

Christian Plantin

Dictionnaire de l'argumentation 2025

Fascicule **Q**.pdf



Argumentation “QUASI-LOGIQUE”	2
QUESTION	4
QUESTION ARGUMENTATIVE	5
QUESTION CHARGÉE	12
QUESTION DÉLIBÉRATIVE.....	14
QUESTION RHÉTORIQUE.....	15

Argumentation “QUASI-LOGIQUE”

La notion d'argumentation quasi-logique est proposée par Perelman & Olbrechts-Tyteca. Elle correspond à la première des trois catégories de « schèmes de liaison », “liant” un argument à une conclusion ([1958], p. 257). On comprend les arguments quasi-logiques :

En les rapprochant de la pensée formelle, de nature logique ou mathématique. Mais un argument quasi-logique diffère d'une déduction formelle par le fait qu'il présuppose toujours une adhésion à des thèses de nature non formelle, qui, seules, permettent l'application de l'argument. (Perelman 1977, p. 65)

Six schèmes “quasi-logiques” sont analysés, trois formes relevant de « la logique » et trois « des mathématiques » :

Nous analyserons, parmi les arguments quasi-logiques, en premier lieu ceux qui font appel à des structures logiques – contradiction, identité totale ou partielle, transitivité ; en second lieu, ceux qui font appel à des relations mathématiques – rapport de la partie au tout, du plus petit au plus grand, rapport de fréquence. Bien d'autres relations pourraient évidemment être examinées. (1976, p. 261)

Perelman & Olbrechts-Tyteca considèrent que les définitions, « quand elles ne font pas partie d'un système formel et qu'elles prétendent néanmoins identifier le *definiens* avec le *definiendum*, seront considérées par nous comme de l'argumentation quasi-logique » ([1958], p. 283), dont elles constituent « le type même » ([1958], p. 288).

Toute la problématique du sens des mots et de leur définition est ainsi considérée comme relevant d'une quasi-logique.

Les arguments quasi-logiques ont une caractéristique commune :

[Ils] prétendent à une certaine force de conviction, dans la mesure où ils se présentent comme comparables à des raisonnements formels, logiques ou mathématiques. Pourtant, celui qui les soumet à l'analyse perçoit aussitôt les différences entre ces argumentations et les démonstrations formelles, car seul un effort de réduction ou de précision, de nature non-formelle, permet de donner à ces arguments une apparence démonstrative ; c'est la raison pour laquelle nous les qualifions de quasi-logiques. ([1958], p. 259).

Selon la définition traditionnelle, une fallacie est une argumentation qui ressemble à une argumentation valide, mais qui ne l'est pas. De même, dans le *Traité*, les arguments quasi-logiques « se présentent comme comparables » aux raisonnements formels, mais ne le sont pas, V. [Fallacies](#) ; [Logique](#) ; [Typologies contemporaines](#).

La théorie logique des fallacies en conclurait que ces arguments sont pour cette raison fallacieux. La Nouvelle rhétorique échappe à cette conclusion, dans la mesure où elle conditionne la validité de l'argument à l'acceptabilité par l'auditoire universel.

Quasi-logique et mécanismes langagiers

L'étiquette quasi-logique est symptomatique de l'attitude des auteurs du Traité vis-à-vis de "la logique" que d'une part ils rejettent, mais par rapport à laquelle ils définissent l'argumentation en général, et ce type d'argument en particulier. Cette catégorie inclut toutes les stratégies argumentatives mettant en jeu des phénomènes langagiers comme la négation, la gradation, les transformations d'énoncés, les stéréotypes définitionnels, etc. : ce sont les mécanismes langagiers qui sont considérés comme une quasi-logique.

V. [Définition](#) ; [Catégorisation](#) ; [A pari](#); [Réciprocité](#); [Relations](#) ; [Composition et division](#) ; [Proportion](#) ; etc.

QUESTION

1. Question informative

Une question informative est un énoncé qui cherche à obtenir une information de l'interlocuteur au moyen des morphèmes et des transformations syntaxiques caractéristiques de la **forme interrogative** à l'écrit, ainsi que par une intonation spécifique à l'oral.

2. Question chargée

Une *question biaisée* (*chargée, orientée*) est une interrogation portant sur un énoncé complexe, contenant **plusieurs affirmations implicites**, notamment à titre de **présupposés**.

La question chargée présuppose la vérité de ces affirmations et tente de les imposer à l'interlocuteur.

