

L'ARGUMENTATION DANS LE DISCOURS

Ruth AMOSSY

L'ARGUMENTATION DANS LE DISCOURS

4^e édition

ARMAND COLIN

Illustration de couverture : © Life and Times, Shutterstock

Le pictogramme qui figure ci-contre mérite une explication. Son objet est d'alerter le lecteur sur la menace que représente pour l'avenir de l'écrit, particulièrement dans le domaine de l'édition technique et universitaire, le développement massif du photocopillage.

Le Code de la propriété intellectuelle du 1^{er} juillet 1992 interdit en effet expressément la photocopie à usage collectif sans autorisation des ayants droit. Or, cette pratique s'est généralisée dans les établissements

d'enseignement supérieur, provoquant une baisse brutale des achats de livres et de revues, au point que la possibilité même pour

les auteurs de créer des œuvres nouvelles et de les faire éditer correctement est aujourd'hui menacée.

Nous rappelons donc que toute reproduction, partielle ou totale, de la présente publication est interdite sans autorisation de l'auteur, de son éditeur ou du

Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC, 20, rue des Grands-Augustins, 75006 Paris).



© Armand Colin, 2021 (2000)

Armand Colin est une marque de
Dunod Éditeur, 11 rue Paul Bert, 92240 Malakoff

ISBN 978-2-200-63044-7

Le Code de la propriété intellectuelle n'autorisant, aux termes de l'article L. 122-5, 2^o et 3^o a), d'une part, que les « copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective » et, d'autre part, que les analyses et les courtes citations dans un but d'exemple et d'illustration, « toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause est illicite » (art. L. 122-4).

Cette représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit, constituerait donc une contrefaçon sanctionnée par les articles L. 335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle.

SOMMAIRE

PRÉFACE VII

INTRODUCTION 1

PREMIÈRE PARTIE

LE DISPOSITIF D'ÉNONCIATION

1. L'adaptation à l'auditoire 39

2. L'ethos discursif ou la mise en scène de l'orateur 71

DEUXIÈME PARTIE

LES FONDEMENTS DE L'ARGUMENTATION

3. Le soubassement de l'argumentation : les évidences partagées 103

4. Les schèmes argumentatifs dans le discours 137

TROISIÈME PARTIE

LES VOIES DU LOGOS ET DU PATHOS

5. Éléments de pragmatique pour l'analyse argumentative 181

6. Le pathos ou le rôle des émotions dans l'argumentation	209
7. Entre logos et pathos : les figures	235

QUATRIÈME PARTIE

LES GENRES DE DISCOURS

8. Cadres formels et institutionnels	257
<i>CONCLUSION</i>	289
<i>ANNEXE</i>	293
<i>BIBLIOGRAPHIE</i>	309
<i>INDEX</i>	323
<i>TABLE DES MATIÈRES</i>	331

PRÉFACE

L'USAGE DE LA PAROLE est nécessairement lié à la question de l'efficacité. Qu'il vise une multitude indistincte, un groupe défini ou un auditeur privilégié, le discours cherche toujours à avoir un impact sur son public. Il s'efforce souvent de le faire adhérer à une thèse : il a alors une *visée* argumentative. Mais il peut aussi, plus modestement, chercher à infléchir des façons de voir et de sentir, dégager un questionnement, engager une réflexion collaborative : il possède dans ce cas une *dimension* argumentative. Comment la parole se dote-t-elle du pouvoir d'influencer son auditoire ? Par quels moyens verbaux, par quelles stratégies programmées ou spontanées s'assure-t-elle de sa force ? Par quelles voies permet-elle de gérer les différends, et d'assurer un accord sur des questions controversées ?

Ces questions, dont on perçoit aisément l'importance dans la pratique sociale, sont au centre d'une discipline dont les racines remontent à l'Antiquité : la rhétorique. Chez les Anciens, elle était une théorie de la parole efficace doublée d'un apprentissage au cours duquel les hommes de la cité s'initiaient à l'art de persuader. Au cours des âges, cependant, elle est progressivement devenue un art de bien dire en se réduisant à un arsenal de figures. Axée sur les ornements du discours, elle en est venue à oublier sa vocation première : imprimer au verbe la capacité à entraîner la conviction. C'est à cet objectif que reviennent aujourd'hui les réflexions qui se développent à l'ère de la démocratie et de la communication. Un foisonnement de travaux, qui s'ignorent souvent en raison des barrières disciplinaires, se regroupent autour d'une série de questions clés. Que peut l'échange verbal dans les sociétés humaines ? Dans quelle mesure est-il fondé en raison ? Autorise-t-il un accord et une

résolution des conflits ou s'enferme-t-il dans des dialogues de sourds ? Est-il l'instrument de la démocratie ou le lieu de la manipulation ?

LES TRAITÉS DE RHÉTORIQUE ET LES THÉORIES DE L'ARGUMENTATION : OBJECTIFS ET ENJEUX

L'unité de ce questionnement ne doit pas masquer les divergences qui se font jour, souvent dans un même champ disciplinaire. C'est que les conceptions concurrentes de la rhétorique et de l'argumentation ne se ramènent ni à un ensemble de différences formelles, ni à une querelle scolastique. Elles mettent en jeu une vision de la communication humaine et des fonctions de la parole sociale. C'est ainsi qu'en introduisant leur nouvelle rhétorique, Perelman et Olbrechts-Tyteca (1970 [1958]) avaient souligné la signification de leur démarche : chercher une solution au problème des différends qui déchirent notre monde et trouver un substitut à la violence brute. C'est dans ce but qu'ils se sont tournés vers l'échange de la parole comme recherche d'un accord sur le raisonnable – sur ce qui, à défaut d'offrir une vérité par définition illusoire dans les affaires humaines, paraît plausible et acceptable à une majorité. Pour eux la rhétorique, synonyme d'argumentation, se confond ainsi avec une logique des valeurs et avec un exercice de la raison pratique qui possède une dimension éthique aussi bien que sociale. C'était mettre très haut la barre, et on peut voir qu'une partie des réflexions contemporaines ont relevé le défi tantôt en élaborant une « éthique de la discussion » fondée sur la rationalité et susceptible de gérer l'espace public (Habermas 1987 [1981]), tantôt en délimitant un domaine de résolution des conflits à partir d'une démarche raisonnée (van Eemeren *et al.* 2013 [1996]).

