

***Pour une approche intégrée du champ de l'argumentation:
Etat de la question et questions controversées***

Christian Plantin¹

CNRS-Université de Lyon

Cet article ne traitera pas de la question de l'apprentissage de l'argumentation en français langue étrangère, question qui demande des compétences que je ne possède pas. Les propositions d'exercice faites pour le français langue maternelle pourraient peut-être être adaptées à l'enseignement du français langue étrangère (Plantin 1989, Plantin, Muñoz 2011).

Je tenterai de donner une description forcément rapide d'un champ de recherche ayant émergé après la seconde guerre mondiale ; il rassemble maintenant une solide communauté de chercheurs et de praticiens autour d'un ensemble d'œuvres, de concepts, de méthodes et de problèmes. Le volume et la qualité de la documentation maintenant disponible est sans commune mesure avec celle qui était la nôtre encore au milieu des années 80. Corrélativement, les chercheurs naguère attachés à leur propre paradigme s'entre-lisent de plus en plus, ce qui est d'ailleurs la moindre des choses.

Cette description peut se faire en gros de deux manières. D'une part, il est nécessaire de retracer la genèse du champ, ce qui ne peut se faire que sous la forme d'une narration qu'on espère recevable par les spécialistes et plausible pour le lecteur général ; c'est ce qui est proposé au §1. D'autre part, cette approche génétique doit être complétée par une description structurale, en d'autres termes par une proposition de modèle descriptivement adéquat ; c'est ce que nous proposerons au §2.

Narration génétique et définition structurale sont des hypothèses révisables qui entraînent nécessairement des prises de position sur des questions disputées, comme les suivantes : statut des topoï ; relation de l'argumentation à la démonstration et à la preuve ; normes et critique ; statut de la notion de persuasion ; place de l'émotion. Nous examinerons les deux dernières au §3.

1. Un domaine, des théories

1.1 Nommer un domaine

On parle de la renaissance d'un "champ de l'argumentation" depuis les années 50. L'expression est ambiguë : ce n'est certes pas de l'argumentation comme ensemble des *pratiques* argumentatives qu'il s'agit, mais de la *réflexion articulée sur ces pratiques* ; non pas du donné langagier, mais des réflexions théoriques sur ce donné. Cette ambiguïté qui fait que le même mot, *argumentation*, désigne une pratique et la théorie de cette pratique, est sans doute un indice de juvénilité, signe que la discipline ne rentre que malaisément dans les divisions du plan d'études traditionnel de l'Université.

Comment désigner un champ d'étude, un objet d'étude, des spécialistes ? La situation est claire lorsque chacune de ces réalités bien distinctes est désignée par un terme spécifique. C'est le cas par exemple de la *sociologie*, science des *sociétés*, prise en charge par les *sociologues* (en gros). La situation est déjà plus compliquée avec *économie* : le terme désignant à la fois l'*économie réelle* (production et consommation des biens et des

¹ Christian.Plantin@univ-lyon2.fr
<http://icar.univ-lyon2.fr/Membres/cplantin/Index.htm>

services; en anglais, *economy*) et l'*économie comme science* étudiant cet objet (anglais *economics*). Les spécialistes sont appelés *économistes* (anglais *economists*).

Le terme *argumentation* désigne à la fois l'objet de l'étude et l'étude elle-même, ou "théorie de l'argumentation". Actuellement, un ouvrage intitulé *Argumentation* peut très bien n'en contenir aucune, de même que, selon la plaisanterie traditionnelle, on peut ouvrir un ouvrage intitulé *Fallacies* sans craindre que ce titre ne soit une description adéquate du contenu. En ce qui concerne le titre *Argumentation*, la situation était différente avant Perelman & Olbrechts-Tyteca (1958/1976) : l'ouvrage ainsi intitulé contient bien une argumentation, dont la nature est précisée par un complément en sous-titre "argumentation à propos de, sur ...", par exemple *Argumentation de la proposition polonaise concernant la frontière dans la section industrielle de haute-silésie* (1922, voir Plantin 2005/2008).

Mais l'apparition spectaculaire de l'intitulé *Argumentation* pour désigner un ouvrage théorique renvoie à une réalité plus profonde, liée au changement de statut de la logique. Au fond, on utilise ainsi le mot *Argumentation* parce que le mot *Logique* n'est tout simplement plus disponible. Tous les anciens ouvrages intitulés *Logique*, reprenant la logique aristotélicienne considérée comme art de penser, sont réellement des *Traité de l'argumentation* — des "*Argumentation*". Mais depuis sa formalisation à la fin du 19^e siècle, l'intitulé *Logique* présente nécessairement une logique mathématique.

