

Christian Plantin

Dictionnaire de l'argumentation 2025

Fascicule *P*.pdf

P

PARADOXES DE L'ARGUMENTATION ET DE LA RÉFUTATION	3
PARALOGISME ► ÉVALUATION DU SYLLOGISME	8
PARONYMIE	8
Argumentation PATHÉTIQUE	10
LE PATHOS, MOYEN DE PERSUASION	12
PATHOS et FALLACIES <i>AD PASSIONES</i>	17
PÉCHÉS DE LANGUE et FALLACIES	22
Arg. de la PENTE GLISSANTE	25
PERSUADER – CONVAINCRE	28
PERSUASION	31
PERTINENCE	39
PÉTITION DE PRINCIPE, <i>PETITIO PRINCIPII</i> ► CERCLE VICIEUX	42
POLÉMICITÉ ► DÉSACCORD ; PRÉSUPPOSITION	42
POLITESSE ARGUMENTATIVE	42
POLYPHONIE ► INTERACTION	44
POLYSYLLOGISME	44
Argument PRAGMATIQUE	47
PRÉCÉDENT	52
PRÉSUPPOSITION	55
PREUVE ET ARTS DE LA PREUVE	58
“PREUVES TECHNIQUES” “PREUVES NON TECHNIQUES”	62
PROBABLE — VRAISEMBLABLE — PLAUSIBLE	68
Argument du PROGRÈS	71
PROLEPSE	73
Analogie de PROPORTION	75
PROPOSANT ► RÔLES ARGUMENTATIFS	78
Argumentation <i>PROPTER QUID – QUIA</i> ► A PRIORI - A POSTERIORI	78

PARADOXES DE L'ARGUMENTATION ET DE LA RÉFUTATION

Six paradoxes :

1. Argumenter pour P affaiblit P.
2. Mettre une position en question, c'est légitimer toutes les réponses qu'on lui apporte.
3. Réfuter P renforce P ; ne pas le faire, encore plus.
4. Réfuter faiblement une position renforce cette position ; Échouer à réfuter une position consacre cette position.
5. Réfuter (trop) fortement une position renforce cette position.

1. Argumenter pour P affaiblit P

Argumenter pour **P** affaiblit **P**, en vertu d'abord des attendus généraux 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 par inférence*, caractéristique de l'argumentation, est souvent considérée comme inférieure à la connaissance *directe*, comme la connaissance par révélation, exprimée dans une affirmation simple, 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 », [\[1\]](#) plutôt que de maintenir explicitement 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. [\[2\]](#)

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 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 une position en question, c'est légitimer les réponses qu'on lui apporte

L'organisation d'un débat légitime les diverses positions prises dans ce débat. Par exemple, 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 devant le tribunal :

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 : On sait que les chambres à gaz ont existé, car le travail historique et scientifique est fait, les bibliothèques sont ouvertes, et tout est disponible sur Internet. 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'exterminationniste ». 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*. [3]

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. 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).

Quel que soit le domaine, la *contre-argumentation contextuelle faible* fonctionne comme la *réfutation structurelle faible*, elle renforce la position qu'elle attaque, V. [Contre-discours](#).

4. Échouer à réfuter une position consacre cette position

La *contre-argumentation jugée faible* renforce la position qu'elle attaque. Dans le passage suivant, N. Chomsky tire argument de ce qu'il construit comme l'échec de la contre-argumentation de 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...

Noam Chomsky, Discussion sur les commentaires de Putnam 1979 [1]

Les points de suspension terminant la phrase sont de Chomsky. 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. [Politesse](#) ; [Ignorance](#).

5. Paradoxe de la réfutation faible protégeant la position attaquée

La mise en œuvre d'une **réfutation** suppose **une reconstruction** du discours attaqué. Si la réfutation proprement dite démolit un épouvantail, elle peut rendre la position contestée moins attractive, mais sur le fond, elle reste indemne.

Il se peut que cette confirmation par la réfutation faible corresponde à une intention cachée. On le soupçonne par exemple, si la réfutation s'appuie sur une reconstruction contenant des erreurs manifestes qui alertent le lecteur vigilant ; s'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 ; ou si 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, puis la réfute rapidement, seulement par quelques 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. L'exemple suivant correspond à une telle situation.

C'est ainsi qu'un inquisiteur lira les "Discours des Anciens" (Huehuetlatolli) recueillis au Mexique par le moine franciscain Bernardino de Sahagún, après la conquête espagnole [5]

Sahagún tente, si l'on regarde les choses avec les yeux des inquisiteurs, de préserver la tradition païenne incarnée par les « Discursos de los viejos », et, sous prétexte de les réfuter, de les reproduire et de les diffuser.

Salvador Díaz Cíntora, 1993/1995, *Introducción a los Huehuetlatolli*, p. 14.

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 indirecte par la réfutation réfutable, est risquée. Les autorités ne sont pas forcément stupides, 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 authentique [stratégie argumentative](#), qui repose sur l'opacité des intentions, présuppose une double adresse : 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.

6. Réfuter (trop) fortement une position renforce cette position

En 2001, Élisabeth 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* et des *grands professeurs*, de l'autre *une faible femme* : un *rapide argument indirect* 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 indirecte 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. [Maximisation](#).

[1] [fr.wikipedia.org/wiki/Galil%C3%A9_\(savant\)#Le_Dialogue_et_la_condamnation_de_1633](http://fr.wikipedia.org/wiki/Galil%C3%A9_(savant)#Le_Dialogue_et_la_condamnation_de_1633)

[2] *Somme*, Part. 2, Quest. 10, Art. 7.

[3] In *Les assassins de la mémoire*, Paris, La Découverte, 1987, p. 11-13.

[4] *Théorie du langage, théorie de l'apprentissage*, Massimo Piattelli-Palmarini (éd.), Paris, Le Seuil, 1979, p. 461.

[5] « Sahagún intenta, si vemos las cosas con ojos de inquisidores, conservar la tradición pagana incorporada en los "*Discursos de los viejos*" y, so pretexto de refutarlos, reproducirlos y difundirlos » Salvador Díaz Cíntora, 1993 / 1995. *Introducción a los Huehuhtlatolli. Libro Sexto del Códice Florentino*. Universidad Autónoma de México. México.

PARALOGISME ► ÉVALUATION DU SYLLOGISME

PARONYMIE

Deux mots sont des *paronymes* si la différence de leurs signifiants (phonétique ou graphique) est minimale (porte sur une seule lettre ou sur un seul son) alors que leurs signifiés diffèrent totalement : *prise / crise*.

La paronymie [10] est une forme élargie d'*homonymie*. Comme l'antanaclase, la paronymie (*paronomase, annomination*) est une opération argumentative capable de brouiller, voire d'inverser l'orientation argumentative du discours de l'opposant.

1. Fallacie d'accent

On distingue, à côté des fallacies d'ambiguïté, une fallacie *d'accent*, [V. Fallacieux 2: Aristote](#). Dans une langue où l'accent de mot est linguistiquement pertinent (accentuation à l'oral, accent graphique à l'écrit), **la différence d'accentuation** provoque un changement de la signification du mot ; les deux termes sont, de ce fait, *paronymes*. Par exemple, en espagnol,

- *Hacia*: accent sur la seconde syllabe, 3e pers. sg du verbe *hacer*, "faire"
- *Hacia*: accent sur la première syllabe, "mouvement vers".

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. Du point de vue logique, V. [Évaluation du syllogisme](#), §2.

2. 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. [Inversion d'orientation](#) ; [Destruction](#) :

ce n'est pas une prise de conscience, c'est une crise de conscience.

Le discours politique promouvant les **premiers de cordée** est déstabilisé par le discours qui lui oppose les **premiers de corvée**. **La pertinence et l'humour de la reprise** sont ici tels que le slogan originel est discrédité. V. [Répétition](#)

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, annomination, 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 même discours passe plus ou moins subtilement du thème de la *crise* de conscience à celui de la *prise* de conscience, La discussion des fallacies liées au discours est une entreprise grammaticale et philologique. La critique vise à stabiliser les significations des termes du discours, à considérer “ce qui a été réellement dit”, pour travailler avec un texte exact.

3. Paronymie et interprétation : ne pas varier d’un iota

Comme dans le cas de [l’ambiguïté syntaxique](#), la question de la paronymie peut parfois 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.

[10] Le mot *paronymie* calque le terme grec [*paronomasia*] παρονομασία, de παρά [*pará*] “à côté [de]”, et ὄνομα [*ónoma*] “nom”, traduit en latin par *adnominatio* “annomination”. En grammaire et en rhétorique, le mot paronymie correspond à l’[antanaclase](#).

Argumentation PATHÉTIQUE

L'argumentation pathétique est dite telle quand le locuteur considère que la force de son désir va finir par provoquer la réalisation de ce qu'il souhaite, ou que celle de sa crainte va empêcher l'événement redouté de se produire.

1. Argument pathémique

Pathémique est construit sur la racine *pathos* ; un argument *pathémique* est un argument qui exploite un ou des moyens de pression (para)discursifs liés au pathos.

Les arguments pathémiques s'opposent aux arguments "logo-iques" (liés au *logos*), et aux arguments *éhotiques* (liés à l'*éthos*), V. [Émotions](#). Les arguments *pathémiques* ne sont pas tous des arguments *pathétiques*.

2. Argumentation pathétique

2.1 Une argumentation magique

L'argumentation suivante est fondée sur une conception courante de l'action :

Je désire **P**, donc je fais **P**, j'agis de façon à ce que **P** advienne.
Je crains **P**, donc j'évite **P**, j'agis de façon à ce que **P** ne se produise pas.

L'argumentation pathétique passe directement d'une représentation évaluée positivement à sa réalisation effective, et d'une représentation évaluée négativement à sa non-réalisation :

Je désire **P**, donc **P**
Je crains **P**, donc **non P**.

C'est une forme de *causalité magique* qui fonctionne dans les contes de fées : le vœu formulé se réalise d'un coup de baguette. Symétriquement, le fait de redouter tel événement annule cet événement :

C'est pas possible qu'il pleuve dimanche, notre pique-nique serait à l'eau !
Je désire qu'il fasse beau, donc il ne peut pas pleuvoir.

L'argument pathétique sous sa forme positive est l'argument de la toute-puissance, sous sa forme négative l'argument du désespoir.

Le sophisme de l'habile homme est un argument pathétique, V. [Fallacieux 4 : Les modernes](#).