Pour d'autres, l'argumentation a pour vocation d'explorer les voies de la raison et du raisonnement tel qu'il se déploie dans la vie ordinaire en langue naturelle. Les études d'argumentation doivent alors permettre de comprendre ce qu'est un argument, d'en évaluer la validité logique et de déceler les raisonnements fallacieux. Le but de l'entreprise est la fois philosophique et pédagogique : il s'agit de former les esprits et de développer les capacités critiques. C'est une propédeutique, qui doit former des citoyens éclairés. Elle s'est principalement développée dans l'espace anglo-saxon, où la

logique informelle a côtoyé le « *critical thinking* » ou apprentissage de l'aptitude à l'analyse critique.

Pour d'autres encore, l'objectif majeur des études sur l'argumentation est d'analyser sous toutes ses faces le fonctionnement de la communication humaine comme phénomène langagier, cognitif et sociopolitique. Il s'agit, non de juger ou de dénoncer, non de fournir des critères et d'appliquer des normes d'évaluation, mais de rendre compte des échanges verbaux qui construisent les relations intersubjectives et la réalité sociale. Ces approches descriptives et analytiques ambitionnent de mieux comprendre le monde dans lequel nous évoluons quotidiennement en éclairant les phénomènes qui le composent : les interactions de la vie quotidienne, le discours politique ou juridique, la presse écrite, les médias, la fiction... Il s'agit à la fois de dégager une régulation et d'étudier des cas de figure concrets. Certains mettent l'accent sur l'élaboration conceptuelle, d'autres préfèrent utiliser les instruments d'analyse qui s'en dégagent pour appréhender l'actualité ou pour éclairer un corpus historique.

À ces approches, qui soulèvent toutes des questions citoyennes et proposent d'offrir un éclairage particulier aux diverses sciences humaines, s'oppose « l'argumentation dans la langue » qui refuse une conception de l'argumentation fondée sur le logos, c'est-à-dire sur la parole comme raison. Si l'objectif premier de cette approche est disciplinaire – il s'agit de développer une théorie sémantique – elle n'en implique pas moins une vision du discours qui met en doute sa capacité à raisonner. C'est dès lors l'entreprise perelmanienne comme tentative d'arriver au raisonnable par le partage de la parole qui se trouve radicalement mise en question.

Il faut ajouter à ces courants une définition restreinte de la rhétorique, qui s'est ressourcée dans l'approche structurale des figures initiée par le Groupe μ de Liège sous le titre de *Rhétorique générale* (1982 [1970]). Dans le sillage de la linguistique et en particulier de Jakobson, elle se concentre sur la rhétorique comme moyen de la poétique, recherchant les usages de la langue qui singularisent la littérature. Les rhétoriques axées sur l'*elocutio* et privilégiant les fonctions purement esthétiques du figural restent aujourd'hui nombreuses ; elles sont proches d'une discipline qui continue à bénéficier dans les études de Lettres en France d'une place institutionnelle de choix (elle est aux concours) : la stylistique.

FAUT-IL DISTINGUER ENTRE RHÉTORIQUE ET ARGUMENTATION ?

On voit par ce bref aperçu que les approches diversifiées qui se donnent des visées parfois complémentaires, parfois hétérogènes, opèrent des partages différents de l'argumentation et de la rhétorique. Ces différences sont recensées et expliquées dans le numéro 2 d'*Argumentation et analyse du discours* (2009) consacré au sujet, et on peut aisément les rattacher aux interrogations de fond que nous venons d'évoquer. On peut considérer, comme le fait Michel Meyer (2009), que « rhétorique » constitue dans l'un de ses sens un terme générique : c'est l'appellatif d'une discipline particulière qui englobe l'argumentation. Mais le terme peut aussi désigner une branche d'étude qui s'oppose à l'argumentation. Meyer lui-même voit dans cette dernière ce qui permet d'affronter une question à partir de l'opposition des réponses qui y sont apportées. La rhétorique consisterait par contre à masquer la question et à faire comme si elle était déjà résolue. L'opposition qui s'ensuit entre le discours captivant et le discours raisonné est dans la droite ligne des divisions souvent proposées entre la rhétorique comme manipulation (tradition qui remonte à Platon) et l'argumentation comme partage de la parole et de la raison.

Comme le titre et le sous-titre de l'ouvrage l'indiquent – *Traité de l'argumentation. La nouvelle rhétorique* – Perelman et Obrechts-Tyteca ne différencient pas, quant à eux, entre *rhétorique* et *argumentation*. Les deux appellations désignent chez eux tous les moyens verbaux susceptibles de faire adhérer les esprits à une thèse. Ils ne reprennent pas non plus la distinction posée par Aristote entre la dialectique comme joute contre un adversaire choisi, dialogue où la confrontation des thèses en présence favorise la quête de la vérité, et la rhétorique comme discours adressé à un large public dans la recherche d'un consensus orienté vers une finalité pratique.

