

Christian Plantin

CNRS – Université de Lyon

Christian.Plantin@univ-lyon2.fr

L'argumentation biface

> Par Christian Plantin, Directeur de Recherche au CNRS

Les études d'argumentation ont leur source dans trois disciplines classiques : la rhétorique, la logique et la dialectique. Elles constituent un fonds toujours stimulant pour la réflexion, puisque le développement des compétences langagières qu'elles se proposent d'organiser – bien parler, bien raisonner, bien dialoguer – n'ont rien perdu de leur actualité.

Diversité et unité. 1958 est une date clé, où sont parus deux ouvrages “re-fondateurs” : *Les Usages de l'argumentation* de Stephen E. Toulmin et *Le Traité de l'argumentation : la nouvelle rhétorique* de Chaïm Perelman et Lucie Olbrechts-Tyteca. Les études d'argumentation se sont ensuite structurées et enrichies d'apports nouveaux : nouvelle rhétorique, nouvelle dialectique, théorie de l'argumentation dans la langue, théorie des fallacieux, logique informelle, logique substantielle, logique naturelle, jusqu'à l'étude du raisonnement « défaisable » – nous reviendrons sur ces désignations. Chacune de ces écoles situe l'argumentation dans un « lieu » différent du langage – dans la langue, dans le discours, dans la communication, dans les interactions, etc. – et construit, en conséquence, l'objet, les méthodes et les objectifs de l'étude de manière spécifique. Ces différences de perspective entraînent des conséquences importantes sur ce qu'il faut entendre par développement des compétences argumentatives : évaluation, organisation de l'enseignement théorique ou pratique, relation de l'argumentation à la démonstration, son rapport aux émotions – bref, sur tout ce qui touche aux « questions vives » dans ce domaine, et aux résultats escomptés en ce qui concerne l'éducation. Les effets quelque peu pervers de cette diversité ne doivent pas être dissimulés, et il a fallu attendre l'école d'Amsterdam pour que soit introduite, dans les années 1980, une pratique soutenue de la discussion théorique entre les différentes visions.

Cependant, de nombreuses pratiques actuelles, dans les champs de la recherche comme de l'enseignement, sont encore marquées par cette configuration en isolats. Il n'est pas très satisfaisant de se résoudre à utiliser, au coup par coup, un élément emprunté ici ou là pour sa commodité immédiate, sans trop de souci des incompatibilités ou des redondances. Une autre solution, qui a une certaine efficacité immédiate, consiste à adhérer à une vision de

l'argumentation, à choisir « son » auteur et « son » concept , l'approfondir et le mettre en pratique ; mais, un jour ou l'autre, il faut bien s'intéresser à ce que fait le reste du monde. C'est ainsi qu'il y a une vingtaine d'années toute argumentation était dans la langue et l'étude des connecteurs le portail obligé. Mais les temps changent, et Perelman, qui n'avait pas été vraiment approfondi dans les années 1970, revient au goût du jour dans dans les sciences humaines alors que Toulmin et Grize ont décidément la préférence dans le domaine dans les sciences – et nous ne sommes pas à la fin de l'histoire.

Il faut tenir compte des apports des divers courants, les faire dialoguer pour établir leurs convergences, repérer leurs affirmations inconciliables et leurs apports spécifiques. Pour cela, nous partirons du fait que la *fonction argumentative*, ou *fonction critique*, est une fonction du langage qui ordonne les fonctions primaires (exprimer le soi, faire impression sur l'autre, décrire le monde). L'activité argumentative est une activité de haut niveau, qui implique la coordination de savoirs et de comportements divers et hétérogènes ; ce n'est pas quelque chose de simple, comme manger une pomme, mais d'extrêmement complexe, comme conduire une automobile.

Elle se situe dans un entre-deux, organisé par une tension entre le travail énonciatif et le travail interactionnel. Un locuteur stratège construit une intervention continue, planifiée, où il enchaîne les bonnes raisons et donne à voir un monde cohérent ; et ce travail tient son sens de l'existence d'une parole autre, en miroir, où d'autres bonnes raisons soutiennent des visions antagonistes données comme non moins cohérentes. La rencontre *hic et nunc* de ces discours définit la situation argumentative où l'on a affaire non plus à l'autre tel qu'on se le représente, mais à l'autre en tant qu'interlocuteur en face et en paroles, dans une interaction qui constitue *le moment de vérité* de l'argumentation, où *avoir raison*, c'est aussi *avoir raison de* ou *avec l'interlocuteur*.