L'argumentation pathétique peut se présenter comme une argumentation par l'*absurde*, ici par des conséquences jugées tragiques ou scandaleuses :

Si les valeurs sont irrationnelles, alors notre monde est absurde.
Si cette critique était valable, que deviendraient les études d'argumentation ?

L'argumentation par l'absurde fonctionne dans le domaine de l'action :

Telle action — que nous sommes libres d'entreprendre ou non — aurait telle conséquence. Si cette conséquence est positive, agissons ainsi. Si cette conséquence est négative, abstenons-nous !

Dans le cas de l'argumentation pathétique, il ne s'agit pas d'une telle action, mais d'un état de fait. Il n'est pas impossible que le monde soit absurde, et tout domaine d'étude peut avoir à se réformer sérieusement sous le coup d'une critique percutante et justifiée. Sous une lecture décontextualisée, les discours suivants sont des argumentations pathétiques :

Une telle pollution est inenvisageable, il y aurait des milliers de victimes.
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.

Cependant, ces argumentations sont recevables si elles appuient le recours à une mesure extrême : “*Nous devons donc empêcher cela par tous les moyens*”. Il faut donc avant tout délimiter correctement les frontières de l'argumentation.

2.2 Une argumentation nulle

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](#).

3. “Fallacie pathétique”

La *pathetic fallacy*, *fallacie anthropomorphique* ou de *personnification*, attribue des sentiments humains aux non-humains. 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” [1]
[“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]. [2]

Cruel se dit d'un humain qui « prend plaisir à provoquer volontairement la souffrance » (TLFi, *Cruel*). Le syntagme “écume cruelle” attribuée à l'écume le rôle d'agent expérimenteur d'une émotion.

[1] *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).

[2] *Modern Painters*, vol. III, part IV, Londres, Smith Elder, p. 160

LE PATHOS, MOYEN DE PERSUASION

Selon la suggestion des auteurs latins, on peut considérer le pathos et l'éthos comme deux formes d'affect, l'éthos correspondant à l'humeur et le pathos à l'émotion. Le pathos est systématiquement décrit comme un ensemble d'émotions que l'orateur sait manipuler, de façon quelque peu magique, au bénéfice de sa cause.

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*).

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. 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 [pathos] par “émotions vives” et [éthos] 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

Source : *le caractère de l'orateur*

L'éthos incline le public à la *bienveillance* vis-à-vis de l'orateur ; il lui permet de **se concilier le public**

L'éloquence de l'éthos est *affable (conciliare)*

L'éthos **persuade**

— produit un affect *doux* calme et mesuré, de l'ordre de *l'humeur* (état)

— provoque l'*empathie* du public

— fixe la **tonalité** émotionnelle de l'échange

— se construit particulièrement dans l'*exorde*

L'éthos correspond au genre *comédie*

L'éthos convient aux causes relevant des **mœurs** (*morales*)

L'éthos apporte une satisfaction *morale*

pathos

Source : *l'occasion, la cause elle-même*

Le pathos émeut ; il “met en mouvement”, **arrache la décision** du public

L'éloquence du pathos est *violente (movere)*

Le pathos ordonne, **impose**

— produit des affects *véhéments*, de l'ordre de *l'émotion*

— provoque un **trouble** dans le public

— produit des **épisodes** émotionnels

— dans la conclusion (*péroration*)

Le pathos correspond au genre *tragédie*

Le pathos convient aux causes **pathétiques**

Le pathos apporte une satisfaction *esthétique*

L'éthos détermine la tonalité fondamentale du discours, qui sera modulée par des variations d'intensité qui caractérisent les épisodes émotionnels.

2. 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
obligeance	/	(moyens de détruire l'image de la personne obligeante)
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 importantes. 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 de base, suivie d'une définition :

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*.

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 ? Au-delà de ces variations, il reste que le pathos est bien un ensemble d'émotions.

3. Le pathos manipulateur

3.1 Primat du pathos manipulateur

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 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 peut-être 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.

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 est celle des relations entre preuves logiques et moyens de pression éthotiques et pathémiques. Alors que les arguments logo-iques agissent plus ou moins **sur la représentation**, que la représentation agit plus ou moins sur la **volonté**, et que la volonté détermine plus ou moins l'**action**, le pathos est capable de transformer instantanément, **quasi de façon magique**, les représentations, d'emporter la **volonté** et de provoquer le passage à l'acte. C'est ce pouvoir 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.

3.2 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 tripartite.

3.3 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).

Il 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. La tromperie annonce l'erreur.

PATHOS et FALLACIES AD PASSIONES

Selon la “Théorie standard des fallacies” exposée par Hamblin (1970), les arguments qui “substituent l’émotion au raisonnement” sont fallacieux, ce qui équivaut à un rejet global du pathos. Mais peut-on étudier l’argumentation ordinaire en excluant la subjectivité affective ?

La théorie *rhétorique* de l’argumentation considère les *émotions* comme un moyen de preuve ou de pression particulièrement efficace pour produire la persuasion, V. [Pathos 1](#). L’étiquette *ad passiones* relève de la **théorie standard des fallacies**, qui considère les affects comme les polluants majeurs du discours rationnel.

Pour être valide, le discours argumentatif doit se purger des passions, qui composent une famille de *fallacies*, les sophismes *ad passiones* (ang. *affective fallacies*). Ces sophismes doivent être identifiés et éliminés. Tout recours au pathos, composante essentielle de l’argumentation rhétorique, est, en conséquence, banni.

La théorie des *fallacies* est la réponse du berger logique à la bergère rhétorique, qui affirmait la priorité des émotions dans les discours sociopolitiques et judiciaires. 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 3](#). 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 \(2\)](#) ; [Évaluation](#).

La forme d’étiquette “**argument ad + nom latin d’une émotion**” 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* (portemonnaie [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 peu substantielles.

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 aussi bien négativement que positivement.

Comme l'autorise l'étiquette générique *ad passiones*, la liste de fallacies d'émotion doit être élargie à toutes les émotions, *confiance* (*l'absence de crainte*), *mépris, honte, chagrin, l'enthousiasme*...

Si on rapproche la liste d'émotions énumérées comme composantes du [pathos](#) 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 proactive, voire 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* (Walton, 1992). Le rôle de l'affect n'étant pas le même dans ces différentes formes, le cas le plus clairement émotionnel étant celui de la pitié.

Les arguments sur la personne, *ad hominem* et *attaque personnelle*

La mise en contradiction *ad hominem* montre l'inconsistance d'une position et jette ainsi l'adversaire dans l'embarras.

Par une *attaque personnelle*, le locuteur structure l'échange argumentatif autour d'émotions de l'ordre du *mépris*, de la *colère*, ou même de la *haine*.

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.

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. [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 faveur de celui qui implore la pitié.

Inévitablement, l'enquête sur l'argumentation ordinaire rencontre toutes les manifestations affectives possibles et imaginables. Il ne nous semble ni possible ni souhaitable de limiter la réflexion sur l'émotion à des remarques au coup par coup, pour ne pas dire ad hoc, émotion après émotion. Il faut tenter d'articuler les questions de l'argumentation et de l'émotion dans le discours.

3. Rationalité alexithymique ?

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 **alexithymiques** 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. 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).

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 des **émotions** dans les discours et les interactions nécessite la mise en place de problématiques autrement complexes que celle d'une simple censure *a priori* : le langage ordinaire étant par nature **subjectif**, on ne voit pas comment on pourrait étudier l'argumentation dans le discours ordinaire – everyday discourse – en faisant l'impasse sur la subjectivité affective.

4. 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*, 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 correspond à 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.

On est ainsi conduit à un paradoxe. D'une part, conformément au sens étymologique du mot, *émouvoir*, c'est *ex-movere*, mettre "hors de soi", "en mouvement", l'émotion déterminerait la volonté et permettrait le passage à l'action, V. [Pathos 1](#) ; [Persuasion §3](#). Mais d'autre part, elle détériorerait l'action qu'elle provoque.

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 de **lier le discours argumentatif à 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* aux lumières de la raison, tout en conservant leur potentiel dynamique, transféré aux valeurs. Dès lors, par définition, *on argumente sans s'émouvoir* (id., p. 45), V. [Persuasion](#).

PÉCHÉS DE LANGUE et FALLACIES

Dans *Les Péchés de la langue* au Moyen Âge, Casagrande et Vecchio (1991) montrent le lien de la parole au *péché* ; la norme n'est plus fondée sur un impératif logique (*fallacies*) mais sur un impératif religieux de contrôle de sa langue. De la même manière, dans la tradition musulmane, **les paralogismes deviennent** “les règles du Diable”.

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 au **contrôle de sa langue**.

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, qui peuvent être interprétés 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 jouent un rôle central, V. [Politesse](#).

Les catégories et les noms des péchés proviennent de Casagrande et Vecchio ; nous proposons les rubriques et leurs titres.

(1) Péchés 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) Péchés de dispute

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 sans doute le péché d'Abélard (1079-1142), 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: Les Modernes](#)). 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.)

Cette addiction à la dispute lorsqu'elle se manifeste dans le domaine judiciaire est considérée comme une pathologie, la *querulence*, « tendance pathologique à la revendication, [...] revêtant parfois une forme processive ».

On voit que si la mise en discussion des opinions et des autorités est fondamentalement légitime, V. [Règles §2](#), il est tout aussi légitime de refuser la discussion lorsque l'interlocuteur est motivé par la recherche paranoïaque du débat pour le débat.

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.

(3) Trois sortes de péchés envers le partenaire

Traitement négatif indu

Propos blessants (*contumelia*) ou médisance (*detraçtio*). Ces deux péchés correspondent globalement à la fallacie d'[attaque personnelle](#), *ad personam*. On peut également 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

Courtisanerie, flatterie (*adulatio*), et même de 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

Le péché de vantardise (*iactantia*) stigmatise un traitement survalorisé de l'image de soi projetée dans la discussion. Dans la théorie de la politesse, la *iactantia* pèche 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 des fallacies de [modestie](#) (*verecundia*), dans laquelle le "respect humain" inhibe la parole vraie.

Le défaut de parole se manifeste aussi bien lorsqu'il faudrait parler pour exprimer une vérité profane, pour proclamer la vérité religieuse, ou simplement pour assurer la circulation routinière de la parole qui soude la communauté.

Ce silence transgressant l'obligation de parole est différent des [silences](#) dont on tire argument.

(5) Un péché d'insoumission, le murmure

Celui qui se plaint toujours, 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 (*vaniloquium*), comme au bavardage (*multiloquium*).