La logique traditionnelle est cependant toujours représentée par des ouvrages comme la *Petite Logique* de Maritain², qui propose sous cet intitulé un art de penser (néo-)aristotélicien, ancré dans une problématique du concept, du jugement et du syllogisme. De fait, elle appartient de plein droit à la série de logiques "non formelle" (Blair), "substantielle" (Toulmin), "naturelle" (Grize) qui ont fleuri à la fin du siècle dernier, et qui ont reposé la question de la rationalité discursive, de la logique appliquée, de l'argumentation.

On reste donc avec un problème de dénomination du champ par un terme unique non ambigu ; on pourrait, en suivant l'exemple de la *polémologie* et de la *didactologie*, penser à *argumentologie*. Quant aux noms des spécialistes de l'argumentation, la même logique appellerait *argumentologue*, figure bien distincte de l'*argumentateur*. Les termes sont certes grandioses, mais ils risquent d'apparaître inutilement jargonnants, voire ridicules, et personne ne semble en ressentir actuellement un besoin urgent³. Quoi qu'il en soit, le dernier mot restera à l'usage.

1.2. Emergence et positionnement du champ de l'argumentation

Le corpus d'œuvres de référence qui constituent le fond commun international sur lequel reposent les études d'argumentation est difficile à délimiter exactement. Mais il comprend à coup sûr les textes dont il va être question, qui font partie de tout curriculum théorique en argumentation souhaitant à la fois construire une réflexion théorique et développer des pratiques réfléchies. Pour des raisons de place, nous nous bornerons à mettre en évidence les orientations théoriques les plus générales.

1.2.1 L'émergence, par étapes, des études d'argumentation après la seconde guerre mondiale

En Europe, les études d'argumentation ont été établies comme telles après la seconde guerre mondiale, dans un contexte de rejet des "discours fous" du totalitarisme et de

² ou bien les *Eléments de logique classique*, de Chenique (1975, t. 1 : L'art de penser et de juger ; t. 2 : L'art de raisonner)

³ Le terme ne figure pas dans les monumentaux et fondamentaux *Proceedings of the ISSA conferences on argumentation* 1999, une seule occurrence en 2003 et en 2007 (van Eemeren & al. 1999, 2003, 2007).

recherche d'un discours social rationnel. 1958 est une date clé, où sont parus deux ouvrages fondamentaux, le *Traité de l'argumentation – La nouvelle rhétorique* de Chaïm Perelman & Lucie Olbrechts-Tyteca⁴ et *The Uses of Argument* de Stephen E. Toulmin.

Ces titres sont les plus connus d'une impressionnante constellation d'ouvrages qui tous contribuent à définir la nouvelle thématique ; on citera parmi ceux-ci, pour l'analyse du langage de la propagande Serge Tchakhotine, *Le viol des foules par la propagande politique* (1939) ; Jean-Marie Domenach, *La propagande politique* (1950) ; pour le droit, Theodor Viehweg, *Topik und Jurisprudenz* (1953) ; pour la rhétorique aux fondement de la littérature et de la culture occidentale, Ernst Robert Curtius *La littérature européenne et le Moyen Age latin* (1948, trad. fr. 1956) ; pour une reconstruction historique systématique du champ de la rhétorique, Heinrich Lausberg, *Handbuch der literarischen Rhetorik* (1960) ; pour une histoire des aventures de la dialectique, Walter J. Ong, *Ramus. Method and the decay of dialogue* (1958)⁵

Perelman & Olbrechts-Tyteca définissent l'argumentation de la façon suivante : « L'objet de [la théorie de l'argumentation] est l'étude des techniques discursives permettant de provoquer ou d'accroître l'adhésion des esprits aux thèses qu'on présente à leur assentiment. » (1958/1976 : 5). Toulmin définit ce qu'on peut appeler la « cellule argumentative » : Argumenter, c'est avancer une thèse (*Claim*) en l'appuyant sur une donnée (*Data*) et sur des règles (*Backing, Warrant*) ; cette thèse est révisable sous certaines conditions (*Modal, Rebuttal*).

Conley n'aime pas la « renegade logic » de Toulmin et lui préfère le *Traité*, qui, lui, propose « plus de quatre-vingt modes d'argumentation... plus de soixante-six figures différentes » (Conley, 1984 : 180-181). On comprend qu'on puisse opposer l'impression de clarté conceptuelle de la « nouvelle logique » à l'impression de foisonnement de la « *Nouvelle Rhétorique* ». Les « littéraires » choisissent en général la seconde, et les « scientifiques » – particulièrement les psychologues – optent plutôt pour la première. ; c'est une solution commode, qui permet de faire l'impasse sur l'œuvre rejetée.

