

LA THÉORIE DE L'ARGUMENTATION

ARGUMENTATION THEORY

Koffi KOUASSI

Université Félix Houphouët-Boigny, Côte d'Ivoire

skouassikoffi@yahoo.fr

Résumé : La théorie de l'argumentation est aujourd'hui une discipline vivante. L'argumentation est sans nul doute l'exemple d'une notion dont aucune approche disciplinaire ne peut prétendre au monopole. Elle intéresse les logiciens, les philosophes, les linguistes, mais aussi les sociologues, les politologues et les historiens. Cette théorie constitue ainsi par excellence un carrefour de disciplines, de points de vue et de méthodes. Pourtant, son importance n'est guère reconnue par les sciences sociales. On en voit un témoignage par exemple dans le 19e volume de L'International Encyclopedia of the Social Sciences. Aucun des noms des grands théoriciens contemporains de l'argumentation n'y figure. Cette quarantaine ne laisse pas d'être surprenante.

Mots-clés : argumentation, auditoire, logique, persuasion, rhétorique, théorie.

Abstract: The theory of argumentation is today a living discipline. Argumentation is undoubtedly an example of a notion that no disciplinary approach can claim to monopolize. It interests logicians, philosophers, linguists, but also sociologists, political scientists and historians. This theory thus constitutes par excellence a crossroads of disciplines, points of view and methods. However, its importance is not recognized by the social sciences. We see evidence of this, for example, in the 19th volume of the International Encyclopedia of Social Sciences. None of the names of the great contemporary theoreticians of argumentation appear there. This quarantine does not cease to be surprising.

Key words : argumentation, audience, logic, persuasion, rhetoric, theory.

Introduction

Depuis le début du XX^{ème} siècle, l'intérêt pour la rhétorique ou la théorie de l'argumentation n'a fait qu'augmenter. Cet intérêt trouve sa justification dans le développement des moyens de communication, du marketing et du besoin de persuader qui domine plusieurs secteurs de notre société. Que ce soit dans la presse, dans les discours politiques ou religieux, jamais le discours persuasif n'a été aussi exploité. Cette conscientisation nous ramène à l'Antiquité pour comprendre les concepts qui entourent la théorie de l'argumentation et son rapport avec l'analyse du discours.

L'homme, a l'exclusivité de posséder l'aptitude à la parole et la rendre efficace, en plusieurs situations. Que ce soit devant un grand auditoire ou un petit, défini ou pas, composite ou homogène, le discours a toujours le même but, celui d'avoir un impact sur ses auditeurs. Au fil des années, cette discipline a reçu une connotation péjorative puisque dans la Grèce antique, il y avait des hommes éloquentes qui se souciaient de bien parler, ils ne s'attachaient pas cependant à la vérité pour persuader le public, mais seulement à tout ce qu'ils pouvaient faire avec leur discours pour le rendre plus convaincant. En général, évoquer la rhétorique, c'était l'associer à une

utilisation exagérée des figures du langage et à la fausseté de la manipulation, ce qui menait le locuteur à penser à une argumentation peu naturelle.

Toutefois, la rhétorique de nos jours a repris son sens premier, le même que chez Aristote : « *la faculté de considérer, pour chaque question, ce qui peut être propre à persuader* », c'est-à-dire que chaque sujet a ses points faibles et forts et la rhétorique serait cette capacité d'identifier ces points, dans le but de persuader. Comment la parole se dote-t-elle du pouvoir d'influencer son auditoire ? Dans cet article concernant la théorie de l'argumentation, nous essayerons d'y trouver les réponses, en clarifiant les chemins de l'argumentation sur la base des travaux d'Aristote, de Perelman et de Toulmin, chemins que la subjectivité du langage rend parfois difficiles à comprendre.

1. L'ancienne rhétorique

La rhétorique est une création de l'Antiquité occidentale, en tant que première école de l'argumentation qui a pour but l'art de persuader à travers le discours. Cet art vise à mettre à la disposition du locuteur les moyens d'organiser un discours capable de persuader ses auditeurs. Les concepts fondamentaux de cet art se trouvent dans la rhétorique d'Aristote.

1.1. Exposition de la rhétorique dans l'œuvre d'Aristote

Elève de Platon et fondateur de sa propre école, Aristote a été le premier à mettre en évidence la recherche systématique des disciplines de l'art et de la science. À l'âge de dix-huit ans, il a été repéré comme l'un des meilleurs élèves et une mission très importante lui a été confiée. Le jeune Aristote a été choisi par Platon pour donner des cours de rhétorique, science qui analyse l'art de persuader.

Aristote commence sa carrière en analysant la rhétorique, exactement comme Socrate l'avait fait. Ce dernier s'était rendu compte que les orateurs et les politiciens arrivaient à persuader les personnes, même quand il s'agissait de choses qui n'avaient aucun sens. Socrate s'est limité à montrer que ces idées n'avaient aucun sens en dépit d'être fortement persuasives. Aristote, dès sa jeunesse, va aller plus loin. Il commencera à chercher les causes de cette persuasion. Et, à partir de là, il crée la science de la rhétorique en tant que vraie psychologie de la communication. Comme le fait remarquer Voltaire (1829, p.440), « *c'est à lui [Aristote] que nous devons les meilleures règles de la poétique et de la rhétorique* ». Chaïm Perelman, dans le même ordre d'idées, écrit que :

Aristote a distingué, dans son *Organon*, deux espèces de raisonnements, des raisonnements analytiques et des raisonnements dialectiques. L'étude qu'il a entreprise de ceux-là dans les *Premiers* et les *Seconds Analytiques*, lui a valu d'être considéré, dans l'histoire de la philosophie, comme le père de la logique formelle. Mais les logiciens modernes ont perdu de vue, parce qu'ils n'en avaient pas perçu l'importance, qu'il avait étudié les raisonnements dialectiques dans les *Topiques*, la *Rhétoriques* et les *Réfutations sophistiques*, **ce qui fait de lui, le père de la théorie de l'argumentation.** (Chaïm Perelman, 1988, p.15).