(7) Blasphèmes et malédictions, péchés liés à la colère

Un dernier groupe de péchés sanctionne la violation de l'interdit sur les paroles obscènes (*turpiloquium*), le péché d'irrespect qui blesse la pudeur (*ad reverentiam*), la blasphémie (*blasphemia*) et la malédiction (*maledictum*), qui sont des péchés de colère. On peut rapprocher ce groupe des *fallacies ad passiones* faisant appel au désir ou à la 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 et à ses représentants, la perte du contrôle de soi et de ses paroles.

Chacun des comportements visés est également stigmatisé, *mutatis mutandis*, par les règles du dialogue poli et rationnel.

Les paralogismes comme « règles du diable » dans la tradition musulmane

La liste des fallacies-péchés ne mentionne pas les violations de règles logiques, comme l'affirmation du conséquent (confusion des conditions nécessaires et des conditions 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 appliquées aux *paralogismes*, qu'Al-Ghazali considère comme des « règles du diable », c'est-à-dire des péchés (*Bal.* p. 171 ; *Dég.*). Un *exemplum* médiéval met aussi en enfer le logicien, assimilé au sophiste.

Arg. de la PENTE GLISSANTE

L'argument de la pente glissante [1] sert à réfuter une mesure proposée. Il consiste à montrer que cette mesure amorce de fait [un processus par étapes](#) qu'il sera impossible de stopper si on le laisse s'installer.

1. Réfutation par l'argument de la pente glissante

1.1 “Si on légalise la drogue, ça veut dire qu'il faut tout légaliser”

Dans l'extrait suivant, **AC** soutient qu'il faut **légaliser la drogue**. Son interlocuteur **FC** rejette cette proposition, qui, selon lui, serait un premier pas sur **une pente glissante**, amenant à légaliser toutes les drogues, y compris les plus dures.

Nouvel Observateur : — Anne Coppel (AC), 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

1.2 Schéma

L'argument de la pente glissante procède selon les étapes suivantes.

Question argumentative — *Faut-il faire A ? Ici, “Faut-il légaliser le cannabis ?”*

Proposition — **L1** propose de légaliser le cannabis, pour telle et telle raison. **AC** appuie sa proposition de légaliser/ domestiquer la consommation de cannabis par une [argumentation pragmatique](#) sur les conséquences positives.

Opposition — L'opposant **FC** est réticent à accepter cette proposition ; pourtant, il pourrait peut-être le faire ; les raisons présentées par **AC** sont peut-être à prendre au sérieux. Mais il refuse de “rentrer dans le jeu” que propose **AC**, car il fait l'analyse suivante de la situation dans laquelle se pose la question.

(I) Opération de catégorisation.

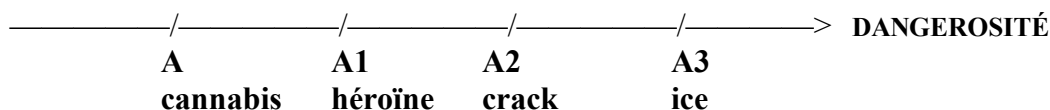
La proposition porte sur un objet, un être, une substance qui entre dans la [catégorie](#) S. Cette catégorie regroupe, outre **A**, les substances **A1**, **A2**, ... Ici, **FC** classe le

cannabis dans la catégorie des drogues : *Le haschich est une drogue, comme l'héroïne, le crack, etc.*

FC élargit donc la question de la légalisation du cannabis à celle de la légalisation des drogues. Cette première étape joue un rôle décisif dans l'argumentation.

(II) Opération de gradation des éléments de cette catégorie :

A, A1, A2, ... forment une série ordonnée de dangerosité croissante dans la catégorie des drogues dangereuses. Le cannabis occupe la position la plus basse, le point d'entrée sur cette échelle :



Ici **FC** considère que le **cannabis** est une substance relativement peu dangereuse, mais tout de même dangereuse ; que l'**héroïne** est plus dangereuse que le cannabis ; et que le **crack** est encore plus dangereux que l'héroïne, etc.

Le cannabis est le point "bas", le point faible par lequel on entre dans la catégorie des drogues.

(III) Risque de contamination

A est proche de **A1** et **A1** est proche de **A2**, etc. De proche en proche, par contamination, la question posée et la décision prise d'abord au sujet de **A** risquent d'être généralisées à **A1** et **A2**. Or la même décision prise pour **A1** serait clairement inacceptable, et l'extension à **A3** par le même mécanisme de proximité serait scandaleuse.

Ici, la décision de légaliser le cannabis serait un premier pas vers la légalisation de l'héroïne, puis du crack, puis « de toutes les saloperies que l'homme est capable de créer ».

Accepter de légaliser le cannabis fournirait *un précédent* ; les mêmes arguments qui justifient la décision sur le cannabis pourraient servir pour l'héroïne puis pour le crack, etc. : *"Si vous commencez, vous n'aurez plus de raisons de vous arrêter"*. Bref, en acceptant **A**, on s'engagerait dans un processus infernal qui s'autoalimente : *on mettrait le petit doigt dans l'engrenage.*

(IV) Conclusion : La proposition **A** doit être rejetée ; on ne doit pas légaliser le haschich.

Le contre-argument de la pente glissante est un autre nom de *l'argument de direction*, V. Étape. 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 clairement inacceptable et dangereuse.

1.3 Développement de l'argument : Le proposant manipulateur ?

L'opposant peut considérer, au moins par défaut, comme c'est le cas dans l'exemple proposé, 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 *pied dans la porte*.

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. **Sophisme**.

1.4 Mécanismes d'enchaînement

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 causalité physique qui meut le processus.

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 : le pied dans la porte.

Le contre-argument de la pente glissante est fondé sur le principe de précaution, visant à prévenir un risque d'extension de la décision adoptée. En termes stratégiques, la manœuvre vise à contrecarrer la stratégie d'**amorçage**, ou *pied dans la porte*, qui permet de grignoter les positions de l'adversaire.

1.5 Pente glissante et gaspillage

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.*

2. Répliques à la réfutation par l'argument de la pente glissante

Pour se défendre, le proposant peut notamment remonter au stade (1) 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**.

[1] Argument de la *direction* ; du *petit doigt dans l'engrenage*. Ang. *slippery slope argument*.

PERSUADER – CONVAINCRE

Les verbes *persuader* et *convaincre* sont utilisés comme des quasi-synonymes dans les traductions classiques. Le *Traité de l'argumentation* établit une distinction dans leurs usages, selon la qualité des auditoires : l'acceptation par l'auditoire universel valide une argumentation comme convaincante ; l'acceptation par certains auditoires particuliers établit seulement qu'elle est persuasive.

L'opposition de *persuader* à *convaincre* est une des thématiques majeures qui organisent le *Traité de l'argumentation* (1958) de Perelman & Olbrechts-Tyteca.

1. L'héritage des mots

En grec, le mot utilisé pour désigner la preuve rhétorique est *pistis* (πίστις). À la différence du mot français *preuve*, qui met l'accent sur la référence à une réalité, *pistis* appartient à une famille de termes exprimant les idées de « confiance en autrui, ce qui fait foi, preuve » (Bailly [1901], [*Pistis*]), mettant ainsi l'accent sur la relation interpersonnelle. 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.*, [*Peitho*]). À cette famille appartient également le nom propre *Peithô*, 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, synchrétique ; 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 pléonisme.

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.*, *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 qui les acceptent :

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).

Le *Traité* ne parle pas de fallacies, mais *l'évaluation des arguments* est une question clé du livre. L'acceptabilité par l'auditoire universel est le critère absolu de validité d'une argumentation. L'instance évaluatrice n'est pas le logicien juge rationnel, mais les auditoires, chacun selon son degré de rationalité. La critique et l'évaluation des arguments en présence, l'exercice de la réfutation, ne sont pas seulement du ressort de l'orateur, mais incombent également à l'auditoire.

3. L'opposition lexicale *persuasion vs conviction*

Les verbes *persuader* et *convaincre* appartiennent à un champ synonymique incluant les verbes suivants, désignant des actions sur autrui pouvant se réaliser sous forme d'actes de parole :

catéchiser, conseiller, convertir, (exercer une) emprise, exciter, exhorter, inculquer, influencer, insinuer, inspirer, inviter, prêcher, suggérer, ... (DES, *Persuader ; Convaincre*).

Cette base lexicale est une riche source d'orientations et d'oppositions sémantiques dont l'exploitation devrait 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 -ion
<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 :

<i>la persuasion</i>	<i>la conviction</i>
<i>le processus de persuasion</i>	<i>*le processus de conviction</i>
<i>l'auto-persuasion</i>	<i>*l'auto-conviction</i>

Les deux oppositions suivantes sont plus récentes, mais bien installées dans la pratique.

<i>*c'est ma persuasion</i> (en fr. actuel)	<i>c'est ma conviction</i>
<i>*une, la, les persuasion(s) de Pierre</i>	<i>une, la, les conviction(s) de Pierre</i>

Le *Traité* discute l'opposition conceptuelle sur des verbes, *persuader* vs *convaincre*, et non pas, comme on le fait généralement, sur des 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 rhétorique 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

La rhétorique est associée à l'entreprise de persuasion par le langage, produisant une croyance et une disposition à l'action. Cette définition courante ne doit pas faire oublier, d'une part, qu'à l'époque moderne la rhétorique n'a pas le monopole de l'étude de la persuasion, et que, définie comme un art de bien dire, elle a su renoncer à la persuasion, – parfois dénoncée comme une forme de colonisation des esprits.

1. La persuasion, essence de la rhétorique

Depuis Isocrate et Aristote, la parole rhétorique argumentative est couramment définie par sa fonction, *persuader* :

Posons que la 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),

Perelman & Olbrechts-Tyteca mettent au centre de leur définition,

l'adhésion des esprits aux thèses qu'on présente à leur assentiment (*Traité*, p. 5)

avant d'élaborer la notion d'adhésion au moyen de l'opposition entre [persuader et convaincre](#), V. [Argumentation 1](#) ; [Assentiment](#).

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.