Est-il opportun de gommer des distinctions qui entendent trier le bon grain de l'ivraie en tenant compte du fait que la rhétorique « se donne comme le lieu paradoxal de la possibilité de la démocratie en même temps qu'elle constitue une menace pour elle » (Danblon 2004 : 7) ? Malgré cette difficulté, il nous semble qu'il faut (à l'instar de Perelman) prendre le risque d'englober des domaines trop souvent séparés si l'on veut embrasser dans le même champ d'étude *toutes les*

modalités selon lesquelles la parole tente d'agir dans l'espace social. Il importe en effet de comprendre, à la fois comment le discours fait voir, croire et sentir, et comment il fait questionner, réfléchir, débattre. Dans la pratique langagière, ces deux tendances restent étroitement liées et sont parfois indissociables. C'est pourquoi la théorie de l'argumentation dans le discours, en explorant non seulement la visée mais aussi la dimension argumentative de la parole, entend couvrir un vaste éventail de discours qui tantôt rallient l'opinion, tantôt orientent simplement le regard. Elle considère que dans la relation intersubjective, la parole efficace n'est pas seulement celle qui manipule l'autre, elle est aussi celle qui met en commun le raisonnement et le questionnement. C'est dire qu'on maintiendra ici l'usage autorisé par Aristote et Perelman, pour qui les termes de rhétorique et d'argumentation sont interchangeables.

L'ÉTUDE DE L'ARGUMENTATION COMME PARTIE INTÉGRANTE DE L'ANALYSE DU DISCOURS

On comprend dès lors la tâche que s'assigne l'analyse dite rhétorique ou argumentative : elle étudie les modalités multiples et complexes de l'action et de l'interaction langagières. Aussi revendique-t-elle sa place non seulement dans les sciences de la communication mais aussi au sein d'une linguistique du discours qu'il faut comprendre au sens large, comme un faisceau de disciplines qui se proposent d'analyser l'usage qui est fait du langage dans des situations concrètes. Plus précisément, l'analyse argumentative se présente comme une branche de l'analyse du discours (AD) dans la mesure où elle entend éclaircir des fonctionnements discursifs en explorant une parole située et au moins partiellement contrainte. Telle que la définissent les tendances françaises contemporaines (Maingueneau 1991, Charaudeau et Maingueneau 2002)¹, il s'agit d'une discipline :

1. Détrie, Siblot, Vérine définissent la discipline comme le « domaine des sciences du langage qui traite des unités textuelles dans leur rapport à leurs conditions de production » (2001 :24). Ils insistent, comme Maingueneau, sur la liaison indissoluble entre l'unité textuelle et ses conditions de production, en tenant compte de la situation des sujets, de l'interdiscours, de l'idéologie, du genre, etc. La

1. rapportant la parole à un lieu social et à des cadres institutionnels,
2. dépassant l'opposition texte/contexte : le statut de l'orateur, les circonstances socio-historiques dans lesquelles il prend la parole ou la plume, la nature de l'auditoire visé, la distribution préalable des rôles que l'interaction accepte ou tente de déjouer, les opinions et les croyances qui circulent à l'époque, sont autant de facteurs qui construisent le discours et dont l'analyse interne doit tenir compte,
3. refusant de poser à la source du discours « un sujet énonciateur individuel qui serait maître chez lui » (Mazière 2005 : 5) : le locuteur est toujours, comme l'auditoire, traversé par la parole de l'autre, par les idées reçues et les évidences d'une époque, et de ce fait conditionné par les possibles de son temps.

C'est cette réorientation de l'ancienne et de la nouvelle rhétorique qui permet d'articuler analyse argumentative et analyse du discours (Amossy 2009a). L'expression « l'argumentation dans le discours » entend précisément souligner cette appartenance. En même temps, l'appellation évoque l'« argumentation dans la langue » dont elle se distingue nettement et avec laquelle elle entend néanmoins maintenir un lien. On sait que les études d'argumentation ont pénétré dans les sciences du langage à travers les travaux d'Anscombe et de Ducrot, qui continuent à faire autorité en la matière. Or, Ducrot (2004) a souligné la différence qui sépare selon lui l'argumentation rhétorique de l'argumentation linguistique, laquelle considère que l'argumentation est dans la langue – et ne souscrit pas aux vertus du logos. Nous étudions au contraire l'argumentation dans le discours, dont elle est une *dimension constitutive*. Pas de discours sans énonciation (le discours est l'effet de l'utilisation du langage en situation), sans dialogisme (le mot est toujours, comme l'a dit Bakhtine, une réaction au mot de l'autre), sans présentation de soi (toute parole construit une image verbale du locuteur) ; pas de discours non plus sans ce qu'on pourrait appeler « argumentativité », ou orientation plus ou moins marquée de l'énoncé qui invite l'autre à partager des façons de penser, de voir, de sentir. En bref, tout discours suppose l'acte de faire fonctionner le langage dans un cadre figuratif (« Je »

praxématique dont ils se réclament met cependant plus l'accent sur la production du sens que sur l'axe communicationnel qui est le vecteur de l'argumentation.

– « tu »), est pris dans la trame des discours qui le précèdent et l’entourent, produit bon gré mal gré une image du locuteur et influe sur les représentations ou les opinions d’un allocutaire. Dans ce sens, l’étude de l’argumentation et de la façon dont elle s’allie aux autres composants dans l’épaisseur des textes fait partie intégrante de l’analyse du discours.

PLAN DE L’OUVRAGE

La mise en place d’un modèle d’analyse passera par plusieurs étapes. Une présentation panoramique des approches contemporaines dans leur rapport à la rhétorique classique permettra de situer l’analyse argumentative du discours et de dégager ses principes constitutifs (Introduction). Les chapitres suivants procéderont à la présentation des différents aspects du discours qui relèvent de l’analyse argumentative : l’auditoire et l’ethos (ou présentation de soi de l’orateur) qui fondent le dispositif d’énonciation (Première partie) ; les fondements de l’interaction argumentative que représentent les évidences partagées et la *doxa*, d’une part, les schèmes argumentatifs qui s’inscrivent dans le discours – dont l’enthymème et l’analogie –, d’autre part (Deuxième partie) ; les moyens verbaux que mobilise l’argumentation dans une association étroite du logos et du pathos, ainsi que la fonction argumentative des figures de style (Troisième partie) ; enfin, l’importance des genres qui fournissent au discours argumentatif ses cadres (Quatrième partie). Cette dernière partie, en reprenant la question des cadres génériques, permettra de mettre à l’épreuve d’une analyse argumentative plus complète des exemples empruntés à différents types de discours. Elle conclura un ouvrage qui se propose non seulement de dégager des fonctionnements langagiers, mais aussi d’offrir un modèle opératoire pour l’analyse du discours et l’étude des textes de communication.