La recherche d'œuvres importantes à propos de la technique oratoire, en effet, nous ramène à deux ouvrages sous le nom d'Aristote : *Rhétorique à Alexandre* et *Art rhétorique*. La première reflète la doctrine aristotélicienne et la deuxième permet d'étudier les raisons pour lesquelles Aristote s'oppose aux techniciens qui l'ont

Aristote n'accepte pas d'excuses pour ceux qui n'arrivent pas à se défendre à travers le langage. Le langage ne sert pas seulement de moyen de communication, il est aussi la capacité d'exprimer une pensée et d'en réfuter une autre. En nous plongeant dans les paroles d'Aristote, on peut identifier une pression psychologique pour le bon usage du discours. Un discours persuasif doit être réfléchi, analysé, planifié. Pour Aristote, l'aptitude de bien s'exprimer est innée à l'homme, mais il faut la travailler. Ce parallèle établi entre savoir se défendre avec son corps et avec le langage nous emmène à la métaphore « *la discussion, c'est la guerre* ».

A notre époque, cette métaphore est présente dans notre langage quotidien par des nombreuses expressions comme par exemple, « *j'ai attaqué le point faible de son argumentation* », « *je défends mon point de vue* », « *j'ai écrasé son argumentation* ». On voit à travers Aristote que cette métaphore était déjà pensée et travaillée consciemment ou inconsciemment dans l'antiquité. À propos de la fonction de la rhétorique, Aristote nous éclaire en disant qu'elle n'appartient pas à un genre défini et que sa fonction propre n'est pas celle de persuader, mais de voir les moyens de persuader que comporte chaque sujet, c'est-à-dire essayer de découvrir tout ce qu'un sujet donné comporte de persuasif. Il met en valeur les moyens et pas le but, le chemin à parcourir et pas la fin. Il met en valeur aussi la singularité de chaque cas, l'importance de connaître les points faibles et forts de chaque sujet. Pour persuader, il faut des moyens. Ce sont ces moyens qu'Aristote appelle preuves.

1.2. Les preuves administrées par le moyen du discours

Au préambule de son livre, Aristote avait déjà exposé que « *seules les preuves sont techniques ; tout le reste n'est qu'accessoire* ». A propos des preuves techniques, il en identifie trois :

Les preuves administrées par le moyen du discours sont de trois espèces : Les premières consistent dans le caractère de l'orateur ; les secondes, dans les dispositions où l'on met l'auditeur ; les troisièmes dans le discours même, parce qu'il démontre ou paraît démontrer. (Aristote, Rhétorique, livre I, II, 1356a).

En clair, ces preuves administrées par le moyen du discours sont ce qu'Aristote appelle le *logos*, l'*ethos* et le *pathos*. Pour lui, ils sont les preuves inhérentes au discours. Aristote centre ses analyses sur l'*ethos* et le *pathos* qui sont respectivement axés sur le locuteur et l'auditeur. L'importance du caractère de l'auditeur (l'*ethos*) et de la disposition de l'auditoire (*pathos*) est primordiale chez Aristote : il insiste sur la primauté de l'*ethos* et consacre un livre entier au *pathos*.

D'après Aristote, il ne faut pas comprendre le caractère de l'orateur comme sa personnalité morale, mais comme l'impression que le locuteur fait sur les auditeurs (*ethos*) à travers son discours : « *on persuade par le caractère, quand le discours est de nature à rendre l'orateur digne de foi (...) mais il faut que cette confiance soit l'effet du discours* ». Le locuteur qui suit cette technique d'Aristote travaille son image avec soin par son énonciation. En ce sens, Gilles Declercq (1992, p.47) souligne que « *C'est le discours qui produit la confiance : corrélativement à une représentation du monde, l'orateur construit par son énonciation une représentation oratoire de sa personne qui façonne la situation d'argumentation.* »

C'est par son discours, en travaillant l'image de soi, qu'il arrivera à utiliser cette preuve et non par l'opinion que les auditeurs ont déjà sur lui, puisqu'il ne s'agit pas

de construire un autoportrait où il est le plus beau et le plus intelligent. C'est l'activité discursive qui est mise en valeur et non pas l'énoncé du discours. Concernant cette activité discursive, Gilles Declercq la définit comme une

activité qui produit un ensemble de signes renvoyant à la personne de l'orateur et que ce dernier contrôle plus ou moins selon son expérience. La preuve éthique est ainsi constituée par tout ce qui, dans l'énonciation discursive, contribue à émettre une image de l'orateur à destination de l'auditoire. Ton de la voix, débit de la parole, choix des mots et arguments, gestes, mimiques, regard, posture, parure, etc., sont autant de signes, élocutoires et oratoires, vestimentaires et symboliques, par lesquels l'orateur donne de lui-même une image psychologique et sociologique. (Gilles Declercq 1992 : 48)

Les moyens pour captiver les auditeurs sont nombreux. Et, il faut que le locuteur se rende compte que persuader par son caractère, c'est-à-dire en attirant la confiance de ceux qui l'écoutent avec un discours qui inspire confiance, est indispensable et « *constitue presque la plus efficace des preuves* ». Rendre son discours fiable est aussi une tâche très difficile, puisque la confiance, normalement, se construit petit à petit. Parmi les éléments dont le locuteur peut se servir pour créer ce lien d'intimité, on peut identifier le rapprochement du langage à celui de l'allocutaire, le choix lexical, les exemples personnels introduits dans le discours, l'utilisation du déictique « je » à la place du déictique « tu » pour désigner l'auditeur⁵, entre autres.

Les *deuxièmes preuves* concernent les passions (*pathos*) de l'auditeur. Selon lui, « *la persuasion est produite par la disposition des auditeurs, quand le discours les amène à éprouver une passion* ». L'émotion que le locuteur peut réveiller chez les auditeurs peut être décisive en ce qui concerne le jugement que l'allocutaire aura sur le discours. Ainsi, les sentiments que le locuteur suscite dans l'esprit de l'auditoire vont jouer un rôle très important qui avait déjà été le point le plus étudié par les prédécesseurs d'Aristote.