La différence la plus intéressante entre ces deux approches porte sur leur vision de ce que doit être une théorie de l'argumentation : doit-elle être fortement liée aux domaines (Toulmin), ou doit-on insister sur la construction d'une théorie centrale forte (Perelman) ? Mais cette opposition n'est pas indépassable (Ehninger & Brockriede 1960, Plantin 1990 : 31-33). Sur le fond, les deux approches font du discours judiciaire le prototype de la rationalité ordinaire, et considèrent également que l'argumentation juridique fournit un modèle non pas normatif mais régulateur des pratiques argumentatives.⁶

Cette émergence post-seconde guerre mondiale de la problématique de l'argumentation fait partie d'un mouvement général de restauration de la culture occidentale, après les désastres de la première moitié du 20^e siècle. On pense qu'une logique réorientée vers le quotidien (Toulmin), qu'une rhétorique renouvelée (Perelman), ont un rôle à jouer dans ce processus de restauration d'une rationalité socio-discursive, différente de la correction formelle hypothético-déductive. Ce thème d'une *raison du discours*, est une ligne directrice de la pensée sur l'argumentation.

⁴ On peut considérer que la première partie de la *Logique juridique* fournit un résumé pédagogique commode des principales thèses de la « Nouvelle Rhétorique ».

⁵ On remarquera que trop de ces ouvrages ne sont pas traduits en français. Toulmin a attendu jusqu'en 1993.

⁶ Cette orientation n'est pas propre à la culture occidentale, comme en témoigne l'admirable ouvrage de Abd el Wahad Khallâf, *Les sources du droit musulman* (Khallâf 1942/1997).

1.22. Des théories généralisées de l'argumentation : le moment logico-linguistique des années 70

Par rapport aux positionnements pris autour de 1958, les théories généralisées de l'argumentation apparues dans les années 70 constituent une nouveauté radicale en ce qu'elles lient argumentation et sciences du langage. De même, les types de données discursives prises en compte sont nouvelles ; on passe de l'exploitation du corpus de discours de la philosophie et des humanités à des énoncés ordinaires ou à des textes relevant des pratiques langagières ordinaires.

Pour Anscombe & Ducrot (1972 ; 1973 / 1980) l'argumentation est « dans la langue », la langue étant dans une perspective structuraliste saussurienne, opposée à la parole et au discours. Argumenter, c'est orienter : « La valeur argumentative d'un mot est par définition l'orientation que ce mot donne au discours » ; c'est restreindre les enchaînements possibles sur un énoncé : « L'emploi d'un mot rend possible ou impossible une certaine continuation du discours, et la valeur argumentative de ce mot est l'ensemble des possibilités ou impossibilités de continuation discursive déterminé par son emploi. » (Ducrot, 1988 : 51). Les mots employés dans un énoncé exercent une contrainte d'ordre linguistique, donnent une orientation à l'énoncé qui le suit et qu'il appelle ; un tour de parole a une « suite préférée » ; les unités d'un discours monologal formatent l'unité qui les suit.

Pour Toulmin, le lien argument / conclusion est assuré par une loi sociale ou naturelle. Anscombe et Ducrot situent ce lien au niveau sémantique, c'est une loi de la langue qui fait que tel prédicat appelle tel type de prédicat et exclut tel autre ; la distinction entre topoi interne et topoi externe viendra compliquer les choses.

Pour Grize, l'argumentation est la forme linguistique d'une « logique naturelle » : Agir sur l'interlocuteur par l'argumentation, c'est « chercher à modifier les diverses représentations qu'on lui prête, en mettant en évidence certains aspects des choses, en occultant d'autres, en en proposant de nouvelles, et tout cela à l'aide d'une schématisation appropriée. » (Grize 1990 : 40). La première partie de cette définition est on ne peut plus classique ; la seconde est très originale en ce qu'elle n'accorde aucun statut particulier au lien argument / conclusion, considéré comme fondamental pour toute la réflexion classique sur l'argumentation, comme par la théorie de l'argumentation dans la langue. Dans une formulation tranchée, Vignaux assimile totalement argumenter et énoncer : « Argumenter cela revient à énoncer certaines propositions qu'on choisit de composer entre elles. Réciproquement, énoncer, cela revient à argumenter, du simple fait qu'on choisit de dire et d'avancer certains sens plutôt que d'autres. » (Vignaux 1981, p. 91) ; l'argumentation paie sa généralisation de sa disparition dans l'énonciation ou dans la sémantique de la langue.

1.2.3 L'argumentation comme interaction critique

L'œuvre de Hamblin, *Fallacies* (1970) marque l'émergence d'un nouveau courant dans les études d'argumentation. Cette tendance, orientée vers l'étude diagnostique et critique des argumentations reste incomprise parce qu'ignorée dans la tradition argumentative francophone. Elle est particulièrement développée au Canada, dans les départements de philosophie, par tous les chercheurs intéressés par l'apprentissage de la pensée critique (« Critical Thinking »). Cette tendance est développée sous l'impulsion de J. A. Blair et R. H. Johnson (*Informal Logic* 1980), Walton et Woods. Le courant pragma-dialectique de l'école d'Amsterdam autour de F. van Eemeren a repris la question des fallacies à partir de la notion de jeu dialogique, jeu normé par un système de règles, destiné à favoriser la résolution rationnelle des différences d'opinion.