Cet ouvrage est fondé sur la première édition parue en 2000 sous le titre *L’Argumentation dans le discours. Discours politique, littérature d’idées, fiction*, et ses remises à jour effectuées en 2006 et en 2012, qui réactualisaient le texte en donnant une plus grande visibilité aux situations interactionnelles et aux textes de communication. Tout en précisant et en affinant ces positions, cette 4^e édition intègre les avancées les plus marquantes dans le domaine de la rhétorique

et des théories de l'argumentation. Parallèlement, elle suit, dans le domaine de l'analyse du discours, l'actualité d'un champ de réflexion qui prend de plus en plus en compte l'argumentation rhétorique – une revue en ligne en langue française, sur revues.org, intitulée *Argumentation et analyse du discours* et lancée en 2008, en témoigne éloquemment.

INTRODUCTION

POUR BIEN COMPRENDRE les enjeux et les méthodes de l'analyse argumentative, il faut la replacer dans le champ du savoir contemporain. Le rapide panorama qui suit ne se veut pas un historique complet des disciplines dont l'analyse argumentative se réclame¹. Il s'agit plus modestement de présenter, dans une perspective actuelle mais aussi sur l'axe temporel, les principales approches de l'efficacité discursive par rapport auxquelles se situe l'argumentation dans le discours. Qu'entendent les tenants de courants très divers par « argumentation », par « rhétorique », par « persuasion » ou par « force illocutoire » ? Quelles méthodes d'investigation induisent-ils de leurs définitions, quelles approches du discours argumentatif mettent-ils en place ? On examinera ainsi les fondements *rhétoriques, logiques et pragmatiques* de l'argumentation.

1. Sur l'histoire de la rhétorique, on consultera avec profit *L'Histoire de la rhétorique des Grecs à nos jours*, sous la direction de Michel Meyer (1999), et *L'Histoire de la rhétorique dans l'Europe moderne*, sous la direction de Marc Fumaroli (1999). Les ouvrages classiques de Georges Kennedy (1963, 1972) sur la rhétorique antique en Grèce et à Rome gardent tout leur intérêt, et les manuels de rhétorique sont nombreux : Patillon (1990), Declercq (1992), Desbordes (1996), Gardes-Tamine (1996), Robrieux (1998), Reggiani (2001), Buffon (2002), etc. Pour un historique des théories de l'argumentation, on consultera le précis de Philippe Breton et Gilles Gauthier (2000).

LES FONDEMENTS RHÉTORIQUES DE L'ANALYSE ARGUMENTATIVE

La rhétorique d'Aristote comme art de persuader

L'usage de la parole a été donné à l'homme pour exercer une influence : telle est la position de la *Rhétorique* d'Aristote, rédigée entre 329 et 323 av. J.-C. Elle expose une discipline définie comme « *la faculté de considérer, pour chaque question, ce qui peut être propre à persuader* » (Aristote 1991 : 82)¹. La rhétorique aristotélienne est, comme le note Michel Meyer, une « analyse de la mise en rapport des moyens et des fins par le discours » (*ibid.* : 20).

Ce n'est pas ici le lieu de retracer l'histoire d'une discipline séculaire dont l'invention est attribuée au Sicilien Corax dès le v^e siècle av. J.-C., et qui suscite déjà un débat passionné dans le *Gorgias* de Platon (v. 388 av. J.-C.). Il faut cependant insister dès l'abord sur le caractère social et culturel de la rhétorique antique définie comme art de persuader. Située dans le cadre de la *polis*, c'est-à-dire dans un espace politique et institutionnel doté de lois et d'usages, la parole efficace « n'est pensable que [...] à partir du moment où les groupes humains sont constitués autour de valeurs symboliques qui les rassemblent, les dynamisent et les motivent » (Molinié 1992 : 5). Dans le même ordre d'idées, il faut rappeler que l'art de persuader par la parole présuppose le libre exercice du jugement. La rhétorique n'a en effet de sens que là où l'auditoire peut donner son assentiment sans y être contraint par la force.

La rhétorique de la Grèce antique, fruit de la *polis*, de la cité libre où les décisions publiques appelaient un débat, permettait la bonne marche de la justice à travers le maniement de la controverse et le bon fonctionnement de la démocratie à travers la pratique de la parole publique. C'est pourquoi elle s'est principalement donné comme objet le judiciaire et le délibératif (le politique au sens large, ou tout ce qui demande une décision concernant l'avenir). Elle y a joint l'épidictique, ou discours d'apparat prononcé au cours d'une cérémonie (la louange, le discours de commémoration, etc.). Dans cette triple dimension, la rhétorique a été conceptualisée, formalisée

1. L'édition de poche est ici retenue pour des raisons de commodité, et pour l'intérêt de la préface de M. Meyer.

et régulée dans la *Rhétorique* d'Aristote (384-322 av. J-C), qui apparaît déjà chez Cicéron comme la référence principale de la discipline.

