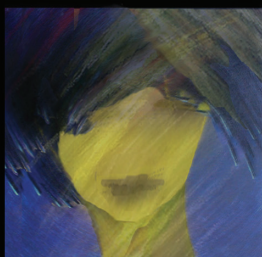


# RHETORIC AND ARGUMENTATION IN THE BEGINNING OF THE XXI<sup>st</sup> CENTURY

EDITED BY

Henrique Jales Ribeiro



(Página deixada propositadamente em branco)

# RHETORIC AND ARGUMENTATION IN THE BEGINNING OF THE XXI<sup>st</sup> CENTURY

EDITED BY  
Henrique Jales Ribeiro



• COIMBRA 2009

COORDENAÇÃO EDITORIAL  
Imprensa da Universidade de Coimbra  
Email: [imprensauc@ci.uc.pt](mailto:imprensauc@ci.uc.pt)  
URL: [http://www.uc.pt/imprensa\\_uc](http://www.uc.pt/imprensa_uc)  
Vendas online: <http://siglv.uc.pt/imprensa/>

CONCEPÇÃO GRÁFICA  
António Barros

CAPA  
José Luís Madeira (IA / FLUC)

PRÉ-IMPRESSÃO  
Paulo Oliveira  
[PMP]

EXECUÇÃO GRÁFICA  
Sereer, Soluções Editoriais

ISBN  
978-989-8074-77-5

DEPÓSITO LEGAL  
????????????????????????????

OBRA PUBLICADA COM A COLABORAÇÃO DE:

**FCT** Fundação para a Ciência e a Tecnologia

MINISTÉRIO DA CIÊNCIA, TECNOLOGIA E ENSINO SUPERIOR Portugal



Programa Operacional Ciência e Inovação 2010  
MINISTÉRIO DA CIÊNCIA, TECNOLOGIA E ENSINO SUPERIOR

UNIDADE I&D | LINGUAGEM, INTERPRETAÇÃO E FILOSOFIA

© JULHO 2009, IMPRENSA DA UNIVERSIDADE DE COIMBRA

## CHAPTER 8

### ARGUMENTATION RHETORIQUE ET ARGUMENTATION LINGUISTIQUE<sup>1</sup>

Oswald Ducrot\*

RESUME: La notion d'argumentation a incontestablement une origine rhétorique. C'est un des moyens dont on dispose pour persuader ses interlocuteurs, en montrant que l'on défend des thèses déductibles d'autres thèses généralement tenues pour vraies ou vraisemblables. Dans la mesure où l'argumentation en ce sens (argumentation rhétorique) utilise comme instrument privilégié des conjonctions du type de "donc", "par conséquent", la théorie de l'Argumentation Dans la Langue a été amenée à entendre par "argumentation" des discours et plus précisément des enchaînements d'énoncés au moyen de conjonctions de ce type. Mais nous nous sommes aperçu de deux choses. D'une part, que dans ces enchaînements en "donc" la conclusion contient en elle-même le sens de l'argument dont elle est issue et inversement que le sens de l'argument contient en lui-même le fait que l'argument soit utilisé pour une certaine conclusion. D'autre part, nous avons noté que cette interdépendance de A et de B dans l'enchaînement "A donc B" se retrouve également dans des enchaînements opposés de structure "A pourtant non B". Ceci nous a amenés, c'est en tout cas le point de vue développé dans la Théorie des Blocs Sémantiques de Marion Carel, à enlever aux enchaînements argumentatifs toute prétention à atteindre une forme, même imparfaite, de persuasion et à leur attribuer un statut purement linguistique. Cette décision, qui amène à opposer radicalement l'argumentation linguistique à l'argumentation rhétorique, a permis de construire une sémantique entièrement fondée sur l'argumentation linguistique. Pour la Théorie des Blocs Sémantiques, le sens des

---

\*École des Hautes Études en Science Sociales, 54, boulevard Raspail, 75006 Paris, France.

Professeur jubilé.

E-mail: Marion.Carel@ehess.fr

<sup>1</sup> Cet exposé reprend, avec de pures modifications de forme, un article publié en 2004 sous le même titre dans *L'argumentation aujourd'hui*, recueil organisé par M. Doury et S. Moirand, et édité par les Presses de la Sorbonne Nouvelle.

mots et des énoncés consiste uniquement à évoquer des enchaînements en “donc” et en “pourtant”, enchaînements qui constituent, pour ainsi dire, les atomes sémantiques avec lesquels est construite toute signification.