La tendance interactionniste, qui s'est dégagée sous l'influence des recherches sur la conversation et l'ethnométhodologie, donne la priorité à l'étude de corpus argumentatifs

orientée vers la recherche de l'adéquation descriptive. On trouve les premiers textes de ce courant dans l'ouvrage de Cox J. R. & C. A. Willard (eds) (1982) *Advances in argumentation theory and research* ; elle est clairement présente dans les premiers *Proceedings* 1987 de l'ISSA (van Eemeren & al. 1987). Cette orientation prend en compte la dimension critique de l'argumentation, à partir de l'observation simple qu'argumenter en duo, c'est critiquer les argumentations de l'autre et résister à ses critiques. Dans cette perspective, les normes argumentatives ne sont plus dérivées a priori d'une conception philosophique de la rationalité discursive ; elles sont observées à l'œuvre dans les interactions ordinaires, où elles se combinent avec les multiples systèmes de règles, des plus ordinaires aux plus sophistiqués, attachés aux sites argumentatifs.

Le domaine d'étude de l'argumentation est à la fois complexe et dynamique. Frans van Eemeren et l'école d'Amsterdam, outre leurs contributions théoriques remarquables, ont joué un rôle décisif dans l'organisation de cette communauté, notamment par les fameuses conférences quadriennuelles de l'*International Society for the Study of Argumentation*, dont les six impressionnants volumes de *Proceedings* constituent une référence absolument incontournable pour l'état de la recherche (van Eemeren & al. *ISSA Conference Proceedings* 1987, 1991, 1995, 1999, 2003, et 2007).

1.3. Un champ de recherche ouvert

La recherche en argumentation s'effectue donc dans une ambiance intellectuelle ouverte. On peut s'en réjouir ou s'en effrayer, et céder à la tentation “néo-quelque chose”, (bien présente dans le domaine de la didactique de l'argumentation) qui est de considérer tous ces mouvements comme des errements, et de tout trancher en appliquant enfin carrément et correctement la forme éternelle de “la” rhétorique ou de “la” logique pour régler tous les problèmes de la citoyenneté et de l'éducation.

Le fait non pas nouveau, puisqu'il date d'une trentaine d'années, mais central dans l'organisation du champ est la mise en contact des théories, et la volonté d'asseoir les recherches spécifiques sur un corps de notions partagées, comme en témoigne le *Handbook* de van Eemeren & al. (1996). Il est nécessaire, et passionnant, de tenter d'articuler les apports des diverses théories, d'établir entre elles des connections et complémentarités, et surtout de prendre en compte leurs intuitions fondamentales. Il y a pour cela un prix à payer, celui de devoir rompre avec la posture de l'exégète pour choisir et réinterpréter.

1.3.1 Les objections de la fin du 19e siècle restent posées

L'argumentation est liée par son histoire à la conception aristotélicienne de la science, c'est-à-dire à la forme syllogistique, à la technique de la définition. Cette conception a été totalement périmée par l'apparition des sciences expérimentales, le développement des mathématiques théoriques et appliquées, et la formalisation de la logique, qui, une fois axiomatisée, ne peut plus être vue comme un “art de penser”. Au XXIe siècle, faire de la science n'est pas enchaîner les syllogismes ; les définitions ne prétendent plus exprimer des essences ; et on s'intéresse moins à la causalité qu'à la manière de coordonner statistiquement les phénomènes.

On dit que la rhétorique, et l'argumentation avec, a été “oubliée” à la fin du XIXe siècle, et qu'elle a connu une “renaissance” un “revival”, dans la seconde partie du 19e siècle,. Ce langage, qui fleure bon l'évangélisme, est inadéquat. La rhétorique n'a pas été oubliée mais délégitimée, dépassée. Il y eut une lutte, en gros celle des belles lettres éloquentes contre la sociologie (Durkheim) et la philologie (Bédier), qui a marqué un moment capital dans le re-positionnement des humanités dans le champ intellectuel (voir les *Actes de la Recherche en Sciences Sociales* n°153, 2004). Au terme de cette lutte triomphèrent les promoteurs d'une nouvelle université, sur le modèle de l'université allemande, marquée par la spécialisation et la départementalisation, sous-tendue par une vision positiviste du travail

scientifique. L'époque a mis un terme à la volonté architectonique de la rhétorique, de sa prétention à synthétiser les connaissances humaines, et ce mouvement est irréversible.

1.3.2 Tenir compte des sources classiques

Dans ce contexte nouveau, qui est encore le nôtre, se pose la question de la relation aux sources classiques. Dans la théorie de "l'Argumentation dans la langue" d'Anscombe et Ducrot, pour la "Logique naturelle" de Grize, comme pour la "logique substantielle" de Toulmin, le lien et les références aux théories classiques de l'argumentation sont inexistantes, ou purement verbaux.