Dans la conception issue d'Aristote, la rhétorique apparaît comme une parole destinée à un auditoire qu'elle tente d'influencer en lui soumettant des positions susceptibles de lui paraître raisonnables. Elle s'exerce dans tous les domaines humains où il s'agit d'adopter une opinion, de prendre une décision, non sur la base de quelque vérité absolue nécessairement hors de portée, mais en se fondant sur ce qui semble plausible. L'assemblée qui doit adopter une ligne de conduite face à l'ennemi, l'avocat qui doit laver son client des soupçons qui pèsent sur lui, ne peuvent miser sur des certitudes absolues. Ce qui relève des affaires humaines est rarement de l'ordre de la vérité démontrable ou démontrée. Le vraisemblable et l'opposable constituent ainsi l'horizon de la rhétorique. Ils ont souvent été considérés comme sa faiblesse majeure : c'est qu'ils la situent en dehors du cercle de la vérité. Ils constituent en réalité, comme Aristote l'avait bien vu et comme les contemporains le soulignent, le principe de sa force. Ils permettent de raisonner et de communiquer en fonction de normes de rationalité dans les innombrables domaines où la vérité absolue ne peut être garantie.

En bref, on peut dire que pour la rhétorique classique, la parole a une force qui s'exerce dans des échanges verbaux au cours desquels des hommes doués de raison peuvent, par des moyens non coercitifs, amener leurs semblables à partager leurs vues en se fondant sur ce qu'il peut paraître plausible et raisonnable de croire et de faire. Ce point de vue explique la centralité dans la théorie aristotélicienne de la notion de lieu commun, ou *topos*, sur lequel le discours doit s'appuyer dans la mesure où il constitue un schème admis sur lequel on peut fonder l'accord (Partie II, chap. 3).

Dans la tradition aristotélicienne, la rhétorique définit ainsi :

1. un discours qui n'existe pas en dehors du processus de communication où un locuteur prend en compte celui à qui il s'adresse : parler (ou écrire), c'est communiquer ;
2. un discours qui entend agir sur les esprits – et ce faisant sur le réel – donc une activité verbale au plein sens du terme : le dire est ici un faire ;

3. une activité verbale qui se réclame de la raison et qui s'adresse à un auditoire capable de raisonner : le logos en grec, on le sait, désigne à la fois la parole et la raison ;
4. un discours construit, usant de techniques et de stratégies pour parvenir à ses fins de persuasion : parler, c'est mobiliser des ressources verbales dans un ensemble organisé et orienté.

Chez Aristote, le logos repose essentiellement sur deux opérations qui sont, respectivement, l'enthymème et l'exemple. Le premier est un syllogisme incomplet et procède de la déduction. Ainsi le classique : « Tous les hommes sont mortels, X est un homme, donc X est mortel », peut être réduit à un seul de ses constituants. À quelqu'un qui se croit irremplaçable, on peut se contenter d'opposer la majeure du syllogisme, à savoir : « Tous les hommes sont mortels » (Partie II, chap. 4). L'exemple, quant à lui, repose sur une analogie et procède de l'induction, qui opère le passage du particulier au général. Pour emprunter un exemple postérieur à ceux d'Aristote, on mentionnera la parabole évangélique du fils prodigue (Partie II, chap. 4).

Cependant il faut souligner que le logos, entendu comme discours et raison, n'est pour Aristote qu'un des pôles de l'entreprise de persuasion rhétorique. Pour lui,

Les preuves inhérentes au discours sont de trois sortes : les unes résident dans le caractère moral de l'orateur ; d'autres dans la disposition de l'auditoire ; d'autres enfin dans le discours lui-même, lorsqu'il est démonstratif, ou qu'il paraît l'être (Aristote 1991 : 83).

Il ne faut donc pas sous-estimer l'importance de l'ethos, à savoir de l'image que l'orateur projette de lui-même dans son discours, et qui contribue puissamment à assurer sa crédibilité et son autorité. On se laisse plus facilement persuader par un homme dont la probité est connue, que par une personne d'une honnêteté douteuse. Il faut aussi accorder sa juste place au pathos, c'est-à-dire à l'émotion que l'orateur cherche à susciter dans son auditoire, car il importe de toucher aussi bien que de convaincre si l'on veut emporter l'adhésion et modeler des comportements. Le juge allégera plus facilement la peine d'un accusé en faveur duquel on a suscité la pitié, que celle d'un inculpé dont le cas a été présenté en dehors de tout appel au sentiment. Le citoyen prendra plus facilement les armes à la suite de

discours qui soulèvent en lui l'indignation contre l'ennemi, qu'à la suite d'un raisonnement froid.

Les dimensions de l'ethos et du pathos, respectivement axées sur l'orateur et sur l'auditoire, n'ont pas toujours été évaluées à leur juste mesure dans les théories de l'argumentation centrées sur le raisonnement. Elles revêtent pourtant aux yeux d'Aristote une importance capitale : la *Rhétorique* insiste sur la primauté de l'ethos et consacre un livre entier au pathos. Il convient donc de souligner que la rhétorique aristotélicienne envisage la force de la parole comme moteur de l'action sociale au sein d'une vision où 1) la figure du locuteur joue un rôle déterminant, et 2) raison et passion ont partie liée.

La rhétorique restreinte comme traité des figures

Cette conception de la rhétorique comme discours visant à persuader, comme raisonnement qui se déploie dans une situation de communication, a été peu à peu concurrencée, puis supplantée, par celle de la rhétorique comme art de bien dire. On fait généralement remonter à Ramus, ou Pierre de la Ramée (1515-1572), professeur au Collège royal à Paris, la dissociation entre le raisonnement dialectique (participant de la philosophie) et la rhétorique, désormais réduite au style (et, principalement, aux figures et aux tropes). La rhétorique classique se fondait sur cinq grandes parties :

1. l'*invention*, ou la recherche des matériaux à utiliser dans le discours,
2. la *disposition*, ou l'organisation des matériaux dans le discours,
3. l'*élocution*, ou la question du style,
4. la *mémoire*, ou mémorisation du discours,
5. l'*action*, ou l'exercice de la parole publique portant sur la voix et le geste.

