(1) L'accusé peut nier avoir commis l'acte :

Je n'ai pas même pas touché sa mobylette.

(2) Accepter le fait et nier la qualification de vol (stase de définition), et recatégoriser le fait, **V. Catégorisation**, ce qui peut se faire de différentes manières :

J'ai cru que c'était la mienne.

C'est ma mobylette, celle que tu m'as volé l'an dernier !

Mais cette mobylette m'appartient, tu ne m'as jamais rendu l'argent que je t'avais prêté.

Ta mobylette, je ne l'ai pas volée mais empruntée.

Je t'avais demandé la permission.

(3) Reconnaître qu'il y a eu vol, et accuser quelqu'un d'autre :

Ce n'est pas moi, c'est lui !

(4) Accuser l'accusateur, *contre-accusation@*, :

Ce n'est pas moi, c'est toi, toi qui m'accuses, qui a volé et détruit ta mobylette pour toucher la prime d'assurance.

C'est une réfutation radicale, **V. Relation ; Causalité**.

(5) Minimiser les faits

C'est une vieille mobylette sans valeur

(6) Reconnaître les faits et leur définition mais invoquer des circonstances atténuantes (“qualité”) :

C'était juste pour aller chercher des bonbons à ma petite sœur malade.

(7) Reconnaître les faits et leur définition mais dégager sa responsabilité :

Le chef de bande m'a obligé.

(8) Récuser le tribunal (“stase de procédure”) :

Mais qui êtes-vous pour me juger ?

Il n'appartient pas au vainqueur de juger le vaincu.

(9) Récuser l'accusateur :

Ça te va bien de me reprocher cela !

(10) Reconnaître les faits et s'excuser :

J'ai fait une erreur, Monsieur le Président.

(11) Reconnaître les faits et s'en faire gloire (*antiparastase*, **V. Orientation II**) :

Tu étais ivre, je t'ai sauvé la vie en prenant ta mobylette, remercie-moi plutôt !

Certaines de ces stratégies sont exclusives les unes des autres, **V. Chaudron**.



Stratégie

Une stratégie est un ensemble d'actions planifiées et coordonnées par un acteur en vue d'atteindre un but précis.

Une stratégie peut être *antagonique* ou *coopérative*. Les stratégies *antagoniques* se développent et s'opposent dans des champs d'actions non coopératifs, comme la guerre, les échecs ou la concurrence commerciale. Chacune vise à s'assurer un avantage décisif sur un adversaire qui poursuit des buts antagonistes. Les stratégies antagoniques sont dissimulées à l'adversaire, auquel elles se dévoilent au fur et à mesure de leur mise en œuvre, **V. Manipulation**. Les stratégies *coopératives* fonctionnent dans des champs d'actions où les partenaires collaborent à la réalisation d'un même but, dont chacun espère tirer un avantage. Les intentions stratégiques sont alors transparentes pour tous les partenaires. On parle d'une "stratégie de recherche", pour désigner un plan d'action devant permettre de résoudre un problème, ou de "stratégie pédagogique" à développer avec les élèves. La *stratégie* et la *tactique* s'opposent selon différentes dimensions. Dans le domaine militaire, la stratégie opère avant le combat et la tactique pendant le combat. On parle également de tactique pour désigner l'implémentation locale d'une stratégie globale.

1. Stratégies argumentatives

Les *stratégies argumentatives* sont des formes de stratégies langagières et communicatives (stratégies énonciatives, stratégies interactionnelles). Une stratégie argumentative est un ensemble d'actions et de choix discursifs et interactifs planifiés et coordonnés en vue d'étayer un point de vue.

Une stratégie argumentative est *antagonique* si elle a pour but de faire triompher un point de vue contre celui d'un adversaire. Elle est *coopérative* dans deux cas :

- les acteurs sont sur le même rôle actanciel, ils partagent un point de vue commun et collaborent pour l'étayer ;
- les acteurs sont sur différents rôles actanciels sans s'identifier à ces rôles, ils collaborent à la construction d'une solution partagée, **V. Rôles**.

L'expression *tactique argumentative* pourrait servir en référence à des phénomènes argumentatifs locaux, s'intégrant dans une stratégie globale. Par exemple, le choix d'utiliser tel ou tel type d'argument peut être vu comme un choix tactique, dans le cadre de l'implémentation d'une stratégie argumentative générale. Une telle stratégie nécessite la mobilisation simultanée de différents types d'instruments, par exemple la coordination d'un choix des mots, le choix d'arguments d'un mode de présentation de soi (comme ouvert ou fermé aux objections ; calme ou en colère ; etc.). Un schème d'argument peut être identifié sur la base d'un bref passage, tandis que l'étude d'une stratégie nécessite un corpus étendu qui représente adéquatement une position argumentative.

2. Exemples de stratégies

— Le premier niveau stratégique est celui du choix de la réponse qu'on va donner à la question, **V. Stase**.

— La stratégie *défensive* de réfutation se contente de réfuter les propositions de l'adversaire.

— La stratégie de *contre-proposition* ignore la proposition **P** de l'adversaire et argumente une proposition **P'** incompatible avec **P**. Dans ce contexte, l'argumentation peut virer à l'explication@.

— La stratégie *d'objectivation* se concentre sur les objets sans mettre en cause les personnes.

— La stratégie de *pourrissement* cherche à faire dégénérer le débat pour éviter que la question soit discutée, **V. Destruction**.

— Bentham a identifié les types d'arguments dont l'usage coordonné définit une stratégie de *temporisation*, visant à remettre à plus tard le débat dans l'espoir qu'il n'aura jamais lieu : “*les conditions ne sont pas encore remplies pour votre adhésion à l'Union européenne*”.

— Les stratégies de *conciliation* ou de *rupture* avec l'opposant se caractérisent par *l'acceptation ou le refus* des concessions, *la souplesse ou la radicalisation* des propositions présentées comme *compatibles ou incompatibles*. La stratégie de conciliation utilise des informations admises par l'auditoire, présente les conclusions et ses recommandations comme dans la continuité des croyances et des actes antérieurs. La stratégie de rupture défie l'auditoire, rejette en bloc ses représentations pour lui en substituer de nouvelles. La première est réformiste, la seconde révolutionnaire.

Ces deux stratégies sont successivement utilisées par Paul, l'apôtre du christianisme. Dans le passage suivant, afin de capter l'attention des Athéniens qu'il aborde pour la première fois, il utilise une stratégie typique de séduction de l'auditoire (*captatio benevolentiae*), et commence son discours par une référence à leurs propres croyances, **V. Rhétorique ; Croyance de l'auditoire** :

21. Tous les Athéniens et les étrangers résidant (chez eux) ne passaient leur temps qu'à dire ou à écouter les dernières nouvelles. 22. Paul, debout au milieu de l'Aréopage, dit : “Athéniens, en tout je vous vois éminemment religieux”. 23. Car, passant et regardant ce qui est de votre culte, j'ai trouvé même un autel avec cette inscription : “Au dieu inconnu.” Ce que vous adorez sans le connaître, c'est ce que je vous annonce. (*Actes des Apôtres*, 17, 21-23.⁷⁴).

Néanmoins, le message est accueilli avec scepticisme par les Athéniens, qui, en particulier, n'admettent pas la résurrection des morts. Plus tard, dans des circonstances bien différentes, Paul abandonnera cette attitude rhétorique conciliante, pour parler en rupture avec « la sagesse des sages et la science des savants » :

⁷⁴ <http://bible.catholique.org/actes-des-apotres/3301-chapitre-17>

17. Ce n'est pas pour baptiser que le Christ m'a envoyé, c'est pour prêcher l'Évangile, non point par la sagesse du discours, afin que la croix du Christ ne soit pas rendue vaine. 18. En effet, la doctrine de la croix est une folie pour ceux qui périssent ; mais pour nous qui sommes sauvés, elle est une force divine. 19. Car il est écrit : "Je détruirai la sagesse des sages, et j'anéantirai la science des savants." 20. Où est le sage ? Où est le docteur ? Où est le disputeur de ce siècle ? Dieu n'a-t-il pas convaincu de folie la sagesse du monde ? 21. Car le monde, avec sa sagesse, n'ayant pas connu Dieu dans la sagesse de Dieu, il a plu à Dieu de sauver les croyants par la folie de la prédication. 22. Les Juifs exigent des miracles, et les Grecs cherchent la sagesse ; 23. Nous, nous prêchons un Christ crucifié, scandale pour les Juifs et folie pour les Gentils. (*Première épître de Saint Paul aux Corinthiens, 17-2.*⁷⁵)

3. Manœuvre stratégique

La pragma-dialectique a introduit le concept de manœuvre stratégique [*strategic maneuvering*] pour réconcilier les exigences dialectiques et rhétoriques. L'exigence rhétorique est définie comme une recherche d'efficacité : chaque partie souhaite faire triompher son point de vue. L'exigence dialectique est une recherche de rationalité. Au cours d'une rencontre concrète, chacune des parties poursuit simultanément ces deux objectifs. En pratique, la dimension dialectique s'apprécie en fonction des règles pragma-dialectiques pour la résolution rationnelle d'une différence d'opinion, **V. Règles**. La dimension rhétorique est essentiellement d'ordre communicationnel et présentationnel ; elle intègre notamment les dimensions classiques d'adaptation à l'auditoire du sujet et du style (Eemeren, Houtlosser 2006).



⁷⁵ <http://bible.catholique.org/1ere-epitre-de-saint-paul-apotre-aux/3361-chapitre-1> (20-00-2013)

Structure argumentative

On parle de structure argumentative dans trois sens différents :

1. La structure de l'argumentation élémentaire correspond à son organisation interne, c'est-à-dire à la forme générale de la relation du ou des arguments à la conclusion, **V. Modèle de Toulmin ; Convergence ; Liaison ; Épichérème.**

2. La structure d'une question argumentative se représente sous la forme d'une carte argumentative, représentant les articulations des différents niveaux de questions dérivées à la question principale, **V. Script.**

3. La structure d'une interaction ou d'un texte argumentatif correspond à l'ordonnancement des informations, des arguments, des concessions et des réfutations dans un événement discursif particulier. La structure d'une interaction argumentative institutionnalisée reprend les arrangements institutionnels des séquences successives. Dans les deux cas, les sous-séquences ne sont pas toutes nécessairement argumentatives, **V. Balisage.**



Subjectivité

Le discours en langue naturelle (discours naturel) est structuré par la *subjectivité* des interlocuteurs. Le substantif *subjectivité* nominalise l'adjectif *subjectif*, qui qualifie quelque chose

qui ne correspond pas à une réalité, à un objet extérieur, mais à une disposition particulière du sujet qui perçoit. Synon. *apparent, illusoire*.

[...] *Péj.* Qui se fonde sur un parti-pris. (TLFi)

Comme le montrent les synonymes proposés, dans cette acception, le mot *subjectivité* renvoie à une position arbitraire, prétendant se dérober au contrôle qu'exercent les autres et la réalité. En argumentation, il est utilisé pour rejeter un discours, en le ramenant à l'expression d'un "je", d'une position strictement individuelle, dénuée de substance et de généralité.

Émile Benveniste a redéfini la subjectivité en soulignant que le *je* est inséparable du *tu* ; le fait de base est la relation intersubjective, l'échange *je - tu* :

C'est un homme parlant que nous trouvons dans le monde, un homme parlant à un autre homme, et le langage enseigne la définition même de l'homme. [...]

C'est dans et par le langage que l'homme se constitue comme sujet ; parce que le langage seul fonde en réalité, dans *sa* réalité qui est celle de l'être, le concept d'« ego ». La subjectivité dont nous traitons ici est la capacité du locuteur à se poser comme « sujet ». Elle se définit [...] comme l'unité psychique qui transcende la totalité des expériences vécues qu'elle assemble, et qui assure la permanence de la conscience. Or nous tenons que cette « subjectivité » [...] n'est que l'émergence dans l'être d'une propriété fondamentale du langage. Est « ego » qui *dit* « ego ». Nous trouvons là le fondement de la « subjectivité » qui se définit par le statut linguistique de la « personne ».

La conscience de soi n'est possible que si elle s'éprouve par contraste. Je n'emploie *je* qu'en m'adressant à quelqu'un, qui sera dans mon allocution un *tu*. C'est cette condition de dialogue qui est constitutive de la *personne*, car elle implique en réciprocité que je deviens *tu* dans l'allocution de celui qui à son tour se désigne par *je*.

Benveniste, [1958]/1963, p. 259-250

Si « la condition de dialogue est constitutive de la *personne* », c'est la réduction de la subjectivité à une condition individuelle qui est fallacieuse, puisqu'elle suppose un *je* qui ne deviendrait jamais un *tu*.

Du point de vue grammatical, cette subjectivité ontologico-linguistique se manifeste dans les fonctionnements corrélatifs des pronoms *je* et *tu*, qui fixe les repères de la parole sur le moment son énonciation. Le discours s'oriente fondamentalement selon les coordonnées de la deixis, personne – lieu – temps : est *je* : celui qui dit « *je - ici - maintenant* ».

Le raisonnement naturel se développe à partir de la relation *je - tu*. Chaque participant produit, exprime et exploite des représentations complexes de toutes les circonstances de l'interaction, des autres participants, de leurs connaissances, de leurs valeurs, émotions et intérêts. Ces représentations

ne sont jamais immobiles, puisque, dans leur structure même, elles rencontrent celles que projettent les autres participants. Ce fait est exprimé de façon spécifique par la notion de *schématisation*@

On rencontre des phénomènes relevant de la subjectivité à chaque pas de l'étude de l'argumentation naturelle (Polo 2020) ; leur étude générale croise celle de l'anthropologie de l'argumentation, **V. Fallacieux (III) ; (IV)**. On peut distinguer deux formes de subjectivité dans l'argumentation, deux formes qui sont l'avert et le revers d'une même médaille : la subjectivité *affective*, et la subjectivité *épistémique*.

1. Subjectivité affective et relationnelle

Une activité émotionnelle soutenue se développe dans toute situation argumentative ; les participants sont porteurs d'*affects* corrélés à leurs points de vue ; **V. Pathos ; Émotion ; Ornement**.

Le positionnement et valorisation intentionnels de soi dans l'effort de persuasion est étudiée par la rhétorique au chapitre de l'*éthos*@.

La relation *je - tu* à l'opposant est configurée de façon spécifique par la mise en position haute du locuteur et mise en position basse de l'opposant, *attaque personnelle*@, jeu sur l'*autorité*@ de l'un et la *modestie*@ de l'autre, etc., **V. Politesse**.

2. Subjectivité épistémique

Lorsqu'on parle de subjectivité, on pense d'abord aux manifestations des affects. Mais la subjectivité n'est pas moins présente dans les opérations cognitives, qui caractérisent l'argumentation : il y a subjectivité dès qu'il y a contextualisation du raisonnement.

La présence de la subjectivité est particulièrement évidente dans une forme d'argumentation qu'on pourrait croire des plus "objectives", l'argumentation faisant intervenir *la cause*. Or la détermination causale repose sur une construction d'une chaîne de causes et d'une sélection d'un point de cette chaîne qui sera dit être la cause, **V. Causalité (II)**.

L'argumentation *pragmatique*@ fait intervenir une *évaluation des conséquences* en fonction des intérêts des personnes.

Dans les affaires humaines une argumentation est dite *par l'absurde*@ si, d'une façon générale, ses conséquences contrarient des intérêts humains.

Une fallacie est une erreur, intentionnelle ou non. Or si la vérité est universelle, l'erreur est toujours l'erreur de quelqu'un ou de quelques-uns, donc une manifestation de la subjectivité. Si l'erreur est subjective, on conclut, par affirmation du conséquent, que toute manifestation de la subjectivité est trace d'erreur, et on engage le combat contre la subjectivité, qui est un combat contre la langue naturelle.

Commentant Whately sur les arguments *ad hominem*, *ad verecundiam*, *ad populum*, et *ad ignorantiam*, auxquelles il ajoute *ad baculum* et *ad misericordiam*,

considérés comme fallacieux, Walton note qu'ils s'opposent à aux arguments *ad rem* et *ad iudicium*, arguments visant la chose elle-même, et considérés comme valides **V. Ad iudicium ; Fond.** Ces arguments sont jugés fallacieux parce qu'ils contiennent

un élément "personnel", c'est-à-dire qu'ils sont dépendants de leur source [*source-based*], ils sont relatifs à (aimed at) une source ou une personne (un participant à l'argumentation) et non pas à la chose même. Ils ont un caractère subjectif, qui s'oppose à la preuve objective [*objective evidence*] traditionnellement invoquée en argumentation (Walton 1992, p. 6).

La connaissance absolue n'admet de prémisses qu'apodictiquement vraies. Comme personnes et groupes raisonnent sur des stocks de connaissances forcément limités, et leurs argumentations qui développent ces systèmes locaux sont polluées par ce péché épistémique originel.

La dépendance à la source (contextualisation du raisonnement, localisme) est manifeste dans toutes les argumentations concluant à partir des croyances et des faits admis par l'interlocuteur, parfois à titre de concession, se limitent à un travail de réorganisation et d'expansion de ces croyances (*ex concessis, ex datis*), **V. Éthos ; Croyances de l'auditoire ; Ex datis.** Leur localisme est considéré comme une faiblesse. Il en va de même pour les argumentations fondées sur le défaut de savoir qu'il soit lié à une personne particulière ou à une lacune de l'information ; ou sur les capacités limitées de l'humanité (*ad vertiginem*), **V. Silence ; Ignorance ; Vertige.**

Les fallacies désignées comme des appels à la superstition (*ad superstitionem*), à l'imagination (*ad imaginationem*), à la bêtise ou à la paresse intellectuelle (*ad socordiam*) ; ou encore appels à la foi@ (*ad fidem*), sont ainsi deux fois invalidées : d'une part, en tant que manifestations de la *subjectivité épistémique* (jugements locaux, comme *ex datis*), d'autre part comme *substantiellement viciés*, **V. Type d'argument(ation).**

La condamnation du raisonnement local conduirait à rejeter le *raisonnement par défaut*@, et à considérer toute théorie effective comme fausse, **V. Vrai.**

3. Position subjective et preuve scientifique

Gaston Bachelard oppose radicalement la *science* à l'*opinion* et aux *besoins*.

La science, dans son besoin d'achèvement comme dans son principe, s'oppose absolument à l'opinion. S'il lui arrive, sur un point particulier, de légitimer l'opinion, c'est pour d'autres raisons que celles qui fondent l'opinion ; de sorte que l'opinion a, en droit, toujours tort'.

L'opinion pense mal ; elle ne pense pas : elle traduit des besoins en connaissances. En désignant les objets par leur utilité, elle s'interdit de les connaître. On ne peut rien fonder sur l'opinion : il faut d'abord la détruire. Elle est le premier obstacle à surmonter. Il ne suffirait pas, par exemple, de la rectifier sur des points particuliers, en maintenant, comme une sorte de morale provisoire, une connaissance vulgaire provisoire. L'esprit scientifique nous interdit d'avoir une opinion sur des questions que nous ne comprenons pas, sur des questions que nous ne savons pas

formuler clairement. Avant tout, il faut savoir poser des problèmes. Et quoi qu'on dise, dans la vie scientifique, les problèmes ne se posent pas d'eux-mêmes. C'est précisément ce sens du problème qui donne la marque du véritable esprit scientifique. Pour un esprit scientifique, toute connaissance est une réponse à une question. S'il n'y a pas eu de question, il ne peut y avoir connaissance scientifique. Rien ne va de soi. Rien n'est donné. Tout est construit. (1938, p. 14)

En parlant d'*utilité* et de *besoin*, Bachelard retrouve des éléments fondamentaux de la subjectivité ; les besoins sont la manifestation organique et psychique de l'existence subjective, avec le développement concomitant des *valeurs* et des *émotions*. Les choses étant ce qu'elles sont, la recherche de la satisfaction de ces besoins n'est pas dissociable de la condition humaine. Il n'y a pas de question à ce sujet ; la recherche scientifique est elle-même, un prodigieux outil au service d'*intérêts* de l'humanité, ou de groupes particuliers. Le refus de cette subjectivité constitutive conduit au *vertige*[@] dont parle Leibniz.

4. L'argumentation comme "logique des sujets"

L'argumentation comme raisonnement *par défaut*, renonce au postulat d'un argumentateur abstrait disposant d'une information sûre et complète, pour lui substituer celui d'un locuteur *situé*, susceptible de réviser et d'améliorer les connaissances *à partir* desquelles il argumente *pendant* qu'il argumente. Le localisme des prémisses argumentatives est définitoire de l'argumentation comme *logique de sujets* (Grize 1996, Chap. 4). La subjectivité est la marque du fait que l'argumentation, lorsqu'elle traite de connaissance, a affaire irréductiblement non pas à la vérité absolue, mais à un processus révisable de construction des savoirs ou des décisions humaines par les discussions critiques organisées dans une communauté structurée, **V. Schématisation ; Raisonnement par défaut.**

La question de la subjectivité est celle du langage ordinaire. *Dans son aboutissement*, le langage scientifique exclut le langage ordinaire, ou n'en fait qu'un usage résiduel, dans les interstices du raisonnement. *Dans son développement*, comme le dit Quine, il s'appuie sur le langage ordinaire, « jusqu'au moment où il y a un gain décisif à l'abandonner » (1972, p. 20-21), **V. Démonstration.**



Superstition, appel à la –

- Lat. arg. *ad superstitionem*, de *superstitio*, « superstition ; observation trop scrupuleuse ; objet de crainte religieuse ; vénération » (Gaffiot, *Superstitio*).

L'étiquette “appel à la superstition” a été introduite par Bentham, pour désigner deux “sophismes d'engagement irrévocable” (*irrevocable commitments*), qui interdisent de revenir sur des dispositions politiques déjà prises ([1824], p. 402), **V. Topiques politiques** :

— Sophisme des vœux solennels (*ad superstitionem*)”

Mais nous avons juré !!

— Sophisme de l'irrévocabilité des lois :

Mais il faudrait changer la constitution ! ([1824], p. 402) .

Bentham parle de superstition en référence à un serment sacré prêté à quelque pouvoir sacré surnaturel par les pères fondateurs, “qui en savaient plus que nous” et “à qui nous devons tout”. Manquer à ce devoir constituerait non seulement un manque de respect, mais aussi une faute religieuse ou morale susceptible de s'attirer une vengeance surnaturelle (*ad fulmen*). C'est ce type de menace que dénonce Bentham.

On peut supposer que ces menaces sont la contrepartie de promesses récompensant la soumission à la loi surnaturelle. L'appel à la superstition tel que défini ici apparaît comme un type d'appel aux menaces et aux promesses faites par des pouvoirs surnaturels. Dans ce cas, l'argument représente une version quelque peu matérialiste de l'argument de la foi.

Superstition et engagement

Dans la vie politique démocratique, l'engagement n'est plus pris devant les puissances surnaturelles et sacrées mais devant les électeurs, et les décisions ne sont plus gagées sur une puissance divine. mais sur une règle du jeu liant le politique à ses électeurs.

Sur cette base, le citoyen ordinaire persiste à penser que les engagements électoraux doivent être tenus :

L'électeur tente une mise en contradiction *ad hominem*[@] :

— *Mais vous vous y étiez engagé ! Une promesse, c'est sacré !*

Il serait difficile pour les politiciens défailants d'invoquer le *sophisme d'engagement irrévocable* pour justifier perpétuellement leurs renversements d'alliance et de programmes. Le citoyen cynique sait que “*les promesses n'engagent que ceux qui les reçoivent*”.

Syllogisme

1. L'argumentation syllogistique ordinaire

Le syllogisme est le moteur direct de formes fondamentales, en tout premier lieu de la *catégorisation*®, de la *définition*® et des raisonnements fondés sur les *taxinomies*®.

Comme pour l'inférence immédiate, l'utilisation de certaines des formes du syllogisme est un automatisme intuitif. Mais, si les conclusions tirables de prémisses comme "Tout **A** est **B**, tout **B** est **C**" sont des évidences facilement sous-entendues, il n'en va pas forcément de même pour des formes comme "Certains **A** sont **B**, aucun **B** n'est **C**" dont les conclusions doivent être tirées explicitement : "*certaines artistes sont racistes, aucun racisme n'est innocent*". Les syllogismes faisant intervenir des modalités déontiques, "*certaines accusés sont innocents, aucun innocent ne doit être condamné*", sont au centre de l'argumentation pratique.

On oppose le raisonnement syllogistique au raisonnement argumentatif, **V. Preuve**. Mais le syllogisme est une combinaison de propositions simples, positives ou négatives, quantifiées. Il combine dans un discours ordinaire des propositions exprimées dans une langue ordinaire attentive à ce qu'elle dit. Le syllogisme ne couvre pas le tout des raisonnements en langage ordinaire, mais il correspond à un domaine limité et réglé du raisonnement ordinaire. Il en va de même pour l'arithmétique mathématique et les calculs ordinaires. Le raisonnement syllogistique est l'exercice d'une compétence langagière ; construire ou comprendre un syllogisme c'est parler sa langue. La seule particularité de l'exercice est que, de par l'usage qu'il fait de variables, la théorie du syllogisme ne fournit aucune accroche à la subjectivité, ce qui explique peut-être pourquoi on l'oppose aux autres formes d'argumentation.

Cette capacité linguistique de raisonnement syllogistique est indépendante de l'existence d'une théorie du syllogisme. Selon Graham (1989, p. 168) :

La civilisation chinoise n'a jamais abstrait les formes selon lesquelles elle raisonne, comme le montre ce syllogisme de Wang Ch'ung (AD 27-c.100), qui sonne si familier :

L'homme n'est qu'une créature [parmi les autres], et même s'il est roi ou marquis, sa nature ne diffère pas de celle des [autres] êtres : Tous les êtres meurent, comment un homme pourrait-il donc devenir immortel ?

Wang Chong (27~104), *Discussions critiques* (~80) ⁷⁶

Comme bien d'autres formes de raisonnements ordinaires, un syllogisme peut être valide ou non. Mais ce n'est pas parce qu'une argumentation en langue ordinaire peut être valide qu'elle cesse d'être une argumentation.