La théorie de l'Argumentation Dans la langue (ADL), telle que Jean-Claude Anscombe et moi l'avons proposée, et telle que Marion Carel la développe actuellement avec sa théorie des blocs sémantiques (TBS), prend le mot “argumentation” dans un sens un peu inhabituel, qui amène beaucoup de malentendus. C'est ce sens que je donne ici à l'expression “argumentation linguistique”, que j'abrègerai quelquefois en “argumentation”. Les malentendus tiennent à ce que l'on a tendance à lire nos recherches en donnant au mot “argumentation” un tout autre sens, pour lequel je réserverai ici l'expression “argumentation rhétorique”. Ma première tâche sera donc de distinguer ces deux notions. J'espère cependant que mon exposé n'aura pas pour seul intérêt de faciliter la lecture de certains textes, mais qu'il aura aussi un intérêt sur le fond. Non seulement en effet je distinguerai les phénomènes entrant sous ces acceptions du mot “argumentation” (ce qui n'est qu'un travail de terminologie), mais je les opposerai en montrant que l'argumentation linguistique n'a aucun rapport direct avec l'argumentation rhétorique. Or cela me semble constituer une thèse, qui dit quelque chose de chacune de ces “argumentations”. D'abord il me faut préciser le sens que je donne aux deux expressions qui constituent le titre de mon exposé.

J'entendrai par “argumentation rhétorique” l'activité verbale visant à faire croire quelque chose à quelqu'un. Cette activité est en effet un des objets d'étude traditionnels de la rhétorique. Deux mots de commentaire sur cette définition. Elle exclut volontairement l'activité visant à faire faire quelque chose. Plus exactement, elle ne prend en considération le faire faire que si celui-ci est appuyé sur un faire croire. Ce qui est une grosse limitation, car il y a bien évidemment d'autres moyens de faire faire quelque chose à quelqu'un que la stratégie un peu naïve consistant à lui faire croire qu'il est bon pour lui de faire cette chose. Une seconde limitation de ma définition est que je considère seulement l'activité verbale, celle de l'écrivain ou de l'orateur, qui utilisent la parole pour faire croire. Cette limitation est elle aussi très importante car il y a bien d'autres moyens de faire croire que de parler: il peut suffire de mettre le destinataire dans une situation où il a intérêt à croire ce qu'on veut lui faire croire. Mais de cela aussi je ne m'occuperai pas, et je considérerai uniquement la persuasion par la parole, par le discours.

Le deuxième terme à définir est l'expression “argumentation linguistique”, que j'abrègerai quelquefois en “argumentation”. Dans cet exposé,<sup>2</sup> j'appellerai ainsi les segments de discours constitués par l'enchaînement de deux propositions A et C, reliées implicitement ou explicitement par un connecteur du type de “donc”, “alors”, “par conséquent”,...<sup>3</sup>

---

<sup>2</sup> Dans la plupart de nos articles, Marion Carel et moi appelons “argumentations”, non seulement les enchaînements en “donc”, que nous appelons aussi “normatifs”, mais également ceux en “pourtant”, “cependant”, “malgré cela”, que nous appelons “transgressifs”. Dans le présent article, je n'aurai pas besoin de considérer les seconds puisqu'il s'agit d'une comparaison avec l'argumentation rhétorique.

<sup>3</sup> Il n'est pas nécessaire que A précède C et j'appelle aussi “argumentation” un enchaînement “C puisque (car, parce que) A”.

J'appellerai A l'argument, et C la conclusion. Cette définition peut être étendue aux enchaînements reliant, non pas deux propositions syntaxiques, mais deux suites de propositions, par exemple deux paragraphes d'un article. Les grammairiens et linguistes interprètent généralement ces enchaînements "A donc C" en disant que A est présenté comme justifiant C, comme rendant C vrai, valide, ou au moins plus acceptable qu'il n'était avant son enchaînement à A. Une grande partie de mon exposé sera consacrée à contester cette interprétation de "A donc C", même quand elle est atténuée par la formulation "A est *présenté comme* justifiant C", ou encore "la langue *fait comme si* A justifiait C". La critique que je vais proposer n'empêche pas cependant que cette interprétation de "A donc C" fait partie pour ainsi dire des connaissances métalinguistiques des sujets parlants, même non linguistes, et qu'elle constitue un niveau incontestable de la compréhension des enchaînements en "donc".