Dans ses conditions de réalisation, la persuasion rhétorique ouverte s'oppose à la manipulation. Les thèses que défend l'argumentation sont *présentées*, et non *imposées*, à l'esprit des auditeurs, c'est-à-dire aux humains, en tant que dotés d'une capacité d'examen et d'un pouvoir de décision, et, il faut le préciser, vivant dans des conditions économiques et sociales qui leur permettent d'exercer pleinement ces capacités. Cette action sur les esprits est opposée à la manipulation des âmes et des corps – apparemment considérés comme les lieux de l'irrationnel : les âmes avec leurs capacités d'émotion et de sensibilité aux appels romantiques ou mystiques ; des corps qui peuvent marcher et vibrer à l'unisson sous l'influence d'une image ou d'un mantra musical.

La tradition rhétorique lie le discours de persuasion à la production d'une représentation [probable-vraisemblable-plausible](#), que les philosophes essentialistes, comme Platon, opposent parfois au discours [vrai](#). (vs. [vraisemblable](#)).

2. Une rhétorique sans persuasion : l'*ars bene dicendi*

Le chapitre 15 du livre II de l'*Institution oratoire* de Quintilien met en question les définitions de la rhétorique fondées sur 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" [*rheticen esse bene dicendi scientiam*]. » (*Ibid.*; p.84)
Sa finalité est de « penser et de parler comme il se doit. (*Ibid.*)

Cette opposition entre rhétorique de la communication et 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 pourrait également opposer une rhétorique de l'interaction à une rhétorique de l'énonciation. La rhétorique de l'énonciation, introvertie, centrée sur le locuteur et son for intérieur, est 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 ornements, 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]. [1]

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 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 ?

4.1 Identification en rhétorique

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 fonder son discours sur des accords préalables avec lui, V. [Conditions de discussion](#). Mais ces accords doivent rester implicites, toute négociation des accords ne pouvant 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.

Le discours de l'orateur réfracte ce travail sur l'auditoire par trois moyens appelés "preuves", chacun d'eux étant calculé en fonction de l'auditoire et correspondant à une forme d'accord implicite ou explicite, passé avec lui, V. [Logos – Éthos – Pathos](#). D'une part, par des [preuves éthotiques](#), il se présente et 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 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 de la persuasion, dite extrovertie, est menacée par le solipsisme de l'identification ; elle n'exprime qu'une introversion de groupe. L'étrange concept de « communion » proposé par le *Traité* caractérise bien l'aboutissement de ce processus d'empathie fusionnelle.

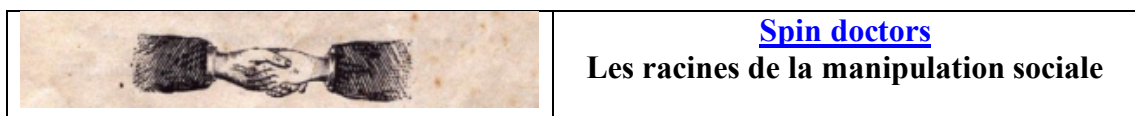
4.2 NB : Identification dans la théorie de [l'Argumentation dans la Langue](#)

La notion d'identification est fondamentale dans la théorie de l'argumentation dans la langue (Anscombe & Ducrot, 1983). 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, V. [Rôles](#). Mais ce concept linguistique 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", "Public Relations", etc.

L'ouvrage de Vance Packard, *La persuasion cachée* [*Hidden persuaders*], célèbre et évité dans les études d'argumentation, est paru en 1957, un an avant le *Traité de l'argumentation*. Il développe une critique mordante de l'approche de la décision comme dérivée de bonnes raisons exposées dans un discours persuasif : les gens énumèrent sans problème 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 élaborée 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 également 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 & 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 et de l'imitation, sinon de la manipulation, sur les processus persuasifs argumentatifs *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 tout énoncé informatif comme "*il est 8 h*" est argumentatif. Si le destinataire doit prendre le train de 7 h 55 et savoure un dernier café, pensant qu'il est huit heures moins le quart, alors l'information change radicalement sa vision de son avenir immédiat.

La logique naturelle s'intéresse à la façon dont les locuteurs schématisent et transmettent les aspects pour eux pertinents de la réalité ; à ce titre, c'est également une étude généralisée de la persuasion.

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).

7. 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 une suite conforme au schéma ébauché dans 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 qui vous est adressé, respecter le cadrage imposé et produire des interventions argumentativement coorientées à celles de l'heureux persuadeur. On externalise ainsi la notion de persuasion, en d'autres termes, on en fait l'économie.

8. 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 – Auditoire.

Dans les domaines religieux et politique, la persuasion est le nom décent du prêche et de la propagande ; convertisseurs et propagandistes se veulent également "hommes de bien" désireux de persuader. À l'époque même du *Traité*, Domenach attribue 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, V. Manipulation.

Persuader, c'est convertir ou « coloniser les esprits », selon l'expression de Margaret 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 infraconsciente, et se dissimule pour paraître refléter la nature des choses. La propagande est diffuse et lancinante. Elle 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 §3](#).

8. Argumenter dans une structure d'échange

La théorie de la persuasion rhétorique est discutée dans le cadre d'une interaction orateur-auditoire *sans structure d'échange*, ce qui explique le rôle essentiellement passif attribué à l'auditoire.

8.1 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.**

8.2 Approches interactionnelles : combiner les positions

Les approches interactionnelles de l'argumentation s'orientent vers une direction différente, celle de la **coconstruction 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 coconstruction 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. [Dialectique](#).

[1] *Les Caractères ou les mœurs de ce siècle* [1688]. In *Œuvres complètes*. Texte établi et annoté par J. Benda, Paris, Gallimard, 1951.

PERTINENCE

Deux défauts de pertinence peuvent être reprochés à une argumentation :

- 1) l'argument n'est pas pertinent pour la conclusion (n'est pas un bon argument),
- 2) la conclusion soutenue par l'argument n'est pas pertinente pour la question (ne répond pas à la question).

1. “Ignorance de la réfutation” : Une fallacie de méthode dialectique

La fallacie dite “d’ignorance de la réfutation” (*ignoratio elenchi* [1]) est une fallacie indépendante du discours, V. [Fallacieux: Aristote](#). 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)

Cette erreur méthodologique 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 [Répondant](#) (dit aussi le *Proposant*), affirme une proposition **P** et son partenaire, le [Questionneur](#) (*l’Opposant*), doit l’amener à se contredire, c’est-à-dire à assumer **non P**. Le Répondant est ainsi logiquement contraint de retirer la thèse qu’il avait posée en début de partie.

Le jeu est défini sur des propositions contradictoires **P** et **non P**, l’une seulement des deux propositions est vraie. L’opposant doit se conformer aux règles de la méthode logique afin de réfuter réellement (et non pas en apparence) l’affirmation primitive.

Le concept de mauvaise conception de la réfutation 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 Répondant affirme **P**. Au terme de l’échange, le Questionneur a construit une chaîne de propositions, toutes approuvées par le Répondant, au terme de laquelle il parvient à la proposition **non P**. Apparemment, il a donc réfuté son adversaire, le Répondant, et gagné la partie.

Pour le Répondant, la première manière de réfuter la réfutation construite par le Questionneur est ainsi de montrer que les propositions qu’il a admises ne s’enchaînent pas de façon valide pour soutenir cette conclusion **non P**. Autrement dit, le Répondant a démontré que la conclusion est certes pertinente pour le débat, mais que 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, la démonstration du défaut de pertinence de l'argument pour la conclusion s'appuie sur tout le programme de critique du discours fallacieux.

3. Pertinence externe : la conclusion est pertinente pour la question

Toujours dans un échange dialectique, le Répondant ayant affirmé **P**, le Questionneur 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 est équivalent à non-P**". Le proposant reconnaît ou non la validité de l'enchaînement déroulé 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.

D'une façon générale, 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. Pertinence de la question 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 du Questionneur 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. [Reprise](#) ; [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, **L2** réfute-t-elle **L1** 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'appropriier 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, vous ne comprenez rien au problème.*

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 sociopolitiques sérieux, la question peut être un enjeu négociable. Le tiers institutionnellement autorisé, par exemple le juge, a pour fonction de stabiliser et de maintenir la question. Il est seul habilité à trancher sur ce qui est pertinent ou non par rapport à la question .,

[1] Lat. *ignoratio elenchi*. Le mot grec *élenkhos* [έλεγχος] signifie : « 1. Argument pour réfuter [...] 2. Preuve en général » (Bailly [1901], έλεγχος). 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).

PÉTITION DE PRINCIPE, PETITIO PRINCIPII ► CERCLE VICIEUX

POLÉMICITÉ ► DÉSACCORD ; PRÉSUPPOSITION

POLITESSE ARGUMENTATIVE

Dans une situation argumentative, les règles de la politesse linguistique s'appliquent pour tout ce qui ne concerne pas l'objet du débat. **Sur le fond**, le débat est régi par une **préférence pour le désaccord** (et non pas pour l'accord). Sur la forme, les règles de la politesse sont remplacées par les règles de la politesse argumentative : par définition de la situation argumentative, **chacun est amené à s'en prendre à la face et aux territoires de l'autre**.

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** et la **coopération**. 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 devient 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 de la **modestie** fournit une illustration typique de ces transformations.

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'auto-satisfaction. (*Ibid.*, p. 182-183)

En situation argumentative, le locuteur applique vigoureusement les principes positifs, jouant en sa propre faveur. La protection et la promotion de son point de vue demandent que ses 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 de 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 sont celles du débat “honorabile” (Hedge, 1838), V. [Règles](#).

POLYPHONIE ► INTERACTION

POLYSYLLOGISME

Le polysyllogisme est un “sorite syllogistique”. C'est une suite de syllogismes telle que la conclusion de l'un sert de prémisse au suivant.

1. Polysyllogisme progressif

Un polysyllogisme progressif est une suite ouverte de syllogismes telle que la conclusion de l'un sert de prémisse majeure au suivant.

Les conclusions intermédiaires (= prémisses majeures) peuvent être supprimées.

Tout vertébré a le sang rouge, tout mammifère est vertébré, tout carnassier est mammifère, tout félin est carnassier, donc, tout carnassier a le sang rouge.

Ce polysyllogisme progressif s'analyse comme suit.

Tableau

1e col. : le polysyllogisme progressif

En italique, les conclusions (= prémisses majeures) du syllogisme suivant.

2e col. : les trois syllogismes composant le polysyllogisme progressif

tout vertébré a le sang rouge	Syl. 1 – Prém. Maj.
tout mammifère est vertébré	Syl. 1 – Prém. Min.
<i>tout mammifère a le sang rouge</i>	<i>Syl. 1 – Concl. = Syl. 2 – Prém. Maj.</i>
tout carnassier est mammifère	Syl. 2 – Prém. Min.
<i>tout carnassier a le sang rouge</i>	<i>Syl. 2 – Concl. = Syl. 3 – Prém. majeure</i>
tout félin est carnassier	Syl. 3 – Prém. mineure
Tout carnassier a le sang rouge	Syl. 3 – Concl.