⁷⁶ Traduction, présentation et notes de Nicolas Zufferey. Paris, Gallimard, 1997, p. 77

2. Le syllogisme aristotélicien

Aristote est "l'inventeur" de la théorie formelle du syllogisme, qui se caractérise par l'usage de variables **A**, **B**, **C** remplaçant les termes concrets et permettant l'étude du raisonnement dans toute sa généralité. En science, c'est-à-dire en logique, le syllogisme est défini comme

Un discours dans lequel, certaines choses étant posées, une autre chose différente d'elles en résulte nécessairement par les choses même qui sont posées. (Aristote, *Top.*, i, 1, 25 ; p. 2)

Le syllogisme classique est un discours composé de trois propositions[@], les « choses posées » sont les deux *prémises* du syllogisme, « la chose différente qui en résulte nécessairement » est la *conclusion*. Le *syllogisme* fait intervenir deux prémisses, l'*inférence immédiate* une seule.

L'étude des conditions de validité du syllogisme relève de la *logique des propositions analysées*, de forme générale "**A est B**".

Un syllogisme *valide* est un syllogisme tel que, si ses prémisses sont vraies, sa conclusion est nécessairement vraie ; il est impossible que ses prémisses soient vraies et sa conclusion fautive. Un tel syllogisme est une *démonstration*[@].

2. Termes, figures et modes du syllogisme

Le syllogisme articule trois termes, dits *grand terme* **T**, *petit terme* **t** et *moyen terme* **M** :

- Le *grand terme* **T** est le terme *prédicat de la conclusion*. La prémisses où figure le grand terme est dite *prémisse majeure*.
- Le *petit terme* **t** est le terme *sujet de la conclusion*. La prémisses où figure le petit terme est dite *prémisse mineure*.
- Le *moyen terme* **M** a pour fonction de permettre la connexion du grand terme et du petit terme ; il disparaît dans la conclusion, qui est de la forme "**t est T**".

La forme du syllogisme dépend de la position sujet ou prédicat du moyen terme dans la majeure et la mineure. Il y a *quatre possibilités*, qui constituent les quatre "figures" du syllogisme. Par exemple un syllogisme où le moyen terme est *sujet dans la majeure et prédicat dans la mineure* est un syllogisme de la première figure :

Majeure	M — T	<i>homme — raisonnable</i>
Mineure	t — M	<i>cheval — homme</i>
Conclusion	t — T	<i>cheval — raisonnable</i>

Chaque proposition peut être, d'une part, *universelle* ou *particulière*, d'autre part, *affirmative* ou *négative*, soit *quatre possibilités*. On a donc 4 possibilités pour la majeure ; chacune de ces 4 possibilités se combine avec une mineure qui admet également 4 possibilités, *idem* pour la conclusion, soit en tout $4 \times 4 \times 4 = 64$ formes. En outre, chacune de ces formes admet les 4 *figures*, soit en tout 256 "modes", ou formes possibles de syllogisme

Ces modes constituent l'inventaire des discours syllogistiques possibles. Certains syllogismes sont valides, d'autres non ; un syllogisme non valide est un *paralogisme*, V. **Évaluation du syllogisme.**

3. Exemple : modes valides de la première figure

Les déductions syllogistiques s'exposent clairement dans le langage de la théorie des ensembles. On considère des ensembles non vides :

— Deux ensembles *disjoints* n'ont pas d'éléments en commun ; leur intersection est vide.

— Deux ensembles *sécants* ont certains éléments en commun ; leur intersection est non vide.

— Un ensemble est *inclu* dans un autre ensemble quand tous les éléments du premier appartiennent au second.

M, P, S sont des ensembles réunissant respectivement les éléments, $m_1 \dots m_j$; $p_1 \dots p_j$, $s_1 \dots s_j$.

3.1 Syllogisme de forme A – A – A

Il combine trois propositions universelles affirmatives (notées **A**, V. **Proposition**).

tout M est P	tout élément de M est aussi élément de P M est inclus dans P “— être un M ” implique “— être un P ”
or tout S est M	tout élément de S est aussi élément de M S est inclus dans M “— être un S ” implique “— être un M ”
donc tout S est P	tout élément de S est aussi élément de P S est inclus dans P “— être un S ” implique “— être un P ”

3.2 Syllogisme de forme E – I – O

Il combine une proposition universelle négative **E** avec une proposition particulière affirmative **I** pour produire une proposition particulière négative **O**.

E aucun M n'est P	Aucun élément de M n'est élément de P L'intersection de M et P est vide (M et P sont disjoints)
I or certain(s) S sont M (<i>certain(s)</i> = “un certain ou plusieurs”)	Certain(s) éléments de S sont aussi éléments de M . L'intersection de S et M n'est pas vide
O donc certain(s) S ne sont pas des P	Certain(s) éléments de S ne sont pas éléments de P . S n'est pas inclus dans P

3. Constructions syllogistiques

3.1 Syllogismes avec prémisse à sujet concret

Les définitions précédentes correspondent au syllogisme *catégorique* traditionnel (aristotélien). On parle également de syllogisme lorsque les prémisses sont à *sujet concret*. Un sujet concret est un sujet désignant un

individu unique, au moyen de diverses expressions comme “*ceci*”, “*cet être*”, “*Pierre*”, “*la chose qui —*”.

Les syllogismes opérant l’instanciation d’une universelle sont des exemples de tels syllogismes combinant une prémisses à sujet concret et une prémisses à sujet général. Ils permettent d’attribuer à un individu les propriétés de la classe à laquelle il appartient : “les **x** sont **B** ; ceci est un **x** ; ceci est **B**”.

Le raisonnement suivant fondé sur deux propositions à sujet concret peut aussi être appelé syllogisme :

Cet être est **P**

Ce même être est **non Q**

donc certains **P** sont **non Q** (“Tous les **P** ne sont pas **Q**” ; “Tous les **P** sont **Q**” est faux >).

Ce raisonnement permet de réfuter les propositions universelles, “*les cygnes sont blancs*”, **V. Contraires**.

3.2 Syllogisme hypothétique, V. Connecteur logique.

3.3 Formes syllogistiques à plus de deux prémisses

Un enchaînement de syllogismes constitue un *polysyllogisme* ou *sorite*[@] logique, ou argumentation en *série*[@].

Par extension, on parle de syllogisme à propos d’argumentations complexes, dont la structure peut rappeler celle du syllogisme, **V. Convergence ; Liaison ; Série ; Épichérème**.

On parle également de syllogisme au sens large, pour désigner un enchaînement de propositions, dont la forme syntaxique et le mode d’enchaînement rappellent plus ou moins celles d’un syllogisme, et qui convergent vers une conclusion affirmée catégoriquement. De telles constructions n’ont plus rien à voir avec la syllogistique, **V. Expression**.

Le fameux syllogisme “*Tout ce qui est rare est cher, un cheval bon marché est une chose rare, donc un cheval bon marché est cher*” la seconde prémisses réfute la première, il est donc normal que la conclusion soit absurde.

4. Règles du syllogisme, V. Évaluation du syllogisme

5. Paralogisme, V. Évaluation du syllogisme

Symétrie ► Réciprocité

Synecdoque ► Métonymie et Synecdoque

Systematique, *arg.*

L'argument systématique repose sur une définition d'un ensemble comme un *système* organisé, une *structure* où tout se tient. Pris à la lettre, ce principe de systématisme affirme que chaque élément du système, chaque affirmation dans le cas d'un texte, prend son sens (doit être comprise, interprétée) non pas en elle-même mais dans ses relations avec les autres éléments du système ou les autres énoncés du texte. Il s'applique aux recueils de lois et règlements comme aux textes sacrés et aux chefs-d'œuvre littéraires.

Pour être systématique, le texte doit être *non contradictoire*, **V. Cohérence** ; *non redondant*, **V. Inutilité** et *exhaustif*, **V. Complétude**.

Les arguments fondés sur le contexte de la disposition légale comme l'argument de *l'objet*[@] de la loi, ou l'argument de *l'intitulé*[@] de la section du code présupposent la systématisme du code de lois.

Sur ce caractère systématique repose également la possibilité d'une application relativement rigoureuse des arguments de type *a pari*[@], *a contrario*[@], *a fortiori*[@].

Le caractère systématique des catégorisations[@] et des savoirs ordinaires est perpétuellement déstabilisé par les évolutions techniques, scientifiques, culturelles et sociales, qui se manifestent dans l'évolution des lois et des règlements.

Pourquoi le “Code” de Hammourabi n'est pas un Code

Selon Wikipédia, le *Code de Hammurabi* est un code :

Le *Code de Hammurabi* est un texte juridique babylonien daté d'environ 1750 av. J.-C., à ce jour le plus complet des codes de lois connus de la Mésopotamie antique. (27-08-20)

Jean Bottéro a montré dès 1982 que le texte gravé sur la stèle de Hammourabi *n'est pas* un *Code*, et conclut que cette désignation passée dans l'usage est erronée, et ne peut être maintenue que mise entre guillemets. La question est la suivante :

Le “Code” de Hammourabi est-il bien [un Code de lois] ? *Non !* Et voici pourquoi. (Jean Bottéro, *Le “Code” de Hammourabi*, 1982)⁷⁷

La démonstration se base sur le fait que le texte n'est *pas exhaustif*, qu'il est *redondant* et *contradictoire*. Première raison, le texte comporte *des carences* : « les lacunes en matière législative » (*Id.*). Le texte n'est *pas exhaustif*, par exemple certains délits ne sont pas mentionnés

Si les coups portés par un fils à son père sont prévus, ne le sont ni le parricide ni l'infanticide. (*Id.*, p. 196-197)

Seconde raison, les *redondances* et les *contradictions*. Le même délit est traité deux fois, le texte est donc redondant. Il s'agit d'une affaire de dépôt non restitué, et les sanctions sont contradictoires. Dans un cas il est dit que

Cette affaire ne comporte aucun recours en justice

alors que dans le second cas, le dépositaire

Sera mis à mort.

Ce texte n'est pas un code, car ne remplit aucune des conditions qui caractérisent un Code comme système. Bottéro en conclut que les articles ne sont pas des lois mais des « sentences », et que le “Code” de Hammourabi est un « recueil de jurisprudence », qui n'est pas soumis aux contraintes structurelles du Code législatif.

⁷⁷ Cité d'après *Mésopotamie*. Paris, Gallimard, 1987, p. 196-197 ; 199.

Syzygie

- ❖ Le mot *syzygie* est une adaptation d'un mot grec *syzygia* (συζυγία) au sens de "appariement, conjonction".

Dans l'exégèse catholique

En exégèse catholique traditionnelle, on dit que deux êtres, événements, actions forment une syzygie lorsque 1/ ils ne sont pas contemporains ; 2/ ils présentent une forte *analogie*[@] ; 3/ le premier préfigure, signifie ou annonce le second. L'élément précurseur appelé "Type" annonce l'événement à venir dit "Antitype". Le Type a sa réalité profonde dans sa fonction de signifiant de l'Antitype. Cette opposition type/antitype est spécifique, elle n'a rien à voir avec celle de modèle/antimodèle

Le préfixe *anti-* n'indique pas ici l'opposition (*antialcoolique*) ni l'ordre temporel (*antidaté*). Le mot *antitype* est un calque du grec ancien [*antitypos*]. L'antitype est l'image, l'impression que le type concret, actuel produit dans l'esprit (d'après Bailly, [*antitype*])

Dans l'exégèse catholique traditionnelle, ce concept sert à articuler l'Ancien et le Nouveau Testament. L'Ancien Testament est le lieu des *Types*, le Nouveau Testament le lieu des *Antitypes*. La méthode d'interprétation fondée sur cette vision théologique de l'histoire est connue sous le nom de *figurisme* ou de *typologie* :

La typologie rapproche deux événements ou deux personnages historiques dont l'un annonce l'autre en vertu de "correspondances", mais qui sont l'un et l'autre également réels et insérés dans la trame d'un continuum historique... L'antitype non seulement répète mais complète et "parfait" le type.

Noé, Abraham, Moïse... sont des "types" du Christ.

Ellrodt 1980, p. 38 ; p. 43

Ce qui est en germe dans l'Ancien Testament s'accomplit dans le Nouveau. Ainsi le déluge est le *typos* du baptême, le baptême est *anti-typos* du déluge. (Wikipédia, *Figurisme*)

Appliqué au monde présent, considéré comme un Type, le principe de syzygie le projette sur l'au-delà qui en est l'Antitype. Dans cet emploi, il a une fonction pédagogique qui est de donner au croyant une idée de son état futur : le Roi actuel est le Type, dont le Père Tout-Puissant est l'Antitype.

Pour [l'homme], Dieu fit alterner les images des syzygies, lui présentant en premier lieu les images des choses petites, en second lieu des choses grandes, comme le monde et l'éternité. Le monde actuel en effet est éphémère, tandis que le monde à venir est éternel.

Les Homélie Clémentines [Premiers siècles du christianisme].⁷⁸

⁷⁸ Trad. A. Siouville. Paris, Rieder, 1933, p. 110.

La théorie des syzygies est un moyen d'ordonner l'histoire, elle permet de définir et d'évaluer l'antérieur par rapport au postérieur : ce qui vient avant est analogue à, mais a moins d'être que ce qui vient après. L'argumentation par la syzygie est une variante locale et spécialisée de l'argument du *progrès*[@] dans un monde à deux états seulement, si on admet que la bougie "annonce" l'ampoule électrique.

Une interprétation de la répétition historique

Le 18 Brumaire (9 novembre) 1799, Napoléon Bonaparte exécuta un coup d'État qui renversa le Directoire et instaura sa dictature. Par la « deuxième édition du 18 Brumaire », Marx désigne le coup d'État de Louis-Napoléon Bonaparte en décembre 1851.

Hegel fait quelque part cette remarque que tous les grands événements et personnages historiques se répètent pour ainsi dire deux fois. Il a oublié d'ajouter : la première fois comme tragédie, la seconde fois comme farce [...]. Et nous constatons la même caricature dans les circonstances où parut la deuxième édition du 18 Brumaire.

Karl Marx, *Le 18 Brumaire de L. Bonaparte*, 1851⁷⁹

Le précepte marxien "l'histoire se vit d'abord sous forme de tragédie et se répète sous forme de farce" est une forme *inversée* de la syzygie, posée comme loi historique : le second élément est dévalorisé par rapport au premier.

⁷⁹ <https://www.marxists.org/francais/marx/works/1851/12/brum3.htm> (20-09-13).



Taxinomies ► Classification

Témoignage

❖ *Témoignage* vient du lat. classique *testimōnĭum*, **V. Serment**.

Un témoin est une personne qui rapporte des faits spécifiques, dont elle a une expérience directe, à d'autres personnes intéressées pour des raisons privées ou ayant à en connaître dans un cadre professionnel ou privé. Le témoignage par excellence est celui qui porté lors du procès judiciaire. Mais, d'une façon générale, le témoignage est un moyen de preuve qui caractérise les *sciences humaines* (droit, histoire, théologie). Sous la forme *d'interviews médiatiques*, il participe à la construction des représentations sociales des événements marquants. Sous la forme du récit conversationnel, il rend compte et structure les expériences privées des participants à l'interaction en cours, et justifie ses prises de positions.

1. L'acte de témoigner

Dans un type de discussion dont le prototype est le procès judiciaire “porter témoignage, apporter son témoignage” est un acte de langage qui a la forme d'un argument d'*autorité*[@] “le témoin **T** dit que **P**, donc **P**”.

— *Conditions préliminaires* devant être satisfaites pour qu'une personne **T** puisse être considéré comme témoin d'un événement **E**

- La question **Q** actuellement discutée est liée à un événement **E** pertinent pour une communauté.
- Les intervenants clés de la discussion n'ont pas d'accès *direct* à **E**.
- **T** remplit les conditions générales lui permettant de témoigner sur la question **Q**
- **T** était *état* et en *position* de recueillir *directement* des information sus **E**.

— *Condition essentielle* : le témoignage est soumis à un engagement spécial de dire la vérité :

- **T** affirme que **P**
- **P** est pertinent pour **Q**
- Dans le domaine judiciaire, la vérité de la parole de **T** est institutionnellement garantie (le faux témoignage est un délit)

- P est vrai

Sur le plan judiciaire, on distingue le témoin *judiciaire* qui dépose son récit des faits, et le témoin *instrumentaire* qui doit être présent lors de la rédaction d'un acte officiel.

2. Poids intrinsèque du témoignage

2.1 Évaluation intrinsèque du témoignage

Le témoignage et les témoins dans une action judiciaire peuvent être attaqués sous différents angles, *recevabilité* institutionnelle du témoignage, *examen du témoin*, *examen du fait* tel qu'il est rapporté.

Le poids du témoignage dépend de sa capacité à résister à ces critiques. Dans la Grèce ancienne, la critique du témoignage et des témoins est un morceau de bravoure de l'avocat :

L'interrogatoire des témoins constitue la partie essentielle de l'*altercatio*. C'est là que les avocats déploient leur talent, leur souplesse pour embarrasser, déconcerter, effrayer, discréditer, décrier, diffamer les témoins opposés, faire ressortir leurs contradictions, leurs variations, les représenter comme suspects à cause de leur nationalité, de leur condition, de leurs antécédents, comme hostiles à l'accusé, favorables à l'accusateur, de parti pris, par haine, collusion, vengeance, corruption. (Darembert & Saglio, *Testimonium*, p. 154-155)

De ces discours *contre les témoins* « les jurisconsultes et les empereurs ont tiré plus tard les règles sur la valeur des témoignages ». Ces règles sont au fondement de la tradition occidentale en fait de critique du témoignage, même si on n'évalue plus la qualité d'un témoignage par le statut social ou le genre du témoin ni par l'intensité de la torture que peut supporter le témoin ; en fait, « la bière et les cigarettes marchent mieux que la baignoire »⁸⁰.

Sur le *serment* pour les citoyens et la *torture* pour les esclaves comme moyens censés garantir la véracité du témoignage, V. “Preuves non techniques”.

(i) Recevabilité du témoignage

Dans la Rome ancienne « témoigner est un droit « qui n'appartient qu'aux personnes libres, particuliers ou magistrats, citoyens ou étrangers, hommes ou femmes. » (*Testimonium*, 152, col. 1) ; concernant le témoignage instrumentaire « sont incapables en général les impubères, les fous, les femmes, les esclaves » (155, col. 1). L'admissibilité des femmes libres au témoignage dépend de la nature de l'affaire traitée. Sur le paradoxe du témoignage des femmes comme témoignage faible voir §5 infra.

⁸⁰ “Mattis to Trump: beer, cigarettes work better than waterboarding”, la torture par l'eau. <http://www.military.com/daily-news/2016/11/23/mattis-trump-beer-cigarettes-work-better-waterboarding.html> (07-05-2017)

(ii) Crédibilité du témoin.

Même si le témoin a la capacité requise, l'avocat peut diminuer le poids de son témoignage par les arguments suivants.

— *Il a mauvaise réputation*, c'est un traîne-misère : « à Rome, l'étranger, surtout le Grec, l'Oriental, vaut moins que le citoyen, l'*humilior* moins que l'*honestior*, surtout au Bas Empire » (*Testimonium*, 155, col. 1)

Selon Cicéron, dans les tribunaux romains, la garantie apportée par le serment est complétée par celle qu'apporte le statut social du témoin, son éthos, au sens de “réputation”,

Nous appelons ici témoignage tout ce qui est emprunté à une circonstance extérieure pour fonder la conviction. Mais on n'attache pas de poids à tout témoignage ; en effet, la conviction se fonde sur l'autorité, et l'autorité résulte de la nature ou des circonstances. L'autorité venant de la nature est contenue surtout dans la vertu ; comme circonstances interviennent de nombreuses considérations qui donnent de l'autorité, talent, richesse, âge, chance, beauté, art, expérience, force inéluctable et même quelquefois événements fortuits. (Cicéron, *Top.*, XIX, 73 ; p. 91)

— *Le témoin est de mauvaise foi*, il ment ; il est intéressé à l'affaire ; il est ami, parent de l'accusé, il appartient au même clan... Ou, inversement, il a un compte à régler avec l'autre partie, etc.

— *Son récit comporte des contradictions* ; le fait tel qu'il est rapporté est matériellement impossible.

— Dans d'autres cas où son témoignage a pu être vérifié, son témoignage s'est révélé *erroné*

(iii) Crédibilité du témoignage

— *Selon sa position déclarée*, il n'est pas matériellement possible qu'il ait vu ou entendu ce qu'il rapporte (sur ce critère, voir le dialogue Beaumont-Sloss, V. *Argument*,... les mots@).

— *Il se trompe* : il n'a pas “la science du fait”, il n'est pas compétent ; il a été abusé.

— *D'autres témoins* disent le contraire.

— Il est le seul à l'affirmer, son témoignage ne peut être retenu (adage “*testis unus, testis nullus*” “un seul témoin, pas de témoin”), règle qui connaît des exceptions.

(iii) Le témoignage comporte des *contradictions*, le fait tel qu'il est rapporté est matériellement impossible.

1.2 Témoignage et autres types de preuves

La valeur accordée au témoignage par rapport aux autres types de preuve est variable,

À Gortyne, où les seules preuves admises sont le serment et le témoignage, ce dernier a une importance prépondérante ; [...] Dans le reste de la Grèce, le juge a au contraire une entière liberté d'appréciation. A Cnide le juge jure de ne pas juger selon le témoignage

s'il lui paraît faux. Solon cite sans ordre de préférence les contrats et les témoignages. Il n'y a pas de classement légal des preuves. L'ordre où les énumère Aristote : lois, témoins, contrats, dires des esclaves, serments, n'a pas de valeur pratique, car en fait les dires de l'esclave tiennent le premier rang. (*Testimonium*, 150, col. 1)

Cette valeur est toujours forte, mais :

Abstraction faite des exagérations des avocats, la preuve testimoniale a été discréditée en Grèce par les défauts de la procédure et surtout par cette mauvaise foi des Grecs, passée en proverbe chez les autres peuples et qui ressort des plaidoyers et des autres textes. (*Testimonium*, 150, col. 1)

La notion de témoignage dans les textes anciens couvre un domaine beaucoup plus vaste que le témoignage personnel sur un événement particulier. Constituent des témoins « les auteurs anciens, les oracles, les proverbes, les dires des contemporains illustres » (Vidal 2000, p. 60). Le témoignage correspond alors à toute parole faisant foi, soit sur les *faits*, et il s'agit alors de témoins au sens actuel, soit sur *les lois et les principes*, il s'agit alors *d'autorités*.

Dans les *Topiques*, Cicéron considère que le témoignage fait partie des *données* du procès, autrement dit des preuves “non techniques”, c'est-à-dire ne relevant pas de l'argumentation produite par l'orateur. Il ensuit que le témoignage est la preuve par excellence dans le domaine judiciaire ; sa force est supérieure à celle des arguments rhétoriques, **V. Preuves “techniques”**.

3. Témoignage en matière de foi

La croyance que le désir de clamer la vérité de la parole divine est plus fort que n'importe quelle sorte de douleur est inhérente à la tradition chrétienne du *martyre*. Le substantif *martyre* désignant la personne qui subit le martyr, provient d'un mot grec qui signifie “témoin” ; le martyr chrétien est le témoin de la parole divine. Avec l'importance donnée aux martyres, le monde chrétien a donné une nouvelle vigueur à la problématique de la validation d'un dire par la torture : « Je ne crois que les histoires dont les témoins se feraient égorger » (Pascal, *Pensées*, fragment 672).

La validation de la parole par le martyr n'échappe pas au paradoxe. C'est un fait que des gens ont été torturés et sont morts pour des croyances et des valeurs les plus diverses ; Giordano Bruno est un “martyre de l'athéisme”. Il faut donc que la définition soit renversée : selon Saint Augustin « ce qui fait le martyr, ce n'est pas la peine (subie) mais la cause (défendue) »⁸¹. Si la cause est mauvaise (hérésie), le “martyre”, c'est-à-dire la personne torturée, n'est qu'un délinquant justement puni comme tel.

⁸¹ « *Martyrem non facit poena, sed causa* » (Augustin *Contra Cresconium*, III, 47) » André Mandouze, *Les persécutions à l'origine de l'Église*. In Jean Delumeau *Histoire vécue du peuple chrétien*. Toulouse, Privat, 1979, p. 54.

4. Est-on témoin de soi-même ?

Dans notre culture, l'*aveu* est un argument fort pour la culpabilité. Ce n'est pas toujours le cas : selon la loi juive, on croit le témoin de ce que j'ai fait plutôt que les aveux que je fais. C'est ce que dit l'évangéliste Jean : « Si c'est moi qui rends témoignage de moi-même, mon témoignage n'est pas vrai. » (V, 31⁸²). Le témoignage n'est pas réflexif, **V. Relations**. Autrement dit, les aveux sont considérés comme un témoignage contre soi-même, qui ne l'emporte pas forcément sur les autres témoignages et preuves

D'une façon générale, le problème est celui de l'évaluation de la parole de l'accusé contre celle du témoin. Le témoignage *à charge* peut se heurter aux *dénégations* de l'accusé, comme le témoignage *à décharge* peut aussi se heurter aux *aveux* de l'accusé. On pourrait penser que le témoignage à charge l'emporte sur les dénégations et que les aveux l'emportent sur le témoignage à décharge. Après tout, le criminel est mieux placé que n'importe qui pour savoir et dire ce qu'il a fait. Mais tout cela n'est que vraisemblance, qui ne permettent pas de faire l'économie de l'enquête.

5. Paradoxe du témoignage faible

Le mot latin *testis* signifie “témoin” et “testicule”. Dans la culture romaine, comme dans certaines cultures contemporaines, le témoignage est le privilège des hommes ; le témoignage d'une femme, s'il est admis, est considéré comme plus faible et moins crédible ; il faut plusieurs témoignages de femmes pour équilibrer le témoignage d'un seul homme.

Si le témoignage d'un homme équivaut à celui de deux femmes, alors le fait qu'un texte présente le témoignage de *femmes* pour accréditer un fait est une preuve de la *véracité* du dire, **V. Vrai** ; si le texte était inventé, alors on aurait fait témoigner des *hommes*. Cet argument est développé à partir des évangiles relatant la résurrection du Christ. Ils rapportent que ce sont des femmes qui ont découvert le tombeau vide et *la faiblesse du témoignage* est donnée pour preuve de l'authenticité du fait.