Pour les recherches rhétoriques menées dans les "Speech Departments" américains, pour la "Nouvelle Rhétorique" de Perelman & Olbrechts-Tyteca, le rapport au corpus de rhétorique ancienne est fondamental. De même, dans les recherches sur une "Informal Logic" le rapport avec la logique et la dialectique classiques est constant. Globalement, les références aux disciplines classiques, rhétorique, dialectique et logique, sont très présentes dans les rencontres de référence, organisées par l'*International Society for the Study of Argumentation* (ISSA, Amsterdam).

En conséquence, elles sont incontournables dans toute formation à l'argumentation. Il est très importants d'apprécier exactement en quoi les productions modernes peuvent se rattacher aux sources anciennes et en quoi elles les dépassent. Par exemple, on parle souvent de rhétorique à propos de l'étude du langage de la *communication* politique. La rhétorique ancienne prétend agir au niveau de la prise de *décision* politique. Or, dans le monde actuel, les interactions de prise de décision ne sont pas publiques et ne le seront pas de sitôt. D'une façon générale, il s'agit d'estimer ce qui, dans ces traditions, est capable de stimuler les pensées et les pratiques, ce qui est attaché à des cadres dépassés, entre autres parce qu'elles correspondent à des formes de vie qui ne sont plus les nôtres.

2. Un modèle "Q → Rs" (une Question => plusieurs RéponseS)

Le modèle que nous proposons repose sur l'idée de contradiction, qui génère une question, à laquelle des participants apportent plusieurs réponses incompatibles, produisant ainsi une situation argumentative.

Ces situations argumentatives peuvent émerger dans la vie ordinaire comme dans les circonstances les plus solennelles de la vie sociale. Considérons la petite scène suivante. A et B sont les partenaires de l'interaction ; on note A1 le premier tour de parole de A, etc) :

Une contradiction...

- A1 : — ce soir, on mange des pâtes
- B1 : — encore ! On en a déjà mangé à midi
- A2 : — justement, il faut les finir

... qui engendre un problème, une question...

¿ *Qu'est-ce qu'on va manger*

... à laquelle sont apportées des réponses argumentées :

- A3 : — des pâtes, on gâche pas la nourriture
- B2 : — de la salade, faut varier les menus

- (1). A-1 fait une déclaration / proposition.
- (2). B-1 enchaîne par une suite non préférée, orientée vers un refus, accompagné d'une justification (conformément à la règle qui veut que, à la différence des suites préférées (*D'accord !*) les suites non préférées soient suivies d'une justification)
- (3). Le troisième tour où A-2 maintient la proposition faite en A-1 et contestée par B-1

joue un rôle essentiel dans la co-production d'une situation argumentative. C'est ce tour de parole qui transforme une situation où on répare les petits désaccords éventuels par de petits glissements négociés en une situation où s'amorce un conflit dont les termes sont "sur la table".

On voit que les réponses à la question (A3 vs B2) se confondent avec les conclusions des argumentations avancées par l'un et l'autre partenaire. D'une façon générale, dans une telle situation, compteront comme arguments tous les segments sémiotiques qui entourent les réponses.

Si l'on préfère une situation de plus d'ampleur, on pourra analyser la situation argumentative suivante⁷. Il s'agit de la proposition de faire Bonaparte, alors premier consul, « empereur des Français ». Le discours de proposition a été prononcé par le Tribun Jean François Curée, devant le Tribunat, lors de la Séance extraordinaire du 10 floréal an XII (1804) :

Motion d'ordre du tribun Curée, sur l'émission d'un vœu tendante à ce que Napoléon Bonaparte, actuellement premier Consul, soit déclaré empereur des Français, et à ce que la dignité impériale soit déclarée héréditaire dans sa famille.

Le discours d'opposition par Lazare Nicolas Marguerite Carnot, devant la même assemblée, le lendemain, 11 floréal an XII :

Discours prononcé par le citoyen Carnot, sur la motion d'ordre relative au gouvernement héréditaire,

En conclusion de son discours, Lazare Carnot répondit "non" à la proposition, et il fut le seul.

Ce modèle Q→Rs de l'argumentation se caractérise par les traits suivants.

— C'est un modèle dialogal. Le terme dialogal couvrant ce qui est de l'ordre du dialogique et de l'interactionnel

— Le fait argumentatif fondamental est **la contradiction**, les différences d'opinions, d'intérêts, de vues sur les choses. Pour argumenter il faut avoir une diversité d'options.