En plus de la perte progressive des deux dernières parties, consécutive au rôle de plus en plus réduit accordé à l'exercice oral de la parole publique, la rhétorique subit l'ablation de l'invention et de la disposition, reversées au compte de la logique. Cette coupure entre l'*elocutio* d'une part, l'*inventio* et la *dispositio* d'autre part, participe en fait d'une redistribution des savoirs tels qu'ils étaient enseignés au

Moyen Âge. Elle prend tout son sens dans le cadre du Trivium des arts libéraux, où la rhétorique figurait entre la grammaire – l'étude des règles qui sous-tendent la pratique de la langue – et la dialectique (dans son sens préhégélien) – l'étude des moyens mis au service de la démonstration et de la réfutation. *La Dialectique* (1555) de Pierre de la Ramée transporte du domaine de la rhétorique à celui de la dialectique tout ce qui relève du raisonnement, à savoir la topique (les lieux dont se nourrit le raisonnement) et la disposition (l'organisation qui sous-tend le raisonnement). Le « ramisme » démantèle dès lors la rhétorique, la réduisant à un art de l'ornement. Sans doute les traités latins et leurs héritiers accordaient déjà à celui-ci une place importante ; mais « entre l'ornement ramiste et l'*ornamentum* latin il y a tout l'espace qui sépare le décor de l'instrument, le plaqué du fonctionnel » (Kuentz 1994 : 220). C'est dire que la rhétorique restreinte à l'élocution consomme la séparation entre le fond et la forme dont a hérité la stylistique moderne.

C'est alors le règne du figural, qui atteint son sommet dans les deux ouvrages amplement commentés par Gérard Genette, *Des tropes* (1730) de Dumarsais, et *Les Figures du discours* de Pierre Fontanier (1821-1830). Dans sa « rhétorique restreinte » (1972), Genette a montré comment ce qui n'était déjà plus un art de la parole efficace s'est peu à peu rétréci jusqu'à devenir un traité des figures, puis une étude centrée sur la métaphore et la métonymie. La « réduction tropologique » initiée par Dumarsais se poursuit dans l'entreprise de Fontanier qui oriente résolument la rhétorique vers les seules relations de similitude (la métaphore) et de contiguïté (la métonymie). Ce « couple figural exemplaire » est repris au XX^e siècle par les linguistes férus de poétique, comme Roman Jakobson ou le Groupe μ (1970).

Le regain d'intérêt dont jouit la rhétorique dans sa dimension figurale à partir des années 1960, grande période de la linguistique structurale initiée par Saussure, traduit un double déplacement par rapport aux traités traditionnels. Tout d'abord les contemporains, se situant dans l'horizon d'une science qui étudie les lois d'un système, entendent analyser des faits de discours en dégagant des règles générales. Ils ne visent pas à catégoriser, à fournir des taxinomies, mais à construire des modèles d'intelligibilité. Ensuite, leurs travaux achèvent et consacrent un passage amorcé dès l'époque classique dans le champ de la rhétorique : celui de l'art oratoire à la littérature.

Leur entreprise tout entière est reliée à l'intérêt qu'ils portent au discours littéraire et à la littérarité (ou propriétés intrinsèques d'un discours qui font qu'il est littéraire). Jean-Marie Klinkenberg, l'un des auteurs de la *Rhétorique générale*, va jusqu'à dire que celle-ci « s'est développée chez des linguistes stimulés par la recherche des structures linguistiques qui seraient spécifiques à la littérature » (1996 : 340), c'est-à-dire par une poétique ayant nécessairement « rencontré sur son chemin des concepts élaborés dans le cadre de la rhétorique ancienne, comme celui de figure » (*ibid.* : 341). Sans limiter le rhétorique au littéraire – les figures débordent de toutes parts le discours dit « littéraire » ou « poétique » – la nouvelle rhétorique en prise sur le structuralisme s'est principalement intéressée aux utilisations du langage axées sur l'esthétique.

De Ramus aux néo-rhétoriques issues du structuralisme, on est aux antipodes du modèle aristotélicien que reconduit et prolonge l'analyse argumentative dans le cadre des sciences du langage contemporaines¹. L'importance de la réflexion sur les figures ne peut manquer cependant de soulever des questions fécondes sur le rapport complexe qu'entretient le style avec l'argumentation. On peut en effet se demander dans quelle mesure le style contribue à l'impact de la parole. En d'autres termes : quelle place convient-il d'accorder à l'esthétique dans la rhétorique ? Comment se marient-elles dans les types de discours qui font largement appel aux effets de style, comme la publicité et, bien sûr, le discours littéraire ?

La nouvelle rhétorique de Chaim Perelman

En rompant avec les « rhétoriques restreintes » comme entreprises de classification ou d'analyse des figures, la néo-rhétorique de Chaim Perelman renoue avec une réflexion féconde sur le pouvoir du verbe envisagé dans sa dimension d'échange social. Se ressourçant à la rhétorique antique, le *Traité de l'argumentation. La nouvelle rhétorique* rédigé par C. Perelman avec L. Olbrechts-Tyteca en 1958 (et réédité plusieurs fois à partir de 1970), définit l'argumentation comme « les techniques discursives permettant de provoquer ou

1. Notons que J.M Klinkenberg a repris la question de la rupture entre les deux néo-rhétoriques pour montrer qu'elle était loin d'être aussi radicale qu'on a bien voulu le dire (Klinkenberg 1996).

d'accroître l'adhésion des esprits aux thèses qu'on présente à leur assentiment » (Perelman et Olbrechts-Tyteca 1970 : 5).