⁸² Bible Segond Nouveau Testament.

“Toi aussi !”

- ❖ Lat. *Tu quoque !*, “Toi aussi !” ; de *tu* “toi”, *quoque* “aussi” ; en latin et en français, le topos est nommé d’après la réplique qui typiquement réalise cet argument.

Lorsque **L2** demande à **L1** d’expliquer ou de *justifier* son action **A**, ou plus largement, *pourquoi* il agit de telle manière, **L1** peut répondre qu’ainsi il obtient de bons résultats, ou encore que d’autres font la même chose, *mon voisin fait (aussi) comme ça, et on s’en trouve bien tous les deux*. D’une façon générale, la réplique “*je fais A parce que X le fait*” est une stratégie banale de légitimation par l’imitation lorsque **A** est une action quelconque, non évaluée :

X fait une action quelconque **A**.

Le fait que **X** fasse **A** crée un *précédent* susceptible de légitimer **A**.

X peut en outre être considéré comme un *modèle*, ce qui donne à **A** une seconde forme de légitimité, **V. Précédent, Modèle**. Si **L2** demande à **L1** de *justifier* son action, **L1** répond : *M le fait, et je suis son exemple*. Il légitime, explique, rend compte de son action en attribuant la même action à l’acteur de référence **M**.

Dans le scénario de l’argumentation “*Toi aussi !*”, **L2** reproche à **L1** une action non plus quelconque mais *prohibée* :

L1 fait telle action **A**.

L2 le lui reproche.

Face à ce reproche, **L1** a différentes stratégies à sa disposition. Il peut d’abord ne pas souscrire à l’évaluation négative implicite ou explicite de **L2**, en considérant qu’il n’y a rien à justifier :

Et pourquoi je ne le ferais pas ? Je fais ce qui me plaît

S’il rentre dans le jeu de la justification, il peut répondre à **L2** que *d’autres en font bien autant* :

Landru assassinait bien ses maîtresses, pourquoi pas moi ?

La force d’une telle légitimation dépend de la gravité de la transgression et du nombre de transgresseurs. Si on ne respecte pas les feux en pleine campagne, quand la circulation est nulle et la visibilité parfaite on se justifie en disant “*c’est interdit, mais tout le monde le fait*”, “*le type devant est passé, j’ai suivi*”. L’expression anglaise “*two wrongs make a right*” (voir *infra*) pourrait ainsi être amplifiée “*many wrongs make a right*” : la fréquence et la régularité des transgressions crée une légitimité par application de l’argument du nombre, ou de l’usage contre la loi, **V. Consensus**.

Dans le cas où **L2 lui-même fait A**, deux possibilités pour **L1**. Il peut simplement reprendre le cas précédent, et légitimer son action par le (mauvais) exemple donné par **L2** : *on a bien raison de faire comme ça !*

Il peut également répliquer par une contre-accusation “*Tu quoque ?*” qui cherche à mettre **L2** face à la contradiction entre ce qu’il prêche et ce qu’il fait, **V. Ad hominem** :

— *Mais toi aussi tu le fais ! tu fais bien la même chose !*

L1 reconnaît qu’il n’a pas le droit d’agir ainsi, mais il met **L2** hors d’état de lui en faire le reproche. En termes de stase, la réplique porte sur la légitimité du juge, **V. Stase** :

L1 : — Ça te va bien de me reprocher ça ! Je t’en prie, pas toi ! Je n’ai pas de leçons de morale à recevoir de toi.

Pour L1, L2 n'est pas un locuteur *véridique*, **V. Vrai**.

“Two wrongs (don't) make a right”

En anglais, la maxime “*two wrongs don't make a right*”, est citée en relation avec l’argument “*you too ?*”, “Toi aussi”. Elle s’applique au vrai / faux comme au moralement juste / injuste : *Deux erreurs ne font pas une vérité, deux transgressions ne créent pas un droit, on ne répare pas un mal par un mal*

Dans le domaine moral, on peut la comprendre en plusieurs sens.

— Un délit, un mauvais comportement ne devient pas légitime parce qu’il est répandu, **V. Consensus**.

— On ne doit pas rendre le mal pour le mal, comme pousse à le faire l’argument de *réciprocité*[@].

— On ne peut justifier un mauvais traitement fait à quelqu’un en arguant, par une sorte de loi du talion par anticipation qu’à notre place, c’est ce que lui nous aurait fait⁸³.

— On ne combat pas le mal par le mal, on ne corrige pas une injustice par une autre injustice. On ne peut combattre le mal que par des moyens légaux et moraux, même si on est tenté d’ajouter : dans la mesure du possible. En d’autres termes, un but, même louable, ne peut être poursuivi par des moyens répréhensibles. Par exemple, on ne peut en finir avec la torture en torturant le dernier tortionnaire, ce serait un cas *d’autophagie*[@] pragmatique.

Quand deux erreurs font une vérité

La maxime semble défier la règle “moins par moins égale plus”. Mais il arrive parfois que deux erreurs ou deux malentendus se corrigent. C’est semble-t-il ainsi que Kepler a découvert sa seconde loi, ou “loi des aires” : « le rayon-vecteur reliant une planète au Soleil balaie des aires égales en des temps égaux. »

⁸³ D’après [fallacyfiles.org/twowrong.html], (20-09-2013)

Il convient de souligner l'étrange situation épistémologique de cette découverte. De la combinaison de deux lois fausses (force inversement proportionnelle à la distance, force proportionnelle à la vitesse) Képler déduit un résultat exact.

P. Russo, La genèse des lois de Képler, 1973)⁸⁴



⁸⁴ *L'Astronomie - Société Astronomique de France*. Vol. 87, p.13.
http://articles.adsabs.harvard.edu/cgi-bin/nph-iarticle_query?1973LAstr..87....1R&defaultprint=YES&filetype=.pd

Topique du préférable

1. Topique perelmanienne des valeurs

Perelman & Olbrechts-Tyteca considèrent que *le réel* et *le préférable* définissent les deux objets de l'argumentation. Le *préférable* inclut « les valeurs, les hiérarchies et les lieux du préférable », soit les valeurs et leurs principes d'organisation. Le *réel* constitué par « les faits, les vérités et les présomptions » (Perelman et Olbrechts-Tyteca [1958], p. 88).

Perelman & Olbrechts-Tyteca traitent les valeurs au moyen des *lieux du préférable*, distincts des « techniques argumentatives », qui correspondent aux *types d'arguments*[@], **V. Topos inférentiel**. Ces lieux sont définis comme « des prémisses d'ordre général permettant de fonder des valeurs et des hiérarchies », **V. Valeurs**.

Quatre lieux essentiels organisent le préférable : les lieux de la *quantité*, de la *qualité*, de *l'existence*, de *l'essence*, proche de *l'ordre*, (*ibid.*, p. 115). Nous faisons suivre ces topoï d'exemples qui les appliquent à des situations ordinaires

— *Quantité* : selon le lieu de la quantité, « quelque chose vaut mieux qu'autre chose pour des raisons quantitatives » (*ibid.*, p. 115) :

“plus il y en a, mieux c'est”.

Je préfère les magasins Xaro, c'est moins cher, ils en donnent plus pour le même prix.

— *Qualité* : le lieu de la qualité « conteste la vertu du nombre » (*ibid.*, p. 119) :

“plus c'est rare, plus c'est précieux”.

Je préfère la boutique Naoré, c'est plus original !

Ces lieux correspondent aux topoï “*plus... plus...*” et “*moins... plus...*” de l'argumentation dans la langue, **V. Topos inférentiel**.

— *Ordre* : ce lieu affirme tantôt « la supériorité de l'antérieur sur le postérieur », par exemple de la cause sur l'effet ou des principes sur les conséquences, et tantôt la supériorité du postérieur sur l'antérieur, par exemple la supériorité de la fin ou du but sur les moyens (*ibid.*, p. 125).

Je préfère boire à la source

— Les lieux de *l'existant* « affirment la supériorité de ce qui existe, de ce qui est actuel, de ce qui est réel sur le possible, l'éventuel ou l'impossible » (*id.* p. 126). Ces lieux s'expriment dans le proverbe “*un tiens vaut mieux que deux tu l'auras*” :

Je préfère être vivant dans un monde imparfait que mort dans un monde idéal

— Le lieu de *l'essence* « affirme la supériorité de l'individu qui incarne le mieux l'essence » sur les autres individus dérivés de la même essence (*ibid.*, p. 126-127). Il correspond au topos :

“Plus quelque chose est proche de son prototype, mieux c'est.”

De toutes les contrefaçons, je préfère celles qui se rapproche le plus de l'original

Du point de vue formel, ces topoï fonctionnent de manière scalaire, selon la forme “plus... plus...” et “moins... plus...” caractérisant les *topoï sémantiques*[@] :

Plus on a d'argent, mieux c'est (le financier)

Moins on a d'argent, mieux c'est (le savetier)

Selon le *Traité*, ces lieux des valeurs correspondent aux lieux de l'accident des *Topiques* d'Aristote (*ibid.*, p. 113). Ils sont donc opératoires sur un domaine plus vaste que celui des valeurs.

2. Topique aristotélicienne du préférable

Les *lieux propres au préférables* ou *lieux propres* sont les lieux qui s'appliquent aux valeurs. Ils sont présentés sous la même forme dans les *Topiques* (L. III) et dans la *Rhétorique* (I, 7).

De Pater propose le tableau suivant (p. 126) :

<i>Est préférable, meilleur :</i>	<i>Topiques</i>	<i>Rhétorique</i>
1. Ce que choisirait plutôt l'homme prudent	116a14	1364b11-12
2. Ce qui relève d'une meilleure science	116a21-22	1364b10
3. Ce qui est désirable en soi (santé, non gymnastique)	116a29-30	1364b3-5
4. Le possible plus que l'impossible	116a26	1365a35
5. Ce dont la privation est plus sensible	117b4-7	1364a31
6. Ce qui est plus difficile	117b28-29	1364a29
7. De deux choses ajoutées à une même troisième, celle qui rend le tout plus grand (ou meilleur)	118a31, b10	1365b13

Comme tous les autres lieux, les lieux du préférable jouent leur rôle de loi de passage (De Pater, 1965, p. 164). Dans la mesure où les préférences et les valeurs imbibent l'action et le discours ordinaires, les lieux *propres* à ce domaine du préférable sont des lieux *communs* de la parole ordinaire.

On pourrait en faire l'inventaire en recherchant les collocations favorites des bases [PRÉFÈRE] [CHOISIS].



Topique juridique

La topique juridique est une topique inférentielle. Elle regroupe un ensemble de schèmes d'arguments considérés par les juristes comme les plus importants pour leur domaine. L'étude de ces schèmes constitue la base de la "logique juridique" de Perelman (1979).

Cette topique intéresse la théorie générale de l'argumentation dans la mesure où les problèmes qu'elle traite sont la spécialisation, dans le domaine du droit, de schèmes généraux que l'on rencontre dans l'argumentation ordinaire. C'est à ce titre qu'elle est abordée ici ; la liste d'arguments discutés par Cicéron dans ses *Topiques*, et dont on considère qu'elle a une portée générale, est une topique juridique. **V. Interprétation ; Typologies, I.**

Une topique juridique est un ensemble d'instruments discursifs qui constituent les règles d'interprétation des textes juridiques. Ces règles permettent l'application d'un texte à un cas, éventuellement en étendant sa signification et sa force légale, si, en l'état, le texte s'applique mal à la situation considérée. Étant donné un fait **f** soumis à l'évaluation sur la base d'un code (légal, religieux...), il peut se faire que **f** entre clairement dans une catégorie **M** prévue par le code ; le règlement dispose que les **M** sont traités de telle et telle façon ; donc **f** doit être traité de telle et telle façon, et le problème est réglé.

Mais il peut se faire aussi que **f** ne se rattache pas clairement à telle catégorie **M** plutôt qu'à telle autre catégorie **X** ; le code ou le règlement ne propose pas de catégorie immédiatement applicable à la situation. Cette situation correspond à une *stase de catégorisation* et de définition. Il faut alors étendre **M** ou **X** jusqu'à ce que l'une de ces catégories puisse couvrir **f**. Cette extension constitue le processus d'*interprétation*[@]. Sous la contrainte du cas particulier à résoudre, le juge (ou la personne chargée d'appliquer le règlement) doit prendre une initiative, créer un précédent ; elle doit non plus *interpréter* la loi, mais *produire* la loi. La topique juridique est la boîte contenant les outils qui autorisent de telles dérivations.

Dans ce cas l'interprétation se fait sous la pression du cas particulier à catégoriser. Elle peut également se faire en général, indépendamment de tout cas particulier. L'argumentation part alors de la proposition **P** à interpréter, qui a le statut d'argument, Cette proposition est admise parce qu'elle appartient à un stock d'énoncés, Code, Règlement, Texte sacré..., lui-même admis par la communauté des interprètes. On en dérive une proposition **Q**, ayant le statut de conclusion, qui correspond à une *interprétation*[@] de **P** ; l'extension produit du sens et participe du processus de *compréhension*.

La limite de l'interprétation est fixée par le principe "on n'interprète pas ce qui est clair" (parfois cité sous sa forme latine : "*interpretatio cessat in claris*"), **V. Sens strict**. Ce principe consacre l'existence d'un sens littéral, fondé sur les données grammaticales. Si, pour être électeur il faut avoir 18 ans et être de nationalité française, on ne peut pas demander à voter si l'on ne remplit que l'une des deux conditions : ce serait faire du *et* un *ou* ; il n'y a

rien à interpréter. Il existe cependant des cas où le sens clair doit être rejeté, par exemple si le texte est manifestement altéré par une erreur typographique.

1. Trois topiques

Les topiques de Kalinowski et de Tarello sont fréquemment reprises dans le cadre général des études d'argumentation (Perelman 1979 ; Feteris 1999 ; Vannier 2001). Nous y avons joint la topique *lawoutlines.com*, sans nom d'auteur⁸⁵. Elles font largement usage de la terminologie latine. Chaque colonne cite les arguments listés dans la topique concernée, dans l'ordre qui leur est donné dans cette topique.

Kalinowski (1965) 11 formes	Tarello (1974) (*) 13 formes	<i>lawoutlines</i> 10 formes
<i>a pari</i>	<i>a contrario</i>	by analogy or arg. <i>a pari</i>
<i>a contrario sensu</i> ou <i>a contrario</i>	<i>a simili</i> , argument analogique	of greater justification; or arg. <i>a fortiori</i>
<i>a fortiori ratione</i> , ou <i>a fortiori</i>	<i>a fortiori</i>	by contrast or arg. <i>a contrario</i>
<i>a maiori ad minus</i> , “du plus grand au plus petit”	<i>a completudine</i>	of absurdity or <i>ab absurdum</i>
<i>a generali sensu</i> , arg. de la généralisation de la loi	<i>a coherentia</i>	from generality or <i>a generali sensu</i>
<i>a ratione legi stricta</i>	psychologique	from superfluity or <i>ab inutilitate</i>
<i>pro subjecta materia</i> , argument de la cohérence	– historique	from context or in pari materia
tirés des travaux préparatoires	– apagogique	from subject matter or <i>pro subjecta materia</i>
<i>a simili</i> , argument analogique	– téléologique	from title or <i>a rubrica</i>
<i>ab auctoritate</i> , ou argument d'autorité	– économique	– from genre or <i>eiusdem generis</i>
<i>a rubrica</i> , ou argument du titre	– ab exemplo	
	– systématique	
	– naturaliste	

(*) in Perelman 1979, p.55

⁸⁵legal tradition-trahan.doc, p. 21-22. www.lsulawlist.com/lsulawoutlines/index.php?folder=/tRaDitions, 20-09-2013.

2. Les schèmes

Au total, trente-quatre schèmes d'arguments sont mentionnés.

— Trois formes sont communes aux trois topiques :

A contrario[@]; *a contrario sensu*; by contrast or *a contrario*

A fortiori ratione, *a fortiori*[@]; of greater justification or *a fortiori*

A pari[@] est considéré à part ou comme équivalent de l'analogie[@] (by analogy or *a pari*); *a simili*.

— Quatre formes sont communes à deux topiques :

A generali sensu, argument de la *généralité de la loi*[@]

Pro subjecta materia; argument tiré de *l'objet de la loi*[@], ou du sujet de la discussion

A rubrica, argument de *l'intitulé de la loi*[@]

Argument apagogique, ou *par l'absurde*[@], *ad absurdum*.

— Quinze formes sont spécifiques à l'une ou l'autre des trois topiques :

— *in pari materia*, argument tiré de la cohérence des lois s'appliquant à un même objet, **V. Cohérence**

— *ratione legi strict* arg. tiré de la lettre de la loi, **V. Sens strict**

— *ab auctoritate*, **V. Autorité ; Précédent**

— *a completudine*, **V. Complétude**

— *a coherentia*, **V. Non contradiction ; Cohérence**

— économique, **V. Inutilité**

— *ab exemplo*, **V. Précédent ; Exemple**

— systématique[@]

— naturaliste, **V. Force des choses**

— de la superfluité, *ab inutilitate*, **V. Inutilité**

— du genre[@], *eiusdem generis*

— des travaux préparatoires, **V. Intention du législateur**

— historique, **V. Intention du législateur**

— psychologique, **V. Intention du législateur**

— téléologique, **V. Intention du législateur**

On obtient donc vingt-deux formes distinctes, ou dix-neuf si on admet que sous des étiquettes diverses, les arguments dits *des travaux préparatoires*, *historique*, *psychologique* et *téléologique* visent également à prendre en compte « l'intention du législateur » (Perelman 1979, p. 55).

3. Regroupements

Du point de vue du sens de ces arguments, on peut opérer les regroupements suivants.

(i) Schèmes généraux, non spécifiques au droit.

Une série d'arguments utilisés en droit sont des formes générales applicables à d'autres situations d'argumentation. Arguments :

- de cohérence (*a coherentia*)
- *a pari, a simili*, analogie
- du genre
- *a contrario*
- *a fortiori*
- par l'absurde
- du précédent
- d'autorité.

En droit, ces deux dernières formes d'argument font appel à la continuité historique de la pratique juridique légale.

(ii) Arguments sur des données relatives à la genèse de la loi

Une classe d'arguments légitime les interprétations fondées sur les conditions de production de la loi. Arguments :

- des travaux préparatoires
- historique
- téléologique
- psychologique.

(iii) Arguments sur le caractère systématique du code des lois

Les formes suivantes fondent des interprétations sur le caractère systématique attribué au Code. Arguments :

- de la cohérence, *a coherentia*,
- sur la cohérence des lois sur un même sujet, *in pari materia*,
- de la complétude
- de l'inutilité (non redondance)
- du titre, *a rubrica*.

Ces différentes formes argumentatives reposent sur le postulat que le texte à interpréter est parfait : on n'y relève ni contradiction, ni redondance ; tout y est nécessaire : rien d'inutile, ou de superflu ; tout se tient : les éléments n'ont de sens que par leur relation dans la structure. Cette insistance sur le caractère systématique du code légal pousse vers une vision mécanique de la loi et de son application. À la limite, on attribue au code des propriétés qui sont celles d'un système formel.

Les définitions de ces formes argumentatives dans le domaine du droit, leurs conditions d'application, les exemples pouvant les illustrer ainsi que les problèmes liés à leur usage reviennent aux ouvrages spécialisés

4. Fonction prescriptive de cette topique

Cette topique légitime les interprétations de la loi en vue de son application à des cas concrets. Comme toutes les topiques, elle peut être mise sous forme prescriptive, elle devient alors un guide pour la rédaction des lois. Le rédacteur sait que ses écrits seront interprétés en fonction des principes énumérés : il sait qu'on appliquera au texte qu'il est en train de rédiger des

arguments par analogie, qu'on l'interprétera en fonction de la rubrique dans lequel il sera classé, etc. Si l'argument "économique" ou de l'inutilité suppose que les lois ne sont pas redondantes, le législateur devra s'efforcer d'exclure toute redondance dans la rédaction de la loi.

5. Généralisation à d'autres domaines d'interprétation

V. Interprétation



Topique politique

Cette entrée présente d'une part, une *topique substantielle interrogative* spécifique au champ politique (§1) du XXe siècle, et d'autre part, *deux collections de schèmes discursifs argumentatifs*, avancés dans les débats parlementaires, et plus généralement dans les débats politiques des sociétés démocratiques, la collection de Bentham (1824), et Hirschman.

1. Paramètres du débat politique

La délibération politique est, entre bien d'autres choses, une activité de résolution de problème. Considérée sous cet angle, elle mobilise une *topique substantielle@ interrogative* constituée par l'ensemble des questions générales, spécifiques de ce champ, qu'il convient de se poser avant de prendre une décision :

Cette mesure, cette action... est-elle légale, juste, honorable? Opportune ? Utile ? Nécessaire ? Sûre ? Possible ? Facile ? Agréable ? Quelles en sont les conséquences prévisibles ? (d'après Nadeau 1958, p. 62).

Cette topique substantielle simple, robuste et efficace, a été conçue à la fin du IIe siècle avant notre ère. Elle s'applique à l'action en général, publique ou privée.

Elle peut être mise sous forme :

(i) Interrogative-délibérative : “*si vous vous interrogez sur la nécessité de telle mesure, regardez si elle est juste, nécessaire, réalisable, glorieuse, rentable, et si elle aura des conséquences positives*”. La topique est utilisée comme une heuristique ; on construit une position politique sur un sujet donné en répondant (de façon argumentée) à ces questions.

(ii) Prescriptive-justificative : “*si vous voulez soutenir telle mesure, montrez qu'elle est juste, nécessaire, etc.*”

(iii) Évaluative : “*vous avez bien montré que cette mesure est juste, nécessaire, glorieuse ; (mais) vous ne dites rien sur ses conséquences et sur les modalités pratiques de sa réalisation*”.

2. Arguments et fallacies du débat parlementaire : L'inventaire de Bentham

Dans le *Manuel de sophismes politiques* (1996 ; *The Book of Fallacies* [1824]), Bentham s'intéresse aux arguments produits dans les assemblées délibératives. Cette topique est fortement orientée vers la réfutation du discours conservateur, qui s'oppose aux réformes, c'est pourquoi il parle globalement de fallacie. La valeur argumentative de chacune de ces formes est discutée en détail aux chapitres correspondants.

On remarquera que Bentham ne rapporte pas ses fallacies à des formes logiques, mais les présente sous forme d'énoncés qui constituent des condensés d'argumentation, parfois proche du slogan. Les schèmes d'argumentation sont ici des formules discursives.

Bentham propose une typologie à deux niveaux, où il distingue quatre grandes catégories de fallacies :

- Fallacies d'autorité, celle des sages ancêtres ou celle des institutions.
- Fallacies alarmistes, réprimant la discussion par des discours de peur.
- Fallacies de temporisation, dont l'objet est de renvoyer la discussion aux calendes grecques.
- Fallacies de confusion, catégorie dont le principe unitaire n'est lui-même pas très clair.

(i) Fallacies d'autorité [*f. of authority*]

- “Nos ancêtres étaient plus sages, ou l'argument chinois ; *ad verecundiam*”.
- “Les lois sont irrévocables” parce qu'elles sont garanties par des contrats sacralisés ; *ad superstitionem*.
- Les lois ont été faites alors que les législateurs avaient prêté serment ; or “*les serments sont irrévocables, ils sont gagés sur des puissances surnaturelles*” [*ad superstitionem*]. Cette fallacie, ainsi que la précédente, lie les mains des générations futures, en interdisant toute réforme des lois ou de la constitution.
 - “*C'est sans précédent !*” ; *ad verecundiam*.
- L'autorité dissimulée sous de la fausse modestie [*self-assumed authority* ; *ad ignorantiam* ; *ad verecundiam*].
- L'autorité outragée : il y a des gens qu'on doit croire sur parole ; toute enquête à leur sujet serait une offense : “*Moi, faire des choses pareilles ! Soupçonner un homme comme moi !*” [*self-trumpeter's fallacy*].
- Personnalité dont l'avis est déterminant [*laudatory personalities* ; *ad amicitiam*]. Telle mesure doit être rejetée parce que des gens très bien s'y opposent.

(ii) Fallacies alarmistes [*f. of danger*]

Elles font appel à la peur (*ad metum*) ou à la haine (*ad odium*) pour légitimer l'opposition aux réformes :

- Attaquer la personne [*vituperative personalities* ; *ad odium*] : “*Celui qui propose cette réforme entretient de mauvais desseins ; il a mauvaise réputation ; de mauvaises fréquentations ; il porte le même nom que quelqu'un qui a laissé un mauvais souvenir.*”
- Crier au loup-garou [*bobgoblin argument*] : “*Pas d'innovation ! Elles conduisent à l'anarchie !*”
- Inspirer la méfiance : “*Méfiance ! Qu'est-ce qui se cache derrière tout ça ?*”
- Se réfugier derrière les institutions [*official malefactor's screen*] : “*Celui qui nous attaque, attaque le gouvernement, la Constitution, la République...*”
- Intimider l'accusateur [*accusation-scarer device*], en le traitant de systématiquement de calomniateur, particulièrement si les preuves qu'il apporte ne sont pas absolument concluantes.

(iii) Fallacies de temporisation [*f. of delay*]

Ces manœuvres permettent de gagner du temps, dans l'espoir que, sans cesse repoussée, la décision ne sera jamais prise. Certaines de ces manœuvres font appel à la stupidité et la paresse d'esprit (*ad socordiam*) :

- Tranquilliser, apaiser : [*the quietist fallacy ; ad quietem*] : “Pourquoi changer, personne ne se plaint !”
- Donner une consolation fallacieuse [*false consolation ; ad quietem*] : “Allez donc voir ailleurs, c'est bien pire !”
- Renvoyer à plus tard, aux calendes grecques [*procrastinator's argument ; ad socordiam*] : “Attendez donc, ce n'est pas le bon moment”.
- Ralentir la procédure, faire de l'obstruction [*snail's pace argument ; ad socordiam*] : “Chaque chose en son temps ! Pas de précipitation !”.
- Opérer des diversions subtiles (*artful diversion ; ad verecundiam*) : “Pourquoi cette mesure ? Discutons plutôt de telle autre, qui est plus urgente !”