— Ce modèle admet des **degrés d'argumentativité** : une situation langagière commence à être argumentative quand apparaît une opposition discursive. La communication est pleinement argumentative lorsque, de cette opposition, émergent une question et des réponses contradictoires, étayées, à cette question. Les formes évoluent, en très gros, de la répétition véhémement des positions en confrontation, jusqu'aux réfutations les plus complexes et aux révisions effectives des systèmes de croyances, c'est-à-dire au changement de rôle argumentatif (voir infra)

— Dans une **situation argumentative**, les discours sont polarisés par la **question argumentative**. Ce fait avait été parfaitement identifié dans la rhétorique argumentative ancienne, qui a établi une théorie des **stases** (états de cause, questions). Des notions comme celles de **charge de la preuve**, **ignorance de la réfutation**, **défaut de pertinence des arguments** et **déplacement de la question** ne peuvent se comprendre que dans un modèle de ce type. Il en va de même pour les **paradoxes** de l'argumentation. Comme on n'argumente qu'en situation de doute, toute argumentation exhibe le doute, au moins pour tous ceux pour qui les choses allaient de soi ; on peut donc dire qu'argumenter pour P est susceptible d'*affaiblir* P.

— On distingue les acteurs et les actant de l'argumentation. Les **acteurs** sont les sujets argumentant ; en entrant dans le jeu argumentatif, les acteurs prennent une position, c'est-à-

⁷ *Recueil de documents sur le gouvernement impérial et héréditaire.*
http://www.napoleonica.org/pro/pro_coll_ori.html

dire un **rôle argumentatif**, ce qui en fait des **actants** de l'argumentation. Ils se positionnent comme **Proposant**, **Opposant**, ou **Tiers**.

— Le sentiment qui caractérise la situation d'argumentation n'est pas l'agressivité, mais **le doute**. D'une façon générale, l'argumentation peut être polémique ou collaborative. L'argumentation **n'est pas polémique dans son essence**. Elle ne devient polémique que si l'acteur s'identifie à son rôle argumentatif ; et même si elle l'est, la polémique n'est pas la guerre.

— Le développement de l'argumentation est lié à l'existence de **lieux pour argumenter**. Cette nécessité première est soulignée dans l'intervention suivante d'Alfredo Silviani, Président du Salvador entre 1989 et 1994 : « la crisis en que se vio envuelta la nación salvadoreña en el último decenio no surgió de la nada ni fue producto de voluntades aisladas, esta crisis tan dolorosa y trágica tiene antiguas y profundas raíces sociales, políticas, económicas y culturales; en el pasado, una de las perniciosas fallas de nuestro esquema de vida nacional fue *la inexistencia o insuficiencia de los espacios y mecanismos necesarios para permitir el libre juego de las ideas*. » (*Discurso* del Lic. Alfredo Cristiani en la ceremonia de firma de los Acuerdos de paz⁸ ; je souligne)

— Argumenter n'est pas toujours “inventer” des arguments ; c'est aussi répéter du “prêt à argumenter”, ce qui a déjà été dit autour de la question ; c'est l'existence de ces **scripts** qui, par parenthèse, explique l'ennui que génèrent parfois des argumentateurs trop appliqués.

— Enfin, **la critique aussi est un dialogue**. Il se manifeste actuellement un intérêt justifié pour les normes rationnelles et l'éthique du discours ; mais le théoricien de l'argumentation n'est pas le nouvel agent de la police du discours, ni le juge rationnel, arbitre de toutes les querelles du monde.

La vision “Q→Rs” de l'argumentation permet de revisiter un certain nombre de questions classiques en argumentation sur desquelles on est amené à défendre les propositions suivantes.

— Globalement, les théories classiques et les variantes “néo” de l'argumentation restent tributaires d'une vision structuraliste du langage ; comme le prouvent leur traitement de la question de l'éthos, et leur attachement à la distinction intenable entre preuves techniques et non techniques.

— Un topos n'est pas une forme logique, mais un discours générique, un discours pivot.

— Le procès argumentatif ne doit pas être rapporté à la démonstration logique formelle, mais aux *pratiques de la preuve en sciences*.

— La critique de l'argumentation n'est pas méta-argumentative, elle *fait partie du jeu argumentatif*.

— La notion psychologique de persuasion n'est pas adaptée aux modèles langagiers de l'argumentation.

— L'échange argumentatif est irréductiblement émotionnel ; avant d'être manipulées (théorie rhétorique) ou stigmatisées (théorie des fallacies), les émotions doivent d'abord être décrites, et pourquoi pas dans la perspective d'une éducation à l'émotion.

Pour des raisons de place, nous nous bornerons à discuter les deux dernières propositions.

⁸ <http://www.elsalvador.com/noticias/especiales/acuerdosdepaz2002/index.html>.

3. Deux questions

3.1 “Persuader” ? : Annuler ou gérer les différences d'opinion ?

Les études d'argumentation peuvent prendre pour objet la *structure* d'un discours (d'un texte ou d'une séquence interactionnelle) ou bien la *fonction* de ce discours, qui serait la *persuasion*.