Cette réorientation est d'autant plus importante qu'elle insiste sur la dimension communicationnelle de toute argumentation. Pour agir par son discours, l'orateur doit s'adapter à celui ou ceux au(x)quel(s) il s'adresse : « L'orateur est obligé, s'il veut agir, de s'adapter à son auditoire » (*ibid.* : 9). Par orateur, Perelman entend indifféremment celui qui prononce ou écrit le discours. Par auditoire, il entend de manière large « l'ensemble de ceux sur lesquels l'orateur veut influencer par son argumentation » (*ibid.* : 25). L'orateur tente d'infléchir des choix et de déclencher une action ou, tout au moins, de créer une disposition à l'action susceptible de se manifester au moment opportun. Il ne peut le faire qu'en tenant compte des croyances, des valeurs¹, des opinions de ceux qui l'écoutent. C'est dire qu'il doit se figurer les « opinions dominantes » et les « convictions indiscutées » qui font partie du bagage culturel de ses interlocuteurs. Pour amener son auditoire à adhérer à une thèse plus ou moins controversée, il doit partir de points d'accord : ce sont les prémisses de l'argumentation qui permettent d'établir une communion des esprits en tablant sur des valeurs et des hiérarchies communes. Par la suite, l'orateur appuiera son argumentation sur des lieux communs (les *topoi* d'Aristote), schèmes de raisonnement partagés dans lesquels il coulera ses arguments propres. Il pourra ainsi transférer aux conclusions l'accord initialement octroyé aux prémisses.

Cette perspective rompt avec la conception de l'argumentation comme déploiement d'un raisonnement logique en dehors de toute relation interpersonnelle. Pour Perelman, il ne s'agit en rien de minimiser l'importance des types d'arguments et de leur articulation dans l'entreprise de persuasion. Il s'agit bien plutôt de réinsérer ces opérations dans le cadre qui est le leur, à savoir un échange entre l'orateur et son auditoire, étant bien entendu que celui-ci participe à l'échange même quand il n'a pas la parole. C'est pourquoi la nouvelle rhétorique insiste sur la distance qui sépare la démonstration de l'argumentation. Alors que la démonstration se fonde sur des axiomes

1. La notion de valeurs joue un rôle prépondérant dans la nouvelle rhétorique, et remplit des fonctions primordiales dans l'argumentation ; nous n'aurons pas le loisir de la développer ici, bien qu'on puisse y trouver de nombreuses références dans cet ouvrage. On se référera utilement à Koren (2019) et Guerrini (2019).

qui n'ont pas à recevoir l'assentiment d'un destinataire, et en déduit des conséquences, l'argumentation se fonde sur des prémisses qui doivent faire l'objet d'un accord préalable. Elle « suppose l'existence d'un contact intellectuel » qui nécessite la prise en compte « des conditions psychiques et sociales sans lesquelles l'argumentation serait sans objet ou sans effet » (Perelman et Olbrechts-Tyteca 1970 : 18). En bref, l'argumentation n'est pas un raisonnement déductif qui se déroule dans le champ du pur raisonnement logique, en dehors de toute interférence du sujet. Elle nécessite tout au contraire une interrelation du locuteur et de l'allocutaire. L'influence réciproque qu'exercent l'un sur l'autre l'orateur et son auditoire dans la dynamique du discours à visée persuasive constitue ainsi l'une des clés de voûte de la « nouvelle rhétorique ».

Dans ce cadre, Chaim Perelman réhabilite l'épidictique aux côtés du judiciaire et du délibératif. Il s'agit là d'un geste fondateur dont la portée est considérable. La rhétorique classique considérait l'épidictique comme un cas d'argumentation faible : elle voyait dans ses morceaux d'apparat un spectacle plutôt qu'une pratique oratoire tendue vers un but précis. Sans doute Perelman reste-t-il fidèle à la notion d'un discours qui entend, par des stratégies verbales planifiées, emporter l'adhésion de l'auditoire. Néanmoins, la nouvelle rhétorique considère que le discours de commémoration, comme le discours officiel prononcé au cours d'une cérémonie, est pleinement argumentatif même quand il ne formule pas de thèse explicite. Selon lui, en effet, « l'argumentation du discours épidictique se propose d'accroître l'intensité de l'adhésion à certaines valeurs » ; elle cherche à « créer une communion autour de certaines valeurs reconnues par l'auditoire, en se servant de l'ensemble des moyens dont dispose la rhétorique pour amplifier et valoriser » (1970 : 67). C'est parce qu'il permet de renforcer l'adhésion aux valeurs qui déterminent des prises de positions, adhésion qui peut sembler acquise mais qui reste toujours précaire, que l'épidictique est essentiel dans la vie de la cité.

En insistant sur l'argumentativité de l'épidictique, Perelman explicite la portée de l'argumentation et en étend le domaine. Il confère un sens nouveau au rapprochement que la rhétorique établissait traditionnellement entre l'épidictique et le littéraire, tous deux axés sur le beau et non sur la nécessité d'exposer une thèse. Désormais la littérature aussi bien que le discours d'apparat se trouvent inclus

dans le champ de l'argumentation aux côtés de l'éloquence judiciaire et politique.

De façon générale, Perelman se concentre moins sur l'analyse du discours argumentatif dans ses aspects langagiers que sur les schèmes de pensée qui sous-tendent l'argumentation et les types de liaison qui l'articulent. Dans le *Traité* qu'il rédige avec L. Olbrechts-Tyteca, il considère les techniques argumentatives comme divers types d'enchaînement au gré desquels se construit un raisonnement plausible, c'est-à-dire susceptible d'entraîner l'adhésion de l'auditoire. Il distingue entre les techniques d'association et de dissociation, c'est-à-dire les argumentations qui persuadent en établissant un certain type de lien entre les éléments, et celles qui au contraire travaillent à distinguer ce qui tend à être confondu ou associé. L'argumentation par association est la plus riche dans la perspective perelmanienne. Elle comprend plusieurs grandes catégories : les arguments quasi logiques, qui établissent entre les éléments un lien qui ressemble sans s'y conformer à celui de la logique formelle (comme l'incompatibilité dérivé de la non-contradiction) ; les arguments basés sur la structure du réel qui associent un élément avec un autre perçu comme faisant partie de la réalité et déjà admis par l'auditoire (comme le rapport de cause à effet) ; et les liaisons qui fondent la structure du réel où l'association construit une image de la réalité (comme l'analogie). À l'intérieur de ces catégories générales, on dénombre des techniques diverses qui en marquent les différentes modalités (cf. Partie II, chap. 4).