3. Question argumentative

Une question peut être **un sujet de discussion, un problème**. Dans ce sens, la question n'a pas nécessairement une forme interrogative et ne renvoie pas à une quête d'information stricto sensu.

La *question argumentative* matérialise la confrontation discursive autour de laquelle se configure une situation argumentative.

4. Question rhétorique

Au sens traditionnel du terme, la *question rhétorique* restructure une question problème comme **une question n'admettant qu'une seule réponse**, donnée pour évidente et posée comme un défi lancé aux opposants.

5. Question topique

Le système des questions topiques est constitué par **l'ensemble des questions correspondant aux axes ontologiques définissant un événement**. Ce système permet de définir, de produire, de recueillir et d'organiser l'information pertinente relative à un événement concret, en particulier dans la perspective de son traitement argumentatif, V. [Invention](#).

QUESTION ARGUMENTATIVE

La théorie des questions argumentatives est le premier chapitre de la théorie de l'argumentation. La détermination de la question argumentative à laquelle on a affaire est la première étape de l'analyse de l'argumentation.

1. Le jeu “Question => RéponseS” en dialogue

La notion de *question argumentative* a son origine dans la notion de stase, développée par la rhétorique argumentative sur le cas de l'interaction judiciaire.

Une question argumentative est produite au point où des discours, écrits ou oraux, se développant sur un même thème, *divergent* du point de vue même des locuteurs, qui sortent du procès collaboratif de co-construction du discours et de l'action, V. Désaccord. Lorsqu'elle est ratifiée et thématifiée, cette divergence produit une *question*, un problème, un point controversé.

En conséquence, l'argumentation est vue comme un mode de construction des réponses à une question recevant des réponses également sensées, mais incompatibles, et se trouvant ainsi à la source d'un conflit discursif.

Ce processus de *mise en question (problématisation)* d'un thème discursif est une condition nécessaire au déroulement d'une argumentation. Il définit un état d'argumentation *avant les arguments* (segments discursifs en support d'une conclusion).

L'existence d'une telle *question* est à l'origine des paradoxes de l'argumentation.

1.1 Proposer, s'opposer, douter : la question argumentative

L'exemple suivant, construit autour de la question récurrente “*Faut-il légaliser la drogue ?*” permet de montrer schématiquement comment, à partir de la question, se distribuent les rôles argumentatifs, sur les trois actes argumentatifs fondamentaux, *proposer, s'opposer, douter et s'interroger*, V. Rôles argumentatifs.

— Proposer

En Syldavie, “*le commerce, la possession et la consommation de la drogue sont interdits*”. Cet énoncé correspond à l'état de la législation, et est en principe conforme à l'opinion dominante, à la “doxa”. Il existe un autre discours orienté vers une proposition opposée à cette prohibition :

P : *Légalisons la consommation de certains de ces produits, par exemple le haschich ! Qui n'a jamais fumé son petit joint ? Ça fait du bien, c'est thérapeutique !*

Le locuteur **P** prend le rôle argumentatif de proposant. Le proposant a l'initiative ; dans les futurs débats où il devra supporter la charge de la preuve, on lui donnera d'abord la parole. Sa proposition est nécessairement accompagnée d'une forme d'argumentation, ici une forme de minimisation et une recatégorisation (ironique ou provocatrice) du haschich comme un médicament.

Les locuteurs alignés sur cette proposition sont ses alliés dans ce rôle.

— S'opposer

Un autre discours rejette cette proposition :

O : *C'est absurde ! Qu'est-ce qui faut pas entendre maintenant !!*

À ce stade, l'opposant peut se contenter de mépriser la proposition. Le locuteur O prend le rôle argumentatif d'**opposant**, et trouve également des **alliés** dans ce rôle.

— **Douter et (s')interroger : la question argumentative**

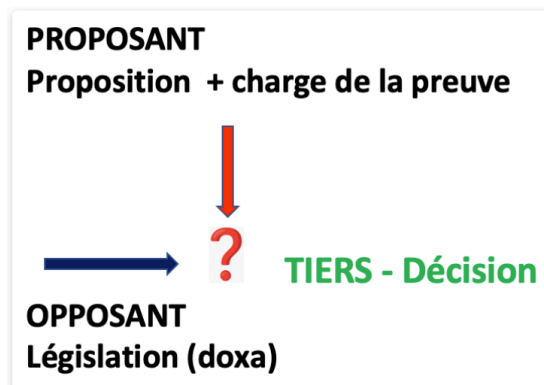
Certains locuteurs ne s'alignent pas sur l'un ou l'autre de ces discours ; ils se trouvent dans la position de tiers, transformant ainsi la confrontation en question argumentative :

T : *On ne sait plus qu'en penser. Faut-il maintenir l'interdit sur tous ces produits ?*

Schématiquement :

Proposition VS Opposition => Question argumentative (QA)

La représentation équivalente suivante permet de visualiser l'asymétrie des discours, le proposant supportant la **charge de la preuve**. Cette asymétrie peut s'inverser, si, sur un site argumentatif, la charge de la preuve est transférée à l'opposant.