L'argumentation définie par sa fonction persuasive. On ne compte pas les définitions de l'argumentation qui, d'Aristote à Perelman, proposent une définition fonctionnelle de l'argumentation rhétorique comme une parole orientée à la persuasion. En liant dès la définition l'argumentation à « l'adhésion des esprits » (Perelman, Olbrechts-Tyteca 1958/1976 5 : voir définition complète supra) — formule très spiritualiste, qui rappelle les liens de l'argumentation à la propagande, y compris religieuse — Perelman attribue à « la théorie de l'argumentation » l'objet traditionnel de la rhétorique, la persuasion. Via ce *definiens*, il s'inscrit dans une tradition d'étude continue, réitérée dans les siècles des siècles, sous diverses modulations.

La rhétorique est « l'art de conduire les âmes par la parole, non seulement dans les tribunaux et dans les autres assemblées publiques, mais encore dans les réunions privées » (Platon, *Phèdre* 261 ; trad. M. Meunier: 50), art dont la prééminence sociale est affirmée par Gorgias : « Je parle du pouvoir de convaincre grâce aux discours, les juges au Tribunal, les membres du Conseil au Conseil de la Cité, et l'ensemble des citoyens à l'Assemblée, bref du pouvoir de convaincre dans n'importe quelle réunion de citoyens. » (Platon, *Gorgias* 452d-e. Trad. M. Canto: 135), et violemment récusée par Socrate : « Eh bien, d'après moi, Gorgias, la rhétorique est une activité qui n'a rien à voir avec l'art, mais qui requiert chez ceux qui la pratiquent une âme perspicace, brave, et naturellement habile dans les relations humaines^b — une telle activité, pour le dire en un mot, je l'appelle flatterie. La flatterie comporte à mon avis, plusieurs parties, différentes les unes des autres. La cuisine est l'une de ces parties [...] La rhétorique aussi j'en fais une partie de la flatterie, comme l'esthétique, bien sûr, et la sophistique : cela fait quatre parties avec quatre objets distincts. » (Platon, *Gorgias*, 463a-d. Trad. M. Canto : 159.)

Aristote a construit la rhétorique sur sa relation avec le persuasif⁹ « « Posons que la rhétorique est la capacité (*dunamis*) de discerner (*theôrein*) dans chaque cas ce qui est potentiellement persuasif » *Rhétorique* 1355b 26. Trad. Chiron : 124).

Cicéron père lie directement l'argument à la persuasion : « Cicéron fils : — Qu'est-ce qu'un argument ? Cicéron père : — Une raison plausible inventée pour convaincre » (Cicéron, *Div.*, II, 5. Trad. Bornecque : 3).

Nietzsche paraphrase la définition d'Aristote, et généralise : « La force [Kraft] qu'Aristote appelle rhétorique, qui est la force de démêler et de faire valoir, pour chaque chose, ce qui est efficace et fait de l'impression, cette force est en même temps l'essence du langage » (*Rhét.* : 111). En un sens, il propose ainsi la première théorie de l'argumentation dans le langage.

A l'époque contemporaine Grize lie également argumentation et « [modification] des représentations » : « Telle que je l'entends, l'argumentation considère l'interlocuteur, non comme un objet à manipuler mais comme un alter ego auquel il s'agira de faire partager sa vision. Agir sur lui, c'est chercher à modifier les diverses représentations qu'on lui prête, en mettant en évidence certains aspects des choses, en occultant d'autres, en proposant de nouvelles, et tout cela à l'aide d'une schématisation appropriée » (Grize, 1990 : 40).

⁹ qu'il faut distinguer de la persuasion.

Enfin, la pragma-dialectique externalise le processus de persuasion, en définissant la discussion critique, c'est-à-dire la discussion argumentative réglée, comme celle qui peut contribuer à la résolution d'une différence d'opinion (van Eemeren 1992/1996.)

Persuader ou bien dire ? — Historiquement, il existe différentes formes de rhétoriques argumentatives qui ne sont pas toutes liées à la persuasion. Attacher la rhétorique à la persuasion soulève nombre d'objections, dont Quintilien avait déjà fait le tour, ce qui l'a amené à renoncer à la persuasion et à reprendre la définition de la rhétorique comme « *bene dicendi scientia* », donc comme un art du *dire* (intransitif), et non pas de *s'adresser* à quelqu'un, qui trouve sa norme non pas dans l'auditoire mais dans le *bien* (Quintilien *I. O.*, II, 15, 34 ; 37).