La *troisième preuve* est la plus importante de l'éloquence et consiste dans la valeur démonstrative du discours (*logos*), parce que c'est le discours en lui-même qui convainc, en faisant apparaître la vérité ou ce qui paraît l'être (le vraisemblable). C'est là que s'appliquent les règles principales et les principes de la rhétorique. Ces recours argumentatifs, qui servent à la démonstration, sont fondamentalement deux : l'*enthymème* et l'*exemple*.

L'*enthymème* est le type de déduction propre de l'éloquence. Il est semblable à un syllogisme, pourtant seulement du point de vue formel. La différence entre les deux repose dans les prémisses, puisque celles du syllogisme sont supposées vraies, ne sont pas universelles ni nécessaires. Alors que l'enthymème n'a que des prémisses vraisemblables qui sont acceptées par la plupart des auditeurs. Certaines propositions de l'enthymème peuvent être omises selon leur degré d'évidence : « *si l'une des prémisses est connue, il n'est même pas besoin de l'énoncer ; l'auditeur l'a suppléée.* » (Aristote, Rhétorique, livre I, II, 1357a). En ce qui concerne l'*exemple*, il est le type d'induction caractéristique de l'éloquence et consiste en citer un cas particulier pour renforcer la persuasion envers le public. Les témoignages et les citations des passages de la Bible dans le discours religieux peuvent être considérés comme des exemples.

Aristote a révélé que tous les orateurs, pour atteindre la persuasion, démontraient soit par des exemples, soit par des enthymèmes parce que, d'après lui, il n'y avait pas d'autres moyens. Il distingue trois genres oratoires.

1.3. Les genres oratoires chez Aristote

Dans le chapitre trois de son livre, Aristote conçoit trois genres oratoires : *délibératif, judiciaire et épideictique*. Ils correspondent, respectivement, à des auditoires en train de délibérer, de juger ou, simplement, de jouer en spectateur du développement oratoire, sans devoir se prononcer sur le fond de l'affaire. L'éloquence délibérative a la place la plus importante dans une assemblée et a comme objectif de persuader les auditeurs d'adopter la pensée du locuteur comme la plus adéquate. On peut dire que c'est le genre du débat et elle qualifie aussi le discours politique. Ce genre est le plus prestigieux, le plus employé par les hommes publics et celui vers lequel était orientée l'étude d'Aristote.

Dans une action judiciaire, il y a deux faces : celle de l'accusation et celle de la défense. L'oratoire judiciaire est employée devant les juges et les jurés dans un tribunal, pour les persuader de se décider contre ou en faveur de l'accusé. Enfin, dans le genre épideictique, soit on loue, soit on blâme. L'éloquence épideictique est celle qui a lieu dans un endroit public, sur une place par exemple, et le locuteur essaye de surprendre les auditeurs, en lui montrant ses aptitudes dans le discours, avec l'éloge ou la critique. Comme nous le rappelle William Shakespeare dans *Le songe d'une nuit d'été*, « il ne suffit pas de parler. Il faut parler juste. » Il fait donc l'éloge ou la critique de quelqu'un ou de quelque chose, même s'il ne s'agit que d'un prétexte pour briller dans son discours et être apprécié par l'auditoire. Aristote identifie un temps pour chaque genre rhétorique, car l'effet de la persuasion peut se produire dans le passé, le présent ou le futur.

On délibère sur ce qu'il convient de faire dans l'avenir. Les membres d'une assemblée sont donc appelés à délibérer sur la façon dont les choses vont se dérouler. On juge sur des faits du passé, puisque dans un tribunal les décisions sont prises par rapport à des actes qui ont eu lieu dans le passé. Et, on loue ou on blâme des actes contemporains, puisque les auditeurs analysent et jugent le savoir-faire du locuteur dans le moment où il profère son discours. Aristote rappelle au lecteur qu' « il faut tenir compte de l'auditoire devant lequel on prononce l'éloge : comme le disait Socrate, il n'est pas difficile de louer Athènes devant des Athéniens, Il faut parler de ce qui est en honneur auprès de chaque auditoire. » (Aristote, Rhétorique, livre I, IX, 1367b). Cela signifie que parler d'un sujet connu et accepté des auditeurs n'exige pas de grands efforts de la part du locuteur, alors que le contraire exige du travail. Il faut tenir compte aussi du fait que le vraisemblable a un statut collectif et pas individuel.

Car l'objet de l'argumentation est lié au sens commun : « *rhétorique et dialectique portent sur des questions qui sont à certains égards de la compétence commune à tous les hommes.* » (Aristote, Rhétorique, livre I, I 1354a). Il est important que le locuteur se mette à l'écoute de son auditoire, en mettant à l'écart tout jugement de valeur, car c'est l'agglomération des opinions de l'auditoire, la doxa, qui donne au locuteur les prémisses vraisemblables, le commencement de son argumentation. L'adaptation du locuteur au sens commun des auditeurs explique pourquoi un discours peut parfois

être paradoxal. Le meilleur orateur n'est pas le plus savant, mais le plus proche de la doxa de son auditoire.

Aristote affirma aussi que « *les orateurs incultes persuadent mieux dans les foules que les cultivés (...) car ils puisent dans ce qu'ils savent, énoncent les propositions qui sont tout près de leur auditoire.* (Aristote, Rhétorique, livre II, 1395b). Il ne faut pas penser qu'un discours réussi ne dépend que de la connaissance des techniques. Il est important que le discours ait une efficacité réelle sur le public car, si les auditeurs ne donnent pas leur approbation, tout effort sera vain. L'opinion du public est le thermomètre du discours et le locuteur ne peut pas négliger ce point fondamental. Les auditeurs font partie d'un élément essentiel de l'argumentation, puisque l'argumentation a ses bases structurées sur les valeurs et opinions de l'auditoire. Sans la présence du public, la persuasion n'a pas lieu. Longtemps après les travaux d'Aristote, la rhétorique retrouve un nouveau souffle sous la plume de Chaïm Perelman, de Lucie Olbrechts-Tyteca et de Stephen E. Toulmin.