Sur la genèse de la question : V. [Désaccord](#) ; [Stase](#).

1.2 Échanges en situation argumentative

Dans une situation argumentative stabilisée, les interventions des participants sont globalement co-orientées avec :

— *Les argumentations confirmatives* apportant des arguments positifs en faveur de leur position.

— *Les argumentations réfutatives* rejetant les arguments de la partie adverse, V. [Schéma de Toulmin](#).

— **Le proposant** doit assumer la charge de la preuve, et pour cela, renforcer ses arguments en faveur de la nouveauté qu'il préconise :

Question argumentative : *Faut-il légaliser l'usage du haschich ?*

Réponse – Conclusion du proposant : **Oui !** *Légalisons le haschich !*

Arguments du proposant : *Le haschich n'est pas plus dangereux que l'alcool ou les anxiolytiques ; or l'alcool n'est pas interdit, et les anxiolytiques font même l'objet de prescriptions médicales. La légalisation réduira les maffias et la clandestinité qui alimentent les fantasmes autour de la drogue.*

Réfutation du discours de l'Opposant : *Et il faudrait quand même que vous réalisiez que votre régime de pénalisation à tout va favorise en fait les développements du marché de la drogue.*

— Quant à l'opposant, il doit montrer que le discours du proposant est intenable. D'une part, il réfute les arguments du proposant (il détruit le discours de proposition), d'autre part, il contre-argumente en faveur d'une autre position, par exemple, le status quo :

Question argumentative : — ***Faut-il légaliser l'usage du haschich ?***

Réponse – Conclusion de l'opposant – *Certainement pas ! Rejetons cette proposition inepte !*

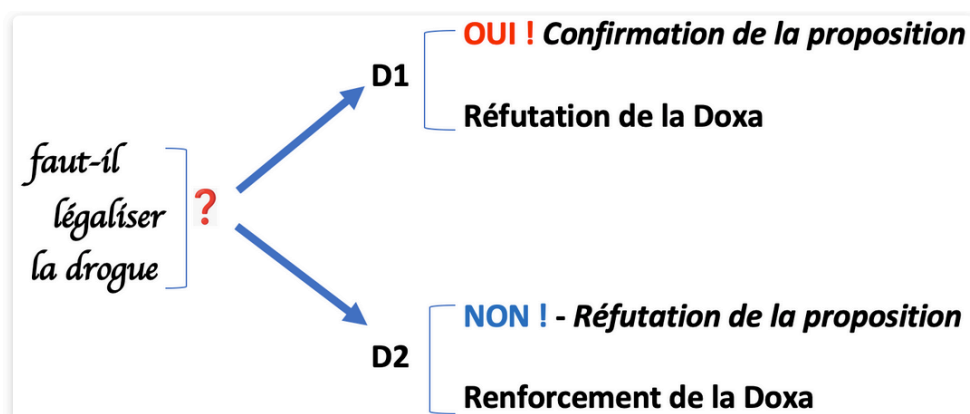
Réfutation du Proposant – *Quant à l'alcool, il fait partie de notre culture, pas le haschich. Et si on légalise le haschich, il faudra vite tout légaliser (V. [Pente glissante](#)). En Sidonie, ils ont essayé de légaliser la drogue, et l'expérience a échoué. Nous en avons assez de ces expérimentations sociales nuisibles à notre jeunesse.*

Arguments de l'opposant en faveur du status quo : *Nos lois fonctionnent et permettent aux honnêtes gens de vivre en paix. La situation est sous contrôle. Moi, je pencherai pour une application sans faiblesse de la législation en cours, et, le cas échéant, pour son renforcement. Il n'y a pas de solution indolore.*

On voit que la doxa, qui normalement “va sans dire” doit maintenant se justifier.