Diagramme



Les contours représentent des ensembles dont le nom figure dans le contour, du plus englobant au moins englobant.

“L'ensemble des vertébrés contient l'ensemble des mammifères, qui contient l'ensemble des carnassiers, qui contient l'ensemble des félins”. La flèche du raisonnement va du large à l'étroit : “Vertébré => Mammifère => Carnassier => Félin”

Il faut partir du prédicat qui a dans son extension un moyen terme très étendu et « descendre » grâce à des moyens termes dont l'extension est de plus en plus restreinte jusqu'au sujet dont le lien avec le prédicat se trouve ainsi établi. (Id., p. 255-256)

2. Polysyllogisme régressif

Un polysyllogisme régressif est une suite de syllogismes telle que la conclusion de l'un sert de prémisse mineure au suivant. Les conclusions = prémisses majeures peuvent être supprimées.

Chenique (1975, p. 256) donne comme exemple de polysyllogisme régressif le texte suivant (l'expression “*rebuts de la société*” est choquante, voire risible dans le contexte de l'affirmation précédente). Le prédicat “— sera sauvé”, est ambigu, d'une part, entre un sens religieux (« Les premiers seront les derniers, et les derniers seront les premiers » (Évangile de Marc 10:31), et, d'autre part, un sens matériel, “— sera secouru”. Nous nous contenterons de reproduire le raisonnement contenu dans ce “polysyllogisme régressif” tel qu'il est reconstruit par Chenique.

L'indigent est malheureux
 Tous les malheureux sont des rebuts de la société
donc l'indigent est un rebut de la société
 Les rebuts de la société doivent être secourus
donc l'indigent doit être secouru
 ce qui est secouru sera sauvé
donc l'indigent sera sauvé

Tableau

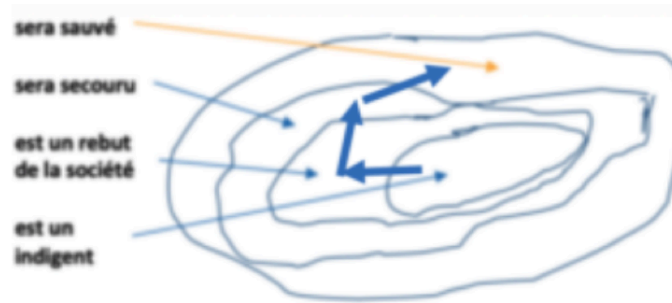
1e col. : le polysyllogisme régressif

En italique, les conclusions = prémisses mineures du syllogisme suivant. Elles peuvent être omises.

2e col. : les trois syllogismes composant le polysyllogisme régressif

L'indigent est malheureux	Prém. Min. de Syl. 1
tous les malheureux sont des rebuts de la société	Prém Maj. de Syl. 1
DONC <i>L'indigent est un rebut de la société</i>	<i>Concl. de Syl.1 = Prém min. de Syl. 2</i>
les rebuts de la société doivent être secourus	Prém Maj. de Syl. 2
DONC <i>L'indigent doit être secouru</i>	<i>Concl. de Syl.1 = Prém min. de Syl. 2</i>
Ce qui est secouru sera sauvé	Prém Maj. de Sy. 3
DONC <i>L'indigent sera sauvé</i>	Concl. de Syl. 3

Diagramme



L'ensemble des « indigents » est inclus dans l'ensemble des « rebuts de la société » : l'ensemble des « rebuts de la société » est inclus dans l'ensemble des « gens doivent être secourus » ; l'ensemble des « gens doivent être secourus » est inclus dans l'ensemble des gens qui « seront **sauvés** » ; donc les « indigents » « seront sauvés »

On “remonte” du sujet jusqu'au prédicat par des moyens termes de plus en plus étendus. (id. p. 257)

Argument PRAGMATIQUE

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)

On peut toujours recommander une mesure, politique ou autre, 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 est construit par la suite d'opérations suivantes.

- Une question : *Dois-je agir ainsi ? Dois-je appuyer telle ou telle proposition ? (I)*
- Des positions argumentatives : *Oui/non (II)*
- *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 / n'aura pas un certain effet. **(III)**
- *Une évaluation*, positive ou négative, est portée sur cet effet. **(IV)**
- 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. **(V)**

Cette dernière opération caractérisant ce type d'arguments, l'argumentation pragmatique est parfois dite *argumentation par les conséquences* (de la conséquence à la cause), qui détermine une cause à partir d'une de ses conséquences constatées. Mais dans le cas de l'argument pragmatique, le problème n'est pas la détermination de la cause qui est précisément la mesure proposée. Il s'agit d'évaluer métonymiquement cette mesure-cause en lui attribuant tous les mérites manifestes supposés en découler.

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'investigations scientifiques 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 Morale et religion :

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 violes 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 [1]*

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 : “*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.

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 (AC) – 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-PJ) – 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](#).

AC argumente par les *effets positifs* qu’aura, selon elle, la légalisation de la drogue. J-PJ la réfute par les *effets négatifs* qu’elle entraînera ; on remarque que et J-PJ au conditionnel. 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-PJ n’accuse pas AC 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 no 6 de Hedge : « On ne doit pas imputer à une personne les conséquences de sa thèse » — cas de J-PJ —, « 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. [Règles](#) ; [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.*” (AC), et les conséquences négatives objectées sont “*on aboutirait à ce que beaucoup plus de gens se droguent*” (J-PJ). Ces deux types de conséquences sont sans lien entre elles ; tout se passe comme si J-PJ reconnaissait qu’en effet, la mesure proposée, la légalisation de la drogue permettrait entre autres d’éliminer les mafias. J-PJ 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*.

- L1 : *Pour combattre la crise, il faut investir !*
- L2 : *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](#) ; [Causalité \(2\)](#).

2.4 Dilemme des conséquences opposées

Le topos 14 de la *Rhétorique* envisage le cas suivant (nous avons numéroté les paragraphes) :

- [L1] 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.*”

[L2] Par conséquent, **il faut haranguer l'Assemblée**, car si tu parles selon la justice, les dieux t'aimeront, et si tu parles contre elle, ce seront les hommes. (*Rhét.* 1399a20 ; p. 391)

Chiron suppose, en note, que ce passage est **un dialogue**, où le second locuteur **L2** montre que, pris à la lettre, le même argument conduit aussi bien à une conclusion contraire à celle qui est avancée par **L1** (notre notation).

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 ? Et on se résigne aux dommages collatéraux.

2.5 Rejet de l'argument pragmatique

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. Mais le cycle du positif évolue toujours vers le négatif.

— L'effet prétendument positif peut s'avérer néfaste

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 menée par le Prince de Shang. L'accroissement du territoire présenté comme quelque chose de positif par le Grand secrétaire est rejeté 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. [2]

Cette maxime des Lettrés peut être considérée comme un argument par les conséquences négatives de l'argument par les conséquences positives avancées par le Grand Secrétaire.

— L'argumentation pragmatique est viciée dans son concept même

De façon bien plus fondamentale, la théorie du Yin et du Yang, dont les développements positifs ou négatifs sont corrélés dans leurs cycles d'expansion/restriction.

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 *effets négatifs collatéraux*. Le Grand Secrétaire,

emporté par son lyrisme, suppose même qu'il est possible d'apporter du bien dans le monde sans apporter quelque mal :

[*Le Grand Secrétaire*] 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 est 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 :

[*Les Lettrés*] 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) ; la récapitulation (5) est confirmée par un principe théorique (6) et par une constatation empirique (7)

(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. (5) Ce qu'on gagne d'un côté, on le perd nécessairement de l'autre, ainsi (6) le *yin* et le *yang* ne peuvent briller simultanément, et (7) le jour alterne avec la nuit. (*Id.*)

[1] <http://www.penseesdepascal.fr/II/II1-moderne.php>

[2] Huán Kuān, *Dispute sur le sel et le fer*. Texte présenté, traduit et annoté par Jean Levi. Paris, Les Belles-Lettres, 2010, p. 39.

PRÉCÉDENT

Un précédent est un événement passé, semblable à celui auquel on a affaire actuellement. Le droit a élaboré un concept légal de précédent soumis à des règles spécifiques. Le précédent ordinaire est tiré de l'expérience, expérience civique, historique, quotidienne, professionnelle ... Le recours au précédent est un pilier du raisonnement.

1. Un événement “pré-jugé” :

Un événement passé, semblable à celui auquel on a affaire

Selon le topos ≠ 11 d'Aristote, constitue un précédent :

Un jugement (*ek kriseôs*) prononcé sur la même question, une question semblable ou une question contraire. (*Rhét.*, II, 23, 1398b15-25 ; Chiron, p. 388)

Ainsi définis, les précédents sont en nombre illimité. Tout événement passé, mémorable ou simplement mémorisé, rappelé à l'occasion d'un problème actuel, peut être invoqué comme un précédent pour tout événement présent ou futur jugé "analogue".

L1 : *Je me demande si ma fille a raison de vouloir épouser ce frétilant vieillard ?*

L2 : *Hmm ... Rappelle-toi l'École des femmes de Molière...*

La force du précédent allégué dépend d'abord du degré de similitude entre cas ancien et cas nouveau et ensuite du type et du degré d'autorité de l'instance ou de la personne qui a porté ce jugement. Le jugement peut avoir été porté par des autorités comme celles de la *fable*, de la *parabole* ou de l'exemple, qui constituent également des précédents (Lausberg [1960], § 426).

En droit, le précédent est toujours **analogue** au cas examiné. Le précédent ordinaire part aussi bien d'un événement “contraire”, raisonné a contrario, par les termes opposés. Le précédent personnel correspond à l'expérience personnelle : chat échaudé craint l'eau froide.

L'application du principe du précédent (par analogie) se fait selon les grandes lignes suivantes :

- Un problème : On est en présence d'un cas **P₁** à propos duquel une décision doit être prise et suivie d'une action (I)
- Une recherche de cas connus (déjà jugés), **P₀**, présentant des *analogies* avec **P₁**
La recevabilité de l'analogie invoquée peut faire l'objet d'un débat. (II)
- Par une opération de catégorisation, **P₁** est mis dans la même catégorie qu'un ou plusieurs de ces cas, **P₀** (III)
- La décision, le jugement, l'évaluation ... **E** a été portée, à l'époque, sur le cas **P₀** par telle personne ; telle action **A** a été tentée, avec tel résultat. (IV)
- Par application de la règle de justice, on doit porter un jugement analogue sur le cas **P₁** ,
- L'action **A** a réussi => il faut faire la même chose ; elle a échoué => il faut faire le contraire.