Dans la mesure où l'argumentation que j'appelle "rhétorique" est définie comme un effort verbal pour faire croire quelque chose à quelqu'un, il *semble* que l'argumentation linguistique puisse en être un moyen direct, surtout si cette dernière reçoit l'interprétation habituelle que je viens de mentionner. Il *semble* en effet qu'un moyen évident pour vous faire admettre une proposition C est de la justifier (de vous montrer qu'elle est vraie), et que pour justifier une proposition, il puisse y avoir intérêt à présenter d'abord une proposition A que vous êtes prêt à accepter et qui entretient avec C un rapport conclusif, un rapport en "donc". Votre croyance en A risque alors de se compléter en une croyance en C, la validité de A se transportant pour ainsi dire sur C. C'est là une conception tout à fait banale, et peut-être même inévitable, du rôle de l'argumentation linguistique dans l'argumentation rhétorique. Je vais essayer de montrer, par des arguments de linguiste, qu'elle est non seulement insuffisante, mais totalement illusoire, et que les enchaînements conclusifs du discours ne constituent pas, en tant que tels, des moyens directs de persuasion, même pas des moyens partiels.

Je voudrais insister d'abord sur le caractère radical, absolu, que je vais donner à l'opposition entre argumentation linguistique et rhétorique. Si je me contentais de montrer l'insuffisance de l'argumentation, telle que je l'ai définie, pour l'activité rhétorique, je reprendrais seulement un thème banal de la rhétorique, et il est essentiel pour moi de distinguer ma critique du rôle persuasif de l'argumentation linguistique et la critique traditionnelle. La critique traditionnelle est relative, et celle que je vais proposer voudrait être radicale. La critique classique du rôle de l'argumentation linguistique se fonde, notamment, sur le fait que nos argumentations ne sont jamais décisives. D'une part, lorsque nous disons "A donc C", nous oublions généralement des propositions intermédiaires qui sont nécessaires pour opérer le passage de A à C. D'autre part, même une fois complétés, nos enchaînements argumentatifs reposent sur des principes généraux qui admettent des exceptions. Comment savoir si on n'est pas dans le cas spécifique? Dernière raison enfin, les concepts sur lesquels se fondent ces argumentations sont très flous et très mal définis. Supposons que je conclus que quelqu'un est jaloux en donnant comme argument qu'il est amoureux, j'utilise les concepts "amour", "jalousie", que personne ne sait définir. On peut donc toujours m'objecter que la personne dont je parle n'est pas "à proprement parler amoureuse", ce qui ruine mon argumentation. A ce caractère non contraignant des argumentations du discours s'ajoute le fait que la persuasion demande que l'on s'appuie sur d'autres motifs que des motifs rationnels. C'est ce sur quoi insiste la rhétorique traditionnelle,

en disant que la persuasion exige que non seulement on donne des “raisons”, constituant ce qu’on appelle le “logos”, mais que l’on développe en plus chez l’auditeur le désir de croire vrai (c’est le “pathos”), et enfin qu’on lui donne confiance en l’orateur, qui doit apparaître comme quelqu’un de fiable, sérieux, et bien intentionné. L’orateur doit donc donner dans son discours même une image favorable de lui, ce qui correspond à ce que la rhétorique classique appelle l’ “éthos”. On sait tous les débats qu’a suscités, dans le monde chrétien du XVII<sup>ème</sup> siècle, la nécessité, pour le prédicateur religieux, d’ajouter à la conviction l’appel au sentiment. Est-il justifié ou non pour le prédicateur, se demandait-on, de faire appel non seulement au logos, mais aussi aux passions, alors que les passions sont une des sources premières du mal et du péché?

Je ne parlerai pas plus de ce type d’insuffisance souvent attribué à l’argumentation. En effet, ces critiques admettent toutes l’existence dans le discours d’un *logos*, à savoir d’une argumentation rationnelle, qui serait susceptible de prouver, de justifier. On se demande seulement si ce *logos* est, ou n’est pas, suffisant pour la persuasion. Ce que je soutiens pour ma part, c’est que l’argumentation discursive n’a aucun caractère rationnel, qu’elle ne fournit pas de justification, pas même des ébauches faibles, lacunaires, de justification. En d’autres termes, ce que je mettrai en doute, c’est la notion même d’un logos discursif qui se manifesterait à travers les enchaînements argumentatifs, à travers les “donc” et les “par conséquent”. Après avoir dit pourquoi je refuse à l’argumentation discursive tout caractère rationnel, je montrerai que cette argumentation, malgré le fait qu’elle n’a rien à voir avec un *logos*, peut cependant servir à la persuasion. Son rôle persuasif existe, mais il ne tient pas à un caractère rationnel dont elle serait, même faiblement, pourvue. Dans la partie critique de mon exposé, je m’appuierai sur une théorie linguistique que je développe depuis de nombreuses années avec Jean-Claude Anscombe, la théorie dite de “l’argumentation dans la langue”, et plus précisément sur la forme nouvelle donnée à cette théorie par les travaux récents de Marion Carel, forme qui à la fois explicite et radicalise les idées que Jean-Claude Anscombe et moi avons présentées.