Le pôle des bonnes raisons. Argumenter, c'est enchaîner des propositions, constituer un discours cohérent, fondé sur un élément donné comme *évident* (aux sens, à l'intuition intellectuelle ou morale) et en faire dériver une proposition seconde *moins assurée*. C'est appuyer une affirmation – la conclusion – sur une bonne raison – l'argument.

Les œuvres de Toulmin ainsi que celles de Perelman et Olbrechts-Tyteca relèvent pour l'essentiel de ce pôle des bonnes raisons. Dans les deux cas, le paradigme du discours sensé (raisonnable) est recherché du côté du droit. On peut penser que cette volonté de restituer une dose de « logos » au discours sociopolitique a été motivée par le rejet des discours totalitaires nazis et staliniens.

Le fameux modèle de Toulmin est une *logique substantielle*. C'est une *logique* dans la mesure où sa structure de base est celle d'un syllogisme juridique (les A sont B, ceci est un A, donc ceci est un B). On affirme que tel être possède tel trait (*Harry est né aux Bermudes*), que les êtres possédant ce trait (*être né aux Bermudes*) appartiennent à telle catégorie (*être de nationalité britannique*), et on en conclut que cet être appartient à la catégorie considérée (*Harry est de nationalité britannique*). Toulmin met ainsi au premier plan de l'activité argumentative l'activité de catégorisation : penser, c'est classer.

Ce modèle fait intervenir une *restriction* : « cette conclusion est valide sauf si... [il a changé de nationalité] ». Cette réserve correspond à un contre-discours possible. On a là la structure dite du *raisonnement par défaut* : « Jusqu'à plus ample information, si je sais que Pioupiou est un oiseau, je peux conclure qu'il vole – sauf si on me dit que c'est un pingouin. »

Depuis Aristote, on a proposé de nombreuses typologies des arguments. Perelman et Olbrechts-Tyteca s'inscrivent dans cette tradition, qui a montré que l'argumentation ordinaire recourait à des procédés très divers pour fonder en raison ses conclusions : les stratégies utilisant la définition, l'analogie, la cause, les contraires, la personne sont certainement parmi les plus utilisées. Un type d'argument (ou *topos*, pl. *topoi*) est un discours générique, une matrice discursive. Dans le cas de l'argument de la « pente glissante », cela donnerait « On ne doit pas s'engager dans cette voie, parce que si on commence on ne saura plus comment s'arrêter et on sera amené à accepter l'inadmissible » ; cette forme génère, entre autres, l'argumentation concrète, ou enthymème, suivante : « On ne doit pas légaliser le haschich, parce que, si on le faisait, on serait amené à légaliser le crack. » Il est curieux de constater que fréquemment on emprunte au *Traité* des oppositions au fond peu robustes théoriquement et empiriquement peu rentables (*convaincre/persuader, auditoire universel/particulier, argumenter/démontrer*) et qu'il est fait peu de cas des réflexions plus techniques, très élaborées et très fertiles qu'il consacre aux types d'arguments qu'on se contente, dans le meilleur des cas, de considérer comme une sorte de catalogue.

Le pôle logico-linguistique. Les propositions de nouvelles théories de l'argumentation n'ont pas trouvé beaucoup d'échos dans la France des années 1970 ; Toulmin n'a été traduit qu'en 1994. En fait, l'introduction du concept dans le domaine des sciences humaines est l'œuvre de Ducrot (*La Preuve et le Dire*, 1973, chap. XIII « Les échelles argumentatives ») et d'Anscombe-Ducrot, dans un ouvrage complexe, au titre programme, *L'Argumentation dans la langue* (1983). Ce concept d'argumentation ne se situe plus du côté d'une recherche des principes de rationalité du discours, mais dans une réflexion sur le sens des énoncés. D'après Ducrot, ce sens est donné par l'intention linguistique de son énonciateur. Le sens de « il est