Le discours de l'opposant se schématise selon les mêmes principes que celui de l'opposant. Cependant, le proposant présente une argumentation *délibérative*, projective ; l'argumentation de l'opposant est *justificative* en faveur du maintien de l'existant ; mais elle peut aussi porter une proposition différente, relevant du même domaine : *l'urgence, c'est de soigner les malades*.

La question étant stabilisée, chacun des deux partenaires argumente pro et contra (on admet que D2 plaide a minima pour le maintien d'une politique répressive).



Cette présentation symétrique de D₁ et D₂ correspond à un moment d'équilibre (isosthénie) des deux discours en présence.

Cet équilibre est rompu lorsqu'on passe sur un site donné, où la charge de la preuve pèse sur l'un ou l'autre discours.

1.3 La conclusion comme réponse à la question argumentative

La syntagmatique d'un discours argumentatif monologal supportant une prise de position peut se représenter comme suit :



Une question argumentative matérialise un conflit discursif ratifié. L'argumentation est vue comme une manière de construire des réponses sensées, bien construites, mais incompatibles, à de telles questions.

- La question trouve sa réponse dans la conclusion de l'argumentation.
- L'argumentation est un mode de construction d'une réponse à une question argumentative.

1.4 Question argumentative et question informative

Les questions argumentatives sont bien distinctes des questions informatives. Les réponses aux questions informatives sont couramment directes, et satisfaisantes pour l'interlocuteur, dans la limite de ce que peut savoir le répondeur :

- S0₁ *Et dans quel hôtel êtes-vous ?*
S1 *Au Grand Beach Hôtel, comme d'habitude.*
S0₂ *Très bien ! Vous faites quelque chose ce soir ?*

Les questions argumentatives utilisées comme telles n'admettent pas ce genre de réponse (sauf dans les sondages d'opinion) :

- S0 *Est-ce que la lutte contre le terrorisme autorise les limitations de la liberté d'expression ?*
S1 *Oui.*
S0₂ *Ah, très bien. Question suivante.*

1.5 Phénomènes caractéristiques du discours argumentatif

Contagion argumentative

Ce principe pose que, dans une situation argumentative, tous les actes sémiotiques produits par les participants sont interprétables en termes d'argumentation, c'est-à-dire sont 1) des soutiens de leurs positions respectives ; 2) des réfutations de celle à laquelle ils s'opposent ; ou 3) des concessions faites à l'autre partie.

Maximisation et minimisation argumentatives

Les participants maximisent l'argumentativité de leur propre discours et minimisent l'argumentativité du discours de leurs opposants : “*Si c'est tout ce que vous avez à nous opposer / proposer, je pense que la discussion est close.*”

Sorties de la situation argumentative

La question argumentative est par nature ouverte, dans la mesure où une certaine validité est reconnue aux interventions pour et contre qu'elle recouvre.

S'il est parfois possible de la clore, parce qu'une réponse s'impose à une autre, à d'autres moments, s'il subsiste un certain doute lié à la conclusion retenue et à la décision prise, elle peut être rouverte.

La réponse ne peut être totalement séparée de la question et du contre-discours qu'elle a produit. Imposer au jeu argumentatif une fin avec un perdant et un gagnant, délégitimer la survie du doute dans l'échange, c'est rendre l'argumentation non révisable, V. [Règles](#).

La clôture dépend de la nature de la question, de la qualité des arguments et de l'existence d'une instance de décision, c'est-à-dire du cadre socio-institutionnel dans lequel la question est traitée. En fonction de ces paramètres, il est parfois possible de clore la question, une réponse, définitive ou provisoire, s'imposant ou étant imposée aux participants.

Le fait qu'une question soit tranchée sur un site institutionnel n'entraîne pas qu'elle le soit sur tous les autres sites où peuvent continuer à se rencontrer les participants.

Une réponse est plus ou moins stable ; elle n'est **pas totalement détachable de la question** et de l'ensemble des discours pro et contra qui l'ont engendrée. Le principe “fire and forget”, “tire et oublie”, ne s'applique pas.

Question et positions sont des objets de discours

Les positions exprimées dans la séquence d'ouverture et définissant la question peuvent être modifiées au cours de l'échange et lors de la décision qui n'est que partiellement conditionnée par l'argumentation qui l'accompagne. La question argumentative et les réponses qui lui sont associées (positions argumentatives, conclusions) sont des objets de discours tout aussi malléables que les autres. La décision peut ne pas avoir grand'chose à voir avec l'une ou l'autre des positions initiales.