(iv) Fallacies de confusion [*f. of confusion*]

Leur objet est de créer le doute et d'embrouiller la discussion lorsqu'elle ne peut plus être évitée.

- Utilisation de termes biaisés, introduisant une pétition de principe [*question-begging appellatives ; ad iudicium*].
- Imposture terminologique [*impostor terms ; ad iudicium*] ; par exemple, en parlant de “zèle religieux” pour désigner la persécution religieuse.
- Généralités vagues [*vague generalities ; ad iudicium*].
- “Idoles”, mots sacrés et intouchables [*allegorical idols ; ad imaginationem*] ; par exemple, parler des “autorités gouvernementales” pour désigner les membres du gouvernement.
- Amalgames [*sweeping classifications ; ad iudicium*].
- Pseudo-distinctions, fausses symétries, [*sham distinctions ; ad iudicium*] par exemple l'opposition liberté / licence.
- “Le peuple est intrinsèquement corrompu” [*popular corruption ; ad superbiam*], ce qui rend inapplicable tout régime parlementaire.
- Sophismes antirationnels [*anti-rational fallacies ; ad verecundiam*], qui font trouver haïssable tout ce qui s'oppose à son intérêt particulier.
- Affirmations paradoxales [*paradoxical assertions ; ad iudicium*]
- Erreurs d'attribution causale [*non causa pro causa ; ad iudicium*]. Considérons un système ayant des points positifs et des points négatifs. Pour ne pas réformer le négatif, on dit qu'il est à la source du positif.
- Parti-pris, esprit de parti [*partially-preacher's argument ; ad iudicium*], on argumente contre l'usage en arguant des abus qu'il peut occasionner.
- “La fin justifie les moyens” [*the end justifies the means ; ad iudicium*]

- Opposition systématique, 1 : l'intérêt général prime sur l'intérêt de parti [*opposer-general's distinction ; ad invidiam*] : On ne doit pas argumenter contre sa propre opinion ; une mesure qu'on estime bonne doit être soutenue, même si on se trouve être dans l'opposition.
- Opposition systématique, 2 : présenter comme dirimante une objection qui pourrait peut-être être intégrée à titre d'amendement [*rejection instead of amendment ; ad iudicium*].



Topos en sémantique

Dans la théorie de l'argumentation dans la langue de Ducrot et Ancombre, les *topoi* sont définis comme des principes généraux, communs « présentés comme acceptés par la collectivité » (Ducrot 1988, p. 103 ; Ancombre & Ducrot, 1986 ; Ancombre 1995a). Ces principes mettent en relation graduelle des propriétés (prédicats ou échelles) elles-mêmes graduelles **V Classes**. Ils prennent quatre formes :

+ A, + P	« Plus on s'élève dans l'échelle P , plus on s'élève dans l'échelle Q » (Ducrot 1988, p. 106) : (+) <i>régime démocratique</i> , (+) <i>bonheur des citoyens</i>
- B, - Q	Plus on descend dans P , plus on descend dans Q : (-) <i>temps de travail</i> , (-) <i>stress</i>
+ C, - R	Plus on a P , moins on a Q : (+) <i>argent</i> , (-) <i>vrais amis</i>
- D, + S	Moins on fait P , plus on est Q : (-) <i>sport</i> , (+) <i>maladies</i>

Ce type de liaison entre prédicats est utilisé par Perelman & Olbrechts-Tyteca dans leur discussion des *valeurs*[@] ([1958], p. 115-128).

1. *Donc, et, pourtant*

Les mêmes prédicats peuvent être associés par les quatre formes d'un même topos associant par exemple *argent* (**A**) et *bonheur*, (**B**). Selon M. Tout-le-monde :

- (i) **+A, donc +B** *il est riche (donc, et_{donc}) heureux*
- (ii) **-A, donc -B** *il est pauvre (donc, et_{donc}) malheureux*

Ces deux cas se correspondent par application du topos des contraires. Par ailleurs, “*l'argent ne fait pas le bonheur*”, comme le montre le cas du savetier heureux et du financier malheureux (La Fontaine, *Le savetier et le financier*) :

- (iii) **+A, mais -B** *il est riche, (mais, pourtant) malheureux*
- (iv) **-A, mais +B** *il est pauvre, (mais pourtant) heureux*

Ces derniers cas correspondent à la version en *pourtant* des *topoi* (i) et (ii).

Ces quatre formes délimitent ce que la doxa, les croyances communes portées par la langue, infèrent entre l'argent et le bonheur, la santé et le sport. Il s'agit d'inférences sémantiques, donc de pseudo-raisonnements dans la mesure où ils ne disent rien du réel ; c'est la langue qui parle. Cette vision fonde le scepticisme de la théorie de l'argumentation dans la langue vis-à-vis de l'argumentation ordinaire comme forme de raisonnement, **V. Critique**.

Le *Nouveau testament* organise les *topoi* de la richesse - pauvreté ; les riches sont heureux en attendant, mais seront finalement malheureux et les pauvres sont malheureux en attendant, mais seront finalement heureux :

Je vous le dis encore, il est plus facile à un chameau de passer par le trou d'une aiguille qu'à un riche d'entrer dans le royaume de Dieu. (Matthieu, 19, 24 ; Bible Louis Segond)

Ainsi les derniers seront les premiers, et les premiers seront les derniers.
(Matthieu, 20, 16 ; Bible Louis Segond)

On trouve donc les quatre inférences : “+/- P, +/- Q”, mais pas dans les mêmes systèmes de croyances, sachant qu'un même locuteur peut avoir recours, selon ses nécessités, à plusieurs systèmes de croyances contradictoires. Certaines croyances sont préférées, aucune n'est interdite par la langue, mais les croyances paradoxales sont des croyances militantes, qui s'accompagnent d'une argumentation.

2. Trop

Considérons le cas du sport **Sp** et de la santé **Sa**. L'existence d'un lien de causalité est repris dans les topoï suivants :

+**Sp**, +**Sa** *il fait du sport, donc il est en bonne santé*

-**Sp**, -**Sa** *il irait mieux s'il faisait plus de sport!
quand j'arrête le sport, je me sens mal*

Cependant, le développement < +, + > peut trouver sa limite, marquée par *trop*.

+**Sp**, -**Sa** : *il fait trop de sport, donc il est en mauvaise santé*

D'autre part, le topos “+**Sp**, +**Sa**” peut être contesté par le topos “+ , -”, qui a ses partisans :

+**Sp**, -**Sa** : *Les sportifs meurent jeunes*

ou, par application au précédent du topos des contraires, “-**Sp**, +**Sa**” :

“-**Sp**, +**Sa** : « *no sport* » (Churchill, interrogé sur sa bonne santé)

3. Application des topos et effets de seuil

Il est parfois délicat d'appliquer les quatre formes topiques “+/- P, +/- Q”, à certaines combinaisons de prédicats. Considérons la situation où deux personnes, **L1** et **L2**, doivent prendre le train, et sont soucieuses à la fois de ne pas manquer le train et de ne pas arriver trop en avance à la gare. Soit elles “vont y arriver”, soit elles ont déjà irrémédiablement “raté leur train”. **T** note le prédicat “*avoir du temps*”; **D** note le prédicat “*se dépêcher*”. “+ **T**” note “*plus on a de temps*”; “- **T**” note “*moins on a de temps*”; *idem* pour **D**.

1. On va y arriver : sans se dépêcher ou en se dépêchant

Trois situations correspondent à ce cas.

(a) **L1** se dépêche ; **L2** trouve qu'il n'y a pas de raison de se dépêcher :

Pas la peine de te dépêcher, il est huit heures, et même huit heures moins cinq.

On a beaucoup de temps, donc on va y arriver, prenons notre temps !

Cet enchaînement correspond au topos < + **T**, - **D** >, “*plus on a de temps, moins on doit se dépêcher*”.

(b) **L1** traîne dans les préparatifs ; **L2** pense que, si ça continue comme ça, ils vont rater leur train. Il alerte **L1** :

Dépêche-toi : il est huit heures, il est même huit heures cinq.

On n'a plus beaucoup de temps, il reste peu de temps, vraiment peu !

Cet enchaînement correspond au topos $\langle -T, +D \rangle$, “moins on a de temps, plus on doit se dépêcher”.

(c) **L1** pense qu'ils ont raté leur train ; **L2** pense qu'ils ont encore une chance, à condition de se dépêcher :

L2 : — *Dépêche-toi : il est huit heures, il est même huit heures moins cinq.*

“Mais si, on va y arriver ! On n'a pas beaucoup de temps, mais il reste quand même un peu de temps ! ; On est en retard, mais on peut encore y arriver !”

Cet enchaînement semble utiliser directement le topos “ $+T, +D$ ”, “plus on a de temps, plus il faut se dépêcher”, ce qui peut sembler paradoxal. Le contexte montre qu'il y a un effet de seuil. On part de la représentation de **L1** “on n'a pas assez de temps”, donc “pas la peine de se dépêcher, puisqu'on va sûrement rater le train”. **L2** réfute cette représentation :

L2 : — *il reste en effet peu de temps ($-T$), mais suffisamment pour qu'on puisse attraper le train si tu te dépêches, donc dépêche-toi ! ($-T, +D$)*

L2 n'applique pas “ $+T, +D$ ”, il réfute “on n'a pas assez de temps”. Ce n'est pas “plus on a de temps” qui joue ici, mais “plus de temps que tu ne penses”, à savoir “encore un peu de temps”, et cette prémisse mobilise normalement le topos “ $-T, +D$ ”.

2. *On ne va pas y arriver : même si on se dépêche*

(d) **L1** s'active fébrilement alors que **L2** a perdu tout espoir d'attraper le train :

L2 : — *Pas la peine de te dépêcher : il est huit heures, et même huit heures cinq.*

“On ne va pas y arriver, on n'a plus assez de temps”. **L2** raisonne *a fortiori* : à huit heures, on n'aurait plus le temps d'y arriver, *a fortiori* à huit heures cinq on n'y arrivera pas.

Se dépêcher pour faire quelque chose présuppose qu'on a *assez de temps* pour le faire en se dépêchant. C'est ce présupposé que rejette **L2** ici. **L1** se comporte comme s'il pensait avoir suffisamment de temps *en se dépêchant*. **L2** ne présuppose pas “moins on a de temps, moins on doit se dépêcher”, il réfute “on peut y arriver si on se dépêche”. Comme dans (c), il faut tenir compte d'un effet de seuil. Dans ce contexte, l'évocation du topos “ $-T, -D$ ” “moins on a de temps, moins on doit se dépêcher” serait ironique.

Topos, Lieu commun, Endoxon

À la différence de *type d'argument*, le mot *topos* et l'expression *lieu commun*, sont ambigus entre une interprétation formelle et une interprétation substantielle.

1. Topos

1.1 Topos inférentiel

Pour désigner les types d'argumentations, Aristote utilise le mot grec *topos* (sg. τόπος, pl. τόποι, *topoi*). Le *topos des contraires*, le premier de la liste des *topoi* de la *Rhétorique* est introduit comme suit :

Un lieu (*topos*) des enthymèmes démonstratifs se tire des contraires (*Rhét.*, II, 23, 231397a7 ; Dufour, p. 115)

Un *topos inférentiel* est un *schème argumentatif* ou *type d'argumentation*[@], c'est-à-dire un schème discursif général associant de façon plausible un énoncé argument à un énoncé conclusion.

L'actualisation d'un *topos*, d'une forme argumentative, produit une argumentation concrète ou *enthymème*[@].

Cicéron traduit *topos (inférentiel)* par *locus* "lieu" (pl. *loci*), *locus communis*, "lieu commun" (pl. *loci communes*, "lieux communs")

La définition du lieu [*locus*] pourrait donc être : magasin des arguments, et celle de l'argument : moyen servant à convaincre d'une chose douteuse (*Top.*, II, 16, 8 ; p. 69-70)

Le terme *topos* n'est jamais péjoratif lorsqu'il désigne un type d'argument.

Une *topique* est une *typologie*[@] des arguments, c'est-à-dire un ensemble plus ou moins systématique de *topoi* inférentiels.

Le concept de *topos* a été redéfini dans la théorie de l'argumentation dans la langue, **V. Topos en sémantique**.

À la différence de *type d'argument*, le mot *topos*, comme l'expression *lieu commun*, est ambigu entre une interprétation formelle et une interprétation substantielle.

1.2 Topos en analyse littéraire

En analyse littéraire, le concept de *topos* a été introduit par Curtius, pour désigner une donnée substantielle (thème, matière, "argument" (au sens 2, **V. Argument... Les mots**), permanente, amplifiable et adaptable, un « un archétype, une représentation du subconscient collectif au sens où l'entendait C. G. Jung » (Curtius [1948], I, p. 180). Par exemple, l'association "le vieillard et l'enfant" constitue en ce sens un *topos*, toujours exploité dans les publicités pour les sociétés de gestion de patrimoine. Ce thème peut permettre de remplir une case discursive obligée. Ainsi, l'évocation d'éventuels contre-exemples ou même d'une réfutation auxquels on déclare se soumettre docilement par avance est un *topos* de clôture des

exposés scientifiques. Les propositions de Curtius ont été à l'origine d'un important courant de recherche sur les *topoi*, notamment en Allemagne (Bornscheuer 1976 ; Breuer et Schanze 1981). L'expression *lieu commun* est également utilisée avec ce même sens.

2. Lieu commun

Comme *topos*, *lieu commun*, souvent réduit à *lieu*, peut désigner une formule inférentielle ou un lieu commun substantiel, V. *Inventio*

2.1 Lieu commun inférentiel

L'expression *lieu commun* correspond au latin *locus communis*, qui traduit le mot grec *topos*. En ce sens, un lieu commun est une *forme inférentielle*, un schème argumentatif[@]. Cet usage n'étant pas répandu hors des études d'argumentation, on doit parfois préciser *lieu commun inférentiel*.

Dans cet emploi, *lieu commun* peut être réduit à *lieu* ; on parle ainsi du *lieu de la personne*, du *lieu des contraires*, etc.

2.2 Lieu commun substantiel : le cliché

Un *lieu commun substantiel*, ou *lieu commun* tout court, correspond à une expression formulaire d'une pensée commune. C'est le sens courant de l'expression, qui est synonyme de "cliché", dont elle partage l'orientation dépréciative : "pensée commune, non critiquée donc probablement fautive, sans originalité ni valeur esthétique ou conceptuelle".

Comme dans le cas de *fallacie*, la frontière est floue entre le formel et le substantiel.

Le terme *topos* peut avoir le même sens dépréciatif lorsqu'il désigne un lieu commun substantiel.

3. L'endoxon, ou la croyance partagée prise au sérieux

En *dialectique*[@], un *lieu commun substantiel* (*endoxon*) est l'expression d'une croyance probable parce que partagée, digne d'une discussion réglée. L'expression n'est pas péjorative.

Parallèlement, en rhétorique, l'*endoxon* est un jugement sur lequel il y a un *consensus*[@] et qui peut en conséquence servir d'argument.

4. Lieux communs inférentiels et prémisses propres à chaque genre

La *Rhétorique* distingue *lieux communs* (*topoi*) *universels* et *prémisses propres à un domaine de la réalité* :

Par "espèces" j'entends les prémisses propres à chaque genre et par "lieux" j'entends les lieux qui sont communs de façon indifférenciée à tous les domaines de réalité.

Aristote, I, 2, 1358a1, 30 ; Chiron. p.138

Les lieux (modes de raisonnement) sont universels :

Les lieux (*topoi*) « sont ce qui s'applique en commun aux questions de justice, de physique, de politique et à nombre d'autres questions

d'espèces (eidos) différentes, par exemple le lieu du plus et du moins ; car un syllogisme ou un enthymème tiré de ce lieu ne seront pas plus applicables à une question de justice qu'à une question de physique ou à n'importe quel autre sujet. (*Ibid.*, 10-15, p. 136-137)

Les domaines de connaissance se distinguent les uns des autres non pas parce qu'ils mobilisent des *lieux* (modes de raisonnement) spécifiques, mais parce que certaines prémisses leurs sont propres, « spécifiques » :

Il y a en physique des prémisses dont on ne peut tirer ni enthymème ni syllogisme qui soit valable sur des questions d'éthique » et inversement. (*Ibid.*, 15, p. 137)

La distinction entre prémisses (ou espèces) et lieux est tributaire de l'ontologie aristotélicienne et de la vision de la logique et des sciences qui lui est attachée.



Tranquillité

- ❖ Arg. *ad quietem*, lat. *quies*, « repos ; vie calme en politique, neutralité » (Gaffiot [1934], *Quies*). Ang. *appeal to repose, conservatism*.

1. Le calme et l'argumentation des émotions

Le calme peut être défini négativement comme l'absence d'excitation, l'état psychique et physique d'une personne vivant selon ses routines, n'ayant aucune préoccupation urgente.

Dans la typologie aristotélicienne des émotions rhétoriques, le *calme* s'oppose à la *colère*, V. **Émotion**. Le calme est donc considéré comme un état émotionnel parmi d'autres.

En théorie des *émotions*[@], le calme correspond au *niveau de base* (humeur de base) de la vie psychique. Par opposition à l'excitation émotionnelle initiale, le *retour au calme* est le moment où toute émotion, positive ou négative se résorbe. On peut ramener au calme un groupe d'enthousiastes qui s'excite joyeusement à l'idée de partir à la guerre, ou quelqu'un qui fait une crise de honte.

Du point de vue de l'argumentation des émotions, à tout discours argumentant une émotion forte *négative* (appels à la haine, à l'indignation, à la colère, la honte, la peur...), comme une émotion forte *positive* (discours de l'enthousiasme, de la joie, de l'exaltation, de la ferveur...), on peut opposer un *contre-discours* déconstruisant l'émotion et *appelant au calme*.

2. Contre le changement : L'appel à la tranquillité

L'argument de la tranquillité "*ad quietem*" a été défini et nommé par Bentham (1824), V. **Topiques politiques**. Il s'agit d'une tentative pour repousser la discussion d'un problème dans l'espoir qu'il ne sera jamais abordé. On substitue à la discussion d'un problème une méta-discussion sur l'urgence de sa discussion.

Bentham considère cette manœuvre comme fallacieuse, et la classe dans la catégorie des *fallacies de temporisation* [*fallacies of delay*], dirigées contre la liberté de proposition et l'innovation politique : "*tout ça n'est pas très important, en pratique c'est déjà réglé, on a d'autres priorités, tu es bien le seul à voir là un problème...*"

Attachée au *consensus*[@], la tranquillité est construite comme une valeur qui serait menacée par l'ouverture d'une situation argumentative. Le désir de ne pas être dérangé peut être invoquée comme argument pour ne pas participer à la vie politique et sociale :

Le vote ne regarde que les hommes, puisque les femmes, – heureusement pour leur tranquillité, – n'ont pas de droits politiques.

Clarisse Juranville, *Manuel d'éducation morale et d'instruction civique*, [s. d.].⁸⁶

L'intervention suivante est extraite d'un débat entre étudiants sur l'immigration et la nationalité. Tout d'abord, l'étudiante **Am** donne une description soigneusement formulée et légèrement orientée des deux parties et de leurs positions, **V. Orientation**. Ensuite, elle prend une position implicite mais claire en faveur du parti soutenant « *que le gouvernement actuellement a d'autres priorités qui sont plus importantes et que ce n'était pas nécessaire de revenir sur ça* », sur la base d'un typique argument « *laissez-nous tranquilles* » :

Prof alors vous restez muets silencieux rien vous avez rien retenu là-dedans rien ne vous a frappés quels sont les points on va commencer à les lister donc pouvez les donner oui

Am déjà ya deux points de vue en fait fin

Prof y a deux points de vue vous avez vu qu'il y avait oui

Am deux partis qui s'opposent ya ceux qui veulent heu comme la pétition de tous les artistes cinéastes etcétéra qui veulent que: la que l'imfin le que le code de nationalité soit illimité soit pour tout le monde et que que tous les sans tous les sans-papiers soient régularisés donc euh sans limite

Prof hum hum hm hm

Am et le deuxième point de vue c'est ceux qui disent que y faut pour qu'y ait un droit des personnes y faut qu'y ait: un droit d'état donc y faut qu'y ait justement des limites et que: et aussi fin généralement ces personnes sont celles qui disent que le gouvernement actuellement a d'autres priorités qui sont plus importantes et que ce n'était pas nécessaire de revenir sur ça

Prof d'accord

*Débat sur l'immigration*⁸⁷

L'appel au calme valorise la tranquillité en tant qu'état politique conservateur compatible avec l'apathie, l'inertie et la paresse. Un tel état est menacé par des proposants insatisfaits, prêts à exiger des changements et à entamer des discussions, c'est-à-dire à ouvrir une situation argumentative, qui provoquera une poussée d'adrénaline, se traduisant par de la colère, de l'enthousiasme ou de l'anxiété au sein du groupe. C'est parce qu'il trouble le calme, dérange le consensus, que le proposant paie le prix de la *charge de la preuve*[@].

⁸⁶ Paris, Vve P. Larousse, 5e édition, "conforme au programme de 1882" [1re partie Éducation morale, chap. Le vote. § Les femmes et la politique].

⁸⁷ Corpus *Débat sur l'immigration – TP étudiants*, http://clapi.univ-lyon2.fr/V3_Feuilleterer.php?num_corpus=35 (30-09-2013)

Transitivité

En mathématiques, un prédicat **R** est dit transitif si, lorsqu'il lie **a** à **b** et **b** à **c**, elle lie aussi **a** à **c** ; autrement dit :

si "**aRb**" et "**bRc**" on a "**aRc**".

En langue naturelle, le prédicat *manger* n'est pas transitif : si **a** *mange* **b** et **b** *mange* **c**, alors **a** *ne mange pas forcément* **c**. Le carnivore mange l'herbivore, l'herbivore mange de l'herbe, mais le carnivore ne mange pas forcément l'herbe, sauf en cas d'urgence.

Si **a** *aime* **b**, et si **b** *aime* **c**, alors **a** n'aime pas forcément **c** : la relation *aimer* n'est pas transitive.

La relation *être le père de* n'est pas transitive, mais *être un ancêtre de* est transitive dans une même lignée :

*si a est un ancêtre de b,
et si b est un ancêtre de c,
alors a est un ancêtre de c.*

Les inférences fondées sur la transitivité d'un prédicat font partie des automatismes argumentatifs exploités par l'argumentation quotidienne. Leur possibilité ou impossibilité est inscrite dans le sens des mots *aimer*, *père de*, *ancêtre de*.

Elles sont mobilisables toutes les fois qu'on positionne au moins trois objets sur une échelle graduée :

*Si a est plus grand, plus vieux, plus riche... que b,
et si b plus grand, plus vieux, plus riche... que c,
alors a est plus grand, plus vieux, plus riche... que c.*



Types d'argument(-ation)

1. Type d'argumentation

Un *type d'argument* ou *schème argumentatif* est une *formule discursive associative (inférentielle)* récurrente, utilisée pour représenter le lien argument-conclusion. Si l'on ne souhaite pas préjuger de la forme logique de cette association, on peut définir le type d'argument comme *une formule récurrente qui associe de façon stable un type d'argument à un type de conclusion*. L'expression *type d'argument* doit être considérée comme une abréviation métonymique de *type d'argumentation*.

Le schème peut être implicitement contenu dans le texte, en continu ou dispersé dans un passage (exemple, V. **Gaspillage**) ou encore y figurer explicitement sous la forme d'un énoncé générique.

La tradition nous a légué des inventaires plus ou moins systématisés des types d'argumentation, et la recherche continue à les enrichir et à les préciser, V. **Typologies (I) – (III)**.

Les expressions *type d'argumentation*, *schème (schéma) d'argumentation*, *schème argumentatif*) désignent d'une façon non ambiguë une forme d'inférence argumentative. Le mot *topos* et l'expression *lieu commun* sont ambigus entre un sens formel inférentiel et un sens substantiel. L'expression "*lieu commun*" désigne par défaut un *lieu commun substantiel* ; il faut donc préciser, le cas échéant, qu'on parle bien d'un lieu commun *inférentiel*. Le mot *topos* a la même ambiguïté, mais comme depuis la *Rhétorique* d'Aristote, il est associé à une forme argumentative et qu'il a le grand avantage de la brièveté, on utilise par défaut *topos* au sens de type d'argumentation lorsque le contexte le permet. L'ambivalence de *topos* et *lieu commun* entre *croissance substantielle vraisemblable* et *inférence acceptable* se retrouve dans *fallacie@*, mauvais raisonnement et croyance fautive.

L'expression *ligne argumentative@* est ambiguë et peut renvoyer à un type d'argument ou à une stratégie argumentative, éventuellement partagée par plusieurs participants.

2. Topos et enthymème

Un *type d'argumentation* est un schème correspondant à un nombre indéterminé *d'occurrences*. Cette relation *type / occurrence* d'une argumentation correspond à la relation *topos / enthymème@*.

Dans la formulation d'Aristote, « un lieu [topos] est une tête de chapitre sous laquelle se rangent un grand nombre d'enthymèmes » (*Rhét.*, II, 26, 1403a17 ; trad. Chiron, p. 420). Par une métaphore célèbre, Cicéron définit les lieux (*loci*, sg. *locus*) comme « les magasins où l'on cherche les arguments », c'est-à-dire les enthymèmes ; « la formule » de l'enthymème (*Top.*, I, 8 ; p. 69 ; I, 9 ; p. 70).

Certains schèmes sont exprimés sous forme de proverbes ou de maximes, par exemple le proverbe "*qui peut le plus peut le moins*" correspond à la variante

“*du plus au moins*” du schème “*à plus forte raison*”, *a fortiori*. On peut aussi les exprimer sous la forme de formules typiques, comme celles que propose Bentham “*attendons un peu, le moment n’est pas favorable*”, pour rejeter une mesure sans avoir à se prononcer sur son intérêt, **V. Typologies (II)**. En contexte, l’énoncé du proverbe ou de la formule générale peut tenir lieu d’argumentation.