L’idée de base est que, dans un enchaînement argumentatif “A donc C”, le sens de l’argument A contient en lui-même l’indication qu’il doit être complété par la conclusion. Ainsi le sens de A ne peut pas se définir indépendamment du fait que A est vu comme conduisant à C. Il n’y a donc pas à proprement parler passage de A à C, il n’y a pas justification de C par un énoncé A qui serait compréhensible en lui-même, indépendamment de sa suite “donc C”. Par conséquent, il n’y a pas transport de vérité, transport d’acceptabilité, depuis A jusqu’à C, puisque l’enchaînement présente le “donc C” comme déjà inclus dans le premier terme A.

D’abord un exemple simple, celui où le segment A contient un mot comme “trop”. Soit par exemple l’enchaînement “tu conduis trop vite, tu risques d’avoir un accident” (où un “donc” est implicite entre les deux propositions enchaînées). Certains sémanticiens pensent, et même écrivent, qu’il s’agit vraiment d’une sorte de raisonnement, passant d’une prémisses “tu conduis trop vite”, à une conclusion “tu risques d’avoir un accident”. Raisonnement qui serait fondé sur un principe général implicite “quand on conduit trop vite, on risque l’accident”. Mais cette description me semble absurde, car le mot “trop” lui-même, présent dans l’antécédent, ne peut se comprendre que par rapport au conséquent. Qu’est-ce que conduire “trop vite” si ce n’est conduire à une vitesse qui risque d’amener des conséquences indésirables? La



vitesse elle-même est ici caractérisée par le fait qu'elle doit provoquer un accident: "trop vite" signifie ici "à une vitesse dangereuse". Autrement dit, le contenu même de l'argument ne peut se comprendre que par le fait qu'il conduit à la conclusion. Pris hors de cet enchaînement, exprimé ou sous-entendu, il ne signifie rien. Un signe de cette interdépendance, que j'appelle "radicale", est que ce "trop vite" signifie tout autre chose dans mon exemple et dans des discours comme:

Tu conduis trop vite, tu risques d'avoir une contravention.

Il ne s'agit pas nécessairement de la même vitesse dans les deux cas — même si on ne s'intéresse qu'à l'aspect quantitatif de la vitesse. D'autre part, ce que je viens de dire du segment généralement appelé "argument" vaut tout autant pour la "conclusion". La contravention dont il est question dans le dernier enchaînement est une contravention pour vitesse excessive, c'est-à-dire le type de contravention fondée sur l'argument donné. Supposons en effet que mon interlocuteur ait une contravention, mais une contravention pour n'avoir pas attaché sa ceinture de sécurité. Il y a quelque ironie à lui dire alors "tu vois, j'avais raison".

Je conclurai que les enchaînements analysés, bien qu'ils relient deux propositions assertives au moyen du connecteur "donc" (éventuellement implicite), ne marquent en rien une inférence allant d'une affirmation à une autre. Chacune de ces apparentes "affirmations" contient en effet l'ensemble de l'enchaînement où elle prend place. C'est le "donc" qui permet de se représenter le type de vitesse et de contravention dont il est question. Ainsi, il n'y a pas passage d'un contenu factuel, "objectif", à un autre. Même si mon discours associe deux expressions bien distinctes, "trop vite" et "contravention", il manifeste une représentation sémantique unique (dans la terminologie de Marion Carel, un "bloc"), qui exprime l'unique idée de vitesse interdite (ou dans l'exemple précédent de vitesse dangereuse). A quoi sert donc l'enchaînement argumentatif? Non pas à justifier telle affirmation à partir de telle autre, présentée comme déjà admise, mais à qualifier une chose ou une situation (ici la vitesse) par le fait qu'elle sert de support à une certaine argumentation. Le "donc" est un moyen de décrire et non pas de prouver, de justifier, de rendre vraisemblable.