On rejette le précédent :

— En montrant que le cas actuel P_1 présente des différences pertinentes avec P_0 , donc qu'il n'entre pas dans la même catégorie que P_0 (stade 3).

— Par désir d'innover dans la vie quotidienne : *Et si cette fois on changeait un peu ?*

2. Précédent en droit

Sur ces principes empiriques, le droit a élaboré un concept légal de précédent soumis à des règles spécifiques qui varient selon les régimes légaux.

D'une part, le stock des cas déjà jugés concrètement disponibles correspond à ce que contiennent les archives. D'autre part, le recours au précédent est lui-même codifié : est-il systématique, obligatoire ou facultatif ? De même, l'instance qui peut invoquer le précédent doit être d'un certain niveau ainsi que les instances dont les jugements passés peuvent établir des précédents. En outre, ces dernières instances peuvent être ou non liées par leurs propres précédents ? (voir Frison-Roche [1])

3. Précédent ordinaire

Le précédent ordinaire porte sur un événement passé mémorable, rappelé à l'occasion d'un problème actuel, quel que soit le domaine concerné, pas forcément une question de droit :

L'autre fois, on avait *remplacé* le lait thérapeutique approprié par du lait entier mélangé à de l'huile et du sucre (D'après linguae, *remplacer*)

D'une façon générale, par "jugement", il faut entendre non seulement le jugement d'un tribunal, mais toute forme d'évaluation ou de décision prise dans le passé, quel que soit le domaine considéré, en particulier dans les menues décisions de la vie quotidienne :

L1 : – *Allons nous baigner à Toponyme !*

L2 : – *La dernière fois, il y avait de gros embouteillages.*

Peut recourir aux précédents celui qui **a de l'expérience** dans le domaine considéré (voir infra §3).

3.1 Précédent comme expérience historique :

"Ce qui NOUS est arrivé, À NOUS, À NOTRE PAYS"

Ce sont des expériences mémorables qui servent de référents aux prises de position et aux décisions en matière politique et sociale.

Expérience stratégique

Le cas suivant est classé considéré comme un [exemple](#) par Aristote :

Dans le passé, Darius ne passa pas en Grèce avant de s'être emparé de l'Égypte. Quand il l'eut prise, il traversa. Xerxès, à son tour, ne lança pas son offensive avant d'avoir pris l'Égypte. Quand il l'eut prise, il traversa. (Rhét., II, 20, 1393a30-b5 ; trad. Chiron, p. 357-358)

En tant qu'exemple, ce cas fonctionne comme un précédent pour justifier la décision "il nous faut donc empêcher le présent roi de s'emparer de l'Égypte". L'orateur procède à une forme de généralisation aboutissant à la conclusion, "il faut faire des préparatifs de guerre contre le présent roi". Il ne s'agit pas vraiment d'induction, dans la mesure où le but n'est pas d'établir une loi générale "*tous les conquérants qui s'emparent de l'Égypte passent ensuite en Europe*". Le raisonnement est orienté vers une action particulière, "*attaquons préventivement le Grand Roi*". Tous les faits sur lesquels s'appuie l'expérience stratégique sont de ce type.

Expérience politique — Certains événements historiques "devant servir de leçon" 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'*antimodèles* pour penser tous les conflits actuels (Perelman & Olbrechts-Tyteca, [1958], id.). 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 ; il tend à être remplacé dans ce rôle par l'Irak, ou l'Afghanistan.

Ces événements parangons fournissent une grille de lecture et d'action applicable aux événements nouveaux ; ils fonctionnent en cela sur le principe du [précédent](#). Ils mettent 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.

3.2 Le précédent comme expérience personnelle certifiée authentique : "Ce qui M'est arrivé À MOI, À MA TRIBU"

Les énoncés généraux correspondant à des idées reçues se diffusent et se justifient par des anecdotes certifiées par leur narrateur. C'est une forme d'argumentation particulièrement puissante :

Mon beau-frère qui travaille dans un supermarché m'a raconté que lors du premier confinement, on leur avait d'abord demandé de faire ceci et cela. Il ont fait ce qu'on leur demandait de faire, et il n'ont jamais été remboursé.

Les gens avec leurs portables sont vraiment incroyables. L'autre jour, je faisais du camping dans un endroit magnifique...

Suit une anecdote soulignant le comportement détestable d'un utilisateur de portables et [généralisant](#) sur ce cas.

Le procédé tient de l'exemple et de la fable. La généralisation à laquelle il aboutit a la force d'un *témoignage*, impossible à réfuter sans endommager gravement la relation avec le narrateur. Alors que le précédent historique tend à rejoindre la doxa, le précédent personnel permet de la combattre, le cas échéant.

[1] Marie-Anne Frison-Roche <https://mafr.fr/fr/article/precedent>

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 le jugement “*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*”. Cet énoncé, d'apparence monopropositionnel, 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 a qu'un roi de France*” & “*il est chauve*”.

Actuellement, comme en 1905, la première proposition de la conjonction est fausse, donc la conjonction de propositions logiques représentant l'énoncé “*le roi de France est chauve*” est simplement fausse.

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 de langage

Les énoncés ordinaires peuvent contenir plusieurs jugements, ayant différents statuts sémantique et discursif.

2.1 La structure multicouche 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 **multicouche** des énoncés en langue naturelle est une des principales caractéristiques qui les différencient des propositions logiques.

2.2 La présupposition comme acte de langage

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" pré-structurée 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 ?*

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).

2.3 Rejet des présupposés

L'opération est proche de celle que met en œuvre la [question rhétorique](#), V. [Biais ; Question chargée](#). Soit la question posée par un intervieweur :

— 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 peut :

1) **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'interviewé **se soumet** à l'intervieweur.

2) L'interviewé 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'intervieweur voulait lui imposer. L'interviewé **résiste** à l'intervieweur. 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 ce 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 contribu[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 refus d'[accord](#), V. [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*. Le dialogue 1) se développe dans les mêmes conditions qu'un monologue.

PREUVE ET ARTS DE LA PREUVE

La preuve est couramment opposée à l'argument, comme la démonstration à l'argumentation. Le langage ordinaire suggère que les éléments du lexique de base des arts de la preuve - autour de démontrer, argumenter, prouver, raisonner - entretiennent des relations autres et plus complexes que de simple opposition. La preuve est multifonctionnelle, et ne se limite pas à exprimer un bloc d'évidence. Un certain nombre de traits plaident pour une forme de continuité entre les divers arts de la preuve, qui rend assez artificiel l'antagonisme créé entre argumentation d'une part, preuve et démonstration de l'autre, chacun dans sa culture.

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, et chacun attend que son partenaire lui apporte des preuves d'amour.

1. Lexique de base

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*.

Le signe “ ≠ ” signale que le mot qui suit n'est pas lié sémantiquement au verbe définissant la famille morphologique.

Verbe	Substantif	Adj -able	N Déverbal	N d’agent	Adjectif
démontrer		(in)démontrable	démonstration	≠ démonstrateur	démonstratif
argumenter	argument	*argumentable	argumentation	argumentateur	argumentatif
prouver	preuve	(im)prouvable	probation	≠ prouveur	probatoire
raisonner	la/une raison	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. Le *raisonneur* veut raisonner, mais il ne prouve pas, ni ne démontre, ni n'argumente.

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 peuvent donc être désignés 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 les 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 quasi-synonymes dans certains contextes 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 peut être présentée comme un simple *argument* ; *argument* est alors un adoucisseur lexical de *preuve*, son usage manifeste une distance, un moindre engagement du locuteur dans son discours.

Statut dialogal — La distinction *démonstration* / *preuve* / *argument* paraît avant tout sensible à la présence ou à l'absence de contre-discours. C'est ce qui explique 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.

2. Hétérogénéité du discours de la preuve

Dans tous les domaines, la preuve remplit diverses fonctions, totalement hétérogènes :

- **Aléthique** : elle établit la vérité d'un fait ou d'une suite d'événements incertains ou contestés.
- **Épistémique** : elle permet d'accroître et de stabiliser les connaissances et fonde une croyance justifiée.
- **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* : il faut être faible d'esprit, fou, aveuglé par la passion, pour rejeter la preuve qu'on vous 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 l'intégrant dans ses manuels.

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 affirmation sensée mais **douteuse**.
- **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 l'intuition** pour laquelle une proposition est affirmée “immédiatement” sur la base de sa perception directe, V. *Évidence*. 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.** Les modes de production des preuves diffèrent selon le type de langage technique et de méthode utilisée dans le **domaine** considéré. 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.

3. 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 quotidienne 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 d'expérience 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 d'enquête, 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” “PREUVES NON TECHNIQUES”

La rhétorique distingue entre les preuves rhétoriques proprement dites ou “preuves techniques”, **produites par l'orateur et apportées par son discours**, et un ensemble de preuves “non techniques” regroupant la loi, les serments, les contrats, les témoignages, etc., données avec le procès, que **l'orateur doit exploiter**.

Cette distinction est parallèle à celle établie entre éthos rhétorique (technique) et réputation (non technique) ou entre émotion rhétorique (contrôlée et adaptée au cadre du procès) et émotion spontanée.

À l'époque contemporaine, l'opposition est devenue contre-intuitive.

1. Les preuves apportées par le discours et les autres

Lorsqu'il s'agit de rhétorique, *preuve* traduit *pistis* [1] “moyen de pression sur l'auditoire”, exercé par le discours. À la suite d'Aristote, la rhétorique argumentative distingue 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. [*] La méthode rhétorique.

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*.

Cette distinction technique / non-technique est faite sur les moyens de persuasion liés 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. La clause (supra) « les uns (les moyens non techniques) sont à utiliser, les autres (les moyens techniques) sont à découvrir » est à rapprocher de l'opposition caractérisant l'[éthos](#) (technique) par rapport à la réputation (non technique). Comme la preuve, la personne technique de l'orateur est à produire, alors que sa personne sociale est un donné à exploiter.

Le **pathos technique** correspond à la manifestation-communication *stratégique* de l'émotion, 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 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 doivent également traiter des données en situation, tenant compte du contexte et des actions en cours.