Le topos peut être exprimé dans une notation inspirée de la logique, en remplaçant les composantes indéfinies par des variables. Soit le topos *a fortiori*, “à plus forte raison” (d’après Ryan 1984) :

Schéma (topos) :

si “**P est O**” est plus vraisemblable (recommandable...) que “**E est O**”
et si “**P est O**” est faux (n’est pas vraisemblable, pas recommandable),
alors < **E est O** > est faux (pas vraisemblable, pas recommandable)

Enthymème (argumentation) fondée sur ce topos :

Si les professeurs ne savent pas tout, à plus forte raison les élèves.

Soit le topos des contraires :

topos : si “**A est B**”, alors “**non-A est non-B**”

enthymème :

Si je ne t’ai servi à rien pendant ma vie, au moins que ma mort te soit utile.

Cette notation n’exprime rien de plus que la formule discursive générique qu’elle abrège et clarifie. Elle ne doit pas être prise pour une forme exprimant le contenu “logique” de celle-ci. Elle exprime la structure profonde de l’enthymème qui la réalise, ni plus ni moins que ne le fait une formulation générique. Son incontestable intérêt est de permettre une présentation plus claire des liens coréférentiels entre les termes généraux et de la structure de la liaison argument-conclusion.

3. Exemple : schème et argumentation sur le gaspillage

Détecter un schéma dans un texte est un moment clé de l’analyse argumentative, mais cette identification n’est pas toujours facile ; elle nécessite une reconstruction méthodique, qui peut s’effectuer selon les lignes suivantes.

— Délimiter le passage dont on pense qu’il correspond à une argumentation structurée par ce topos (un enthymème correspondant à ce topos).

— Fournir une définition explicite du topos **concerné**.

— Montrer comment le topos se projette sur le passage ; pour cela, il faut établir une correspondance point par point entre le schéma et le passage analysé. Ces liens consistent essentiellement en des opérations linguistiques de reformulation plus ou moins strictes.

L’application de la méthode topique à l’analyse d’argumentations concrètes peut être illustrée par le topos du *gaspillage*[@] et les deux exemples

(enthymèmes) qui en sont les manifestations concrètes, dans Perelman & Olbrechts-Tyteca ([1958], p. 375).

Premier enthymème

C'est la justification fournie par le banquier qui continue à prêter à son débiteur insolvable espérant, en fin de compte, le renflouer.

Topos

Le topos est exprimé dans le passage suivant ; nous avons ajouté deux implicites mis en italiques.

Puisque l'on a déjà commencé une œuvre, [*dont on espère tirer bénéfice*], accepté des sacrifices qui seraient perdus en cas de renoncement à l'entreprise, il faut poursuivre dans la même direction, [*en espérant toujours en tirer un bénéfice*]

Ce qui permet de dire que tel passage "contient" une occurrence de tel topos, c'est qu'il est possible de mettre en relation terme à terme le topos avec ce passage.



Tableau :
Opérations linguistiques associant l'argumentation au topos qui la structure.

ARGUMENTATION	OPERATION LANGAGIERE	TOPOS
Italiques: formulation de l'arg.	Italiques: formulation de l'arg. Gras: formulation du topos	Gras: formulation du topos
thème : <i>prêter de l'argent</i>	<i>prêter de l'argent</i> c'est une opération, une œuvre — peut représenter un sacrifice [<i>sous-entendu possible</i> : on a déjà consenti à aider le débiteur]	(Passé) on a déjà commencé une œuvre accepté des sacrifices
<i>débiteur insolvable</i>	<i>débiteur insolvable</i> 1) l'opération n'a pas apporté le bénéfice escompté 2) [argent] perdu	(Présent) qui n'ont servi à rien — seraient perdus en cas de renoncement <i>implicite : on espère toujours tirer un bénéfice de l'opération</i>
<i>continuer à prêter</i>	<i>continuer à (prêter)</i> = poursuivre dans la même direction	(Futur) poursuivre dans la même direction
<i>espérant, en fin de compte, le renflouer</i>		implicite : espérant 1) récupérer l'argent 2) voire tirer bénéfice

Seconde actualisation du schème (second enthymème)

Le second exemple est une citation plus complexe :

C'est l'une des raisons qui, selon sainte Thérèse, incite à faire oraison, même en période de "sécheresse". On abandonnerait tout, écrit-elle, "*si ce n'était que l'on se souvient que cela donne agrément et plaisir au seigneur du jardin, que l'on prend garde à ne pas perdre tout le service accompli et aussi au bénéfice que l'on espère du grand effort de lancer souvent le seau dans le puits et de le retirer sans eau*".

Tableau: Opérations linguistiques associant l'argumentation au topos qui la structure (mêmes conventions).

ARGUMENTATION	OPERATION LANGAGIERE	TOPOS
<i>le service accompli</i>	“accompli” présuppose commencé un “service” est une œuvre	on a déjà commencé une œuvre
<i>le grand effort de lancer souvent le seau dans le puits</i>	“grands efforts” => sacrifice	accepté des sacrifices
<i>en période de sécheresse et de le retirer sans eau</i>	<i>sécheresse</i> , métaphore mystique traditionnelle pour “pas d’accroissement de la foi”	qui n’ont servi à rien
<i>perdre tout le service accompli on abandonnerait tout</i>	<i>perdre</i> , perdu <i>abandonner</i> , renoncement	seraient perdus en cas de renoncement
<i>bénéfice que l’on espère</i>	exprime un élément implicite du topos	
<i>faire oraison même en période de sécheresse</i>	[continuer à prier]	poursuivre dans la même direction

Le topos peut être disséminé dans le texte dont il organise la cohérence, **V. Gaspillage**.

Identifier un topos dans un texte (ou lui appliquer un topos), c’est enrichir ce texte et en fournir une interprétation.

4. Noms des schèmes argumentatifs

Les types d’argument sont nommés selon leur forme ou leur contenu, **V. Typologies**. Sur l’usage de termes latins, et le type de relations exprimées par les diverses prépositions “argument par, sur, de...”, **V. Ab—, ad—, ex —**.

4.1 Étiquettes spécifiques à une dispute

Certains arguments célèbres ont été nommés en référence à leur contenu spécifique, par exemple :

— *L’argument du troisième homme* est une objection faite par Aristote à la théorie platonicienne des formes intelligibles opposées aux individus. Selon cette objection, cette théorie implique une régression à l’infini. Il s’agit d’une variante de l’argument du *vertige*@.

— *L’argument contre les miracles* : entre la probabilité que le mort ait été ressuscité et la probabilité que le témoin se trompe, la seconde est la plus forte (Hume, 1748, §86 “Of Miracles”). C’est un raisonnement *au cas par cas*@ où un cas est éliminé sur la base de probabilités.

— *L’argument ontologique* prétend démontrer l’existence de Dieu à partir de la notion d’être parfait. C’est une forme d’argument *a priori*@, par la définition@ : l’idée de perfection implique(ra)it l’idée d’existence.

4.2 Étiquettes couvrant des regroupements d'argumentations de différents types

Certaines étiquettes désignent non pas des types mais des regroupements de types d'arguments, en fonction de leur contribution au traitement de la question.

— Argumentation répondant à la lettre du discours, *ad litteram*, **V. Sens strict.**

— Argument sur le *fond*[@] vs. sur la *forme* ; argument *ad rem* ; sur le discours, *ad orationem*.

— Argument *central* vs. *périphérique*, **V. Fond.**

Ces étiquettes désignent des arguments ou des discours argumentatifs de différents types, et les positionnent selon leurs degrés et leur type de pertinence pour la discussion de cette question.

4.3 Étiquettes neutres et orientées

Dans le cas général, l'étiquette désignant une argumentation réfère à la nature du lien entre argument et conclusion : l'argument fait référence aux conséquences (*ad consequentiam*), à l'autorité (*ab auctoritate*), à la cohérence de la personne (*ad hominem*), à l'émotion (*ad passionem*) ou à telle émotion particulière (*ad odium*). L'argumentateur peut reconnaître, sans se désavouer, sans perdre la face à son public, qu'il argumente par les conséquences, *ad hominem*, *ex datis*, sur des croyances religieuses (*ad fidem*) ou à la rigueur sur le nombre, *ad numerum*. Ces arguments peuvent être évalués, dans une seconde étape, normative.

Certains arguments mettant en jeu la personne sont désignés par des étiquettes orientées. On ne peut pas désigner un argument comme un appel à la stupidité ou à la paresse intellectuelle (*ad socordiam*), à la superstition (*ad superstitionem*), voire à l'imagination (*ad imaginationem*), sans l'invalider et s'en prendre à la personne (*ad personam*). L'appel à la foi sera jugé comme fallacieux ou non selon que l'analyste partage ou non les croyances du locuteur. L'intervention normative est partisane. Le langage théorique est biaisé, les étiquettes simultanément nomment et évaluent, L'utilisation de telles étiquettes entraîne une confusion des tâches de description et d'évaluation.

5. Les schèmes dans les textes argumentatifs

La notion de type d'argument ancre l'étude de l'argumentation dans le concret de la parole argumentative. La capacité à identifier un argument d'autorité, un argument pragmatique, un argument hypothético-déductif fait partie des compétences indispensables à la fois à la production, à l'interprétation et à la critique du discours argumentatif, **V. Balises.**

Certains ouvrages, comme la *Somme théologique* de Thomas d'Aquin ou le texte de Montesquieu « De l'esclavage des nègres », sont entièrement descriptibles comme une succession dense et sèche d'arguments. D'autres textes donnent une impression de fluidité difficilement réductible à des formes argumentatives. Les schémas argumentatifs étant relativement

sous-déterminés par les contenus langagiers, il existe parfois plusieurs possibilités d'analyse d'un même segment textuel, certaines invalidantes, d'autres non. Les considérations contextuelles, la reconstruction des implicites jouent alors un rôle crucial.

Cette indétermination ne doit pas systématiquement être retenue comme une mauvaise qualité de l'argumentation. On doit toujours se demander si on a affaire à un mauvais argumentateur ou à un virtuose de la pragmatique.

On peut comparer le texte argumentatif à une prairie naturelle, dont les plus belles fleurs correspondraient aux types d'arguments canoniques. Mais il faut aussi se demander de quoi est fait le tissu végétal de la prairie où vivent ces fleurs, s'intéresser, comme dirait Francis Ponge, à "La fabrique du pré", c'est-à-dire prendre en compte le fait qu'il y a de l'argumentation avant les arguments, dans toutes les opérations produisant l'énoncé, dans les prises de position qui engendrent la question, et, d'une façon générale, dans tous les actes et phénomènes sémiotiques dans lesquels s'insèrent les énoncés argumentatifs, **V. Schématisations**. On peut ainsi densifier l'analyse argumentative en l'enrichissant d'observations tirées d'autres disciplines. L'analyse de l'argumentation suppose l'usage d'une bonne grammaire et un bon dictionnaire ; elle ne peut que tirer profit des acquis de l'analyse des interactions, de l'analyse du discours et de la linguistique des textes.

Schème argumentatif et type de liaison entre phrases — La notion de type d'argumentation se propose de capter la spécificité des enchaînements argumentatifs ; elle s'inscrit à ce titre dans la problématique de la cohérence textuelle. Dans le discours, les transitions entre énoncés successifs s'effectuent selon des principes hétérogènes : un contenu qui en implique un autre, un champ sémantique qui développe son isotopie, une idée reçue qui en convoque une autre, des constructions syntaxiques qui, en parallèle ou en opposition, se complètent, des sonorités et des rythmes qui s'appellent et s'organisent en formes globales, etc. ; tous les plans linguistiques et encyclopédiques peuvent donner du liant aux suites d'énoncés.

Le progrès du discours n'est pas réductible à une série de connexions entre idées, réglées par une sorte de mathématique. Il reste soumis à la pression de la réalité et aux surgissements d'événements que le locuteur ne contrôle pas ; s'il se tord le pied, si un événement imprévu survient dans son voisinage, le fil de son discours s'en trouve forcément brisé pour repartir sur des formes totalement nouvelles.

La question de la connexion linguistique entre énoncés ne peut se traiter qu'à l'intérieur d'un format de production stable de la parole, le plus stable étant l'écrit monogéré. Ensuite, dans un tel discours, les idées se nouent parfois de façon étrange, comme le montrent les connecteurs *au fait*, ou *à propos*, qui marquent une rupture thématique. Lorsque les liaisons combinent syntagmes figés, calembours et coq à l'âne, l'enchaînement est dit sémantiquement incohérent, sans liaison, a pu être reçu comme un symptôme de l'égarement mental :

Une femme atteinte à soixante-huit ans, de folie maniaque pour la sixième fois, manifeste une grande activité d'esprit. [...] Un jour elle s'exprime en ces termes : on dit que la vierge est folle ; on parle de la lier ; ce qui ne fait pas l'affaire des gens du département de l'Allier.

J.-B. M. Parchappe, *Symptomatologie de la folie* [1851]⁸⁸

En outre, même si l'on traite un discours où on peut s'attendre à trouver des liaisons Argument - Conclusion c'est-à-dire dans une situation argumentative, les connexions aux frontières de ce discours échappent aux topoï et sont gérées au moyen d'organiseurs (ou planificateurs) méta-discursifs, comme, par exemple, l'annonce "*je proposerai quatre arguments*". Un argument tiré de l'observation peut coexister avec un argument tiré du livre saint, un calcul arithmétique et un argument par les contraires. Ce genre de succession suppose des sauts thématiques aux frontières des passages développant chacun de ces arguments, ainsi que de divers effets de liste ou phénomènes de coordination qui s'organisent sur un plan totalement différent de celui des schèmes argumentatifs, **V. Balises**. Dans la rhétorique argumentative ancienne, ces problèmes d'organisation textuelle étaient rattachés à la *dispositio*, **V. Rhétorique**.



⁸⁸ Cité par Jean Rigoli, *Lire le délire. Aliénation, rhétorique et littérature en France au XIX^e siècle*, Paris, Fayard, p. 230.

Typologies

En argumentation, le mot *typologie* est utilisé dans deux contextes.

(i) On parle parfois de typologie des modes de structuration des passages argumentatifs où une série de prémisses viennent soutenir une conclusion, **V. Convergence ; Liaison ; Série ; Épichérème ; Sorite**

(ii) On parle essentiellement de typologie des argumentations pour désigner des ensembles de schèmes liant l'argument à la conclusion selon un certain rapport sémantique. Les typologies classiques comptent d'une à plusieurs dizaines schèmes, **V. Typologies (I) - (III)**

D'une façon générale, une typologie est un système de catégories emboîtées, où on peut distinguer un niveau de base (niveau 1) ; des catégories super-ordonnées (niveau +1, etc.), de plus grande généralité que le niveau de base ; des catégories subordonnées, plus détaillées (niveau -1, etc.). À la limite, on peut considérer qu'un catalogue ou une collection de formes constitue une typologie à un seul niveau. Catégoriser c'est identifier un être comme membre d'une catégorie, en reconnaissant dans cet être les traits qui définissent la catégorie. En argumentation, catégoriser un segment de discours comme un "argument pragmatique", c'est reconnaître dans ce segment les traits caractéristiques qui définissent l'argument pragmatique (niveau 1) ; la catégorie 1 "argument pragmatique" peut elle-même entrer dans la catégorie +1, "argument exploitant une relation causale" ; dans la typologie perelmanienne, cette catégorie +1 serait rangée dans la catégorie +2 des « argumentation[s] basée[s] sur la structure du réel ». **V. Catégorisation ; Définition ; Cause ; Typologies (III).**

Le mot *topique* est formé sur le mot *topos*[@] au sens de "type d'argument, schème argumentatif" pour désigner une collection de types d'arguments. La *topique juridique*[@] rassemble les types d'arguments particulièrement utilisés dans le domaine du droit.

La collection d'arguments réunie par Bentham constitue la topique du discours conservateur, telle que la voient leurs adversaires, **V. Topique politiques.**

On utilise aussi le mot *topique* pour désigner des ensembles récurrents d'arguments. Dans ce sens, le *script*[@] d'une question argumentative, rassemblant les argumentations et contre-argumentations attachées à une question, constitue la topique attachée à cette question.

1. « Réviser la tradition »

Les collections de schèmes argumentatifs, semblent engagées dans un perpétuel mouvement de renouvellement et de redéfinition, motivées par une série de d'interrogations récurrentes.

— Sur leur nombre, voir *infra*.

— Sur leur nature et qualité propres : s'agit-il vraiment de raisonnements ? Si oui, comme certaines listes de topoï sont assez longues, chaque topos illustre-t-il une forme de raisonnement bien spécifique ? Quelle relation ces éventuels raisonnements topiques ont-ils avec les raisonnements déductifs et inductifs ?

— Qu'est-ce qui, à travers la diversité des schèmes, fait système dans une typologie qui les regroupe (Blair 2012, Chap. 12 and 13) ?

— D'où viennent les topoï ? S'agit-il de structures saillantes et stables qu'on peut repérer et prélever sur des discours argumentatifs de divers types ? Correspondent-ils à des catégories a priori de l'esprit humain ? Ou à des structures anthropologiques générales de l'expérience humaine ?

— S'agit-il d'êtres logiques, linguistiques ou anthropologiques ? Quel est leur lien aux cultures où ils fonctionnent ?

— Comment sont-ils affectés par l'histoire, s'ils le sont ? La question se pose particulièrement quand on compare les 19 “formes de raisonnement” de Toulmin, Rieke & Janik avec les listes de topoï cicéronienne et post-cicéroniennes, V. Typologies (I)-(III).

Alors que la tradition intellectuelle générale change, changent également les nœuds associant activement les idées [*the active associative nodes for ideas*] ainsi que leur classification. Réviser la tradition a été un phénomène courant dans l'Antiquité ; Aristote propose une liste des topoï différente de celle des sophistes, Cicéron une liste différente de celle d'Aristote, Quintilien propose autre chose que Cicéron, Thémistius ne s'accorde pas avec ses prédécesseurs, non plus que Boèce qui, par-dessus le marché, n'est pas non plus d'accord avec Thémistius. Cette révision continue de nos jours, avec les “Grandes idées” [Great Ideas] du Professeur Mortimer Adler (augmentées au-delà de la centaine d'origine), et avec des articles comme l'étude très utile du Père Gardeil sur les lieux communs dans le Dictionnaire de théologie catholique ; après avoir reproduit la description ainsi que l'organisation des lieux de Melchior Cano (dont il note qu'ils sont parfois repris d'Agricola mot pour mot), Gardeil propose, dans la grande tradition topique, une classification encore meilleure, la sienne.

Walter J. Ong, Ramus. *Method and the decay of dialogue*, 1958, p. 122⁸⁹

On retient de ce passage d'abord la définition générale des topoï comme des « active associative nodes for ideas », théorisés depuis la naissance de la rhétorique dans le cadre d'une théorie de l'argumentation dans le discours. Mais son intérêt tout particulier vient de ce qu'il décrit clairement le piège taxinomique : pour en finir avec la prolifération des typologies des arguments, on se propose de construire une typologie qui mettrait tout le monde d'accord. Mais au bout du compte, on constate qu'on n'a fait qu'ajouter une typologie supplémentaire à la liste, c'est-à-dire qu'on a

⁸⁹ Cambridge, Harvard University Press, 1958, p. 122.

aggravé le mal auquel on prétendait porter remède. Cette observation peut être lue comme un contrepoint historique ironique, aux travaux qui, en cette même année, 1958, allaient relancer la réflexion sur l'argumentation et les topiques.

2. Place de la typologie des arguments dans les théories de l'argumentation

La question des types d'arguments joue un rôle majeur dans certaines théories de l'argumentation, d'autres redéfinissent la notion, d'autres encore ne lui accordent qu'un rôle secondaire.

(i) L'exemple illustrant le schéma de Toulmin correspond à une forme très productive, le rattachement d'un individu à une catégorie, **V. Modèle de Toulmin.**

Dans la terminologie de Toulmin, un type de loi de passage (warrant) correspond à un type d'argument, comme l'ont montré Ehninger et Brockriede ([1960]). Par ailleurs, Toulmin, Rieke et Janik (1984) ont proposé une typologie des arguments, **V. Typologies (III).**

(ii) La notion de type d'argument est centrale pour la Nouvelle Rhétorique de Perelman et Olbrechts-Tyteca comme pour la Pragma-Dialectique et la Logique Informelle, **V. Typologies (III).**

(iii) La théorie de l'Argumentation dans la langue d'Anscombe et Ducrot ne rencontre pas la question des types d'arguments. La notion de topos qu'elle utilise est définie comme un lien sémantique entre prédicats. Il s'ensuit que le nombre de topoï sémantique est très grand et indénombrable, alors que les théories classiques en distinguent moins d'une centaine.

(iv) La logique naturelle de Grize est fondée sur l'analyse des schématisations[@]. Les opérations de *configuration* et *d'étayage* renvoient à la notion classique de soutien d'une conclusion par un argument. Les types d'arguments correspondent en principe aux "types d'étayage", mais cette ligne n'est pas développée dans le sens d'une théorie des types d'arguments. Concrètement, la recherche de Grize se concentre sur trois types d'étayage, l'inférence logique, la causalité et l'explication.

3. Nombre de schèmes d'argumentation

Les collections classiques de types d'arguments en énumèrent d'une dizaine à une petite centaine.

La *Rhétorique* d'Aristote propose un ensemble de vingt-huit topoï, plus quelques "lieux des enthymèmes apparents" les *Topiques* de Cicéron une douzaine, vingt-cinq pour l'Institution oratoire de Quintilien. Boèce transmet au Moyen Âge quinze formes, **V. Typologies (I).**

La *Logique* de Dupleix (1607) celle de Bossuet (1677), qui peuvent sans doute être considérées comme des représentants, à l'époque moderne de cette tradition, énumèrent respectivement quatorze et vingt formes.

D'autres typologies modernes sont très divergentes : Locke propose une typologie à quatre éléments, augmentée d'un par Leibniz (Locke [1690] ; Leibniz [1765]), mais dans un monde scientifique totalement différent du monde classique. Bentham relève trente et une formules argumentatives pour le seul champ de l'argumentation politique, **V. Typologies (II)**.

À l'époque contemporaine, Conley compte dans le TA « plus de quatre-vingt types d'argument » (Conley 1984, p. 180-181), **V. Typologies (III)**.

4. Formes des typologies

On pourrait opposer les typologies à la Aristote et les typologies à la Perelman & Olbrechts-Tyteca. Aristote énumère une série de *topoi* dans une succession qui paraît arbitraire, **V. Typologie (I)**. Perelman & Olbrechts-Tyteca ont construit une typologie des différentes “techniques d'association” clairement organisée en quatre niveaux.

— Niveau 0 : un segment de discours peut être catégorisé, par exemple, comme “un argument pragmatique”, si ce segment présente les caractéristiques qui définissent l'argument pragmatique (niveau 1)

— Niveau 1 : les arguments sont groupés dans une super-catégorie ; par exemple, un “argument pragmatique” est classé comme “un argument fondé sur la structure du réel” (niveau 2).

— Niveau 2 : les arguments dans leur ensemble sont réunis dans la classe des “techniques d'association” (niveau 3), une des deux catégories de “techniques d'argumentation”, soit le Niveau 4, sommet de la typologie.

5. Fondements des typologies

Les typologies des formes d'arguments peuvent être envisagées de différents points de vue.

(i) Du point de vue de leur contribution à l'accroissement des connaissances, on opposera les arguments non probants et les arguments probants, depuis l'époque moderne généralement assimilés aux moyens de preuves scientifiques. Dans les termes de Locke, seuls les seconds sont « accompagné[s] d'une véritable instruction, et [nous avancent] dans le chemin de la connaissance » (Locke [1690], p. 573), **V. Typologies (II)**. Dans ce cadre, les argumentations les plus intéressantes sont les argumentations analytiques liées à la définition conceptuelle et les argumentations mettant en jeu des relations causales. Dans ce cadre, l'argumentation par analogie peut avoir une valeur heuristique ou pédagogique, alors que les argumentations rusant avec le langage naturel et manipulant la relation interpersonnelle sont sans pertinence.

(ii) Du point de vue de leur fonctionnement linguistique. On peut opposer les arguments reposant sur une relation de contiguïté, de type *métonymie*[@], et les arguments reposant sur une relation de ressemblance, de type *analogie*[@] ou *métaphore*[@]. Cette opposition correspond en gros à celle que Perelman et Olbrechts-Tyteca établissent entre les arguments qui

reposent sur la structure du réel (type causal) et ceux qui fondent la structure du réel (type analogique). **V. Typologies (III).**

(iii) Du point de vue de leur productivité. La productivité d'un topos est plus ou moins grande selon le nombre d'argumentations concrètes (enthymèmes) qui en dérivent. On peut opposer les topoï très productifs comme l'argumentation exploitant le binôme *catégorisation@* - *définition@* ou le *topos des contraires@*, à des topoï relativement peu productifs, comme l'argumentation par le *gaspillage@*. Une forme comme l'exploitation argumentative des *syzygies@* est apparemment sorties de l'usage.

(iv) Du point de vue de leur force relative (de leur pouvoir de légitimation). Un bel exemple d'organisation des formes topiques selon leur force est donné par la hiérarchie des arguments juridico-théologiques dans le domaine arabo-musulman, telle que l'établit Khallâf ([1942]). Il distingue dix sources, ordonnées selon leur degré de légitimité. Les formes les plus légitimes sont celles qui s'appuient sur le Coran ou la Tradition des Hadiths. Celles qui ont le degré de légitimité le plus bas sont, dans l'ordre les lois des peuples monothéistes et enfin les avis des compagnons du prophète ; les arguments mettant en avant les pratiques de l'Islam originel sont considérés comme les plus faibles. Telle était la situation en 1942 ; elle a connu de grands changements avec la montée du Salafisme.