En d'autres termes, la théorie de l'argumentation développée par Perelman offre une taxinomie des principales techniques argumentatives conçues comme des procédés qui permettent une liaison (ou une déliaison) constitutive d'un raisonnement plausible. En tant que telles, elles peuvent se couler dans des formes verbales diverses : modes de relation situés au-delà des formulations discursives, elles constituent un modèle abstrait que des occurrences particulières viennent concrétiser. La nouvelle rhétorique se consacre dès lors, dans une perspective générale, à l'étude des types de liaisons argumentatives et à leur classification. En répertoriant les universaux de la communication argumentative, elle ne prend pas directement en ligne de compte les fonctionnements langagiers.

Si la nouvelle rhétorique de Perelman, qui n'étudie pas en tant que tels les processus langagiers, échappe au domaine de la linguistique,

elle offre néanmoins à l'analyse du discours un cadre essentiel dans la mesure où elle insiste sur quelques constituants majeurs : l'importance de l'auditoire, le caractère fondateur des prémisses et des points d'accord dans l'interaction argumentative, et les lieux communs qui balisent l'argumentation. Alors que dans les premières décennies, les philosophes du langage (comme Austin) ou les pragmaticiens (comme Ducrot) ne se réfèrent pas à l'œuvre de Perelman, de nos jours au contraire, les linguistes et les analystes du discours y voient de plus en plus une source féconde pour la recherche linguistique¹.

LES FONDEMENTS LOGIQUES DE L'ANALYSE ARGUMENTATIVE

La nouvelle rhétorique, comme bien des théories contemporaines de l'argumentation, s'inscrit dans le champ de la philosophie où elle entend apporter une alternative à la logique formelle. Digne héritier d'Aristote, Perelman distingue l'art de faire accepter une thèse considérée comme vraisemblable de la logique dont les opérations formelles doivent mener à la vérité. Parce qu'elle se meut dans le probable et l'opposable, l'argumentation verbale qui intervient dans les débats de la cité ne peut s'effectuer à travers les opérations qui régissent la logique formelle. Il en ressort que celle-ci n'est pas de mise pour analyser les raisonnements faits en langue naturelle (plutôt que dans un langage formalisé), face à un auditoire (plutôt que dans l'abstrait), sur la base de prémisses partagées par celui-ci (et non d'axiomes qui ne nécessitent aucun accord préalable de l'auditoire). Cependant l'inapplicabilité de la logique formelle à l'argumentation verbale ne signifie pas que celle-ci échappe au domaine de la logique, moins encore à la rationalité. Considérée comme un raisonnement comportant des opérations cognitives et une organisation finalisée, effectuée en langue naturelle dans des

1. Un collectif intitulé *Après Perelman : quelles politiques pour les nouvelles rhétoriques ? L'argumentation dans les sciences du langage* tente de faire le point sur cette question en montrant les différentes voies vers lesquelles la pensée de Perelman a engagé les linguistes (Koren et Amossy 2002). Les études sur Perelman abondent désormais, soulignant l'impact de ses travaux au niveau international. Signalons quelques collectifs marquants : Ribeiro (éd.) 2009, Gage (ed.) 2010, Frydman et Meyer 2012, Angenot, Bernier et Côté (2016).

contextes sociaux, l'argumentation comporte sa logique propre. « La question se pose donc de saisir – ou pour le moins de décrire – comment fonctionne la pensée lorsqu'elle ne mathématise pas » (Grize 1996 : 115).

C'est dans cette visée globale que l'investigation logique continue à prévaloir dans le vaste domaine de l'argumentation. Contrairement aux tendances qui mettent l'accent sur la dimension langagière de l'argumentation verbale, divers courants choisissent d'analyser les modes et les normes du raisonnement. L'impulsion à rechercher les fondements logiques des raisonnements ordinaires provient du philosophe Stephen Toulmin qui a publié en 1958, année de la parution de la « nouvelle rhétorique », un ouvrage intitulé *Les Usages de l'argument* (Toulmin 1993 pour la traduction française). Comme Perelman, bien que selon des voies différentes, il se préoccupe de la raison pratique et des échanges ordinaires au cours desquels nous tentons de persuader l'autre du bien-fondé de nos positions. Il considère que les modalités et la validité d'un argument dépendent en partie du domaine dans lequel il est utilisé, si bien qu'on peut imaginer des fonctionnements et des critères d'évaluation qui varient selon le champ envisagé. En même temps, il existe des procédures transversales qui sont communes à tous les champs. Globalement, l'argumentation se confond chez lui avec l'effort fourni pour justifier une proposition. Lorsque nous faisons une assertion, nous devons être capables de la soutenir par de bonnes raisons si nous voulons qu'elle soit acceptée par notre interlocuteur. C'est pourquoi la proposition (*claim*) doit être soutenue par des données (*data*) : « Harry est un sujet britannique » repose sur le fait qu'il est né aux Bermudes, laquelle donnée repose à son tour sur une garantie (*warrant*) : une personne née aux Bermudes est généralement de nationalité britannique – sauf s'il y a une restriction (*rebuttal*) de l'ordre de : ses parents étaient étrangers ou se sont fait naturaliser Américains. À cela s'ajoute souvent la nécessité d'un support supplémentaire (*backing*) – ici, la législation qui fait des habitants des Bermudes des sujets britanniques. Les garanties constituent l'élément qui permet le passage des données à la conclusion : il est né aux Bermudes DONC il est un sujet britannique avec, dans les cas où il n'y a pas passage obligé, la présence d'un modalisateur (*qualifyer*) comme « probablement ».