2. La théorie moderne de l'argumentation

La théorie de l'argumentation ou « nouvelle rhétorique », se démarque de la logique démonstrative et de l'évidence cartésiennes. Elle inscrit l'argumentation au cœur d'une logique argumentative informelle, et donne une nouvelle définition de celle-ci.

2.1. La « nouvelle rhétorique » comme théorie moderne de l'argumentation

Plusieurs siècles après Aristote, la « nouvelle rhétorique » fait son apparition avec Perelman et Olbrechts-Tyteca. La théorie de l'argumentation de Chaïm Perelman et Lucie Olbrechts-Tyteca, appelée « Nouvelle rhétorique » renoue avec la tradition aristotélicienne de la rhétorique et de la dialectique grecques. Cependant, comme le relève Francis Jacques,

la Nouvelle rhétorique de Perelman admet plus nettement que la rhétorique aristotélicienne l'éthos et le pathos à l'intérieur de son périmètre d'étude. En faisant un sort spécial à la bonne connaissance des mœurs et du caractère, elle accueille les arguments donnés en excitant l'imagination qui émeut. (F. Jacques, 1979, p. 53).

Ils discutent de la manière dont on conçoit la théorie du discours persuasif à partir du système grec. La dénomination de « nouvelle rhétorique » vient des auteurs eux-mêmes qui ont nommé leur livre *Traité de l'argumentation*, « la nouvelle rhétorique ». Dans cet ouvrage, ils mettent inévitablement leurs pas dans ceux d'Aristote. Retour vers la philosophie grecque de l'Antiquité ?

En réalité, l'argumentation renoue avec la philosophie et la logique aristotélicienne. Et, en même temps, les dépasse de beaucoup, et débouche sur une logique ou plutôt vers des logiques non classiques : logique déontique, logique de l'action, logique juridique, logique épistémique, logique dynamique du contradictoire et tire toute sa vigueur des thèses et hypothèses propres à d'autres sciences : psychologie, sociologie, théorie des discours, logique. En effet, comme le relève nos deux auteurs,

si, chez les anciens, la rhétorique se présente comme l'étude d'une technique à l'usage du vulgaire impatient d'arriver rapidement à des conclusions, de se former une opinion, sans s'être donné au préalable la peine d'une investigation sérieuse, quant à nous, nous ne voulons pas limiter l'étude de l'argumentation à celle qui est adaptée à un public d'ignorants. C'est cet aspect-là de la rhétorique qui explique qu'elle ait été féroce combattue par Platon, dans son *Gorgias*, et qui a favorisé son déclin dans l'opinion philosophique. (Chaïm Perelman et L. Olbrechts-Tyteca, 1988, p. 9).

Ils tiennent à faire remarquer la différence entre la démonstration mathématique et l'argumentation. En effet, écrit Perelman, « *on ne démontre pas, comme en mathématiques, mais on argumente* ». (Chaïm Perelman, 1988, p.18). Il est donc normal si l'on conçoit la logique comme l'étude du raisonnement sous toutes ses formes, de compléter la théorie de la démonstration, développée par la logique formelle, par une théorie de l'argumentation, étudiant les raisonnements dialectique d'Aristote. « *Ceux-ci consistent en argumentation, visant à l'acceptation ou au rejet d'une thèse débattue : leur étude, ainsi que celle des conditions de leur présentation, est l'objet de la nouvelle rhétorique, qui prolonge, tout en l'amplifiant, celle d'Aristote.* » (Chaïm Perelman, 1988, p.18).

Mais, la nouvelle rhétorique, par opposition à l'ancienne, concerne les discours adressés à toute espèce d'auditoire, qu'il s'agisse d'une foule réunie sur la place publique ou d'une réunion de spécialistes, que l'on s'adresse à un seul individu ou à toute l'humanité. Elle examinera même les arguments quand l'on s'adresse à soi-même. « *La théorie de l'argumentation conçue comme une nouvelle rhétorique (ou une nouvelle dialectique) couvre tout le champ du discours visant à convaincre ou à persuader, quel que soit l'auditoire auquel il s'adresse, et quelle que soit la matière sur laquelle il porte.* » (Chaïm Perelman, 1988, p.18).

L'une des profondes originalités de la nouvelle rhétorique est d'avoir intégré la théorie de l'argumentation à une philosophie de la connaissance et à une philosophie de la décision et de l'action, profondément explicites. La situation argumentative est une situation originellement conflictuelle. Pour Perelman, le conflit a une réalité irréductible au malentendu. Et, de ce point de vue, les concepts de « juste » et de « justice » jouent un rôle central dans sa théorie. Le « juste », c'est ce qui est « justifié », donc raisonnable, qu'il s'agisse d'une décision ou d'un énoncé visant la vérité.

La théorie de l'argumentation de Chaïm Perelman et L. Olbrechts-Tyteca constitue une rupture avec une conception de la raison et du raisonnement issue de René DESCARTES et qui avait marqué de son sceau la philosophie occidentale des trois derniers siècles : « *Descartes fonde la science sur des évidences irréfragables, tenant presque pour faux tout ce qui n'était que vraisemblable.* » (Chaïm Perelman, 1988, pp. 19-20). La nouvelle rhétorique oppose l'adhésion à l'évidence.

2.2. De l'évidence à l'adhésion

L'argumentation chez Perelman et Olbrechts-Tyteca est très fortement liée à l'adhésion, puisque, pour eux, on peut argumenter sur un sujet seulement si l'on trouve des esprits ouverts pour écouter ce qu'on a à dire. Cependant « *rien ne nous oblige à limiter notre étude à un degré particulier d'adhésion, caractérisé par l'évidence.* » (Chaïm Perelman et L. Olbrechts-Tyteca, 1988, p. 5). L'importance de l'adhésion n'entraîne pas nécessairement, par exemple, qu'un gauchiste n'exposera ses

L'argumentation ne peut intervenir que si l'évidence est contestée. C'est ce qu'a déjà remarqué Aristote (*Topiques*, 101 a et b.), qui reconnaît qu'il est indispensable de recourir aux raisonnements dialectiques quand ce sont les premiers principes d'une science, qui normalement s'imposent par eux-mêmes, qui sont contestés. Il en est de même quand on discute une définition. (Chaïm Perelman, 1988, p.20).