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.

2. Les preuves judiciaires “non techniques”

Aristote considère que les moyens de persuasion non techniques, propres au discours judiciaire, « sont au nombre de cinq : lois, témoins, contrats, témoignages obtenus sous la torture, serments » (*Rhét.*, I, 15, 1375a22 ; Chiron, p. 125). Daremberg & Saglio font remarquer que

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.

(1877-1911, *Testimonium*, p.150, col. 1) [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.

En pratique, les données “non techniques” peuvent être traitées selon la méthode discours /contre discours, exactement comme 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 quelques données grecques et latines, contemporaines des textes fondateurs de la théorie occidentale de l'argumentation.

« 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 de la loi, *l'intention* du législateur vs *la lettre* de la loi

Et en dernier recours, l'autonomie de décision du juge par rapport à la loi.

On peut encore tenter de se défaire des contraintes de la loi en soutenant que

Elle est *mal faite* (elle est en contradiction avec une autre loi ; elle est ambiguë)

Elle est *dépassée*, elle ne correspond plus aux nécessités du moment.

« 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*]. Un 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).

Autorité, précédent

L'appel à l'**autorité** a parfois été considéré comme technique, parfois comme non technique. 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. *L'opinion publique, les rumeurs, les proverbes*, qui jouissent de l'autorité de l'ancestrale sagesse populaire, constituent des précédents.

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 », d'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), constatations que l'on peut rattacher aux techniques de désinformation les plus contemporaines.

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.

Tortures

Cités, démocraties et républiques anciennes s'accommodaient de l'esclavage et de la torture. De même que 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 » (Darembert & 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. Mais si la cause qu'ils défendent le demande, 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 traitement rhétorique des données obtenues sous la torture pour être [présentées au tribunal](#) :

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

On voit que deux fonctions complémentaires sont données à la *questio* (torture) : d'une part, c'est une formalité procédurale, qui conditionne formellement le traitement de la *questio* (le lien entre *question (judiciaire)* et *question (torture)* est métonymique). D'autre part, la *quaestio* (torture) donnant du crédit à sa parole, garantit que l'esclave dit bien la vérité, et toute la vérité. La torture est supposée transformer la parole de l'esclave en faisant de celui-ci faire une personne [véridique](#).

Il s'agit ici de torture judiciaire. Le recours à la torture pour obtenir de bonnes informations est moralement condamné et pratiquement reconnu comme inefficace. Selon une formulation contemporaine, « la bière et les cigarettes marchent mieux que la baignoire [la torture par l'eau]. » [3]. Mais la torture survit à sa condamnation [4].

Ordalies, miracles et ADN

On pourrait allonger la liste des preuves dites “non techniques” à d'autres époques, et d'autres 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 traverse le brasier et en sort vivant, c'est qu'il est innocent ; s'il meurt, c'est qu'il est 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*.

3. Prééminence des preuves “non techniques”

Dans les cas courants, les faits, les documents, les témoins, soit les preuves matérielles, permettent de décider : « 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, pas de preuve —, 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, faute de mieux — pas de témoin, pas de contrat, pas de preuve.

C'est cette situation exceptionnelle qui est mise en scène dans l'anecdote cocasse où s'opposent Tisias et Corax (6^e siècle av. J-C). 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 la parole et les ressources des stéréotypes, V. [Invention](#). Ce cas très spécial d'argumentation “hors sol” illustre un mode de fonctionnement *possible* de l'argumentation, mais ne doit pas être considéré comme *prototypique* ; l'argumentation compte avec la réalité.

4. 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 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 avocats tentent d'accréditer ou de discréditer les témoins et les témoignages en fonction des intérêts des parties qu'ils représentent.
- Enfin, **elle entraîne des confusions avec l'usage contemporain des termes *preuve et technique***. Si la rhétorique est bien une *technique* du langage et du discours, elle n'est certainement pas prototypique de ce que nous appelons *technique*, et la *preuve* qu'elle produit n'est dite telle que par abus de langage, puisqu'il s'agit d'un moyen de pression. Un beau discours enflammé uniquement peuplé de présomptions fondées sur des lieux communs ne prouve strictement rien, mais peut en effet soulever les foules et les pousser à l'action. **En fait, la terminologie s'est inversée**, et nous appelons typiquement *preuve technique* les preuves que la rhétorique appelle “non techniques”, et nous appellerions avec beaucoup

d'indulgence “preuves non technique” les suggestions d'un discours fondé sur la pure magie verbale. Il s'agit manifestement d'autre chose.

L'opposition entre les deux types de “preuves rhétoriques” est faite dans un domaine argumentatif spécifique, le droit. Les preuves “techniques” se définissent par l'exploitation des *endoxa*, des lieux *communs* au groupe, V. [Invention](#), alors que les thèmes “non techniques” demandent des connaissances *spéciales*, sur les matières et les modes de raisonnement juridique, comme le montre l'existence d'une topique juridique, distincte de la topique commune (Aristote, I, 2, 1358a1, 10-35). La technique du droit s'exerce donc essentiellement sur le “non technique” de la rhétorique.

La terminologie rhétorique s'avère totalement contre-intuitive. Pour ces raisons, et afin de souligner ces difficultés, les termes *technique* et *non technique*, lorsqu'ils sont utilisés dans le sens qu'ils ont en rhétorique ancienne, sont mis systématiquement **mis entre guillemets** dans cet ouvrage.

5. Preuves “techniques”

V. [Logos - Pathos - Éthos](#)

[1] Le mot grec *pistis* [πίστις] signifie “confiance, qui donne confiance ; bonne foi” ; “moyen d'inspirer confiance, moyen de persuasion, argument, preuve ; preuve juridique” ; (d'après Bailly, [πίστις])

[2] Daremberg Charles, Saglio Edmond (dirs), 1877-1911. *Dictionnaire des antiquités grecques et romaines*. Paris, Hachette. <http://dagr.univ-tlse2.fr/>

[3] <https://www.military.com/daily-news/2016/11/23/mattis-trump-beer-cigarettes-work-better-waterboarding.html>

[4] « La *Convention contre la torture et autres peines ou traitements cruels, inhumains ou dégradants* est un traité de droit international relatif aux droits de l'homme, adopté dans le cadre des Nations Unives. » (Wikipedia, *Convention contre la torture*)

PROBABLE — VRAISEMBLABLE — PLAUSIBLE

Le *probable* est lié à l'enquête réduisant l'**incertitude**. Le *vraisemblable* est conforme au **sens commun**, et conforte le préjugé ; le *plausible* préempte l'approbation. Mais *le vrai* peut être *improbable*, *invraisemblable* et “*insoutenable*”.

Probable, *vraisemblable*, *crédible*, *plausible* se disent d'un récit, d'une affirmation, d'une représentation possible, en tant qu'elles sont *données à croire*.

Ces mots sont **intermédiaires** entre *vrai* et *faux*, mais tous orientent vers le vrai. Ils sont équivalents dans de nombreux contextes. Il y a cependant entre eux des différences importantes.

1. Probable!iii

Probable se dit d'un événement, et, par dérivation, d'un récit. **Le probable s'appuie sur l'examen des faits, de ce qui relève de l'ordre des choses et du calcul**, comme le montre son dérivé nominal, *probabilité*.

En relation avec le probable, l'argumentation se définit comme un **raisonnement révisable**, tendant à réduire l'incertitude.

Ce mode d'argumentation caractérise bien la recherche du diagnostic médical, ainsi que l'enquête judiciaire ou historique.

2. Vraisemblable

Du point de vue cognitif, un récit, une affirmation, une explication, une représentation d'un état de choses deviennent ou non *crédibles*, *vraisemblables* s'ils sont jugés conformes au sens commun ; aux croyances partagées par un groupe ; aux conventions régissant les genres de discours courants sur les choses ou événements du même type (V. [Doxa](#) ; [Lieu commun](#) ; [Indice](#) ; [Enthymème](#)) :

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)

Le récit d'événements passés sur lesquels on s'interroge peut être dit *probable* ou *vraisemblable*. **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 toujours vraisemblable**” :

Il n'est pas vraisemblable que l'ennemi attaque par les marais, mais l'ennemi attaque par les marais.

Il n'est pas vraisemblable qu'une mère tue ses enfants, mais Médée a tué les siens.

Il est vraisemblable qu'on espionne quelqu'un par jalousie ; la jalousie est un motif vraisemblable, mais d'autres raisons le sont tout autant : on l'espionne pour le faire chanter.

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 le récit mensonger s'efforce de se conformer.

Le probable s'évalue par examen du cas au terme d'une enquête sur la réalité des faits. Le vraisemblable s'évalue par la conformité intuitive du récit à certaines *conventions* de narration et *stéréotypes* de faits. L'enquête permettant de penser que les choses se sont *probablement* passées ainsi peut être longue et difficile ; l'intuition partagée de la "normalité" suffit pour conclure qu'elles se sont *vraisemblablement* déroulées ainsi.

3. Plausible

Plausible vient du latin *plaudere*, "applaudir ; approuver" (Gaffiot) [1]. En français classique, un motif *plausible* est un motif *louable*. En français contemporain, le sens de "digne d'estime, qui mérite l'approbation" est "rare, vieilli" (TLFi).

Le *plausible* est défini en premier lieu comme « ce que l'on peut admettre ou croire parce que vraisemblable » (TLFi). Le sens de *plausible* "approuvé" a donc fusionné avec celui de *vraisemblable* "conforme aux conventions de vérité", objet de la rhétorique *stricto sensu*.

On peut retenir de l'étymologie que le plausible est un mode de vraisemblable qui recherche particulièrement l'*approbation*. Le récit obtient cette approbation d'autant plus facilement qu'il est non seulement *vraisemblable* ("conforme aux stéréotypes courants"), mais *bienvenu*, ce qui sera le cas si les préjugés qui le structurent sont ceux-là mêmes que le groupe promeut activement. L'apparence de la vérité et l'approbation sociale assurent le succès des *fake news*.

4. *Vraisemblable* et preuves techniques VS. *Probable* et preuves non techniques

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* fait des données obtenues par les techniques d'*invention*. C'est une construction fondée sur les "preuves" dérivées d'*endoxa*, de croyances communes, affirmées *a priori*, toujours entremêlées d'un peu de *probable* manifestant la réalité.

Sur de telles bases, on peut construire une représentation très vraisemblable d'événements, parfaitement possibles, mais n'ayant absolument rien à voir avec ce qui s'est réellement passé. 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 d'impacter le discours.