D'une façon générale, ce qui interdit de voir une sorte de raisonnement dans un enchaînement argumentatif du type de "A donc C", c'est que les segments A et C n'expriment pas des faits fermés sur eux-mêmes, compréhensibles indépendamment de l'enchaînement, et susceptibles d'être ensuite reliés entre eux. Cette conclusion peut se vérifier même avec des mots moins évidemment "argumentatifs" que "trop", et apparemment plus "objectifs". Supposez que je vous prédise que Pierre va échouer à son examen, et que ma prédiction prenne la forme de l'enchaînement "Pierre a peu travaillé, il va donc échouer". Est-il possible de décrire mon discours en disant que je vous signale d'abord un fait A (Pierre a peu travaillé) et que j'en déduis un autre fait C (Pierre va échouer)? Cette description rationalisante me semble là encore absurde car le mot "peu" ne saurait servir à décrire un fait. Il indique déjà à l'avance vers quelle conclusion on se dirige. En effet pour prédire la réussite de Pierre, il m'aurait suffi de vous dire "Pierre a un peu travaillé, il va donc réussir". En qualifiant le travail de Pierre au moyen de l'expression "un peu", je vous aurais déjà dirigé au moyen d'un "donc" vers l'éventualité de son succès futur. Or personne n'a jamais trouvé de

différence factuelle, quantitative, entre “peu” et “un peu”. La seule différence entre ces deux expressions réside dans les types d’enchaînements possibles à partir d’elles. Comme dans l’exemple de “trop”, l’argument A annonce déjà la conclusion en ce sens que la signification même de “peu” ou “un peu” comporte l’indication de ce que l’on peut enchaîner aux propositions contenant ces mots. Ainsi, il n’y a pas de raisonnement, de progrès cognitif, de transmission de vérité, puisque le “donc C” fait déjà partie du sens de A.

Je vais prendre maintenant pour exemple un adjectif qui appartient au lexique même, donc à la partie de la langue réputée la plus informative, l’adjectif “loin”. Imaginons la situation suivante. X et Y doivent se rendre ensemble à un certain endroit E. Ils savent exactement l’un et l’autre à quelle distance ils sont de E. X propose à Y d’aller à pied à E. Y, s’il est d’accord, peut répondre “oui, c’est près”. Si au contraire il veut refuser, il a la possibilité de dire “non, c’est loin”. Qu’est-ce qui change entre la qualification “près” et la qualification “loin”? Ce n’est pas la distance, que X et Y connaissent l’un comme l’autre. C’est seulement l’exploitation argumentative de cette distance. En disant “près”, on la présente comme permettant la promenade, en disant “loin”, comme faisant obstacle à cette promenade. De sorte que le choix des conclusions “oui” ou “non” est déjà inscrit dans le sens même des arguments “c’est près” ou “c’est loin”. Nous avons vu que “trop” appliqué à “vite” qualifie la vitesse par un certain type de conclusions défavorables; de même “loin” qualifie la distance comme obstacle, et “près” la qualifie comme n’étant pas un obstacle. Dans tous ces cas, il ne peut pas y avoir, derrière l’enchaînement discursif un logos démonstratif, car l’enchaînement est déjà donné par l’argument. Il constitue la valeur sémantique de l’argument.

Allons encore un peu plus loin. J’ai dit que les propositions contenant des mots comme “trop”, “peu”, “un peu”, “près”, “loin”, indiquent déjà quel type de suites peut leur être enchaînées au moyen d’un “donc”. Mais ce n’est que la moitié de la vérité. Car leur signification n’oblige pas du tout à continuer par un “donc”, elle permet tout autant d’enchaîner par un mot du type de “pourtant”. Si l’expression “c’est loin” autorise la suite “donc je n’irai pas à pied”, elle rend aussi possible d’enchaîner “c’est loin, pourtant j’irai à pied”. De même, on peut dire à la fois “il a un peu travaillé donc il va réussir” et “il a un peu travaillé pourtant il ne réussira pas”. D’une façon générale, si une proposition A contient dans sa signification la possibilité de lui enchaîner “donc C”, elle contient aussi la possibilité de lui enchaîner “pourtant non C”. Par conséquent, si j’utilise pour vous prouver une proposition C, un argument A qui par sa valeur propre conduit à dire “donc C”, il est tout aussi conforme à la signification de A de continuer “pourtant non C”.<sup>4</sup> Dans ces conditions, il est impossible de dire qu’en présentant l’argument A et en le faisant suivre par “donc C”, je justifie C. En effet, le même argument, en vertu de sa signification intrinsèque pourrait tout aussi bien être suivi de “non C”, à condition de changer de connecteur. Ainsi, c’est un coup de