Rejetant la notion d'évidence au profit de celle d'adhésion, les auteurs du *Traité* relèvent qu'il

est de bonne méthode de ne pas confondre, au départ, les aspects du raisonnement relatifs à la vérité et ceux qui sont relatifs à l'adhésion, mais de les étudier séparément, quitte à se préoccuper ultérieurement de leur interférence ou de leur correspondance éventuelles. C'est seulement à cette condition qu'est possible le développement d'une théorie de l'argumentation ayant une portée philosophique » (Chaïm Perelman et Lucie Olbrechts-Tyteca, 1988, *Traité*, p. 5).

A la différence de l'évidence, l'adhésion implique la personne qui argumente (l'orateur) et surtout la personne à laquelle s'adresse l'argumentation (l'auditoire), ainsi que les concepts de « monde possible », de logique modale, de subjectivité, d'univers de croyance. L'objet de la théorie de l'argumentation, rappelons-le, est selon Perelman et Olbrechts-Tyteca « *l'étude des techniques discursives permettant de provoquer ou d'accroître l'adhésion des esprits aux thèses qu'on présente à leur assentiment* » (1988, *Traité*, p. 5).

L'adhésion des esprits est caractérisée par une intensité variable. Et voilà l'esprit dialectique souple dans lequel les auteurs raisonnent: « *rien ne vous oblige à limiter notre étude à un degré particulier d'adhésion, caractérisé par l'évidence, rien ne vous permet de considérer a priori comme proportionnels les degrés d'adhésion à une thèse avec sa probabilité, et d'identifier évidence et vérité* » (Chaïm Perelman et Lucie Olbrechts-Tyteca, 1988, *Traité*, p. 5). La nature même de la délibération et de l'argumentation s'oppose à la nécessité et à l'évidence. Car, on ne délibère pas là où la solution est nécessaire et l'on n'argumente pas contre l'évidence. En rupture cette fois avec la tradition, Perelman définit l'argumentation sans recours à la notion de vérité et expose son organisation.

2.3. *L'organisation de l'argumentation selon Perelman*

L'argumentation s'organise autour d'un auditoire. Elle vise à obtenir l'adhésion de ceux auxquels elle s'adresse : auditeurs ou sujets argumentés. C'est dire que l'argumentation est, tout entière, relative à l'auditoire qu'elle cherche à influencer. Chaïm Perelman et L. Olbrechts-Tyteca (1988, p.25) définissent l'*auditoire* comme l'ensemble de ceux que l'orateur veut influencer par son argumentation. L'orateur vise grâce à son discours à obtenir une action efficace sur les esprits. 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 manifestera au moment opportun* » (Chaïm Perelman et L. Olbrechts-Tyteca, 1988, p. 59). Les auteurs de la nouvelle rhétorique ont établi trois espèces d'auditoire.

Le premier est l'*auditoire universel*. Il est constitué par l'humanité tout entière ou du moins par tous les hommes adultes et normaux. Une argumentation qui s'adresse à un *auditoire universel* doit convaincre le lecteur du caractère contraignant des raisons

fournies, de leur évidence, de leur validité absolue et intemporelle, indépendamment des contingences locales ou historiques. L'adhésion des esprits y semble suspendue à une vérité contraignante. Le sujet énonciateur ou argumentant s'efface devant la raison qui le contraint en lui enlevant toute possibilité de doute. « *A la limite, la rhétorique efficace pour un auditoire universel serait celle ne maniant que la preuve logique.* » (Ch. Perelman et L. Olbrechts-Tyteca, 1988, p.42).

La deuxième espèce d'auditoire est l'*interlocuteur*. Il s'agit de l'auditoire formé, dans le dialogue, par la seule personne à laquelle on s'adresse. L'argumentation devant *un seul auditeur* pose les problèmes du dialogue, de la discussion, du débat, de la controverse. L'adhésion de l'interlocuteur signifie que celui-ci s'incline devant l'évidence de la vérité, parce que sa conviction résulte d'une confrontation serrée de sa pensée avec celle de l'orateur.

Le troisième type d'auditoire est constitué par le *sujet lui-même*, quand il délibère où se représente les raisons de ses actes. Perelman et Olbrechts-Tyteca considèrent la délibération avec soi-même comme une espèce particulière d'argumentation. Le sujet qui délibère est souvent considéré comme une incarnation de l'auditoire universel.

On le voit, dans le processus de la persuasion, Perelman et Olbrechts-Tyteca (1988, p. 22) mettent en évidence l'auditoire. Pour eux, il « *ne suffit pas de parler ou d'écrire, il faut encore être écouté, être lu* ». Le discours doit être centré sur son auditoire que. C'est en pensant à lui qu'il doit être élaboré. Il ne suffit pas d'avoir d'excellentes idées, de maîtriser les techniques et le langage et de les présenter de manière probante. Il faut que le locuteur sache si ses auditeurs l'écoutent ou pas car, d'après Perelman, s'ils l'écoutent, c'est parce qu'ils se montrent disposés à admettre son point de vue.

Quand Churchill interdit aux diplomates anglais même d'écouter les propositions de paix que les émissaires allemands pourraient leur transmettre ou quand un parti politique fait savoir qu'il est disposé à entendre les propositions que pourrait lui présenter un formateur de cabinet, ces deux attitudes sont significatives, parce qu'elles empêchent l'établissement ou reconnaissent l'existence des conditions préalables à une argumentation éventuelle. (Ch. Perelman et L. Olbrechts-Tyteca, 1988, p. 22).