intelligent » est descriptible comme la conjonction des conclusions que peut servir cet énoncé, conclusions qui sont assimilées à ses suites possibles ; par exemple, « il faut l'engager », « il pourra résoudre le problème », « il verra le piège », etc. (alors qu'on n'aura pas « il est intelligent, il ne pourra pas résoudre ce problème »). Ce ne sont plus, comme dans le cas de Toulmin, les liens entre éléments du réel qui fondent l'argumentation, mais des liens, en langue, entre énoncés. Cette théorie de la signification a produit des résultats très intéressants sur les connecteurs (*mais, d'ailleurs*, etc.) et sur les opérateurs argumentatifs (*presque, à peine*, etc.). Sa généralisation se heurte à un certain nombre de difficultés, mais elle a mis au premier plan la notion d'orientation, dont l'importance est capitale en argumentation.

À partir du fait que les connecteurs travaillent les orientations, des applications hâtives ont conclu qu'il suffisait de quelques connecteurs bien placés pour construire une argumentation. C'est prendre le problème à l'envers. Comme nous le verrons, le sens argumentatif (l'orientation argumentative) est produit par une question argumentative, et l'usage des connecteurs ne se comprend que dans la portée d'une telle question.

Au même moment, Grize et l'école de Neuchâtel ont proposé un modèle de *logique naturelle* pour la recherche des aspects cognitifs de l'argumentation (Jean-Blaise Grize, *De la logique à l'argumentation*, 1982). Le discours construit une « schématisation » c'est-à-dire un « éclairage » des événements. Toutes les opérations de construction de l'énoncé contribuent à la construction de cette schématisation. Il s'agit également d'une théorie généralisée qui rend bien compte de l'argumentation comme construction d'un point de vue. L'approche dialogale de l'argumentation ajoute une question : que se passe-t-il quand un point de vue rencontre un autre point de vue ?

Un dialogue orienté par une question. Argumenter, c'est dialoguer avec un interlocuteur, c'est-à-dire enchaîner des propositions en un discours cohérent, fondé sur des éléments partagés (les arguments) et en faire dériver une proposition seconde (la conclusion) qui, elle, n'est pas partagée mais disputée. L'argumentation se situe dans la divergence des discours tenus, par exemple, sur la qualification d'un événement : qui est responsable/coupable ? le lanceur du javelot qui a tué la victime à l'entraînement ? la victime qui n'a pas respecté les consignes de sécurité ? s'agit-il d'un crime ? s'agit-il d'un accident ? ; « Tu as volé la mobylette ! » vs « Non, je l'ai empruntée ! » ; de quoi s'agit-il en fait ? d'un vol ou d'un emprunt ? À ces questions les protagonistes apportent des réponses inconciliables. Mais il ne leur suffit pas d'affirmer : puisque l'autre dit autre chose, il faut élaborer l'affirmation « sèche », la soutenir d'un discours, apporter des indices, des témoignages orientés vers l'une ou l'autre position. C'est l'ensemble de cette activité qui constitue

l'argumentation. Que dois-je croire, que dois-je faire ? Aussi longtemps que tout le monde voit les choses de la même façon, fait de même sans rien dire, pas de problème ; dès que les discours s'opposent, de façon construite, apparaît une question argumentative, qui rend manifeste une situation de blocage (de « stase ») dans les flux coordonnés de langage et d'action.

Argumenter est une activité biface, qui s'exerce sur un fond de tension irréductible entre monologue et dialogue, entre travail énonciatif et travail interactionnel. Le dialogue en constitue le fond : on est dans le domaine du *discutable*. C'est une réalité d'ordre anthropolinguistique : on imagine mal une société sans pluralité d'intérêts parfois en contradiction. L'argumentation est un mode de traitement de ces divergences. Ce n'est qu'un mode parmi d'autres : par exemple, le mâle ou la femelle dominant(e) peut se charger du problème et le régler à sa manière. Pour qu'il y ait argumentation, il faut qu'on se situe dans un domaine de sens et qu'il y ait au moins une question partagée, de gré ou de force. Il s'ensuit qu'un discours non contredit vaut la vérité.