Typologies (I) : Anciennes

1. Aristote, *Rhétorique*, entre 329 et 323 av. J.-C.

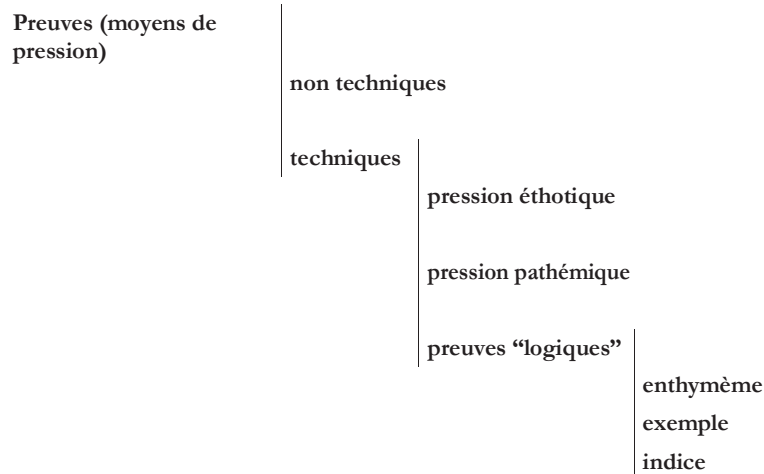
1.1 Le système des preuves aristotéliennes et le catalogue d'arguments rhétoriques

Le catalogue de la *Rhétorique* doit être considéré dans le cadre de la typologie aristotélienne des différents types de raisonnements portés par les différents types de discours. Dans cette typologie des preuves, le discours rhétorique s'oppose au dialogue dialectique et au discours scientifique (syllogistique). Tricot souligne que « le syllogisme est le genre, le scientifique (producteur de science) [est] la différence spécifique qui sépare la démonstration scientifique des syllogismes dialectiques et rhétoriques » (S. A., I, 2, 15-25 ; p. 8, note 3). Le concept rhétorique de persuasion doit être situé dans ce contexte : le discours scientifique produit une connaissance *apodictique* (certaine), l'interaction dialectique produit une vérité *probable* et le syllogisme rhétorique ou l'enthymème est un élément du discours *persuasif*. Ainsi, par sa définition même, le discours rhétorique ne peut être probant ; en bref, l'expression « les preuves rhétoriques persuadent » est un pléonasme.

Le catalogue des arguments se situe comme suit dans la sous-typologie organisant les preuves rhétoriques (preuve = pistis, "moyen de pression").

1.2 Des distinctions hésitantes

Aristote établit les distinctions suivantes entre les différents types de preuves rhétoriques :



Les preuves attachées au *logos* sont l'*enthymème*, qui correspond à la déduction ; l'*exemple*, qui correspond à l'induction ; et, par ailleurs, sont introduits les arguments fondés sur les *indices*, probables ou certains. L'enthymème et l'exemple sont dits communs aux trois genres rhétoriques. Mais l'articulation de ces différents types de preuves et la cohérence du texte de la *Rhétorique* tel qu'il nous est parvenu est problématique (McAdon 2003, 2004). La classification des preuves rattachées au *logos* connaît des variantes :

(a) « J'appelle *enthymème* le syllogisme rhétorique et *exemple* l'induction rhétorique [...] Il n'y a rien d'autre en dehors de cela » (*Rhét.*, I, 2, 1356b4 ; trad. Chiron, p.128).

(b) « Les enthymèmes se tirant des vraisemblances et des signes, [...] » (*Rhét.*, I, 2, 1357a30 ; trad. Chiron, p. 133).

(c) « On énonce les enthymèmes à partir de quatre sources : [...] le vraisemblable, l'exemple, la preuve et le signe » (*Rhét.*, II, 25, 1402b1 ; trad. Chiron, p. 415).

L'exemple est mis sur le même plan que l'enthymème en (a), mais considéré comme une forme d'enthymème en (c); les enthymèmes ont quatre sources en (c), et deux en (b). Il est difficile de trouver un système rigoureux à travers ces exposés des preuves rhétoriques, **V. Enthymème, Topos, Exemple, Signe, Vérité et vraisemblance.**

À ces trois formes, s'ajoutent les lieux des *Topiques*, qui correspondent aux diverses formes de déduction syllogistique, **V. Logique classique (III).**

1.3 Les topoï de la *Rhétorique*

La *Rhétorique* énumère vingt-huit « topoï des enthymèmes démonstratifs » (*Rhét.*, II, 23 ; trad. Chiron, p. 377 et sv.). Dans le tableau qui suit, ces 28 topoï sont énumérés dans l'ordre de la *Rhétorique* ; ils sont désignés soit par l'étiquette qui leur est donnée dans la traduction de P. Chiron, soit par une expression proche ; ils sont suivis de renvois aux entrées correspondantes

1. « *Les contraires* » — **V. Contraires**
2. « *Les flexions semblables* » — **V. Dérivés**
3. « *Les termes corrélés* » — **V. Corrélatifs**
4. « *Le plus et le moins* » — **V. A fortiori**
5. « *L'examen du temps* » — **V. Après comme avant ; Cohérence**
6. « *Retourner [les critiques] contre leur auteur* » ; le caractère :
“toi tu ne le ferais pas, et moi je le ferais ?”
— **V. Éthos ; Échelle ; Rétorsion ; A fortiori**
7. « *La définition* » — **V. Définition**
8. « *Les différentes manières dont un mot peut s'entendre* »
— **V. Définition ; Ambiguïté ; Distinguo**
9. « *La division* » — **V. Cas par cas**
10. « *L'induction* » — **V. Induction ; Exemple**
11. « *Le jugement déjà prononcé sur la même question* » par des personnes d'autorité
— **V. Précédent ; Autorité**
12. « *Les parties* » — **V. Cas par cas ; Composition et division**
13. Les conséquences positives et négatives — **V. Pragmatique**
14. L'antithèse entre les contraires, (cas particulier du topos13)
— **V. Contraire ; Pragmatique ; Dilemme**
15. « *Au grand jour et en secret* » — **V. Mobiles et motifs**
16. Des rapports proportionnels — **V. Comparaison ; A fortiori**
17. Même effet, même cause — **V. Déduction ; Causalité, I ; Cause**
18. Les choix inconséquents — **V. Après comme avant ; Cohérence**
19. « *Le motif* » — **V. Mobiles et motifs ; Interprétation**

20. « *Ce qui persuade et ce qui dissuade d'agir* » — **V. Pragmatique**
21. « *Les faits qui passent pour avérés alors qu'ils sont incroyables* »
— **V. Vérité et vraisemblance**
22. « *Pointer les incohérences* » des affirmations adverses
— **V. Contradiction ; Cohérence**
23. « *Donner la raison de la fausse opinion* »
— **V. Mobiles et motifs ; Interprétation**
24. « *La cause* » — **V. Causalité**
25. « *S'il aurait été possible de faire mieux* »
— **V. Cohérence ; Force des choses**
26. « *Quand des actions successives amènent une contradiction* »
— **V. Contradiction ; Cohérence**
27. Des erreurs commises par l'accusation — **V. Cohérence**
28. Du nom — **V. Nom propre**

La *Rhétorique* ne propose pas de typologie articulée en plusieurs niveaux, mais une simple liste. On peut suggérer certains regroupements qui ne font que retrouver des éléments des typologies ultérieures ; en résumé :
 — Centralité des questions de la définition, de la relation causale, de la déduction et de la consécution, de l'analogie.
 — Famille de topoï qui exploitent des structures logico-linguistiques.
 — Famille de topoï reposant sur des stéréotypes comportementaux, sur le caractère des humains et la motivation de leurs actions. Ces topoï transposent ou adaptent à l'action humaine des principes logiques ou causaux, [par exemple voir topoï 6, 14, 15, etc.](#)

2. Cicéron, *Topiques*, 44 av. J.-C.

Cicéron propose une typologie des arguments dans une œuvre de jeunesse, *De l'invention*, et dans son dernier ouvrage consacré à l'argumentation, les *Topiques*. À la différence de la *Topique* d'Aristote qui expose une méthode pour trouver des arguments dans le cadre d'un échange dialectique, la *Topique* de Cicéron est orientée vers la pratique judiciaire, où il prend ses exemples. À la différence également de la typologie-catalogue d'Aristote dans la *Rhétorique*, la typologie de Cicéron est une typologie systématique, qui efface la distinction entre une argumentation scientifique (syllogistique-ontologique) et une argumentation rhétorique exploitant en vrac des procédés sans principe unificateur. Dans ce cadre, Cicéron propose la typologie suivante.

(i) Arguments *intrinsèques*, « inhérents au sujet même » ou ayant « quelque rapport au point en question » (*Top.*, II, 8; p. 69 ; p. 70).

(ii) Arguments pris *en dehors* du point en question, correspondent aux preuves dites non-techniques, qui « reposent sur le témoignage » porté par des personnes jouissant d'une autorité (*Top.*, XIX, 72; p. 91).

Les objets et les faits sont construits et discutés sur la base d'arguments tirés de cinq sources principales. La terminologie latine utilisée par Cicéron

et ses continuateurs a été prolongée par la terminologie néo-latine développée à l'époque moderne.

- **Définition**, arguments :
 - sur le genre et les espèces (*a genere; a forma generis*)
 - par énumération des parties (*partium enumeratio*)
 - sur “l'étymologies” (*ex notatione*)
 - des mots de la même famille (*a conjugata*)
 - sur la différence (de genre) (*a differentia*).
- V. Catégorisation ; Définition ; Cas par cas ; Étymologie ; Dérivés**

- **Relation causale**, arguments :
 - sur la cause (*ab efficientibus causis*)
 - from effects (*ab effectis*).
- V. Causalité**

- **Analogie@** (*a similitudine*), **V. Analogie**

- **Opposés@** (*ex contrario*), **V. A contrario**.

- **Circonstances@**, arguments :
 - sur ce qui précède, *ab antecedentibus*,
 - sur ce qui suit, *a consequentibus*,

Cette liste brève et articulée d'arguments est d'une importance capitale dans la tradition occidentale des études d'argumentation. Elle a été transmise au Moyen-Âge par Boèce (vers 480-524 ; *Top.*, vers 522), et a été reprise par la logique, la dialectique et la philosophie médiévales.

3. Quintilien, *Institution oratoire*, autour de 95

Au § 10 du Livre V de l'*Institution oratoire*, intitulé *Des arguments*, Quintilien récapitule une liste de 24 formes argumentatives (*I. O.*, V, 10, 94 ; p. 153-154). Une première série de *topoi* se rattache à la topique substantielle, **V. Invention**. Une seconde série est du type catalogue de types d'arguments. Le traducteur, J. Cousin, note que :

Cette liste-résumé, qui paraît être un emprunt, rappelle néanmoins des classifications antérieures, dont les éléments sont rangés dans un ordre différent : [...] ; quant aux rhéteurs postérieurs, ils renchérisent ou condensent sans raison apparente. (Note L. X, p. 240)

4. Boèce, *Des différences topiques* (autour de 522)

L'ouvrage de Boèce (vers 480-524), *De topicis differentiis* sur les *Différences topiques* contient ce qui a été transmis au Moyen Âge des théories anciennes de l'argumentation. Il fixe un vocabulaire technique qui sera repris par la dialectique, la logique et la philosophie médiévales. Ce vocabulaire sera encore en usage à l'époque moderne, avec Dupleix et Bossuet, **V. Typologie (II)**.

Le tableau suivant correspond au texte de Boèce. Il a été établi à partir de la traduction de E. Stump (Boethius [1978], p. 74), et du texte latin.

Première colonne : terme de Cicéron cité par Boèce

Deuxième colonne : terme de Thémistius cité par Boèce. Si les deux colonnes sont fusionnées, c'est que Cicéron et Thémistius emploient le même terme.

Troisième colonne : traduction Stump de la première colonne (du terme de Cicéron cité par Boèce)

Quatrième colonne : traduction Stump de la deuxième colonne (du terme de Thémistius cité par Boèce)

L'équivalence entre le terme de Cicéron et le terme de Thémistius est affirmée par Boèce.

Cicéron	Thémistius	Trad. Stump Cicéron	Trad. Stump Themistius	<i>Entrées</i>
A toto	a substantia	from the whole	f. substance	Définition
A partium enumeratione	a diuisione	f. the enumeration of parts	f. division	Tout / parties
A notatione	a nominis interpretatione	f. a sign, f. designation	f. explanation of the name	Étymologie, Sens du mot
A coniugatis		f. conjugates		Dérivés
A genere	a toto	f. genus	f. the whole	Catégories (genre)
A forma	a parte <i>OU</i> a specie	f. kind	f. species	Catégories (espèce)
A similitudine	a simili	f. similarity		Analogie
A differentia	a toto <i>OU</i> a parte	f. differentia		Catégorie (genre, espèce, différence)
A contrario	ab oppositis	f. a contrary		contraire contradictoire
Ab adiunctis		f. associated things		Circonstances
Ab antecedentibus		f. antecedents		Antécédent
A consequentibus		f. consequents		Conséquent
A repugnantibus	ab oppositis	f. incompatibles		A repugnantibus Contradictaires
Ab efficientibus	a causis	f. causes		Cause
A comparatione — maiorum — minorum — parium		f. comparison either of a — greater thing, — lesser thing — equal thing		Comparaison

Le tableau est complété par l'argument tiré de l'autorité, *ab auctoritate*.

Il est difficile de faire la guerre aux Carthaginois, Scipion l'Africain l'a dit, et il les connaissait bien (Bk III, 1199C ; trad. p. 70)



Typologies (II) : Modernes

1. Scipion Dupleix, *Logique*, 1607

Jacques-Bénigne Bossuet, *Logique du Dauphin*, 1677

Les deux typologies modernes présentées ci-dessous sont tirées de *La logique, ou art de discourir et raisonner* de Scipion Dupleix ([1607]), et de la *Logique du Dauphin*, de Bossuet ([1677]). Ces ouvrages n'ont peut-être pas d'importance historique particulière, mais elles donnent une idée de l'état de la terminologie au XVII^e siècle, clairement apparentée au système cicéronien, **V. Typologies (I)**.

Comme le dit son titre, la *Logique* de Bossuet est un manuel d'éducation des princes ; Le Dauphin est l'héritier présomptif du royaume.

V. Tableau p. suivante

Tableau : – Première colonne, Dupleix ([1607]).

– Deuxième colonne, Bossuet ([1677]).

– Troisième colonne, entrée(s) correspondante(s).

Pour faciliter la lecture, les types d'arguments identiques ont été mis en regard. L'ordre des lignes est celui de Bossuet, l'ordre de Dupleix a été modifié (les numéros correspondent à l'ordre dans le texte).

Les deux typologies donnent la priorité aux arguments exploitant les ressources qui contribuent à la définition d'un mot ou d'un concept, en vue de leur exploitation dans le raisonnement syllogistique. Cette énumération de l'ensemble des arguments de base est suivie par l'énumération habituelle des schémas d'arguments s'appuyant sur la causalité, l'analogie, la comparaison, les circonstances périphériques, les oppositions et l'induction.

Dupleix [1607]	Bossuet [1677], p. 139 sqq.	Entrées
3. Étymologie	1. Étymologie, <i>notatio nominis</i>	V. Sens vrai du mot
4. Conjugués	2. <i>Conjugata</i>	V. A conjugata ; Dérivés
1. Définition	3. Définition	V. Catégorisation ; Définition
	4. Division	V. Composition ; Cas par cas
5. Genre et espèce	5. Genre	V. Genre ; Taxinomie ; Catégorisation ; Définition ; Genre ; A pari ; Analogie.
	6. Espèce	
	7. Propre	
	8. Accident	
6. Similitude	9. Ressemblance, <i>a simili</i>	V. Analogie ; Comparaison
7. Dissimilitude	10. Dissemblance, <i>a dissimili</i>	
13. Causes	11. Causes	V. Causalité
14. Effets	12. Effets	
10. Antecedens	13. Ce qui précède	V. Circonstances
9. Adjoincts ou conjoincts	14. Ce qui accompagne	
11. Consequens	15. Ce qui suit	
8. Contraires	16. Contraires	V. Contraires
	17. <i>A repugnantibus</i> (1)	V. A repugnantibus ; Ad hominem (2)
12. Repugnans (1)		V. Contraires
2. Dénombrément des parties (2)		V. Composition et division ; Tout et partie.
	18. Tout et partie (2)	V. Cas par cas
15. Comparaison des choses plus grandes, égales, et moindres	19. Comparaison <i>a minori, a majori, a pari</i>	V. Analogie ; Comparaison
	20. Exemple, ou induction	V. Exemple ; Induction

(1) Pour le topos 17 de Bossuet, l'étiquette *a repugnantibus* fait référence à une variété *d'ad hominem*[@].

Le topos 12 de Dupleix fait référence aux prédicats ne convenant pas (*repugnans*) à un sujet ; par exemple, *Pierre* et *homme* sont incompatibles parce que “être une pierre” ne peut pas être dit de *homme*.

(2) Le topos 2 de Dupleix, *tout et partie*, se rapporte davantage à la composition et à la division.

Le topos 18 de Bossuet, par *énumération des parties*, est apparenté au topos de la définition. Par exemple, “être un bon capitaine” est défini par l'énumération des qualités pertinentes : “être courageux, sage, etc.”

2. John Locke, *Essais sur l'entendement humain*, 1690 ; Gottfried Wilhelm Leibniz, *Nouveaux essais sur l'entendement humain*, 1765

Dans l'*Essai sur l'entendement humain*, John Locke mentionne

Quatre sortes d'arguments dont les hommes ont accoutumé de se servir en raisonnant avec les autres hommes, pour les entraîner dans leurs propres sentiments, ou du moins pour les tenir dans une espèce de respect qui les empêche de contredire. ([1690], L. IV, chap. 17, *De la raison*, § 19-22) :

Il s'agit des arguments :

- *Ad verecundiam*, argument d'autorité ou de modestie, fondé sur la difficulté de contredire une autorité. Il correspond à la preuve éthotique ;
V. Modestie ; Autorité ; Éthos.
- *Ad ignorantiam*, ou argument sur l'ignorance[@]
- *Ad hominem*[@], sur la cohérence et la révision des croyances de la personne
- *Ad judicium*, ensemble d'arguments sur les choses, appliquant la méthode scientifique, **V. Fond.**

Cette typologie distingue entre arguments valides et fallacieux : seul le quatrième, l'argument *ad judicium*, apporte « une véritable instruction, et nous avance dans le chemin de la connaissance. » Cette brève typologie n'a rien à voir avec les listes précédentes, inspirées de Cicéron : c'est que sous l'intitulé *ad judicium* sont introduites toutes les formes de raisonnement utilisées en mathématique et dans les sciences expérimentales. Contrairement aux typologies classiques, les arguments ne sont plus rapportés à une logique liée à une ontologie naturelle, mais aux exigences de la méthode scientifique, **V. Fallacieux**. On entre dans un nouvel univers.

Dans les *Nouveaux essais sur l'entendement humain* [1765], Leibniz tempère le verdict de fallacie frappant tous les arguments qui ne sont pas *ad judicium*, en prenant en considération le contexte de l'argumentation, **V. Ignorance ; Ad hominem ; Ad judicium ; Fond**. Il ajoute l'argument du vertige[@] (*ad vertiginem*), qui porte sur la négation du principe de contradiction (ibid., p. 437).

3. Jeremy Bentham, *Le livre des fallacies* [*The Book of fallacies*], 1824.

V. Topiques politiques

Typologies (III) : Contemporaines

1. Perelman & Olbrechts-Tyteca, *Traité de l'Argumentation*, 1958

Perelman & Olbrecht-Tyteca proposent une première typologie des arguments, dans le *Traité de l'argumentation* (1958), que Perelman reprend en 1977 avec quelques simplifications significatives dans *L'Empire rhétorique* ; la *Logique juridique* (1979), présente l'ensemble des arguments juridiques.

D'après Conley, le *Traité* contient « plus de quatre-vingt formes différentes d'argumentation, et des remarques éclairantes sur plus de soixante-cinq figures » (1984, p. 180-181), richesse qu'il oppose à la « logique honteuse » [*renegade logic*] de Toulmin. Ces formes d'argumentations sont présentées dans la troisième partie du *Traité* « *Les structures argumentatives* », qui est composée de cinq chapitres :

- Chap. 1. Les arguments quasi-logiques
- Chap. 2. Les arguments basés sur la structure du réel
- Chap. 3. Les liaisons qui fondent la structure du réel
- Chap. 4. La dissociation des notions
- Chap. 5. L'interaction des arguments

Le chapitre 5 correspond à la structure argumentative textuelle; y sont discutées des questions de *dispositio*. Les autres chapitres sont consacrés aux techniques argumentatives ; ils opposent *les techniques de liaison* (chap. 1 à 3) aux *techniques de dissociation* (chap. 4).

Les *techniques d'association* correspondent aux classiques topos, ou schèmes d'argumentation. Elles sont décrites dans les trois premiers chapitres. La *technique de dissociation* est une stratégie spécifique qui repose sur une redéfinition des termes. **V. Dissociation, *Distinguo* ; Définition persuasive.**

1.2 « Les techniques d'association »

Perelman souligne les liens existant entre les trois grands types d'arguments permettant « d'associer » un argument à une conclusion.

« Arguments quasi-logiques » (§46-59)

Cette catégorie couvre les schémas d'argumentation suivants :

- § 46-49. Contradiction et incompatibilité ; le ridicule
- § 50-51. Identité et définition ; analyticité, analyse et tautologie
- § 52. Règle de justice
- § 53. Réciprocité
- § 54. Transitivité
- § 55-56. Partie/tout
- § 57. Comparaison
- § 58. L'argumentation par le sacrifice
- § 59. Probabilités

Les arguments quasi-logiques@ « prétendent à une certaine force de conviction, dans la mesure où ils se présentent comme comparables à des raisonnements formels logiques ou mathématiques » (p. 258) ; cette

définition peut être rapprochée de la définition d'un argument *fallacieux*[@] comme étant « un argument qui semble valable mais qui ne l'est pas ». (Hamblin 1970, p. 12).

« Arguments basés sur la structure du réel » (§60-77)

L'étiquette générale « argument fondé sur la structure du réel » recouvre les arguments « censés être en accord avec la nature même des choses » (p. 191), qui « utilisent [la structure de la réalité] pour établir une solidarité entre les jugements acceptés et d'autres que l'on souhaite promouvoir » (p. 261). Les liaisons de succession et de causalité structurent cet ensemble d'argumentations. Figurent d'abord parmi les arguments de cette catégorie :

— Le lien causal, argument pragmatique, §61-63

Les §63-73 présentent les arguments où la causalité est liée à l'action humaine

— Les fins et les moyens : l'argument du gaspillage ; l'argument de la direction (§64-68)

— La personne et ses actes, L'argument d'autorité ; le groupe et ses membres (§68-73)

— La notion de “relation de coexistence” est étendue à “l'acte et l'essence” et à “la relation symbolique” (§74-75).

— Les §76-77 présentent des arguments « plus complexes », de second niveau :

L'argument de double hiérarchie (§74)

Arguments concernant les différences de degré et d'ordre. (§75)

Le Chapitre VIII de *L'Empire rhétorique* reprend l'intitulé « Arguments basés sur la structure du réel », et regroupe les mêmes schèmes sous trois intitulés :

— Les relations de succession

— Les relations de coexistence

— La liaison symbolique, les doubles hiérarchies, les différences d'ordre.

« Liaisons qui fondent la structure du réel » §78-88

Cette étiquette correspond à des arguments exploitant des liaisons paradigmatiques ou métaphoriques. La catégorie correspondante est divisée en deux sous-catégories :

— « Le fondement par le cas particulier » : argumentation par l'exemple ; illustration ; Modèle et antimodèle (§78-81).

— « Le raisonnement par analogie » et la métaphore (§82-88).

L'intitulé « ... qui fondent la structure de du réel » n'est pas retenu dans *L'Empire rhétorique*. Les contenus correspondants sont regroupés sous deux chapitres distincts :

Chap. IX, L'arguments par l'exemple, l'illustration et le modèle

Chap. X, Analogie et métaphore

On ne retrouve donc pas la distinction opérée par le *Traité* entre les arguments “fondant” la structure du réel, et ceux “basés sur” la structure du réel.

La distinction entre argumentation établissant / exploitant un lien de *causalité*®, un lien *d'analogie*®, une *définition*®, une *autorité*® est d'une autre nature. L'utilisation réussie d'un argument *fondé sur l'autorité*, etc. présuppose que l'autorité *exploitée* a été préalablement *établie*.

1.3 Les techniques de dissociation

La différence fondamentale entre les techniques d'association et de dissociation est que les premières opèrent sur des *jugements* ; elles « établissent une solidarité entre les jugements acceptés et les autres que l'on souhaite promouvoir » (p. 261) ; elles correspondent aux *schémas argumentatifs* proprement dits. En revanche, les techniques de dissociation opèrent sur des « *concepts* » (p. 411 ; je souligne) : « [elles] se caractérisent principalement par les modifications qu'elles introduisent dans les notions, puisqu'elles visent moins à utiliser le langage accepté qu'à s'orienter vers une nouvelle formulation » (p. 191-192), **V. Dissociation, *Distinguo* ; Définition persuasive**. Les deux termes de l'opposition association / dissociation sont donc de nature très différente.

2. Toulmin, Rieke, Janik, *An introduction to reasoning* [Introduction au raisonnement], 1984

Toulmin, Rieke, Janik distinguent neuf formes argumentatives principales (1984, p. 199):

<i>forms of reasoning from</i>	formes de raisonnement par :
<i>analogy</i>	analogie
<i>generalization</i>	généralisation
<i>sign</i>	signe
<i>cause</i>	cause
<i>authority</i>	utorité
<i>dilemma</i>	dilemme
<i>classification</i>	classification
<i>opposites</i>	contraires
<i>degree</i>	degré

Comme le suivant, ce groupe restreint un air de famille avec les listes classiques dérivées de Cicéron.

3. Kienpointner, *Alltagslogik* [Logique quotidienne], 1992.

Kienpointner (1992, p. 231-402) examine six typologies contemporaines : Perelman et Olbrechts-Tyteca [1958] ; Toulmin, Rieke et Janik 1984 ; Govier 1987 ; Schellens 1987 ; Eemeren et Kruiger 1987 ; Benoit et Lindsey 1987. Il propose ensuite sa propre terminologie récapitulative (1992, p. 246).