Dans le discours religieux, l'émetteur a ce point de gagné : son auditoire est là pour l'écouter et même s'il n'est pas d'accord avec tout ce dont le prêtre ou l'imam parle. Le fait qu'il soit présent augmente les chances que l'argumentation soit réussie, puisqu'il y a déjà une prédisposition à l'acceptation. C'est dans l'« autre » qu'on construit la possibilité de convaincre. Le bon argumentateur est donc celui qui fait attention à son auditeur et pas seulement à son savoir-faire, car l'arrogance est le résultat de la sous-estimation de l'autre. L'essentiel dans l'argumentation, n'est pas de considérer ce que le locuteur tient pour vrai ou pour probant, mais quelle est l'opinion de ceux auxquels il s'adresse.

Le discours doit être vu par l'orateur comme le serait un dîner organisé par lui. Le maître de maison peut adorer le vin rouge et le filet mignon de porc, mais si ses convives ne boivent que du vin blanc et ne mangent que du poisson, il n'imposera jamais ses préférences à ses convives s'il veut les conquérir. « *Le grand orateur, celui qui a prise sur autrui, paraît animé par l'esprit même de son auditoire. Ce n'est pas le cas de*

l'homme passionné qui ne se préoccupe que de ce qu'il ressent lui-même. (Ch. Perelman et L. Olbrechts-Tyteca, 1988, p. 31). De plus, en ce qui concerne l'auditoire, les auteurs citent l'incontournable adaptation du locuteur à ce dernier. Les opinions de l'auditeur dépendent de son milieu social, de son environnement et des gens avec lesquels il a des contacts. Et cette réalité ne peut pas être ignorée par le locuteur, car il a besoin de s'insérer dans la culture de l'autre s'il veut le persuader. Perelman l'a bien pointé : « *la culture propre de chaque auditoire transparait-elle à travers les discours qui lui sont destinés* » (Ch. Perelman et L. Olbrechts-Tyteca, 1988, p. 27).

L'orateur doit s'adapter à ses auditeurs et tenir compte du sens commun qui consiste en « *une série de croyances admises au sein d'une société déterminée.* » (Ch. Perelman et L. Olbrechts-Tyteca, 1988, p.132) et que ses membres présument être partagées par tout être raisonnable. Il doit prendre en compte des modèles cognitifs idéalisés. Il est important que l'orateur soigne son lexique pour qu'il soit compatible avec l'usage langagier de son auditoire. Perelman et Olbrechts-Tyteca, (1988, p.133) citent plutôt les auditoires appartenant à une discipline spécialisée : « *des disciplines telles que le droit, qui empruntent beaucoup de leurs termes techniques au langage courant, ont pu paraître hermétiques aux non-initiés* ». Il est évident qu'un médecin dans une conférence destinée aux avocats serait sans repères, car la médecine et le droit ne partagent pas les mêmes connaissances et conventions. Ainsi, on note que l'argumentation, s'organise autour d'un auditoire. Elle se construit toutefois par l'analyse des moyens de la preuve.

Le point de départ de l'argumentation et les prémisses de celle-ci sont assurés, selon les deux auteurs par le concept d'*accord*. L'accord de l'auditoire porte tantôt sur le contenu des prémisses explicites, tantôt sur les liaisons particulières utilisées, tantôt sur la façon de se servir de ces liaisons. D'un bout à l'autre, l'analyse de l'argumentation concerne ce qui est censé admis par les auditeurs. Ainsi classifient-ils les types d'objets d'accord en plusieurs classes. Il s'agit tout d'abord d'objets qui appartiennent au réel: les *faits*, les *vérités* d'une part, les *présomptions* de l'autre.

Les faits, les vérités et les présomptions sont caractérisés par l'accord de l'auditoire universel. Il s'agit ensuite d'objets de croyance relatifs au préférable: les *valeurs*, les *hiérarchies*, les *lieux*. On parle généralement de *faits* pour désigner des objets d'accord précis, limités. Par contre, les *vérités* sont des systèmes plus complexes, relatifs à des liaisons entre les faits. Les vérités se retrouvent dans les théories et hypothèses scientifiques, dans les conceptions philosophiques. Les *présomptions*, admises d'emblée comme point de départ des argumentations, et dont certaines peuvent être imposées à l'auditoire par des conventions, jouissent également de l'accord universel.

Néanmoins, cette adhésion n'est pas maximum, elle doit être renforcée par d'autres éléments. Chaïm Perelman et L. Olbrechts-Tyteca citent comme exemples plusieurs types de présomption d'usage courant. La « *présomption de crédulité naturelle* » qui fait que notre premier mouvement est d'accueillir comme vrai ce que l'on nous dit. Ensuite, la « *présomption d'intérêt* », d'après laquelle nous concluons que tout énoncé porté à notre connaissance est censé nous intéresser. Enfin, ils mettent en relief la « *présomption concernant le caractère censé de toute action humaine* ».

Les présomptions sont liées dans chaque cas particulier au *normal* et au *vraisemblable*. La présomption la plus générale, c'est qu'il existe pour chaque catégorie de faits et notamment pour chaque catégorie de comportements, un aspect considéré

comme normal qui peut servir de base aux raisonnements. « *On présume, jusqu'à preuve du contraire, que le normal est ce qui se produira, ou s'est produit, ou plutôt que le normal est une base sur laquelle nous pouvons tabler dans nos raisonnements* » (Perelman et Olbrechts-Tyteca, 1988, p. 95). Le normal dépend toujours du groupe social de référence. Il est éminemment instable.

Ainsi, dans l'argumentation judiciaire interviennent des variations du groupe de référence. En tant qu'objet d'accord, les *valeurs*, les *hiérarchies* et les *lieux* ne prétendent qu'à l'adhésion de groupes particuliers. Liées à une multiplicité de groupes d'auditeurs, les *valeurs* interviennent dans les domaines juridiques, politiques, philosophiques comme base d'argumentation tout au long du raisonnement. Concrètes ou abstraites, les valeurs sont des objets d'accord permettant une communion sur les façons particulières d'agir. Quand elles sont vagues, certaines valeurs se présentent comme universelles et prétendent à un statut semblable à celui des faits. Quand elles sont précises, elles se présentent simplement comme conformes aux aspirations de certains groupes particuliers.