Ce point de départ permet de bien situer un ensemble de notions classiques mal prises en compte par les modèles centrés sur l'argumentation comme enchaînement monologal de propositions, par exemple la charge de la preuve. Cette notion absolument fondamentale renvoie irréductiblement à deux partenaires, à deux points de vue, l'un dominant, l'autre dominé et cherchant à s'imposer, et qui doit non seulement « apporter » mais aussi « faire » ses preuves. On pourrait encore citer l'exigence d'univocité de la question et les différentes modalités de la pertinence de la réponse apportée (pétition de principe, réponse hors sujet). Il y a de l'argumentation avant les arguments.

Dialogisme, polyphonie, intertextualité. On parle d'interaction ou, en première approximation, de dialogue, pour désigner des situations de parole où les interlocuteurs sont physiquement en situation de face-à-face, disposent de droits à la parole du même ordre, échangent oralement, en continu, des répliques relativement brèves. La conversation est un exemple d'interaction. Les concepts de polyphonie et d'intertextualité permettent d'étendre la conception dialoguée de l'argumentation au discours monolocuteur.

Bakhtine a montré la présence du dialogue dans tout discours (production verbale développée, structurée, ininterrompue, attribuable à un même locuteur source) : « l'orientation dialogique du discours est, naturellement, un phénomène propre à tout discours » *Esthétique et théorie du roman*, 1978, p. 102). Cette thèse du dialogisme inhérent à toute parole est un des acquis fondant l'analyse du discours en général, et celle du discours argumentatif en particulier : « tout discours est dirigé sur une réponse, et ne peut échapper à l'influence

profonde du discours-réplique prévu » (*op. cit.*, 103). Tout discours serait non seulement dialogal mais polémique. Quoi qu'il en soit, tout Bakhtine va dans le sens de la précellence du dialogue.

Cette réalité dialogique est fondamentale pour la théorie de l'argumentation dans la langue, qui repose sur la nature polyphonique des enchaînements d'énoncés dans un même discours. Le « for intérieur » y est vu comme un espace dialogique, où coexiste un ensemble de propositions orientées, chacune de ces propositions étant attribuée à une « voix » qui en est la source, l'énonciateur. Le locuteur se situe par rapport à ces voix, c'est-à-dire qu'il s'identifie à certaines et en rejette d'autres. Si l'on se rapporte aux célèbres analyses des connecteurs (*mais* par exemple), on voit que ce qui apparaît en surface comme un monologue est sous-tendu par un véritable dialogue intérieur, obéissant à des contraintes grammaticales, libéré des contraintes du face-à-face, mais qui reste un discours biface, articulant argumentations et contre-argumentations.

La notion d'intertextualité, entendue comme renvoyant à du texte oral comme à du texte écrit, est reprise en argumentation dans la relation discours/contre-discours et, plus spécifiquement, par la notion de script argumentatif : c'est l'ensemble des arguments/contre-arguments attachés à une question. On constate en effet que l'ensemble des propositions/contre-propositions attachées à des questions comme celle de la légitimité éthique du clonage est apparu complet quasi immédiatement ; les sujets ne font que répéter des arguments qui traînent dans l'espace socio-communicationnel. Dans cette conception, l'activité argumentative du locuteur consiste essentiellement en reformulations, adaptations, actualisations de discours déjà dits. On est bien loin de « l'invention ».

On parlera de modèle *dialogal* de l'argumentation pour couvrir à la fois, d'une part tout ce qui relève du dialogue face à face, et, d'autre part, le dialogique, c'est-à-dire la parole autre, citée (le polyphonique et l'intertextuel).

Interactions, débats, dialogues. Les conversations ordinaires sont émaillées de contradictions. Lorsque ces contradictions sont ratifiées (relevées par l'un ou l'autre des partenaires), elles font émerger une situation argumentative. Considérons l'échange suivant : « Qu'est-ce qu'on mange ce soir ? » « Des nouilles ! » « Encore ! On en a déjà mangé à midi ! » « Justement, il faut les finir. » Une question d'information reçoit sa réponse ; elle est rejetée, avec une bonne raison en support, reposant sur un principe diététique de variété dans l'alimentation ; cet argument est retourné par l'adverbe *justement*, en faveur de la conclusion opposée (*on en mange*), en vertu d'un autre principe d'économie domestique : on ne jette pas la nourriture. Conflit sur les principes, confrontation des discours, renversement des

orientations, toute la problématique de l'argumentation se retrouve dans ce petit exemple d'interaction banale.