Effets de la double contrainte sur l'argumentation des parties

L'argumentation se construit sous une double contrainte : elle est **orientée par une question**, et elle est **soumise à la pression d'un contre-discours**. Des phénomènes macro discursifs caractérisent cette situation :

— **Bipolarisation des discours** : Les locuteurs intéressés sont attirés dans le champ de parole structuré par la question. Ils s'identifient aux argumentateurs en vedette, normalisent leur langage et l'alignent sur l'un ou l'autre des discours en présence ; symétriquement, ils excluent les tenants du discours opposé (*nous* vs *eux*).

— **Répétition et figement** : sémantisation argumentative des discours confrontés, production d'antinomies, tendance à la stéréotypisation, congélation des arguments en argumentaires ou *scripts* prêts à énoncer.

— **Apparition de mécanismes de résistance à la réfutation** : présentation des argumentations sous forme d'énoncés autoargumentés, mimant l'analyticité, V. [Autoargumentation](#).

Question et pertinence

La question fonctionne comme principe de [pertinence](#) pour les contributions argumentatives

— Pertinence **des arguments** pour la conclusion.

— Pertinence **de la conclusion** comme réponse à la question.

— Pertinence **de la question** elle-même : la question peut être elle-même “mise en question” et être contestée comme mal posée, biaisée, ou secondaire par rapport à des questions “plus profondes”.

Changement d'opinion comme changement de rôle

Au cours de l'échange, et non seulement à son terme, les participants peuvent réaliser un quatrième type d'acte, peut-être le plus complexe : changer d'avis et de langage, c'est-à-dire changer de rôle argumentatif.

2. Le jeu “Question => RéponseS” en monologue

L'approche précédente de l'argumentation est opératoire en monologue comme dans les interactions.

2.1 Monologue ne donnant pas la parole au contre-discours

L'argumentation peut être *monologale monologique*, c'est-à-dire exclusivement orientée vers la construction d'une conclusion, sans référence aux objections qu'on pourrait lui adresser, c'est-à-dire, sans faire entendre la voix du “challenger” (V. [Modèle de Toulmin](#)). Une telle argumentation n'en est pas moins conditionnée par l'existence d'un contexte de discussion polyphonique. Il faut alors rechercher dans l'environnement de ce discours s'il existe des interventions répondant au même genre de question argumentative. Selon le “postulat structuraliste”, le plaidoyer en faveur de **P** est mieux compris si on le met en relation avec la question qui l'organise et les réponses qui sont apportées à cette question ailleurs, et par d'autres.

2.2 Monologue argumentatif mettant en scène la question

Dans l'argumentation *monologale dialogique*, le locuteur met en scène les discours développés autour de la même question et les attribue à des figures reconstruites des participants réels ou potentiels à la même discussion, V. [Réfutation](#) ; [Destruction](#). En prenant seul en charge le jeu question-réponse, l'énonciateur transforme le dialogue en monologue.

Ce *phagocytage* de la parole des autres, opposants ou tiers, lui permet de s'avancer sous diverses figures, en redistribuant à sa guise les rôles argumentatifs de proposant, d'opposant et de tiers. En conséquence, l'affirmation est introduite sous un voile de participation des opposants et des tiers.

Les différentes stratégies de monologisation de la question sont identifiées dans la rhétorique ancienne comme des *figures de phrase*, selon trois modalités :

(1) Le locuteur considère que la question a une réponse évidente, ne nécessitant pas d'argumentation : Question rhétorique, *interrogatio*. [1].

(2) Le locuteur apporte une réponse argumentée et catégorique à la question, *subjectio*. [2]

La question est suivie de son traitement argumentatif qui aboutit à une seule réponse. Le discours tend vers la *clarification* et l'*explication*; le locuteur est le seul maître de l'espace argumentatif, les contre-discours possibles sont mentionnés et réfutés. **C'est cette construction argumentative de la réponse qui fait la différence avec la question rhétorique.**

Le locuteur prend la position de l'enquêteur ou du professeur qui pose la bonne question et la résout objectivement. L'interlocuteur est mis en position d'assumer la question directrice et le traitement proposé pour les réponses, qui sont avancées selon **une logique de coconstruction pédagogique** :

Voici la situation, voici les données et voici la question. On peut penser à trois réponses différentes... La solution (a) est une variante de la solution (b), comme nous allons le montrer. Pour telle et telle bonne raison, la solution (c) doit être préférée à la solution (b). Donc, la bonne réponse est (c).