A propos des *hiérarchies*, les initiateurs du programme de la nouvelle rhétorique soutiennent que les hiérarchies des valeurs sont plus importantes du point de vue de la structure d'une argumentation que les valeurs elles-mêmes. Ainsi, la valeur qui est *fin* est jugée supérieure à celle qui est *moyen*, la valeur qui est *cause* supérieure à celle qui est *effet*. Quant aux *lieux*, ce sont des prémisses d'ordre très général. La catégorie de *lieux* représente la nouvelle configuration des *topoi* qu'Aristote avait décrits dans ses *Topiques* et classifiés dans sa *Rhétorique*. Pour les Anciens, les lieux désignent des rubriques sous lesquelles on peut classer les arguments. Autrement dit, les lieux sont définis comme des « *magasins d'arguments* ». Perelman et Olbrechts-Tyteca répartissent les lieux dans diverses catégories. Nous avons par exemple les *lieux de la quantité* et les *lieux de la qualité*. Ces lieux interviennent dans le discours polémique. « *A la limite, le lieu de la qualité aboutit à la valorisation de l'unique, qui, tout comme le normal, est un des pivots de l'argumentation* » (Ch. Perelman et L. Olbrechts-Tyteca, 1988, p. 20).

La nouvelle rhétorique de Perelman et Olbrechts-Tyteca nous a montré sa nature logique, descriptive, argumentative et rhétorique. Logique parce qu'elle est centrée sur l'analyse des preuves et pas sur les processus psychiques de l'adhésion. Descriptive car la nouvelle rhétorique pense à montrer les différentes techniques argumentatives et comprendre les pratiques qui mènent à la persuasion. Argumentative dans la mesure où elle montre le potentiel persuasif du discours et ne mise pas sur les figures du langage et la stylistique qui peuvent parfois rendre le discours faux. Rhétorique puisqu'elle est centrée sur l'auditoire et les moyens qui conduisent à la persuasion. Si l'essentiel du travail de Perelman réside dans un inventaire minutieux de toutes les formes concrètes d'argumentation, cela n'est pas le cas dans les travaux de Stephen E. Toulmin qui propose au contraire usage pédagogique de l'argumentation.

2.4. *La logique de l'argumentation selon Stephen Toulmin*

Stephen Toulmin expose la démarche pour l'analyse de l'argumentation. Il décide de se frayer sa propre voie. Il entend « *donner une idée générale de la structure que prend l'argumentation dans la pratique, et des traits principaux des catégories que nous*

employons dans son évaluation pratique.» (1993, p. 53). En fait, il a « *cherché à y éviter les questions philosophiques.* » (1993, p. 53). Contrairement à Perelman, la théorie de Toulmin se focalise sur la théorie juridique. En effet, pour Toulmin, l'analogie juridique qui implique une nouvelle manière de poser le problème peut pour une fois se révéler très utile. Il recommande d'oublier la psychologie, la sociologie, la technologie et les mathématiques. Autrement dit, ne prêtons pas attention aux échos du langage de la construction et du collage, et prenons comme modèle la théorie du droit.

Oublions donc la psychologie, la sociologie, la technologie et les mathématiques, ne prêtons pas attention aux échos du langage de la construction et du collage qu'on discerne dans les mots « étayer » et « motifs », et prenons comme modèle la théorie du droit. (1993, p. 9).

Toulmin pense que la logique est une généralisation de la théorie juridique. Les arguments peuvent se comparer aux procès. Et, les affirmations que nous émettons et défendons hors du contexte juridique à des prétentions exposées au tribunal, tandis que les arguments que nous présentons pour justifier chaque type d'affirmation peuvent être comparés entre eux. En cela, il écrit ceci :

il est une chose dont je suis sûr, c'est qu'en traitant la logique comme une généralisation de la théorie du droit et en confrontant nos idées à la pratique véritable de l'évaluation des arguments (...), nous aboutirons à une représentation très différente de celle que nous connaissons traditionnellement. (1993, p. 12).

L'une des tâches majeures de la théorie du droit est de caractériser les points essentiels de la procédure : les procédures selon lesquelles une demande est introduite, débattue et décidée, et les catégories en fonction desquelles ceci s'effectue. Toulmin cherche de manière semblable, à caractériser ce qu'on peut nommer le « processus rationnel », les procédures et catégories que nous pouvons utiliser pour défendre et régler tout type d'affirmation.

Le parallèle entre la logique et la théorie du droit possède une vertu particulière : il contribue à maintenir au centre du tableau la fonction critique de la raison. Si les règles de la logique ne sont pas de simples conseils ni des généralisations, elles s'appliquent néanmoins aux hommes et à leurs arguments, pas de la même manière que les lois de la psychologie ou les règles de la méthode, mais plutôt en tant que normes d'excellence auxquelles un individu peut satisfaire ou non, lorsqu'il argumente, et en fonction desquelles on peut juger son argumentation. Un argument solide, une thèse bien fondée ou reposant sur une base ferme résisteront à la critique et l'on pourra présenter à leur appui des éléments justificatifs qui satisfont aux normes requises si l'on veut qu'ils méritent un verdict favorable. Combien de termes juridiques trouvent ici une extension naturelle. On peut même être tenté de dire que nos affirmations extra-légales doivent être justifiées non pas devant les magistrats de nos cours mais devant le Tribunal de la Raison. (1993, p. 10).

La théorie de Toulmin est une alternative à l'absolutisme et au relativisme. En réalité, il a fait valoir que l'absolutisme, représenté par des arguments théorique ou analytique, a limité la valeur pratique. L'absolutisme est dérivé de la logique formelle idéalisée de Platon, qui préconise la vérité universelle.