I. Schèmes arg. utilisant des lois de passage (*Schlussregel-benützende Argumentationsschemata*)

1. Schèmes classificatoires (*Einordnungsschemata*)
 - a. définition (*Definition*)
 - b. genre-espèce (*Genus-Spezies*)

- c. tout/partie (*Ganzes-Teil*)
- 2. — de comparaison (*Vergleichsschemata*)
 - a. équivalence *Gleichheit*,
 - b. ressemblance *Ähnlichkeit*,
 - c. différence *Verschiedenheit*,
 - d. *a fortiori a maiore a minore*
- 3. — d'opposition (*Gegensatzschemata*)
 - a. contradictoire *kontradiktorisch*
 - b. contraire *konträr*
 - c. relatif *relativ*
 - d. incompatible *inkompatibel*
- 4. — causaux (*Kausalschemata*)
 - a. cause/conséquence, suite *Ursache d. Folge*
 - b. effet, *Wirkung*
 - c. raison *Grund*
 - e. moyen/fin, *Mittel f. Zweck*

II. Schèmes établissant des lois de passages (*Schlussregel-etablierende A-Schemata*)

Induction par l'exemple (*induktive Beispielerargumentation*)

III. Autres schèmes argumentatifs

Arg. illustrative par l'exemple (*Illustrative Beispielerargumentation*)

Arg. par l'analogie (*Analogieargumentation*)

Arg. par autorité (*Autoritätsargumentation*)

4. Douglas Walton, Chris Reed, Fabrizio Macagno, *Argumentation schemes* ["Schèmes argumentatifs"], 2008.

L'ouvrage propose un aide-mémoire des types d'arguments [*A user's compendium of schemes*] (2008, p. 308-346). Les différents schémas ou schèmes (*schemes*) sont désignés par le mot *argument*, à l'exception de (19), (20), (21), respectivement *Argumentation from values, from sacrifice, from the group and its members*. Chacune des ces formes admet des sous-types.

4.1 Autorités : position, expertise, témoignage, plus grand nombre (p. 309-314)

1. argument from position to know :	argumentation fondée sur le fait qu'on est <i>bien placé pour savoir</i>
2. a. from expert opinion	a. fondée sur <i>l'expertise</i>
3. a. from witness testimony	a. fondée sur <i>un témoignage</i>
4. a. from popular opinion, <i>ad populum</i>	a. invoquant <i>l'opinion courante, ad populum</i>
5. a. from popular practice	a. invoquant <i>la pratique courante</i>

Les arguments (4) sont tirés de ce que les gens croient généralement, tandis que les arguments (5) se réfèrent à ce que les gens font généralement.

4.2 Exemple, analogie (p. 315-316)

6. a. from example	a. fondée sur un exemple
7. a. from analogy	a. fondée sur une analogie
8. Practical reasoning from analogy	Raisonnement pratique par analogie

Les arguments (7) concernent les croyances ; les arguments (8) justifient une façon de faire par le fait qu'elle est conforme à la façon de faire courante.

4.3 Composition et division (p. 316-317)

9. a. from composition	a. fondée sur <i>la composition</i>
10. a. from division	a. fondée sur <i>la division</i>

4.4 Négation, opposition (p. 317-318)

11. a. from opposition (contradictory, contrary, converse, incompatible)	a. fondée sur <i>une opposition</i> (<i>contraire, contradictoire, converse, incompatible</i>)
12. Rhetorical argument from opposition	<i>Argumentation rhétorique par opposition</i> (topos des contraires)

Les schémas d'argumentation basés sur la négation peuvent être logiquement valables ou non ; leur définition est toujours délicate.

4.5 Alternative (p. 318-319)

13. argument from alternatives	<i>Argumentation fondée sur l'existence d'une alternative</i> (connecteur <i>ou</i> , disjonction)
--------------------------------	---

13. exprime le raisonnement sur la disjonction exclusive ; le rejet d'un terme entraîne l'acceptation de l'autre.

4.6 Classification (p. 319-320)

14. a. from verbal classification	<i>A. de la classification verbale</i>
-----------------------------------	--

« **a** a la propriété **F**, et pour tout **x**, si **x** a la propriété **F**, alors **x** a la propriété **G**, donc **a** a la propriété **G** » (*ibid.*, p. 319). L'ensemble des **F** est inclus dans celui des **G**. »

15. a. from definition to verbal classification	<i>A. de la définition à la classification</i>
---	--

« **a** est défini (catégorisé) comme un **D**, et pour tout **x**, si **x** tombe sous la définition **D**, alors **x** a la propriété **G**, donc **a** a la propriété **G** » (*ibid.*, p. 319).

16. a. from vagueness of a verbal classification	<i>a. du vague d'une classification verbale</i>
--	---

17. a. from arbitrariness of a verbal classification	a. de l'arbitraire d'une classification verbale
--	---

Si, dans un dialogue donné, un segment n'atteint pas le degré de précision requis par ce dialogue, (est « too vague »), ou s'il est “arbitrairement défini”, alors ce segment doit être rejeté (*ibid.*, p. 319-320). Ces cas relèvent des maximes conversationnelles prévues par le principe de coopération[@] de Grice.

4.7 Personnes, valeurs, actions et sacrifice (p. 321-327)

18. Argument from interaction of act and person	Arg. de l'acte à la personne et de la personne à l'acte
19. Argumentation from values	Arg. fondé sur des <i>valeurs</i>
20. Argumentation from sacrifice	Arg. fondée sur le <i>sacrifice</i>

Le schème 20 exprime le fait que la valeur d'un objet est proportionnelle à celle des sacrifices qu'on consent pour l'obtenir. Ce schème n'a rien à voir avec 24. *Argument from waste* ni 25. *Argument from sunken costs*, (voir infra).

21. a. from the group and its members	Arg. généralisant au <i>groupe</i> une qualité de ses <i>membre</i>
---------------------------------------	---

« Si un membre *m* d'un groupe *G* possède telle propriété *Q* (« *m* has [...] *Q* »), alors tous les membres du groupe la possèdent également (« *G* has [...] *Q* »). Le schème 21 exprime le topos proverbial “*Qui se ressemble s'assemble*” : si une personne est raciste, on suppose que les gens qu'elle fréquente le sont également. La propriété est généralisée aux autres membres du groupes, puis au groupe lui-même. Si un individu est grand, le groupe auquel il appartient n'est pas forcément grand.

22. Practical reasoning	<i>Raisonnement pratique</i>
23. Two-person practical reasoning	<i>Raisonnement pratique impliquant deux personnes</i>

Selon (21) on poursuit une fin, alors on doit accepter les moyens et étapes nécessaires pour l'atteindre. 22. précise que l'on doit accepter les moyens suggérés par quelqu'un d'autre.

24. argument from waste	a. du <i>gaspillage</i>
25. a. from sunk costs	a. des <i>coûts irrécupérables</i> ⁽¹⁾

Les pages 10-11 (*ibid.*) donnent pour synonymes *argument from waste*, référé à Perelman et Olbrechts-Tyteca, et *argument from sunk costs*. Ils figurent cependant ici sous deux entrées.

4.8 Ignorance (p. 327-328)

26. a. from ignorance	a. fondée sur l' <i>ignorance</i>
27. epistemic argument from ignorance	a. <i>épistémique fondée sur l'ignorance</i>

Le schème 27. couvre le cas “*si c’était vrai, les journaux en auraient certainement parlé*”.

4.9 Cause, effet ; abduction ; conséquence (p. 328-333)

28. argument from cause to effect	a. fondée sur la <i>cause</i> et concluant à <i>l’effet</i>
29. a. from correlation to cause	a. concluant d’une <i>corrélation</i> à une <i>causalité</i>
30. a. from sign	a. fondée sur le <i>signe</i>
31. abductive argumentation scheme	<i>Schème pour l’argumentation abductive</i>
32. argument from evidence to a hypothesis	a. justifiant ou rejetant une <i>hypothèse</i> à partir des <i>faits</i>
33. a. from consequences	a. pragmatique, par les <i>conséquences</i> positives ou négatives
34. Pragmatic argument from alternatives	<i>A. pragmatique dans le cas d’une alternative</i>

Le schème 34. est un cas particulier de (33), le choix est entre faire/ne pas faire quelque chose et souffrir/ne pas subir de conséquences négatives.

4.10 Les émotions : peur et pitié (p. 333-335)

35. argument from threat	menacer (arg.) pour faire agir
36. a. from fear (appeal to f.))	faire <i>peur</i> (arg.) pour faire agir
37. a. from danger appeal	dissuader de faire en arguant d’un <i>risque</i> encouru

Les schèmes (35), (36), (37) correspondent à différentes stratégies utilisant la peur.

38. a. from need for help	une action est justifiée par <i>l’aide</i> qu’elle apporte à quelqu’un
39. a. from distress	une action est justifiée ar <i>l’aide</i> qu’elle apporte à - quelqu’un qui est dans la <i>détresse</i>

Les deux émotions envisagées sont la *peur* (35, 36, 37) et la *pitié* (38, 39). La *colère*, la *honte*, sont également des émotions a grand potentiel argumentatif. **V. Émotion ; Menace.**

4.11 Engagement, ethos, *ad hominem* (p. 335-339)

40. a. from commitment	Arg. fondée sur les engagements
Comme pour les formes (16) et (17), l'univers de discours de référence est ici un jeu dialectique ou un dialogue tendant à se dialectiser. L'argumentation sur l'engagement (prise en charge, <i>commitment</i>) soutient que, ayant pris en charge P , le locuteur doit aussi prendre en charge Q (<i>is committed to</i>) Q , car Q est une conséquence (est déductible ?) de P .	
41. ethotic argument	a. éthotique
42. generic <i>ad hominem</i>	a. <i>ad personam</i>
43. Pragmatic inconsistency	a. <i>ad hominem</i> opposant les croyances et les actes
44. argument from inconsistent commitment	a. <i>ad hominem</i>
45. Circumstantial <i>ad hominem</i>	Arg. <i>ad hominem</i> contextuel

Le schème 44. porte sur la fluctuation et l'incohérence des principes et croyances du locuteur.

Les schèmes (43) et (45) expriment des formes de contradictions entre les engagements personnels et les actions.

Les formes (43), *Pragmatic inconsistency*, et (45), *Circumstantial ad hominem*, semblent très proches.

46. argument from bias	Arg. <i>du parti pris</i>
47. bias <i>ad hominem</i>	Arg. <i>de la personnalité biaisée</i>

Les formes (46) et (47) sont très proches : (46), *A. from bias* : “L est de parti-pris ; ses conclusions sont suspectes” ; (47), *Bias ad hominem* : “L est de parti-pris ; je ne lui fais pas confiance”. Le parti-pris est relatif à un domaine, mais il est commode de considérer que toute la personnalité est biaisée (ce qu'on appelait naguère un “esprit faux”).

4.12 Gradation ; pente glissante (p. 339-341)

48. argument from gradualism	Arg. fondé sur la progression, l'itération
------------------------------	--

D'après les commentaires pages 114-115 (*ibid.*), la forme (48) relève de la pente glissante, *slippery slope*, formes (49) à (53). Elle exprime le paradoxe du *sorite*[@], également mentionné en (52).

49. Slippery slope argument	Arg. de la <i>pente glissante</i>
50. Precedent slippery slope argument	Arg. combinant pente glissante et <i>précédent</i>

Le schème 50. exprime le cas de la pente glissante utilisée pour rejeter un traitement exceptionnel, car cette exception fonderait une ligne de précédents aboutissant à l'inacceptable.

51. sorites slippery slope argument	Arg. du <i>sorite</i> comme pente glissante
52. Verbal slippery slope argument	Arg. de la <i>pente glissante verbale</i> (p) (r)

52. envisage le cas de la pente glissante utilisée pour rejeter l'attribution d'une propriété à un objet, car cette propriété se transmet de proche en proche jusqu'à un objet qui ne la possède manifestement pas. Voir aussi (48).

53. Full slippery slope argument	Arg. de la <i>pente glissante radicale</i> (s)
----------------------------------	--

L'argument de la pente glissante est invoqué pour ne pas s'engager dans une série sans fin.

4.13 Règles, exceptions, précédent (p. 342-345)

54. Argument for constitutive-rule claim	Arg. justifiant <i>une règle constitutive</i> d'un jeu de langage
--	---

Le schéma (54) concerne les règles de la langue (synonymie) et les principes de codification dans les langues institutionnellement codifiées ("D compte comme W").

55. a. from rules	Arg. fondée sur une <i>règle</i>
56. a. for an exceptional case	Arg. visant à suspendre la règle en invoquant : — <i>une exception</i>
57. a. from precedent	— <i>un précédent</i>
58. a. from plea for excuse	— <i>une excuse</i>

Les schèmes 56. et 58. permettent de suspendre à la règle habituelle en invoquant respectivement une exception, ou une excuse ; ou alors de la changer, en invoquant un précédent, 57.

4.14 Perception, mémoire (345-346)

59. a. from perception	on affirme P en invoquant <i>la perception</i> de P
60. a. from memory	— <i>le souvenir</i> de P

Les schèmes 59. et 60. expriment le fait qu'on peut raisonnablement croire en un fait donné sur la base de la perception ou du souvenir dudit fait.





Valeur

Le terme *valeur* renvoie à :

1. La *valeur de vérité* d'une proposition, **V. Proposition ; Présupposition.**
2. La *valeur d'une argumentation* ou d'un argument, **V. Évaluation ; Normes ; Force.**
3. La question *des valeurs et des jugements de valeur*, qui fait l'objet de cette entrée.

1. En philosophie

La tradition philosophique considère que les questions « sur le bien, les fins, le juste, le nécessaire, le vertueux, le vrai, le jugement moral, le jugement esthétique, le beau, le vrai, le valide » (Frankena 1967 : *Value and Valuation*) relèvent de domaines séparés (morale, droit, esthétique, logique, économie, politique, épistémologie). Ce n'est qu'à la fin du XIX^e siècle qu'elles ont été repensées dans le cadre d'une théorie générale des valeurs, de lointaine ascendance platonicienne. De là, « cette ample discussion sur la valeur, les valeurs, les jugements de valeur s'est ensuite répandue jusqu'en psychologie, dans les sciences sociales, les humanités et même dans le discours ordinaire » (*ibid.*).

2. La nouvelle rhétorique

2.1 La redécouverte de la problématique des valeurs

En argumentation, la notion de valeur est centrale pour la nouvelle rhétorique de Perelman & Olbrechts-Tyteca [1958], qui s'inscrit ainsi dans la filiation philosophique de Dupréel (1939) (Dominicy s. d.). Elle est au centre des travaux de Carl Wellman (1971) sur le raisonnement *conductif*[®]. Perelman présente sa découverte de la théorie de l'argumentation comme le dépassement d'un programme de recherche sur une « logique des jugements de valeur » (1979, § 50, p. 101 ; 1980, p. 457).

Cette recherche l'a conduit à « la conclusion inattendue » qu' « il n'y a pas de logique des jugements de valeur » (*ibid.*).

Perelman constate que, contrairement au projet de la philosophie classique, il est impossible de construire une ontologie qui permettrait un *calcul des valeurs* permettant leur *hiérarchisation*. D'une façon générale, le positivisme logique maintient une coupure entre les *valeurs* et les *faits*, dont elles ne peuvent être dérivées, ce qui a pour conséquence de rejeter dans l'irrationnel toute pratique fondée sur les valeurs ; or ces valeurs sont au fondement du raisonnement pratique, aboutissant à la prise de décision. En particulier, selon la vision positiviste, le droit devrait être considéré comme irrationnel puisqu'il repose sur des affirmations de valeurs, conclusion unanimement considérée comme absurde et inacceptable. Perelman en conclut que, puisque la science et la logique traitent des *jugements de vérité*, elles ne peuvent pas fournir les règles de la raison pratique, qui décide sur la base de *jugements de valeur*.

À la recherche d'autres méthodes capables de rendre compte de l'aspect rationnel du recours aux valeurs, Perelman les découvre dans la *Rhétorique* et les *Topiques* d'Aristote, qui lui fournissent les instruments permettant une étude empirique de la manière dont les individus justifient leurs choix raisonnables. Il a ainsi été amené à redéfinir son objectif théorique non plus comme une *logique* mais comme une (nouvelle) *rhétorique* (*ibid.*).

La méthode argumentative-rhétorique fournit donc la solution à l'échec du traitement logico-philosophique des valeurs. La question des valeurs est non seulement à l'origine du développement de la nouvelle rhétorique, mais elle en constitue le fondement permanent, comme le montre le chapitre introductif de la *Logique juridique* (1979) intitulé « La nouvelle rhétorique et les valeurs ».

2.2 Valeurs substantielles et jugements de valeur

La nouvelle rhétorique est marquée par une double problématique, celle des *valeurs substantielles* comme le vrai, le beau le bien, d'origine philosophique, et celle des *jugements de valeur*, d'origine logique.

Jugements de fait et jugement de valeur

Les jugements de valeur ne peuvent être ni dérivés ni opposés aux jugements de réalité. En science, si deux jugements de vérité sur une même réalité sont contradictoires, l'un d'eux est nécessairement faux (principe du tiers exclu), tandis que deux jugements de valeur contradictoires sur un même objet "*ceci est beau ! vs ceci est laid !*", peuvent tous deux être justifiés (mais pas d'une même voix) par des arguments développant des valeurs, indépendamment de tout appel à la réalité.

Il s'ensuit que les valeurs entrent fréquemment dans des contradictions qu'on ne saurait résoudre en *éliminant* une des valeurs en conflit, comme on élimine une proposition fautive. On peut seulement, éventuellement, *hiérarchiser* les valeurs (*ibid.*, p. 107).

Des considérations contextuelles peuvent être nécessaires pour caractériser un jugement comme un jugement de valeur : "*c'est une voiture*"

peut être un jugement de fait ou un jugement de valeur ; “*c'est une vraie voiture*” est seulement un jugement de valeur (voir Dominicy, n. d., p. 14-17).

Le *Traité* conclut en maintenant « à titre précaire », et pour des auditoires particuliers, l'opposition entre jugement de fait et jugement de valeur (p. 680)

Deux objets de l'argumentation

Le *Traité* répartit les “objets” de l'argumentation en deux classes, “objet” étant défini comme tout ce qui peut faire l'objet d'un accord ou d'un désaccord :

— d'une part, la catégorie du *préférable*, qui regroupe « les valeurs, les hiérarchies et les lieux du préférable »,

— et, d'autre part la catégorie du *réel*, constituée par « les faits, les vérités et les présomptions » (Perelman et Olbrechts-Tyteca [1958], p. 88), et qui sont traités au moyen de schèmes argumentatifs.

En d'autres termes, l'argumentation s'intéresse aux affirmations de valeur comme aux affirmations de réalité et de vérité ; leur fonctionnement comme argument présuppose l'*accord*[@] des participants.

La grande différence semble être que les faits sont *nécessaires* et contraignent l'esprit, alors que les valeurs appellent une *adhésion* de l'esprit,
V. Argumentation (I).

Dans l'argumentation oratoire, l'orateur procède sur la base de faits et de valeurs partagées avec son auditoire, si cet auditoire est homogène, et si la situation se développe sur le mode coopératif.

Mais dans une situation argumentative où se développe un désaccord profond, les discours des uns et des autres peuvent prendre appui sur des valeurs radicalement incompatibles et avancer des faits contestés par l'autre partie. Comme les valeurs, les faits ne s'imposent pas à l'esprit, mais doivent faire l'objet d'une adhésion.

L'*accord*[@] des participants n'est pas plus acquis ou requis qu'il s'agisse de faits ou de valeurs, mais cela ne fait nullement obstacle à leur utilisation par les parties. Le rôle des tiers (juge ou votants) devient alors essentiel pour trancher le conflit de valeurs, toujours en référence à un cas particulier, non pas en général.

Valeurs et genres rhétoriques anciens

Le processus d'acquisition des valeurs est différent du processus d'acquisition de la vérité. Les valeurs sont acquises en particulier à travers l'éducation et le langage, et elles font l'objet de renforcement spécifique à travers le genre épideictique. Les genres délibératif et judiciaire sont des genres argumentatifs, visant à la prise de décision collective en situation de conflits de positions. Selon Perelman, le genre épideictique a un statut tout différent, il n'admet pas la contradiction ; son objet est le renforcement de l'adhésion aux valeurs du groupe « sans lesquelles les

discours visant à l'action ne pourraient trouver de levier pour émouvoir et mouvoir leurs auditeurs » (1977, p. 33).

Perpétuellement reconstruites dans les rencontres épideictiques, où elles sont soumises à un traitement quasi-axiomatique, les valeurs trouvent leur application dans les deux genres argumentatifs proprement dits, le délibératif et le judiciaire.

Valeurs abstraites et valeurs concrètes

Le *Traité* distingue deux types de valeurs substantielles, « les valeurs *abstraites* telles que la justice ou la vérité, et les valeurs *concrètes* telles que la France ou l'Église » ([1958], p. 105).

Il s'ensuit que les valeurs substantielles et jugements de valeur « sont des objets d'accord ne prétendant pas à l'adhésion de l'auditoire universel » (*ibid.*, p.101), mais seulement d'auditoires particuliers. Les valeurs dites universelles « telles que le Vrai, le Bien, le Beau, l'Absolu » ne le sont « qu'à la condition de ne pas spécifier leur contenu » (*ibid.*, p. 102) ; elles sont « le cadre vide » adapté à tous les auditoires, et en tant que tel de purs outils de persuasion (*ibid.*, 102). Les partisans de la loi naturelle seraient en désaccord avec cette conclusion.

Valeurs et émotions[@]

Dans un passage remarquable, par une habile dissociation, la *Nouvelle rhétorique* met hors champ les « passions » au profit des valeurs :

Notons que les passions, en tant qu'obstacles, ne doivent pas être confondues avec les passions qui servent d'appui à une argumentation positive, et qui seront d'habitude qualifiées à l'aide d'un terme *moins péjoratif*, tel que valeur par exemple. (*Ibid.*, p. 630 ; je souligne)

3. Les valeurs en contexte argumentatif

3.1 Valeurs et orientation

La notion de valeur renvoie aux questions de la *subjectivité[@]* (Kerbrat-Orecchioni 1980), de *l'émotion*, et, sur le plan sémantique, de *l'orientation[@]* constitutive du parler ordinaire. *Les mots* exprimant des valeurs sont fondamentalement des mots porteurs d'orientations argumentatives, constitués en couples antonymiques. Ce lexique peut être considéré comme un gigantesque réservoir de couples polémiques, de générateurs de situations argumentative : “plaisir / déplaisir”, “savoir / ignorance”, “beauté / laideur”, “vérité / mensonge” ; “vertu / vice ; “harmonie / chaos, discorde” ; “amour / haine ; “justice / injustice”, “liberté / oppression”... L'antonymie s'exprime également par des syntagmes plus ou moins figés (“expression de soi / refoulement”, “vie au grand air / vie dans les bureaux”) ; le discours peut enfin construire de longues séquences anti-orientées, sous la figure de l'antithèse.

Le rapport de valorisation/dévalorisation peut être inversé : esthétique de la laideur/(beauté), éloge classique de la cohérence et de la constance, éloge baroque de l'inconstance, etc.

Biais et valeurs

Les termes investis de valeurs positives ou négatives “biaisent” le langage, en d’autres termes imposent des *orientations*[@] au discours. L’aspiration à un langage “non biaisé”, c’est-à-dire à l’élimination complète des jugements de valeur (subjectifs, émotionnels, orientés) au profit des seuls jugements de fait peut être satisfaite en renonçant au langage naturel pour un langage formel, scientifique ou technique ou une forme d’expression alexithymique, **V. Pathos**. Mais s’il n’est pas possible d’éliminer les valeurs du discours argumentatif, il est néanmoins possible d’apprendre à les gérer et à les contrôler, comme on gère et contrôle les émotions.

Atomisation et multiplication des valeurs

La tendance à l’atomisation et à la multiplication des valeurs ne met pas en cause le fait que le discours rhétorique a toujours tablé sur certaines valeurs substantielles, peut-être plus prosaïques que “le Vrai, le Bien, le Beau, l’Absolu” (voir *supra*), solidement attachées à la condition humaine, et ayant un contenu relativement spécifiable à savoir *honos, uoluptas, pecunia*, la gloire, c’est-à-dire le désir de reconnaissance ; le plaisir sous toutes ses formes ; l’argent et les biens matériels. C’est la valorisation du réel par les trois libidos qui a mis fin à l’état d’innocence :

La femme vit que l’arbre était bon à manger et agréable à la vue, et qu’il était précieux pour ouvrir l’intelligence. (Genèse 3, 6)

« Bon à manger » : le *bon*, comme plaisir des sens ; « agréable à la vue » : le *beau*, plaisir des yeux ; « précieux pour ouvrir l’intelligence » ; le *vrai*, plaisir du savoir, qui ne figurait pas dans la précédente trinité des valeurs. Ces trois valeurs semblent attachées à la condition humaine, c’est-à-dire qu’elles sont disponibles pour une valorisation immédiate dans l’argumentation pragmatique, qui est en fait le schème d’argument utilisé par le Diable ; conjugués, ces trois plaisirs définissent le divin : « le jour où vous en mangerez, vos yeux s’ouvriront, et que vous serez comme des dieux, connaissant le bien et le mal. » (*id.* 3, 5).

3.2 Argumentation fondant une évaluation

En français, le terme “valorisation” a une orientation positive ; le mot suppose l’apport d’un surcroît de valeur : il s’agit toujours d’une « hausse de la valeur marchande » ; de « donner plus de valeur » ; de « passer à une utilisation plus noble » (Larousse, *Valorisation*).⁹⁰ Il est impossible de parler de “valorisation” au sens d’évaluation négative. On parlera donc d’évaluation (positive ou négative) pour désigner l’opération argumentative situant un fait, une proposition d’action par rapport à une valeur.

La prédication d’une valeur sur un fait ou un objet s’effectue selon une procédure argumentative standard. Par exemple, la souveraineté nationale est une valeur substantielle, dont la racine se trouve dans l’article 3 de la *Déclaration des droits de l’homme et du citoyen de 1789* :

⁹⁰ [<http://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/valorisation/81001>], (20-09-2013).