Les exposés scientifiques utilisent cette stratégie de présentation. Pendant la séance de discussion, les auditeurs sont invités à re-dialectiser le monologue, par exemple en exprimant différemment la solution proposée, en inversant l'évaluation de (c) par rapport à (b) ou en proposant une nouvelle solution (d).

(3) Le locuteur laisse apparaître ses doutes, modalise sa réponse et laisse ouverte la question, *dubitatio*. [3]

La question est présentée comme une question ouverte, à laquelle le locuteur tente d'apporter une réponse en temps réel. Le locuteur se donne la place du tiers, de l'ignorant qui doute, et qui soumet la question à l'auditoire. Par une forme d'inversion des rôles, l'interlocuteur est placé dans la position haute de l'auxiliaire ou du conseiller (Lausberg [1960], § 766 sq.).

Ces trois formes de monologisation de la situation argumentative jouent sur la préférence pour l'accord. Le locuteur prévient la parole de l'interlocuteur pour la canaliser ou pour se l'approprier, via un repositionnement de la question.

[1] *Lat. interrogatio*, "interrogation rhétorique, interrogation" (Gaffiot, *Interrogatio*).

[2] *Lat. subjectio*, « action de mettre sous, devant » (*Ibid.*, *Subjectio*)

[3] *Lat. dubitatio*, "examen dubitatif, hésitation"

QUESTION CHARGÉE

Une question est dite chargée si elle contient plusieurs jugements, que le locuteur présente comme allant de soi. Cette opération qui peut être une manœuvre pour rendre leur contestation plus difficile.

1. Une fallacie dialectique

Le problème des *questions chargées* (*questions pièges* ou *questions multiples*) [1] est examiné par Aristote dans le cadre de l'échange dialectique, où le travail intellectuel est divisé entre un Répondant et un Questionneur. Dans ce cadre, une question est dite chargée si, en la posant, le questionneur « réunit plusieurs questions en une seule » (R. S., 167b35 ; p. 22).

Les questions chargées sont des questions contenant des implicites qu'elles tentent de faire ratifier subrepticement par l'interlocuteur :

- L1 :** *Vous devriez vous interroger sur les raisons de l'échec de votre politique.*
L2 : *Mais notre politique n'a pas échoué !*

L2 rejette le *présupposé* de **L1** "votre politique a échoué".

L'imposition d'un jugement présupposé est contraire au principe logique et dialectique qui veut qu'un énoncé exprime un seul jugement. Si un énoncé contient plusieurs jugements, notamment à titre de *présupposés*, il ne peut pas être accepté ou refusé tel quel, autrement dit, il est *fallacieux*.

Pour être évaluable, il doit être décomposé en une conjonction de propositions exprimant chacune un seul jugement, et chacun de ces jugements doit être examiné et ratifié ou rejeté séparément.

L1 ne pourrait donc poser à **L2** la question "Pourquoi **P** ?" que si **L1** et **L2** sont d'accord sur l'existence factuelle de **P**.

Dans une perspective perelmanienne, la question des présupposés devrait être réglée dans le cadre des accords préalables, V. [Conditions de discussion](#).

2. Un jeu de langage ordinaire

Dans la langue ordinaire, tous les énoncés sont plus ou moins chargés, en premier lieu du fait de leur *orientation*. Il est toujours possible d'extraire des présupposés et, d'une façon générale, des sous-entendus, pour les reprocher à l'interlocuteur. Soit une discussion entre un particulier mécontent et son banquier habituel qui lui a proposé un crédit à un taux peu avantageux.

- L1₁ :** *Je suis allé à la banque dans la rue en face de chez moi, et ils m'ont immédiatement proposé un prêt à un taux inférieur à celui que vous-même m'aviez proposé.*
L2 : *C'est parce qu'ils voulaient vous avoir comme client.*
L1₂ : *Parce que vous, vous ne voulez pas me conserver comme client ?*

L1₂ impute à **L2**, ou reconstruit à partir de son intervention, un sous-entendu que **L2** refuse certainement, mais qui lui montre néanmoins que sa justification est contestable.

La question des présupposés touche toute l'organisation de l'interaction

L1 effectue un virement d'argent liquide auprès de son banquier. La transaction en est au stade de préclôture. L1 demande :

L1 : Vous ne donnez pas de reçu ?