Ainsi, les absolutistes croient que les questions morales peuvent être résolues par l'adhésion à un ensemble de principes moraux, quel que soit le contexte. En revanche,

Toulmin affirme que beaucoup de ces soi-disant principes ne sont pas pertinents avec des situations réelles rencontrées par les êtres humains dans la vie quotidienne. Pour décrire sa vision de la vie quotidienne, Toulmin introduit la notion de champs d'argument. Dans *Les Usages de l'Argumentation* (1958), il indique que certains aspects des arguments varient d'un champ à l'autre, et sont donc appelés « *champs-dépendant* », tandis que d'autres aspects de l'argument sont les mêmes dans tous les domaines, et sont donc appelés « *champ-invariant* ». Toulmin estime qu'un bon argument peut réussir à assurer une bonne justification, qui se tiendra jusqu'à la critique et obtenir un verdict favorable. Aussi, propose-t-il pour l'analyse des arguments six éléments interdépendants.

Les trois premiers éléments la « *déclaration* », les « *données* » et la « *justification* » sont considérés comme des composantes essentielles de l'argument. La *déclaration*, c'est la conclusion dont le mérite doit être établi. Par exemple, si une personne essaie de convaincre un auditeur qu'il est un citoyen Britannique, la *déclaration* sera « *je suis un citoyen Britannique.* » (1). Les *données* sont les faits auxquels nous faisons appel comme base pour notre déclaration. Par exemple, la personne présentée dans le (1) peut appuyer sa déclaration avec les données à l'appui « *je suis né dans les Bermudes.* » (2). Quant à la *justification*, elle autorise notre mouvement à partir des données vers la demande. Afin de se déplacer à partir des données établies au (2), « *je suis né dans les Bermudes* », à la revendication (1), « *je suis un citoyen Britannique* », la personne doit fournir une justification pour combler le fossé entre le (1) et le (2), avec l'énoncé « *Un homme né dans les Bermudes est légalement un Citoyen Britannique.* » (3).

En plus de ces trois premiers éléments, Toulmin expose une seconde triade constituée par le « *support* », la « *réfutation* », et le « *qualificatif* ». Ces composants de l'argument peuvent ne pas être nécessaires dans certains arguments. Le « *support* », c'est l'ensemble des informations d'identification conçus pour certifier la déclaration exprimée lors de la justification. Le support doit être introduit lorsque la justification en elle-même n'est pas assez convaincante pour les lecteurs ou les auditeurs. Par exemple, si l'auditeur n'a pas jugé la justification du (3) crédible, l'orateur fournira les dispositions légales en tant que support pour montrer qu'il est vrai qu'« *un homme né dans les Bermudes est légalement un Citoyen Britannique.* » (1993, p. 128).

La « *réfutation* » reconnaît que les restrictions peuvent être légitimement appliquées à la déclaration. Elle est illustrée comme suit : « *un homme né dans les Bermudes est légalement un citoyen Britannique, à moins qu'il ait trahi la Grande-Bretagne et qu'il soit devenu espion d'un autre pays.* » Enfin, le dernier élément concerne le « *qualificatif* ». C'est l'ensemble des mots ou des phrases exprimant le degré de force ou de certitude concernant la déclaration de l'orateur. Ces mots ou ces expressions sont : *possible, probablement, impossible, certainement, probablement, d'autant que la preuve est, ou de là nécessairement.* L'allégation « *je suis un citoyen Britannique* » a un degré de force plus élevé que la revendication « *je suis, sans doute, un citoyen Britannique.* »

Conclusion

La théorie de l'argumentation est utile dans plusieurs domaines et spécialement très appréciée des orateurs des milieux juridique et politique. Son analyse nous a permis de revisiter les travaux d'Aristote avant de nous plonger dans ses progrès récents chez Perelman à Toulmin. Si le premier est connu comme le père de la rhétorique, les deux autres sont considérés comme les plus grands théoriciens de la rhétorique du XXe siècle. Plus de vingt siècles séparent le premier des deux autres, et pourtant penser à la théorie de l'argumentation nous fait évoquer les trois philosophes. Toulmin et Perelman critiquent la prétention hégémonique de la logique formelle et son idéal déductif, démonstratif (de type mathématique). Tous deux ont eu pour ambition de réhabiliter l'argumentation. Perelman n'a pas fait que revisiter la rhétorique d'Aristote. Il a proposé une nouvelle rhétorique centrée sur l'auditoire. Quant à Toulmin, il a élargi la « logique » contre le logicisme de façon à y intégrer l'argumentation. Ces philosophes ont développé des concepts fondamentaux pour l'argumentation comme le concept d'orateur, d'auditoire, de discours, de l'argumentation et de la persuasion.

Références bibliographiques

- ARISTOTE, *Rhétorique*, 1980, Livres I, II, III texte établi et traduit par Médéric Dufour, Paris, Gallimard.
- DECLERCQ Gilles, 1992, *L'art d'argumenter : structures rhétoriques et littéraires*, Paris, Éditions Universitaires.
- DESCARTES René, 1964, *Discours de la méthode*, Paris, J. Vrin.
- DESCARTES René, 1997, *Règles pour la direction de l'esprit*, Paris, J. Vrin.
- FRANCIS Jacques, 1979, « Logique ou rhétorique de l'argumentation », in *Revue Internationale de Philosophie*, Vol.33, No. 127/128, LA NOUVELLE RHÉTORIQUE : Essais en hommage à Chaïm Perelman, pp. 47-68.
- LAKOFF George, 1980, *Les Métaphores dans la vie quotidienne*, Paris, Editions de Minuit.
- PERELMAN Chaïm, 1979, *Logique juridique*, Paris, Dalloz.
- PERELMAN Chaïm, 1988, *L'empire rhétorique*, Paris, J. Vrin.
- PERELMAN Chaïm et OLBRECHTS-TYTECA Lucie, 1988, *Traité de l'argumentation-La nouvelle rhétorique*, Bruxelles, Editions de l'Université de Bruxelles.
- PERELMAN Chaïm, 1989, « Une théorie philosophique de l'argumentation », in *Rhétoriques*, Bruxelles, Editions de l'Université de Bruxelles.
- TOULMIN E. Stephen, 1993, *Les Usages de l'Argumentation*, Paris, PUF.
- VOLTAIRE, 1829, *Dialogues et entretiens philosophiques*, Volume 29 de Œuvres complètes de Voltaire, Paris, Armand Aubrée.