---

<sup>4</sup> On pourrait trouver cette remarque contradictoire avec ce que j’ai dit sur l’ “interdépendance” entre ce qui précède et ce qui suit le connecteur, et arguer que le A suivi de “donc C” est sémantiquement distinct, d’après la théorie même que j’utilise, de celui qui est suivi de “pourtant non C”. Pour répondre, il faut faire remarquer que, dans les suites “A donc C”, “A pourtant non C”, “non A pourtant C” et “non A donc non C”, qui constituent ce que nous appelons un carré argumentatif, l’influence de A et de C l’un sur l’autre est chaque fois la même. On peut le vérifier sur les exemples donnés plus haut.

force qui fait choisir C plutôt que “non C” après A. Ce choix n’est pas commandé par la signification de A, qui ne favorise pas plus C que “non C”. La seule chose qu’elle impose, c’est le choix d’un “donc” dans un cas ou d’un “pourtant” dans l’autre. Je ne vois pas alors comment la proposition A pourrait amener à croire C. L’alternance de “donc” et de “pourtant” me semble donc démentir, une fois de plus, l’idée même d’une preuve discursive, d’un logos argumentatif.

“Et cependant elle tourne” disait Galilée. Vous pourriez ainsi me répondre “et cependant il y a des ‘donc’ dans le discours à visée persuasive, qu’il soit politique, publicitaire, philosophique, etc...”, et aussi dans le discours des enfants dès trois ans (sous la forme ‘parce que’).” Alors à quoi servent ces argumentations? Comment contribuent-elles à la persuasion alors que, selon moi, elles ne constituent même pas des ébauches de justification?

Une première réponse consiste à dire que la plupart des expressions, qu’elles soient employées ou non avec une visée persuasive, comportent dans leur sens des argumentations –en généralisant un peu la définition que j’ai donnée à ce mot, et en y incluant, non seulement les enchaînements en *donc*, mais aussi ceux en *pourtant*, *cependant*. Une phrase prédicative simple comme “les coupables ont été punis” pose un “donc” entre le fait d’être coupable et le fait d’être puni. Bien plus, on peut, selon Marion Carel et moi, déceler dans la signification interne de beaucoup de mots des argumentations. Ainsi nous cherchons actuellement à décrire la plus grande partie possible du lexique français en caractérisant chaque mot par une paraphrase qui a la forme d’un enchaînement discursif en “donc” ou en “pourtant”. Que signifie par exemple un adjectif comme “intéressé” (au sens moralement négatif du terme)? Pour nous, il est constitutif de la sémantique de cet adjectif d’évoquer des enchaînements du type “c’est son intérêt donc il le fait” et aussi “ce n’est pas son intérêt donc il ne le fait pas”. Ou encore, que veut-on dire lorsque l’on considère l’expression verbale “avoir soif” comme marquant, selon la terminologie linguistique habituelle, un “état”? Pour nous, dire que c’est un état, ce n’est rien d’autre que dire que l’on peut enchaîner par “donc” l’indication que quelqu’un a soif au moment t1 et celle qu’il a soif au moment suivant t2 (noter qu’il faudrait un “pourtant” pour enchaîner l’indication que quelqu’un a soif en t1 et celle qu’il n’a plus soif en t2). Ainsi, pour nous, il y a des enchaînements argumentatifs dans la signification même des mots et des énoncés dont le discours est fait. Dans ces conditions, toute parole, qu’elle ait ou non une visée persuasive, fait nécessairement allusion à des argumentations. Ce qui montre au moins qu’il n’y a pas de lien privilégié entre l’argumentation rhétorique et l’argumentation linguistique.