Art. 3. Le principe de toute Souveraineté réside essentiellement dans la Nation. Nul corps, nul individu ne peut exercer d'autorité qui n'en émane expressément.⁹¹

Le fait de figurer dans cette “Déclaration” confère un statut d'axiome à la valeur “souveraineté”. Une question d'évaluation se pose si, par exemple, telle disposition d'un traité demande à être évaluée par rapport à cette valeur. Pour cela, on recourt aux éléments de définition de référence, enrichie de ses corollaires légaux et des expériences tirées des situations passées, le tout avec les marges de négociation habituelles. L'opération d'évaluation a la forme suivante :

- La souveraineté nationale se définit par les conditions C_i , C_j , $C_k...$ (souveraineté financière, militaire...) telles qu'elles ont été invoquées pour motiver les décisions D_a , D_b , ...
Dans des circonstances analogues telle assemblée de référence a décidé que...
- Le traité respecte / ne respecte pas ces conditions ; il se situe / ne se situe pas dans la ligne de telle et telle décision passée.
- Donc nous pouvons / ne pouvons pas signer ce traité (sans renoncer à notre souveraineté nationale).

3.3 Argumentation exploitant des évaluations

L'argumentation par *l'absurde*[@], l'argumentation *pragmatique*[@] supposent des opérations de valorisation :

Question : *Faut-il faire F ?*

Argumentation : **F** aura pour conséquence **C1**

Évaluation positive de **C1** : **C1** est (+) du point de vue de la valeur **Vi**

Conclusion : *Faisons F.*

La réfutation peut emprunter deux chemins :

(i) Contre-évaluation de **C1** : **C1** est (-) (du point de vue de la valeur V_j). Cette intervention ouvre une stase d'évaluation, **Vi(+)** vs. **Vj(-)**. Le dilemme est tranché par une hiérarchisation des valeurs **Vi** et **Vj** en fonction des circonstances de la discussion : “*l'investissement est certes coûteux, mais il nous vaudra une excellente réputation*”, et on sacrifie *pecunia* à *honos*, voir supra.

(ii) Introduction d'une autre conséquence **C2** : **F** aura pour conséquence **C2**.

Évaluation de **C2** : **C2** est (-) du point de vue de la valeur **Vm**.

La légalisation du cannabis réduira certes l'activité des petits trafiquants, mais elle accroîtra le nombre de drogués.

Vm peut être identique à **Vi**, ce qui donne à la réfutation une teinte *ad hominem* :

La légalisation du cannabis réduira certes l'activité des petits trafiquants, mais elle développera celle des gros.

Dans les deux cas, la conclusion reste : *ne faisons surtout pas A.*

⁹¹ Cité d'après <http://www.legifrance.gouv.fr/Droit-francais/Constitution/Declaration-des-Droits-de-l-Homme-et-du-Citoyen-de-1789> (20-09-2013).

3.4 Réfutation des valeurs

Les conflits de valeur peuvent être thématés ou rester implicites, par exemple, lorsqu'une conséquence est jugée souhaitable par les uns sur la base de telle valeur ("liberté") et néfaste par les autres, sur la base de telle autre valeur ("solidarité"). C'est le mode usuel de traitement des conflits de valeur, où la valeur n'est pas traitée pour elle-même, mais en relation avec un contenu substantiel. On a affaire à une stase sur les valeurs lorsque le conflit porte sur des valeurs en elles-mêmes est thématé comme tel. Dans ce contexte, la discussion peut recourir aux topoï du préférable, dans leur version perelmanienne ou aristotélicienne, comme elle peut s'aider de n'importe quel autre schème argumentatif, par exemple le topos des contraires : "*la souveraineté, c'est le contraire de la fraternité*"; ou par les conséquences "*au nom de la liberté, on dit et on fait n'importe quoi*" : "*Liberté, que de crimes on commet en ton nom !*" (Manon Roland, Girondine, guillotinée). On peut ainsi dévaloriser, voire disqualifier les valeurs.



Verbiage

La *Logique* de Port-Royal stigmatise la technique de l'*inventio*, la *topique substantielle*[@], comme stimulant la « mauvaise fertilité des pensées communes » (Arnauld et Nicole [1662], p. 235), **V. Rhétorique**. La même critique est adressée aux techniques de l'*elocutio* qui, en stimulant et vantant l'abondance des mots produisent un discours verbeux et redondant, **V. Inutilité**.

Parmi les causes qui nous conduisent à l'erreur par un faux éclat nous empêchant de la reconnaître, il faut mentionner une certaine éloquence grandiose et pompeuse. [...] Car il est merveilleux de voir avec quelle douceur un faux raisonnement s'insinue par période qui flatte notre oreille, ou par une figure surprenante dont la contemplation nous charme. (*Ibid.*, p. 279)

On reconnaît le discours “contre le langage orné”, **V. Ornement et argument**. Selon Cicéron, l'abondance de mot, *copia verborum*, définit l'éloquence. Le rejet de l'éloquence renommée verbiage, est un point clé de l'opposition de la logique à la rhétorique.

La *fallacie de verbiage* est une sorte de méta-fallacie, la mère de toutes les fallacies car elle fait passer toutes les autres. D'après Whately :

Une très longue discussion est l'un des masques les plus efficaces des fallacies ; [...] une fallacie, qui, affirmée sans voile [...] ne tromperait pas un enfant peut tromper la moitié du monde si elle est délayée dans un gros in-quarto (*Elements of Logic* [1844], p. 171). (Cité par Mackie (1967, p. 179).

Le verbiage n'a rien à voir avec la nécessaire accumulation des faits dans l'*induction*[@] comme dans toute vision empirique et positive de la science.



Vertige

❖ Lat. argument *ad vertiginem*, du lat. *vertigo* “mouvement de rotation, vertige”.

L'argument du vertige ou de la régression infinie est défini par Leibniz en relation avec sa discussion de l'argument sur l'ignorance (*ad ignorantiam*) de Locke :

On pourrait encore apporter d'autres arguments dont on se sert, par exemple celui qu'on pourrait appeler *ad vertiginem*, lorsqu'on raisonne ainsi : “*Si cette preuve n'est point reçue, nous n'avons aucun moyen de parvenir à la certitude sur le point dont il s'agit*”, et qu'on prend pour une absurdité. Cet argument est bon en certains cas, comme si quelqu'un voulait nier les vérités primitives et immédiates, par exemple que rien ne peut être et n'être pas en même temps, ou que nous existons nous-mêmes, car s'il avait raison, il n'y aurait aucun moyen de connaître quoi que ce soit. (Leibniz [1765], Livre IV, p. 511)

L'argumentation a la forme d'une argumentation par les conséquences dites absurdes parce que dramatiques, **V. Absurde ; Pathétique ; Ignorance**. Il s'agit des premiers principes de la connaissance, comme le principe de contradiction, que toute personne doit admettre sous peine de ne pouvoir rien dire. On a donc affaire à une forme d'argument sur les limites mêmes de notre possibilité de savoir. À la différence de l'argument par l'ignorance, l'argument *ad vertiginem* serait donc valide dans la mesure où l'impossibilité sur laquelle il se fonde n'est pas une impossibilité subjective, liée à telle ou telle personne ou groupe, mais une impossibilité objective et rationnelle concernant l'humanité en tant que telle.

Leibniz ajoute à cela un développement intéressant les preuves convenant « à nos doctrines reçues et à nos pratiques » :

Mais quand on s'est fait certains principes et quand on les veut soutenir, parce qu'autrement tout le système de quelque doctrine reçue tomberait, l'argument n'est point décisif ; car il faut distinguer entre ce qui est nécessaire pour soutenir nos connaissances, et entre ce qui sert de fondement à nos doctrines reçues et à nos pratiques. On s'est servi quelquefois chez les jurisconsultes d'un raisonnement approchant pour justifier la condamnation ou la torture des prétendus sorciers sur la déposition d'autres accusés du même crime ; car on disait : si cet argument tombe, comment les convainçons-nous ? Et quelquefois en matière criminelle certains auteurs prétendent que dans les faits ou la conviction est plus difficile, des preuves plus légères peuvent passer pour suffisantes. Mais ce n'est pas une raison. Cela prouve seulement qu'il faut employer plus de soin, et non pas qu'on doit croire plus légèrement, excepté dans les crimes extrêmement dangereux, comme, par exemple, en matière de haute trahison où cette considération est de poids, non pas pour condamner un homme, mais pour l'empêcher de nuire ; de sorte qu'il peut y avoir un milieu, non pas entre coupable et non coupable, mais entre la condamnation et le renvoi dans les jugements où la loi et la coutume l'admettent. (*Ibid.* p. 511-512).

Leibniz distingue entre les situations épistémiques où notre pouvoir de connaître est en jeu, « ce qui est nécessaire pour maintenir nos connaissances », et les situations sociales traitant des affaires humaines et de l'idéologie, qui « [servent] de fondement à nos doctrines reçues et à nos pratiques ». Le raisonnement démonstratif ne pouvant s'appliquer dans ce dernier cas, le « raisonnement probable » doit y être réhabilité faute de mieux. Mais devoir se contenter de preuves plus faible (comme le témoignage) dans le domaine pénal implique qu'une personne peut être condamnée sur la base de preuves insuffisantes, ce que Leibniz juge indésirable. Ainsi, dans une manœuvre intéressante, il propose de rééquilibrer la faiblesse des preuves motivant la condamnation en adoucissant la condamnation elle-même.



Vrai, Véridique

1. Logique, philosophie

Selon la célèbre définition de Tarski « “la neige est blanche” est vrai si et seulement si la neige est blanche » (Tarski [1935]). L'exemple reprend un énoncé qu'Aristote présente comme indiscutable (non problématisable) (Top., 105a ; Tricot, p. 28). Sur cet exemple apparemment trivial, Tarski construit un concept de vérité dont la définition et l'usage sont hors d'atteinte en langage ordinaire :

En ce qui concerne le langage courant [*colloquial*] non seulement la définition de la vérité semble impossible, mais même l'utilisation cohérente de ce concept conformément aux lois de la logique. [1935], p. 153).

Selon cette position, la vérité est un ineffable de la parole ordinaire. Il y a bien un mot *vrai*, mais l'usage que nous en faisons est non seulement incohérent mais inamendable.

Vérité et négation en logique traditionnelle, **V. Proposition.**

1.2 L'ordinaire du vrai

1.2.1 Réalisme

Selon la conception réaliste, la vérité se définit, du point de vue cognitif, comme l'adéquation entre la représentation d'un état de choses et cet état de choses lui-même. Le prédicat “être vrai” peut se dire d'une représentation juste de la réalité ; la vérité est « l'adéquation entre la chose et l'intelligence » (Thomas d'Aquin, *Somme*, Part. 1, Quest. 16, Art. 1). Ce réalisme correspond à la vision ordinaire de la vérité.

Pour accéder au monde, les représentations et les propositions logiques doivent s'incarner dans un langage, a minima sous les symboles **P, Q, R...** : le vrai et le faux se disent d'une affirmation, faite dans un langage.

La vérité est une affaire de d'adaptation du discours à la réalité. Elle est tributaire des contraintes linguistiques produisant l'affirmation, notamment de la contrainte globale de subjectivité — *subjectif@* est pris ici au sens de Benveniste, où il ne signifie *jamaïs* arbitraire. Le langage ordinaire n'est pas *transparent* pour la vérité. Elle est également tributaire du type de réalité qu'elle exprime : réalité matérielle ou ressentie ; envisagée, calculée, planifiée, redoutée....

Réalisme scalaire

En logique, vrai et faux se disent seulement des propositions, et non pas des termes. La vérité d'une proposition@ est définie par rapport à sa

négation : si une proposition est vraie, sa négation est fautive, **V. Proposition ; Connecteur ; Syllogisme ; Paralogisme**. Une proposition ne peut pas être *plus ou moins* vraie ou fautive, ce qui exclut qu'une proposition et sa négation puissent être toutes deux *quelque peu vraies et/ ou quelque peu fautes*. *Vrai et faux* sont définis en logique comme des termes *contraires* (dont ils sont le prototype), alors que dans la langue ordinaire, ils fonctionnent comme des termes *scalaires*.

Pour une affirmation ordinaire renvoyant au monde partagé par les humains, le 100 % vrai et 100 % faux représentent les deux pôles de l'échelle du vrai/faux. Une affirmation peut être *presque vraie*, ou *plus ou moins* vraie ou fautive ; elle peut contenir un *noyau de vérité*. Une affirmation *fautive* peut être néanmoins *quelque peu vraie*, une affirmation *vraie* peut être néanmoins quelque peu *fautive*. *Être faux* est un compliment tout relatif, mais un compliment : le faux peut être rectifié, le *même pas faux* est sans espoir.

Par de telles gradations les affirmations essaient de s'ajuster à une réalité elle-même en perpétuelle transformation, alors que le réalisme postule la stabilité de la réalité considérée.

Réalisme intersubjectif

— *Condition de position*. Le vrai logique échappe à la subjectivité ; alors que le vrai d'une affirmation peut être reconnue relativement à une *position* : *vrai d'un certain point de vue*. Cela revient à restreindre la portée d'une affirmation, pour la maintenir dans la vérité, opération très légitime, mais dont il ne faut pas abuser, car elle peut rendre l'affirmation absolument irréfutable à bon marché (Doury 2003) : *C'est vrai de mon point de vue*. Si elles ouvrent une situation argumentative, ces positions sont très légitimes. Si elles permettent de soustraire les affirmations à la discussion, elles stérilisent la discussion.

— *Condition d'énonciation*. Le vrai ordinaire est également lié à une condition subjective de modalisation de la certitude : le *dire 100 %, 50% ...vrai* s'oppose à *dire 100% faux*, ainsi qu'au *mensonge*, lui-même à 100 %, 50% ...

— *Condition de pertinence@*. La condition de vérité n'est pas une condition suffisante pour la parole ordinaire, pour qui *toute vérité n'est pas bonne à dire*, non seulement pour des raisons politiques ou morales, **V. Conditions de discussion**, mais également pour des raisons triviales de *pertinence@* : tout le monde peut être d'accord que tel discours est parfaitement *vrai* mais absolument *sans intérêt* pour la discussion et l'action courantes (Sperber & Wilson, 1995).

Réclamer du 100% vrai revient à exiger le maximum de précision sur tous ce qui est dit. C'est une façon de bloquer toute action et toute discussion.

— *Condition d'interaction : la véridicité*. Le vrai est pris dans la relation Je / Tu. C'est ce que montre l'adjectif *véridique*, qui se dit d'une personne ou d'une représentation d'un état de choses.

A. – [En parlant d'une pers.] 1. a) Qui dit la vérité ; qui exprime ce qu'il ressent ouvertement, sans dissimulation.

B. — [En parlant d'une chose] 1. Conforme à la vérité ; confirmé par les faits.

TLFi, *Véridique*

La vérité apparaît ici attachée tant à une personne qu'à un énoncé ; c'est ce que reprend la rhétorique qui considère que l'assentiment va autant à une personne, dans un certain état émotionnel, qu'à un énoncé. La vérité ne peut être reçue que dans une relation de *confiance*, V. **Éthos**.

A contrario, c'est ce que dit la réplique *ad hominem*⁹² :

C'est vrai, mais pas dans ta bouche.

1.2.2 La vérité *effective* comme vérité ordinaire

La vérité *scientifique* est un *continuum* produit par les différentes sciences. Ses étapes correspondent à des moments de stabilité qui définissent des domaines où des théories considérées comme absolument vraies, sont maintenant considérées comme localement vraies (en particulier, relativement à un certain appareillage).

Le concept de *théorie effective* est apparu en physique théorique, et peut être généralisé à tous les domaines. L'idée est que les théories ne se détruisent pas mutuellement, que leur évolution est cohérente et non contradictoire, et que leur complexité croissante correspond à des différences d'échelle des phénomènes analysés. Les théories progressent sans se renier, en s'articulant les unes aux autres comme des poupées russes.

La première des théories effectives correspond à la conception ordinaire de la réalité, qui est par définition une théorie *subjective*. C'est cette théorie implicite qui fait que nous marchons comme si nous étions pleinement conscients que le sol ne s'effondrera pas sous notre pas, quoique cela puisse arriver, un tel événement nous rappelant que notre conscience instinctive de ce qu'est le sol est bien une théorie, et qu'elle doit être révisée sous la pression de l'expérience. Cette théorie machinale est une théorie effective de la réalité des matériaux qui forment le sol.

L'idée d'effectivité correspond à celle de niveau de pertinence d'une théorie :

Newton's laws work extremely well. They are sufficient to devise the path by which we can send a satellite to the far reaches of the Solar System and to construct a bridge that won't collapse. Yet we know quantum mechanics and relativity are the deeper underlying theories. Newton's laws are approximations that work at relatively low speeds and for large macroscopic objects

Lisa Randall *Effective Theory*⁹²

Les physiciens d'après Newton nous disent que sol est fait d'atomes, et que, selon Rutherford (1871-1937) leur noyau est composé de protons et de neutrons autour duquel gravitent des électrons. Dans la seconde moitié du XXe siècle, les physiciens ont montré que ces constituants n'avaient rien d'ultime, et qu'ils étaient eux-mêmes faits de quarks dont l'assemblage

⁹² <https://www.edge.org/response-detail/27044> (30-11-2020)

obéit aux lois de la mécanique quantique. Selon ces résultats, la matière est surtout faite de vide. Mais cela n'a pas modifié notre théorie machinale de la marche, du sol et du point d'appui, qui reste parfaitement opératoire au niveau du monde habité par les humains ordinaires.

Le travail de la science est de s'interroger sur les fondements des paramètres fondamentaux utilisés par ces théories, et pour cela elle utilise des instruments de plus en plus perfectionnés — et de les tester si elle a les moyens technologiques de le faire, au-delà de ces “zones de confort” que constituent les théories qui marchent bien.

2. Le vrai et l'authentique ; le faux, l'erreur et le mensonge

2.1 Le vrai et l'authentique

Dit d'une affirmation, l'adjectif *vrai* s'oppose à *faux* et se nominalise en *vérité* :

une affirmation vraie => la vérité d'une affirmation

Vrai peut aussi se dire d'un substantif, avec le sens d'*authentique* par opposition à *contrefait*, ou *faux* :

Un vrai fromage

Un vrai Picasso 1) un authentique tableau de Picasso 2) par antonomase, un excellent peintre ; égal de Picasso pris comme prototype.

Vrai ne se nominalise pas couramment avec ce même sens :

?? *la vérité du fromage* — Peut-être lié à *un fromage qui ne ment pas* ?

Dans ces emplois, *vrai* et *faux* sont antéposés : *un vrai / faux Picasso*. *Une vraie* (vs *fausse* ?) *affirmation* est une affirmation qui a un contenu substantiel, voire provoquant, mais n'est pas nécessairement *une affirmation vraie*. Les deux emplois de *vrai* sont liés, dans la mesure où on peut rapprocher le vrai de l'authentique.

2.2 L'erreur et le mensonge

La parole décolle de la réalité quand qu'on ment, mais aussi quand on se trompe, on ignore, on oublie, on est distrait, on confond le rêve et la réalité (personnes âgées), on raconte une histoire... ou on veut simplement rester poli.

Erreur et mensonge sont des effets de subjectivité. L'erreur de calcul, la confusion mémorielle, l'oubli, la confusion relèvent de la subjectivité *épistémique*, autrement dit de la faiblesse de l'esprit et du corps individuels. Le mensonge relève de la subjectivité *des affects et des intérêts*. La différence entre l'erreur et le mensonge est une affaire de condition d'interaction et d'intentionnalité, **V. Sophisme**.

La communication est soumise à la *maxime de qualité*, qui suppose la sincérité, **V. Coopération**. Les conventions de vérité sont variables selon les situations d'interlocution. On dit à l'un des choses que l'on ne dit pas à l'autre, sans qu'il y ait erreur ni mensonge. La vérité n'est ni due ni dite à

tout le monde, et pas dans la même extension. On ment dans des situations régies par la transparence des intentions ; l'énoncé laisse transparaître l'intention du sujet parlant. Le mensonge est l'instrument de la *manipulation*®.

2.3 Le vrai et le véridique

Vrai

Les jugements de vérité oscillent entre le pôle argumentatif de la justification, et le pôle de la perception ou de l'évidence intellectuelle. La vérité fuit le langage et tente de s'accrocher à *l'évidence*®, "les faits sont les meilleurs arguments", la preuve du pudding, c'est qu'on le mange, **V. Mépris**. Le rêve serait d'apporter le fait comme on apporte la preuve. La charrue montrée au tribunal atteste que c'est par mon travail que j'ai obtenu de bonnes récoltes. Encore faut-il que l'on en croie ses yeux, que l'évidence ne soit pas trompeuse, et qu'elle soit soutenue par un discours ou un silence *éloquents*.

La vérité d'une assertion ne la garantit pas contre la contestation. Non seulement l'argumentation ne garantit pas automatiquement le triomphe de la vérité, mais elle peut l'affaiblir, **V. Paradoxes**.

Vérité de l'argument — L'argumentation a besoin de la vérité d'abord pour ses arguments. Le mot anglais *fallacy* a un sens formel (*fallacy*₂, mauvais raisonnement) et un sens substantiel. Les études d'argumentation s'attachent aux fallacies formelles dans le passage de l'argument à la conclusion ; Hamblin mentionne pour l'écarter l'acceptation substantielle de *fallacy*, *fallacy*₁, "croyance erronée" [*false belief*], **V. Fallacieux (I)**. Mais la vérité substantielle ne peut pas être négligée sous prétexte de vérité formelle. Il n'y a pas d'argumentation sans information adéquate. Pour remplir correctement son rôle, l'argument doit être à la fois vrai et accepté, **V. Argument**. La vérité n'est une condition ni nécessaire ni suffisante du *consensus*®. Elle n'entraîne pas le consensus ; et le consensus peut se réaliser sur une erreur, **V. Consensus ; Désaccord**.

L'argumentation fondée sur une "fallacie substantielle" exploite une croyance plutôt fausse ou mensongère pour en développer les conséquences. Le cas est fréquent dans les débats idéologico-politiques où la situation de désaccord radical est banale ce qui se manifeste par la réciprocité des accusations : "You *are fake news* !".

Mais la vérification des faits un à un est impossible ; pour paraphraser Lefort et Castoriadis (1), on ne peut assécher avec la petite cuillère de la critique les océans de la bêtise, de la crapulerie et de l'erreur. D'autre part, les croyances et doctrines n'affrontent pas le réel une à une, mais en corps constitué (Quine & Ullian, 1982). Ce réseau est constitué et défendu par des narrations exemplaires, irréfutables car invérifiables, **V. Exemple ; Exemplum**.

Vérité de la conclusion — L'argumentation est parfois dépréciée pour sa prétendue faiblesse à transmettre le vrai. Il faut distinguer *argumentation épistémique* et *argumentation pragmatique*. Dans les premières, la question est celle de la transmission du vrai des prémisses à la conclusion. Dans les secondes, il s'agit de dériver une proposition d'action à partir du vrai, du possible et d'un ensemble de valeurs et de préférences, **V. Démonstration**.

La conclusion développe l'argument. La conclusion erronée est considérée comme le produit d'une argumentation viciée, soit parce qu'elle utilise une forme de raisonnement fallacieuse (*fallacy*₂) soit parce qu'elle part d'un argument matériellement fallacieux₁ (*fallacy*₁) qui doit être rectifiée en tant que telle. Dans le premier cas, il s'agit de montrer en quoi le raisonnement cloche, et pour cela on mobilise le contre-arsenal très efficace des "discours contre", **V. Réfutation**. Dans le second cas, il s'agit de montrer que la base du raisonnement est matériellement inexacte, ce qui ne peut se faire qu'au cas par cas.

Du point de vue de l'argumentation dialoguée, et dans le meilleur des cas, le vrai est une propriété attribuée *par défaut* à un énoncé qui a survécu à l'examen critique, mené, dans des circonstances adéquates, par les groupes intéressés et compétents. Mais la *résistance à la réfutation*[@] n'est pas forcément une garantie de vérité, et la vérité argumentative est une vérité par défaut. Le vrai ainsi construit doit être révisé si l'on obtient d'autres informations, ou si l'on met au point une meilleure méthode d'observation ou d'exploitation des données existantes **V. Raisonnement révisable**. En d'autres termes, la prétention à la vérité d'un énoncé n'est pas détachable des argumentations qui la construisent ou qui la reconstruisent. La vérité est un produit de l'authentique septième fonction du langage, la *fonction critique*, lorsqu'elle peut s'exercer dans des conditions adéquates.

Véridique

Il n'y a pas de marque linguistique de l'énoncé vrai, seule l'identité et la tautologie se manifestent comme telles. Néanmoins, on admet qu'il existe des êtres dont la parole est *véridique* par nature, les enfants qui osent dire que le roi est nu. Certaines situations passent pour forcer la véridicité : *in vino veritas*, quand on est ivre, on dit vrai ; de même, quand on est en proie à une grande émotion ; ou quand on est à l'agonie.

Le dictionnaire donne à *véridique* deux sens principaux :

- A.** — [*En parlant d'une personne*] Qui dit la vérité ; qui exprime ce qu'il ressent ouvertement, sans dissimulation.
- B.** — [*En parlant d'une chose*] Conforme à la vérité ; confirmé par les faits. (TLFi, Véridique)

Véridique se dit d'un dire (témoignage, récit, propos, appréciation...) et d'une représentation (portrait). Le dictionnaire distingue ainsi ce qu'il en est de la personne, *le dire vrai* et ce qu'il en est du dire, *le vrai*. On peut se

demander s'il s'agit de polysémie, ou si le mot *véridique* prend comme unité le vrai et le dire-vrai, **V. Éthos.**

Cette fusion du *dire* et du *dit* évoque la croyance qui, en Grèce archaïque, [accordait] à trois types de personnages [...], l'aède, le devin et le roi de justice, le commun privilège de dispenser la "Vérité" — du moins traduisons-nous ainsi le mot grec *aléthéia* (Vernant, 1969, p. 194 - à propos de l'ouvrage de Detienne, 1967).

La croyance absolue accordée aux dires auto-certifiés d'un Maître relèvent de la même attitude, **V. Autorité.** Il y a du vrai *qu'on ne veut entendre que dans telle bouche* comme du vrai *qu'on ne veut pas entendre dans telle autre bouche*, comme si le vrai avait déserté certains locuteurs pour en investir d'autres.