L'étude des interactions verbales dispose d'un ensemble d'outils bien au point ; elle suppose la constitution de corpus enregistrés (audio ou vidéo) et transcrits, qui constituent des données stables et transmissibles. Toutes les interactions ne sont pas argumentatives, mais l'étude de l'argumentation dans le dialogue ne peut pas faire l'impasse sur les phénomènes interactionnels. Par exemple, si on s'intéresse à la façon dont le professeur entend ou n'entend pas les arguments des élèves ou ce qu'il entend exactement de leurs arguments, ou s'il en entend quelque chose (et réciproquement), il faut nécessairement tenir compte du fait qu'il s'agit d'une parole en interaction.

On peut parler de dialogue pour des situations d'interaction où les interlocuteurs, que ce soit d'un commun accord ou en suivant l'injonction d'une norme sociale, respectent un certain nombre de règles. La *Nouvelle dialectique* de l'école d'Amsterdam (van Eemeren et Grootendorst, 1996) s'intéresse aux dialogues argumentatifs où les interlocuteurs doivent respecter des règles explicites tendant à maximiser le rendement du dialogue : les participants expriment librement leurs opinions et leurs objections ; ils ne parlent pas hors de la question ; ils prennent en compte les dires de l'autre ; ils sont disposés à renoncer à leur première position et à adopter le point de vue de l'autre, etc. Le dialogue argumentatif est vu comme un moyen de construction du consensus.

L'argumentation recherche et fuit le dialogue. D'une part, argumenter c'est construire son discours orienté vers l'affirmation d'une conclusion ; d'autre part, c'est confronter ce discours à un autre discours également planifié, mais qui ne conclut pas la même chose, ou le proposer à quelqu'un dont on ne sait pas ce qu'il va dire.

Le débat est un des lieux de l'argumentation pour lesquels on doit mobiliser les ressources de l'analyse des interactions. Dans le cas de la classe, on s'intéressera par exemple aux modes de reprise des discours, aux formes d'expression de l'accord et des désaccords (chacun veut légitimement préserver sa face et son identité), aux modes d'affirmation des conclusions, à la répartition des rôles argumentatifs et interactionnels, aux modes d'apparition, de fragmentation et de dérivation des questions, aux types d'arguments introduits, aux alliances et aux ralliements, aux formes de concessions, etc. Il y a là un immense champ pour l'exploration empirique.

L'argumentation est une activité coûteuse, dans sa dimension cognitive comme dans sa dimension relationnelle. Tenir une position, c'est tenir une face, une identité, une différence. Le dialogue argumentatif orienté vers le consensuel suppose que l'on soit prêt ou qu'il est

possible de renoncer à cette différence, ce qui n'est pas toujours le cas. Le débat peut conduire au figement, voire au renforcement, des positions qu'il se proposait précisément de faire évoluer. Changer d'avis, s'aligner sur la position de l'autre, c'est toujours faire allégeance, reconnaître qu'on s'est trompé, donc perdre un peu la face, renoncer à ce fragment d'identité qui était lié à la position qu'on répudie. Deux conséquences : il n'y a pas d'argumentation sans émotion ; il faut prendre en compte les « conditions de disputabilité » d'une question dans tel ou tel groupe à tel ou tel moment.

Tous les dialogues argumentatifs ne respectent pas les règles d'orientation vers le consensus ; des leaders politiques de camps opposés à la veille d'une élection ne renonceront certainement pas à leurs points de vue originels au terme du débat où ils s'affrontent. Ils sont pris dans un paradoxe, où chacun doit à la fois présenter des arguments se donnant comme acceptables pour tous et affirmer une position bien particulière. On pourrait parler de dialogue orienté vers l'approfondissement des différences.