Bien sûr, on attend de moi une réponse plus spécifique à la question “pourquoi y a-t-il de l’argumentation linguistique dans l’argumentation rhétorique?” (“plus spécifique” signifie ici “plus liée au caractère particulier du discours persuasif”). Je signalerai trois réponses possibles. D’abord l’argumentativité est liée à une stratégie persuasive tenue pour efficace: la concession. Je décrirai d’abord la concession de la façon suivante. Supposons qu’un locuteur veuille faire admettre une conclusion Z. Supposons aussi qu’il dispose d’un argument Y qui permet d’enchaîner “Y donc Z”, mais qu’il sache par ailleurs qu’il y a des arguments X qui permettent d’enchaîner “X donc non-Z”. Ainsi je veux amener un ami à la conclusion Z = “tu ne dois pas fumer”. Pour cela je dispose entre autres d’un argument Y = “fumer te fait tousser”;

mais je sais aussi que les fumeurs ont un argument X = “fumer diminue le stress”, que l’on peut enchaîner par “donc” à la conclusion “non-Z” = “Il ne faut pas arrêter de fumer”. Que faire? Je peux, dans mon discours, oublier l’argument défavorable à ma position, X, et donner simplement l’argument Y qui lui est favorable. Le risque, c’est que l’ami me réponde en arguant de X. Heureusement pour moi (et peut-être pour sa santé), il y a une autre stratégie, indiquer d’abord l’argument défavorable X en le faisant suivre d’un “mais Y”: “d’accord fumer diminue le stress mais ça fait tousser”. Le mot “mais” est entre autres choses spécialisé dans cette fonction – c’est pourquoi d’ailleurs il est une vedette du discours persuasif. Grâce à lui, on peut envisager les arguments contraires à la conclusion qu’on vise. Il suffit de les faire suivre d’un “mais”, sans avoir même besoin de les réfuter, manœuvre qui n’est pas bien fatigante, et qui a des avantages persuasifs éminents.

En indiquant X qui est défavorable à la thèse que je soutiens, et favorable à mon interlocuteur, je l’empêche d’abord d’utiliser lui-même ce X, argument qu’il serait ridicule d’exploiter contre moi puisque j’ai eu moi-même la générosité de l’énoncer, et puisque j’ai décidé, après l’avoir envisagé, qu’il ne méritait pas une considération plus sérieuse. A cet avantage de la concession pour la stratégie polémique, s’ajoute le fait qu’elle permet d’améliorer l’image que l’orateur donne de lui dans son discours. L’orateur a l’air d’un homme sérieux, donc fiable, puisqu’avant de choisir sa position Z, il a aussi fait attention aux objections possibles contre Z. On pourrait comparer l’énoncé concessif à ce qui se passe au football quand un joueur marque un but contre son propre camp. L’orateur qui dit X avant de continuer “mais Y” marque pour ainsi dire un but contre sa propre position. Mais il y a une différence essentielle. Le but marqué au football par le joueur maladroit est définitivement marqué: il n’y a pas de “mais” possible. En revanche, dans le discours persuasif, on tire profit des buts que l’on marque contre son propre camp. Ce profit ne tient pas à ce que l’argumentateur a démontré rationnellement quelque chose. Il tient à ce que l’orateur a amélioré son image personnelle, ou, en termes rhétoriques, son *éthos* (c’est comme si le footballeur tirait du prestige du fait d’avoir marqué contre son camp). Etant donné que la concession, telle que je l’ai décrite, manipule des argumentations, implicites ou explicites, il faut reconnaître à celles-ci toute l’utilité que l’on reconnaît à la concession en ce qui concerne l’activité persuasive.

Un second point. Le fait même d’énoncer une argumentation en “donc” (c’est-à-dire l’énonciation de cette argumentation) a par lui-même des avantages pour la persuasion. Ainsi il oblige l’interlocuteur à donner à son tour un argument s’il refuse la conclusion. Supposons que vous me disiez “A donc C” (“la gare est loin donc prenons un taxi”). Si je désire refuser votre conclusion, je ne peux pas me contenter de la nier brutalement en disant “Non, ne prenons pas de taxi”. Je suis obligé à mon tour de donner un argument, qui permette de triompher du vôtre. Et je risque toujours de donner une raison dangereuse pour mon image, ou, en tout cas, que vous pourrez retourner contre moi. Par exemple, si je suis obligé, à cause de votre “donc”, d’avouer mon avarice en vous donnant comme argument que je ne veux pas payer le taxi. C’est comme aux échecs. On déplace une pièce pour obliger l’adversaire à répondre par une manœuvre qui le mettra par la suite en difficulté. Un deuxième avantage qu’il y a, pour vous, à énoncer un enchaînement argumentatif donnant une raison pour votre décision, c’est que par là vous constituez de vous même une image favorable, celle

d'un homme qui accepte la discussion, qui ne cherche pas à s'imposer brutalement. Ainsi vous améliorez votre *éthos*, comme dans le cas de la concession, surtout s'il y a quelqu'un qui assiste au dialogue, et vous vous donnez des chances de persuader plus facilement ce tiers si un jour vous avez une discussion ensemble (songez d'ailleurs qu'il y a toujours une troisième personne dans les dialogues, même lorsque, matériellement, il n'y en a que deux; cette troisième personne est une sorte de sur-moi abstrait, que les interlocuteurs prennent comme arbitre idéal, personnage que nous rencontrons sans cesse, et qu'il faut, à tout prix, apprivoiser).