Le vraisemblable est alors défini ***hors du réel et contre le réel***. C'est contre cette vision de la rhétorique fondée sur le *probable-vraisemblable* que s'élève Socrate, alors qu'Aristote verra dans les *topoi* de l'argumentation des voies permettant d'*approcher* une vérité probable, au sens de vérité construite au terme d'une enquête exploitant des indices tirés de la réalité, V. [Vrai VS Vraisemblable](#).

5. Le vraisemblable comme masquage du réel : Le récit nazi de la "Nuit des longs couteaux"

La construction d'un monde possible où se déroulent des événements *vraisemblables* est une affaire de cohérence fictionnelle. Le monde *du complot et de la manipulation* est un monde de ce genre. Le possible est ainsi considéré comme l'expression d'un "réel alternatif" aussi réel et plus convaincant parce que beaucoup plus excitant que l'autre. Le récit vraisemblable et plausible ("approuvé par un grand nombre") est particulièrement dangereux lorsqu'il semble rendre l'enquête factuelle superflue : "*Puisque tout est parfaitement clair, pourquoi toutes ces recherches ?*".

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 lui-même et son régime. Il est effectivement possible qu'une clique proche du pouvoir complotte contre les hommes au pouvoir appartenant à la même tendance, 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 récit vraisemblable n'était pas vrai, mais il est devenu hégémonique.

Peut-on dire pour autant que la rhétorique du vraisemblable a imposé le passage du possible au vrai, prouvant ainsi sa toute-puissance persuasive ? Le récit hitlérien a été accepté non seulement parce qu'elle était après tout possible, vraisemblable, mais aussi parce qu'il a été imposé 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.

[1] C'est le sens du portugais *plausível*, « Digno de aplauso, de aprovação. = APLAUSÍVEL » *Dicionário Priberam da Língua Portuguesa* <https://dicionario.priberam.org/plausivel> [21-02-2021].

Argument du PROGRÈS

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, à la tradition et à toutes les formes d’autorités qu’ils appuient. C’est un puissant instrument de critique des pratiques traditionnelles : elles sont dépassées du fait qu’elles viennent avant. Les pratiques contemporaines qui les revendiquent et les continuent sont dites *rétrogrades*. Cet argument qui est utilisé contre les corridas dans le passage suivant,

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 fléchettes. Quoi qu’en disent les milieux taurins, la corrida avec mise à mort est condamnée. (*Le Monde*, 21-22 sept. 1986)

Cette argumentation est organisée selon les étapes suivantes :

- La corrida est d’abord [catégorisée](#) avec d’autres pratiques de maltraitance animale, par exemple *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*.
- Ces pratiques sont plus ou moins [ordonnées temporellement](#).
- On constate que les plus anciennes de ces pratiques sont [unanimentement condamnées](#) et sont sorties des usages.
- 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

Orientation traditionnelle

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”, en l’occurrence, au statut de sénateur (Gaffiot [1934], *Novitas*). L’orientation argumentative de “l’argument *ad novitatem*” peut être :

- *Positive* : la *novitas* est alors opposée à la *nobilitas* décadente,
- Ou *négative* : *l’homo novus*, “l’homme nouveau”, issu de nulle part, est tenu en suspicion.

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.

Orientation contemporaine

Dans son interprétation contemporaine, l'argument de la nouveauté, assimilé à l'argument du progrès, a une orientation positive ; cette inversion recoupe celle qui touche la [charge de la preuve](#) qui, traditionnellement, pesait sur l'innovation.

L'argument de la nouveauté valorise *l'innovation* et *le changement* par rapport au *conservatisme*, et le *neuf* (*le sang neuf*) par rapport à *l'usé*. Trivialement, il sous-tend des évaluations comme “*ce qui vient de sortir*” est *super* et le “*déjà vu*” est dépassé. D'où 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.

L'argument du progrès s'oppose à **l'argument de la décadence** du monde depuis son hypothétique *âge d'or*, dont *le bon vieux temps* est la variante contemporaine. Il attribue toutes les vertus et les bonheurs aux Anciens.

Il 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*”, nous sommes non pas *plus grands*, mais *plus haut*, nous voyons donc plus loin que les géants eux-mêmes.

On réfute la métaphore en faisant remarquer que les poux sur la tête des géants ne voient pas plus loin que les géants.

PROLEPSE

Par la 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. Ce contre-discours peut être une reformulation du discours originel, ce qui facilite sa réfutation. Le locuteur **anticipe 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 en une autre occasion par un opposant réel, sans le citer explicitement.

Dans les deux cas, il adopte une stratégie préventive, par phagocytage des objections ou de la réfutation qu'il sent poindre :

Je sais (mieux que vous) ce que vous allez me dire, et vous avez tort.

Les énoncés circonstanciels concessifs-réfutatifs, les énoncés coordonnés par *mais* sont de ce type : “*Tu dis / tu vas me dire que (le restaurant est bon) mais il est cher*”

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,

V. [Interaction §3 Polyphonie](#)

V. [Destruction](#) ; [Concession](#) ; [Réfutation](#)

1. Traitement du contre-discours dans la prolepse

Dans la prolepse, le contre-discours peut être diversement reformulé.

— Il peut être **maximisé**, d'une façon qui le rend plus facilement réfutable, qui lui faire dire quelque chose d'**absurde**. Il peut être reformulé comme auto-réfuteur ce qui garantit son rejet,

S'agit-il pour nous de ruiner tous les petits épargnants ? Non, bien au contraire, et pour bien des raisons ...

— Dans le processus de raisonnement par défaut, **le contre-discours donne toute sa force à l'objection**, tenue pour valide jusqu'à plus ample information. Le cas échéant, le contre-discours peut être explicitement et fidèlement cité.

La composante Modalisateur-Réfutation du [modèle de Toulmin](#) est interprétable comme une prolepse de ce dernier type.

2. Autres terminologies

La rhétorique utilise plusieurs termes pour décrire une telle 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. Les [structures argumentatives en *mais*](#) correspondent à l'antéoccupation.

— Lausberg ([1963], § 855) mentionne notamment, avec le même sens, les termes **pré-occupation**, où *pré-* est un préfixe ayant le sens de *anté-*, “par avance” ou **métathèse**, mot qui renvoie à **une** 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 une permutation de deux lettres ou deux sons.

PROPORTION

L'analogie de proportion a reçu une définition mathématique en arithmétique et en géométrie. Dans sa définition générale, l'analogie de *proportion* affirme que deux couples d'êtres sont liés par le même genre de relation.

1. Métaphore et analogie de proportion

Dans la *Poétique*, Aristote définit la métaphore comme

l'application à une chose d'un nom qui lui est étranger, par un glissement du genre à l'espèce, de l'espèce au genre, de l'espèce à l'espèce, ou bien selon un rapport d'analogie. (Trad. Magnien, p. 139).

Le « rapport d'analogie » est défini à l'aide d'exemples de métaphore proportionnelle :

Une coupe entretient avec Dionysos le même rapport qu'un bouclier avec Arès. On dira donc que la coupe est « le bouclier de Dionysos », et que le bouclier est « la coupe d'Arès ». Ou encore, la vieillesse entretient avec la vie, le même rapport que le soir avec la journée, on dira donc que le soir est « la vieillesse du jour » et la vieillesse [...] « le soir de la vie », ou « le crépuscule de la vie ». (*Id.*, p. 140)

La notion de *proportion* [1] est définie comme une *analogie* non pas entre des individus mais sur une *relation* entre deux ou plus de deux rapports, V. [Analogie catégorielle](#) ; [Analogie structurelle](#).

En mathématique, 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, équation qui formalise la « règle de trois » :

$$a/b = x/c \text{ d'où } ac = bx \text{ et } x = ac/b$$

— Trois œufs coûtent 1,20 €, combien coûtent quatre œufs ?
— Quatre œufs coûtent 1€60, puisque trois œufs coûtent 1€20

— **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 :

$$\begin{array}{lcl} \text{écaille : poisson} & = & \text{plume : oiseau} \\ \text{gant : main} & = & \text{chaussure : pied} \\ \text{chef : groupe} & = & \text{pilote : navire} \end{array}$$

vieillesse : vie = soir : jour

L'argumentation exploite l'analogie de proportion, par des mécanismes de parallélismes :

(Puisque) à tout navire il faut un pilote, à tout groupe il faut un chef !

Le processus de compréhension est le même pour l'arithmétique et pour l'argumentation parlée. 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 "pilote : navire = chef : groupe".

Destruction de l'analogie proportionnelle

La forme de base "Un A sans B, c'est comme un X sans Y" peut être utilisée pour dé-truire un discours qui argumente sur cette analogie de proportion :

L1 — *Un groupe sans chef, c'est comme un pilote sans navire*

L2 — *Oui, et une femme sans homme, c'est comme un poisson sans bicyclette (MLF).*

2. Mesure proportionnée [1]

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. Une justice qui ne serait pas proportionnée (proportionnelle) appliquerait la même peine à tous les coupables.

L'argument de la proportionnalité est invoqué *a contrario* dans le communiqué récurrent :

(L'association, le syndicat, le gouvernement ...) X condamne l'usage *disproportionné* de la force.

Cet argument suppose qu'il existe une échelle graduée de la gravité des troubles, ainsi qu'une échelle graduée de la sévérité de la répression, en fonction de la gravité des troubles.

L'idée de proportion correspond à la covariance sur ces deux échelles

plus / moins la manifestation "met en danger la sécurité de l'État, des citoyens, de leurs bien..." plus / moins on doit s'attendre à une répression sévère.

Montrer ses muscles pour intimider

Montrer ses muscles, c'est annoncer une répression sévère, et par application de la loi de proportionnalité, proclamer la force de l'ennemi.

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 fonde un calcul qui met en échec cette stratégie psychologique :

La force étalée, loin de minimiser l'ennemi, le grandissait.

Pierre Miquel, *La guerre d'Algérie*, 1993[3]

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](#).

[1] Lat. *proportio*, “rapport ; analogie” ; traduit le grec *analogia* [ἀναλογία], “1. Proportion mathématique
2. Correspondance, analogie” (Bailly ἀναλογία)

[2] 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*

[3] Paris, Fayard, p. 190.

PROPOSANT ► RÔLES ARGUMENTATIFS

Argumentation *PROPTER QUID – QUIA* ► A PRIORI - A POSTERIORI