La forme interro-négative active un présupposé situationnel, inscrit dans le script de la transaction “*faire un dépôt d'argent liquide à sa banque*”. Ici, le banquier n'a pas l'air de penser au reçu, et **L1** s'en inquiète. Son intervention peut être décompressée en quatre énoncés :

Habituellement, quand on dépose de l'argent à la banque, on reçoit un reçu

Je vous ai fait un dépôt

Vous ne m'avez pas donné de reçu

Donnez-moi *donc* un reçu !

Cette question surchargée n'a évidemment rien de fallacieux. Les énoncés informatifs sont également chargés de présupposés :

L1 : *Il est 8h* (introduit le thème de l'heure qu'il est)

L2 : *Pourquoi tu me dis ça ?*

L'énoncé informatif apparemment très élémentaire **L1** **présuppose néanmoins que l'information qu'il donne est pertinente pour l'interlocuteur, dans la situation présente**. Il est au moins chargé de ce présupposé. On ne dit pas “il est 8h” sans une telle intention, à moins d'être une horloge parlante.

Les questions et les affirmations du langage ordinaire sont chargées, et ce fait sémantique est une des conditions d'exercice du langage ordinaire, V. [Orientation](#) ; [Biais](#).

[1] Lat. *fallacia quæstionis multiplicis*. Ang. *loaded questions, many questions*.

QUESTION DÉLIBÉRATIVE

En linguistique, les questions délibératives sont définies comme des questions n'exprimant pas une demande d'information, mais une demande de conseil. C'est une forme de **dubitatio**, V. Question argumentative, §2.2.3.

D'un point de vue pragmatique, [les questions délibératives] semblent véhiculer un acte de délibération, c'est-à-dire l'expression d'une réflexion sur le bien-fondé d'une action. [...] Certaines langues disposent d'une forme spécifique pour exprimer cet acte. C'est le cas du subjonctif dit délibératif en grec (Faure 2012, p. 4) :

L1 : — *Que dois-je faire ?*

L2 : — *Partir ! / Pars !* (d'après *id.*, p. 3).

Lorsqu'elle est posée à soi-même, la question délibérative introduit un débat intérieur destiné à produire une décision dans une situation ouverte, par exemple (d'après Douglas 2013, p. 124-125) :

Dois-je aller au concert ? Comment vais-je m'habiller ?

Ces questions ont été étudiées en philosophie du langage par Wheatly (1955).

La question délibérative correspond à la figure de *dubitatio* ; la *question argumentative* qui l'orienté est formatée comme une question ouverte à laquelle le locuteur construit une réponse en temps réel, au théâtre sous la forme d'un monologue intérieur polyphonique à haute voix. Rien n'empêche d'utiliser également l'expression "question délibérative" pour désigner une question argumentative délibérative débattue non plus sous la forme du monologue intérieur, mais dans un dialogue impliquant plusieurs participants.

QUESTION RHÉTORIQUE

L'interrogation dite rhétorique est une forme de **monologisation** de la question argumentative. Dans un cadre politique, elle renforce le **consensus** qu'elle présuppose, et lance un « **défi** » (Fontanier) aux éventuels opposants, à qui, par ailleurs, elle ne laisse pas la possibilité de se faire entendre.

Dans leurs fonctions habituelles, informatives, les questions sont posées principalement :

- Pour rechercher des informations auprès de l'interlocuteur : *Quelle heure est-il ?*
- Pour solliciter directement son action : *Pourriez-vous me passer le sel ?*
- Les questions d'examen vérifient que l'interlocuteur connaît la réponse : *Quelle est la date de la chute du mur de Berlin ?*
- L'enquêteur pose de telles questions : *Avez-vous rencontré Untel le jour d'avant ?* afin de recouper ses informations : il connaît la réponse et feint de ne pas la connaître.

Une transposition monologique de la question argumentative

La question rhétorique est une fausse mise en question d'un consensus qu'on travaille à renforcer. C'est une des trois formes de transposition monologique de la question argumentative, l'*interrogatio*, V. [Question argumentative, §5](#). Alors que la question posée sur le mode de la *subjection* ouvre une séquence argumentative substantielle **justifiant sa réponse** à la question argumentative ; par l'interrogation rhétorique, le locuteur prend possession de la question argumentative, et la "désambiguïse", au sens argumentatif du terme, en lui **imposant une réponse** présentée comme consensuelle.