Une troisième raison d'utiliser l'argumentation dans la stratégie persuasive tient à ce que des modèles d'enchaînements argumentatifs sont, je l'ai dit tout à l'heure, déjà présents, à titre de représentations stéréotypées dans la signification des mots du lexique. Ainsi, en disant "c'est loin donc n'y allons pas", j'explicité la représentation de la distance comme obstacle, représentation qui, selon moi, fait partie du sens même du mot "loin". De même, pour montrer que Pierre ne fera pas quelque chose, je peux vous dire "il n'y a pas intérêt donc il ne le fera pas". Disant cela, je construis un enchaînement qui est le sens même d'un mot de la langue, le mot "intéressé", tel que je l'ai analysé plus haut. En argumentant (au sens linguistique du terme), on peut donc souvent présenter son discours comme l'explicitation de mots de la langue, et comme aussi impossible à mettre en doute que ces mots. Monsieur Larousse a toujours raison, et il y a tout intérêt à appuyer son propre discours sur Monsieur Larousse: on se présente ainsi comme un simple utilisateur de ce trésor commun qu'est le vocabulaire. A la fois on donne à son dire une allure modeste et on colore son dit d'une sorte d'évidence.

Pour résumer ces explications de la fréquence des "donc" dans la parole à visée persuasive, je dirai qu'ils servent à améliorer l'image de l'orateur, son *éthos*. C'est par là qu'ils peuvent rendre la parole plus efficace. Ainsi, les recherches que Marion Carel et moi menons actuellement sur les enchaînements argumentatifs dans la langue amènent à une vue de la rhétorique persuasive un peu différente de celle qui est traditionnelle dans la pensée occidentale. La conception habituelle place au sommet de la stratégie persuasive un *logos*, qui serait une forme affaiblie de la rationalité. Ce *logos*, manifesté par les enchaînements argumentatifs, aurait besoin, vu ses insuffisances, d'être complété par le recours à des facteurs irrationnels, l'*éthos* et le *pathos*. J'ai essayé de montrer, d'un point de vue purement linguistique, qu'un tel *logos*, non seulement est illusoire, mais que son existence même est une illusion. Les enchaînements argumentatifs du type de "donc" relèvent autant du coup de force que les plus brutales affirmations. Leur efficacité persuasive, qui n'est d'ailleurs en rien négligeable, relève avant tout de l'effet qu'ils ont sur l'*éthos*. Bien loin que l'éthos vienne combler les insuffisances du *logos*, c'est le *logos* (si l'on entend par là les enchaînements en "donc") qui est mis à profit par l'*éthos*: c'est en cela seulement que le *logos* peut servir à la persuasion, c'est-à-dire participer à ce que j'ai appelé "argumentation rhétorique".

Appelons pour simplifier "platonicienne" la recherche d'une vérité absolue, qui exigerait que l'on dépasse le langage, c'est-à-dire que l'on tente, sans même savoir si c'est possible, de "sortir de la Caverne" (car la vraie caverne, celle qui nous interdit le rapport avec la réalité, celle qui nous contraint à vivre au milieu des "ombres", c'est, pour moi, le langage). Appelons "aristotélien", de façon tout aussi schématique, l'espoir de trouver dans le discours, c'est-à-dire "à l'intérieur de la Caverne", une

sorte de rationalité imparfaite, insuffisante, mais somme toute acceptable, “vivable”. Moyennant ces approximations, mon exposé s’inscrit dans une opposition systématique à l’optimisme rhétorique d’Aristote et des ses innombrables successeurs; il souhaiterait promouvoir un retour à Platon et à une méfiance “radicale” vis à vis du discours.

(Página deixada propositadamente em branco)

I  
IMPRESSA DA UNIVERSIDADE DE COIMBRA  
COIMBRA UNIVERSITY PRESS  
U