Les situations de travail collaboratif, en classe ou ailleurs, mettent en jeu une autre forme de situation d'argumentation en interaction. En effet, on n'argumente pas que dans les affaires humaines en général (politique, philosophie, droit, etc.), sur le mode dissertatoire et selon le modèle idéal et jamais atteint de la démonstration logique élémentaire. On argumente dans des environnements matériels où le sens de l'argumentation est sans cesse rapporté à des projets, des objets et des actions. Les travaux pratiques de sciences proposent ainsi des situations argumentatives quasi expérimentales, où l'on peut observer comment on travaille en parallèle le langage et les objets à des fins de construction des savoirs.

Qu'est-ce qu'une bonne argumentation ? « C'est celle avec laquelle je suis d'accord » ; l'argumentation ne convainc que les convaincus. Si l'on considère la difficulté qu'il y a lorsqu'il s'agit de rejeter un mauvais argument pour une conclusion acceptée et d'accepter un bon argument pour une conclusion rejetée, on peut être tenté par cette réponse un peu expéditive.

L'apport fondamental de la théorie des fallacies – c'est-à-dire des paroles fallacieuses –, si mal comprise en France, est d'introduire à la critique à l'évaluation des formes argumentatives. Apprendre à argumenter, c'est apprendre à critiquer des arguments, les siens comme ceux des autres. Cette problématique a été remise à l'ordre du jour par l'ouvrage de Hamblin, *Fallacies* (1971, non traduit en français). On peut en retenir que la critique tend à l'élimination des discours ambigus, impose le respect d'une méthode dans le traitement des objets et de leurs relations, le tout en tenant compte des conditions pragmatiques d'acceptabilité des argumentations.

À un second niveau, l'évaluation peut également reposer sur une hiérarchie intrinsèque des arguments. Dans ce cas, on estimera qu'une argumentation fondée sur la *définition* (qui exprime la nature de l'objet dont on traite ; « pour argumenter il faut savoir ce dont on parle ») ou sur une relation *causale* sera intrinsèquement meilleure que des argumentations fondées sur le *prestige* du locuteur ou celui de la source qu'il cite (cette préférence suppose que définition et relation causale ont été établies correctement, ce qui est précisément l'objectif de la critique de premier niveau).

On peut enfin élargir le problème et adopter une perspective dialectique : une bonne argumentation est une argumentation qui a été analysée de façon contradictoire. L'évaluation ne porte plus sur un épisode discursif, mais sur le discours lui-même, puis sur le débat dans lequel il se situe. Le corollaire est qu'une position est considérée comme légitime si elle a été soumise au processus de discussion considéré comme normal dans le groupe. Dans un dernière étape, on pourrait dire qu'un bon argument est un argument qui sort vivant d'une bonne discussion : soit parce qu'il est repris comme fondant une conclusion à laquelle on adhère, soit parce qu'il a été jugé digne d'une réfutation ou d'une concession.

Perspectives. On ne peut pas opposer des types ou des « modules » narratif/descriptif/argumentatif pour la raison évidente que dans un texte argumentatif on peut trouver une narration, une description ou un portrait argumentativement orientés dans le sens d'un point de vue en opposition à un autre point de vue. Argumenter, c'est opérer des dérivations (ou inférences) sur fond de contradiction. En outre, on doit caractériser les discours non pas comme étant ou non argumentatifs, mais comme l'étant plus ou moins. La place faite à la parole de l'autre est un élément déterminant du degré d'argumentativité d'un texte, qui correspond à un trait, un descripteur utilisable pour la description des genres discursifs.

Si l'on veut opposer l'argumentation à quelque chose, il faut la contraster avec des discours de révélation ou d'intuition affirmant directement le devoir et la vérité (non dialogaux, non inférés) ; ou encore, comme le fait Pontalis (*En marge des jours*, Gallimard), opposer « la pensée rêvante » à « la pensée discursive, argumentée, arrimée au savoir, qui ne veut que se justifier et ne consent pas à se contredire ».