Un défi aux opposants

Selon Fontanier [1], l'interrogation "*figurée*" (ou i. rhétorique) consiste à

Prendre le tour *interrogatif* non pas pour marquer un doute et provoquer une réponse, mais pour indiquer, au contraire, la plus grande persuasion, et défier ceux à qui l'on parle de pouvoir nier ou même répondre. (P. 368) [1]
Mais avec une singularité frappante, c'est qu'avec la négation elle affirme et que sans négation, elle nie. (Id. P. 369)

La question rhétorique permet à l'orateur de faire coup double, face à un auditoire partagé entre, d'une part, ceux qui partagent cette "plus grande persuasion" de l'orateur, et, d'autre part, des opposants, qu'il s'agit de museler.

Considérons un meeting politique de soutien au candidat **X**, en compétition électorale avec **Y**. L'orateur **O** parle sur la base d'un consensus : il soutient **X**, et postule que son public soutient **X**.

(i) **O** – *X est-il un meilleur candidat que Y ?*

Réponse provoquée / attendue : *Oui !* – **X** est ovationné, **Y** est hué.

Hors contexte, la question (i) admet les réponses **oui/non**. Ici, sur la base du consensus pré-supposé, cette réponse est **Oui !**

Formellement, la question semble mettre en débat ce consensus, “X est un meilleur candidat que Y”, en laissant ouverte la possibilité que Y *soit* un meilleur candidat que X. O feint de vouloir relancer un débat qui est clos pour l’assistance. La question rhétorique titille l’assistance.

(ii) O — *X n’est-il pas un meilleur candidat que Y ?*

Réponse provoquée / attendue : *Si !* – X est ovationné et Y hué.

Hors contexte, la question de O admet les réponses *oui! – si !/non*. Du fait du consensus établi, cette réponse est **Si !**

Dans son emploi standard, l’interrogative “X n’est-il pas M” présuppose que “X est M” alors que quelque élément du contexte pourrait laisser penser le contraire [2].

En fait, la structure de l’énoncé reproduit en miroir celle de l’assistance : consensus pré-supposé et possibilité d’opposant dans l’assistance.

Des questions “sur- chargées”

La question rhétorique est d’abord une question radicalement orientée par son contexte, mais elle peut en outre porter la même orientation dans son expression même. Elle peut cumuler différents modes et degrés de rhétoricité, selon le type de contrainte mis en œuvre pour influencer la réponse.

(iii) *Un tel individu pourrait-il faire un meilleur président que notre candidat ?*

L’orientation est donnée par le terme orienté *individu*. Elle peut être renforcée de toute une argumentation :

(iv) *Alors maintenant, Y, ce candidat de dernière minute. Peut-on prendre au sérieux un candidat qui a l’air de ne pas trop savoir s’il est candidat ?*

Le consensus affiché est contre Y. Face à un interlocuteur ou à un public qui ne partage pas les orientations du locuteur, la question rhétorique prend une allure de défi. Il serait tout de même embarrassant de répondre “Oui !” à la question, dans la mesure où il est facile d’interpréter ce *oui à la lettre* pour en faire une approbation donnée à “Je soutiens un candidat qui a l’air de ne pas savoir s’il est candidat”.

Il reste à l’opposant la ressource de la protestation explicite. Pour cela, il doit remonter la pente, c’est-à-dire réfuter le reproche d’indécision fait à Y, et, pour cela, exposer ses raisons positives de le soutenir. Il doit donc contredire l’orateur, c’est-à-dire, le cas échéant, briser l’atmosphère empathique créée par la préférence pour l’accord, et assumer la polémique, comme dans le cas de rejet du présupposé.

Dans une conversation, tout cela peut se faire dès le prochain tour de parole. Mais dans une interaction publique institutionnellement réglée, il doit attendre qu’on lui donne la parole, et justement, on ne la lui donne pas. La question rhétorique est une façon d’imposer le silence à l’interlocuteur rebelle, et d’inférer de ce silence que tout le monde partage l’orientation du locuteur.

Cette manœuvre rappelle celle qui est utilisée dans l'argument sur l'[ignorance §1.1](#). Par ailleurs, la difficulté dans laquelle est mis l'opposant face à une question rhétorique est du même ordre que la difficulté de celui qui veut réfuter une [métaphore, §4](#) ; mais les métaphores sont plus faciles à rejeter que les questions rhétoriques.

[1] Pierre Fontanier,

— (1977 [1827]), *Traité général des figures du discours autres que les tropes*.

— (1977 [1831]), *Manuel classique pour l'étude des tropes ou Elémens de la science des mots*.

Textes réunis dans *Les Figures du discours*. Introduction par G. Genette, Paris, Flammarion.