Le lieu commun qui lie l'argumentation à la persuasion doit être revisité. Si persuader c'est changer les représentations de l'interlocuteur, c'est la chose la plus facile du monde, et ce n'est nullement l'apanage de la rhétorique argumentative. Dire qu'il est 12 h 05 à quelqu'un qui croit qu'il n'est pas encore midi peut changer ses représentations de façon dramatique s'il a un train à prendre à 12 h 03. L'étude des instruments effectifs de la

persuasion (discursifs ou non) et la mesure de leur efficacité relèvent de la psychologie, qui se soucie très peu des problématiques de l'argumentation. Si l'on s'intéresse sérieusement à la persuasion, il faut intégrer au champ la conversion, religieuse aussi bien que politique.

Les modèles du monologue argumentatif ne permettent de prendre en compte que l'intention de persuader. Ils vont de pair avec un modèle unidirectionnel de la persuasion où un persuadé est la cible d'un persuadeur, qui voudrait bien lui faire prendre en charge son point de vue. Les mécanismes de persuasion postulés reposent *in fine* sur l'identification du persuadé au persuadeur. Les modèles du dialogue sont bidirectionnels et mettent l'accent sur des mécanismes de co-construction des croyances ou des décisions. On retrouve ici la tension entre les deux pôles de l'action argumentative.

On fait parfois appel à l'argumentation comme à une bouée à laquelle on tente de raccrocher la formation de l'individu et du citoyen. Plusieurs considérations au moins doivent tempérer l'optimisme de cette idéologie éducative. Premièrement, l'argumentation n'est pas forcément une alternative à l'usage de la force : l'Histoire montre que les deux se combinent très bien. Deuxièmement, l'argumentation travaille dans l'opposition (de ce que l'on doit penser comme de ce qu'il convient de faire), qu'elle peut aussi bien contribuer à approfondir qu'à résoudre. Troisièmement, c'est une grande utopie de penser que l'on pourra un jour assécher avec la petite cuillère de la critique l'océan de la bêtise et de la crapulerie. Quatrièmement, dire que l'argumentation repose sur un ensemble « d'accords préalables » (Perelman et Olbrechts-Tyteca), c'est dire qu'elle fonctionne bien au sein d'une communauté de croyances, et se donner au moins la moitié de la solution au problème qu'on prétend résoudre. Nous manquons d'études sur les cas de désaccord radicaux. L'argumentation doit-elle renoncer aux débats intercommunautaires pour se limiter à l'intracommunautaire ?

Les programmes prévoient l'enseignement de l'argumentation dans les collèges et les lycées, alors qu'il n'existe en France, à ma connaissance, aucun cursus structuré proposant un volume suffisant d'enseignement des bases indispensables à la réflexion des maîtres.

Savoir +

- PLANTIN Christian. *L'Argumentation*. Paris : Le Seuil, 1996. (Coll. Mémo).
- PLANTIN Christian. *L'Argumentation : histoire, théories, perspectives*. Paris : PUF, 2005. (Coll. Que sais-je ?).

Focus : Quelques stratégies argumentatives très utilisées

- **Sur les définitions.** – Après avoir catégorisé Harry, on en déduit qu’il prend son thé à cinq heures. – Sinon, il n’est pas un vrai Anglais.
- **Sur les conséquences.** Les OGM permettront de nourrir l’humanité. – Mais ils n’ont pas prouvé leur innocuité.
- **Sur la question elle-même.** Faut-il interdire de fumer dans les lieux publics ? – Vraiment, il y a des problèmes plus urgents !
- **Sur la personne.** – Vous vous faites élire sur un programme de paix et vous continuez la guerre ?
- **Sur les circonstances** (réplique à la précédente). – C’est que les circonstances ont changé.

Quelques argumentations à évaluer

- Cette institution a toujours mal fonctionné, il faut la supprimer définitivement. – C’est qu’on ne lui a jamais donné les moyens ! (Variante : – C’est les chefs qui ont toujours été mauvais.)
- – Vous protestez contre l’industrie pharmaceutique ? – Combien parmi vous ont-ils été guéris par les médicaments qu’elle a mis au point ?
- – Par charité, je ne dirai rien des arguments de mon adversaire.

Quelques problèmes

Comment convaincre mes compagnons que cette voie est bien celle qui mène au sommet ?

Que le générateur de basses fréquences vibre alors qu’on n’entend rien ?

Que ce pantalon ne va pas avec cette chemise ?

Qu’on ne se tient pas comme ça à table ?