Cette opposition entre une rhétorique du *dire* et une rhétorique du *persuader* traverse l'histoire de la rhétorique. Kennedy distingue deux types de rhétorique, une rhétorique primaire [primary], orale, persuasive ; et une rhétorique secondaire [secondary], écrite, lettrée artistique. Kienpointner oppose une rhétorique extrovertie [extroverted, extrinsische] à une rhétorique introvertie [introverted, intrinsische] (Kienpointner 2003). Cette rhétorique extrovertie est focalisée sur l'interlocuteur, elle est interactive, communicationnelle, éloquente et persuasive. La rhétorique introvertie est centrée sur le locuteur et sur l'exactitude de l'énonciation ; La Bruyère a exprimé le sentiment profond de cette rhétorique qui a renoncé à l'éloquence et à la persuasion : « Il faut chercher seulement à penser et à parler juste, sans vouloir amener les autres à notre goût et à nos sentiments ; c'est une trop grande entreprise ».¹⁰ L'une et l'autre peuvent être fortement argumentatives et ornementales. Les théories interactionnelles sont des théories extroverties de l'argumentation, les théories énonciatives sont des théories introverties de l'argumentation.

3.1.1 Persuasion, identification, auto-persuasion

Qui étudie la persuasion ? — Dans la foulée de Vance Packard (*Hidden persuaders* 1957), mais avec des méthodes et des savoirs autrement sophistiqués, le neuromarketing s'intéresse de près à la question de la persuasion¹¹. Pour prendre une discipline moins sulfureuse, l'analyse de la persuasion est un des objets de la psychologie sociale. Les grandes études classiques publiées au siècle dernier sur la persuasion ne mentionnent tout simplement *jamaïs* la rhétorique, ni d'ailleurs l'argumentation (Yzerbit V. Corneille O. (eds) 1994) — l'inverse étant d'ailleurs moins vrai en ce qui concerne les travaux américains. En français, les travaux de Chabrol sont parmi les très rares à faire le lien (Chabrol & Radu 2008). Si les chercheurs en argumentation souhaitent s'intéresser à la persuasion, il faut certainement définir une politique de bon voisinage, voire de coopération avec la psychologie ; on n'en relève guère de traces ni de prémisses.

Dans l'adresse rhétorique, qui persuade qui ? Par quoi est-on convaincu dans le discours rhétorique ? Selon le catéchisme rhétorique l'orateur qui veut persuader un auditoire doit passer des accords préalables avec lui. Cette négociation des accords ne peut se faire que par un dialogue argumentatif, préalable au dialogue argumentatif primitivement envisagé, ce qui engage exactement dans le paradoxe qu'on voulait éviter : pour parvenir à un accord, il faut déjà être d'accord. Sous peine de régression à l'infini, l'orateur doit se résoudre non pas à *se mettre d'accord avec* mais à *s'accorder à* son auditoire. Pour cela il s'informe sur cet auditoire dont il se fait une image ; c'est bien ce que prévoit la théorie des éthè des auditoires, toujours négligée, alors qu'on focalise sur l'éthos

¹⁰ La Bruyère, 1688 / 1951. "Des ouvrages de l'esprit". *Les Caractères ou les mœurs de ce siècle*. In *Œuvres complètes*. Texte établi et annoté par J. Benda. Paris, Gallimard ("La Pléiade").

¹¹ www.neuroeconomicstudies.org/pdf/AdvertisingAge-Sep10-2007.pdf

de l'orateur. Le discours de l'orateur réfracte ce travail sur l'auditoire par trois moyens : des preuves *éthotiques*¹² : il se présente / se construit discursivement en fonction de cet auditoire ; des preuves *logiques* : il choisit et schématise ses objets et ses jugements en fonction de l'auditoire ; des preuves *pathémiques* : il se met localement en état de crise émotionnelle pour mettre son auditoire dans le même état.

Dans la tradition rhétorique la plus classique, il est dit que la persuasion est d'abord un effet de l'éthos et du pathos. Naturellement, la rhétorique paye d'abord cette transformation par une certaine perte du logos et de la réalité. L'orateur accordé à son auditoire parlera non pas *en vérité* mais *ex concessis*, sur ce qu'il pense que l'auditoire veut bien lui accorder. Or éthos et pathos agissent par empathie et par identification. On retrouve la vieille idée que l'argumentation est aussi séduction ; Peitho, la compagne d'Aphrodite, est déesse de la séduction et de la persuasion. L'étrange concept de "communion" proposé par le *Traité* caractérise bien la vision profonde de la rhétorique sur la persuasion.

En conséquence, pour obtenir l'identification de l'autre, je dois d'abord m'identifier à lui. Mais alors se pose la question : en fin de compte, qui a absorbé qui, qui a persuadé qui ? On oppose une rhétorique extrovertie, rhétorique de la persuasion, à une rhétorique introvertie, rhétorique de l'expression juste ; mais la rhétorique dite extrovertie n'exprime qu'une introversion de groupe : elle reste fondamentalement solipsiste. C'est d'ailleurs pour cela que la théorie de l'argumentation-persuasion a tant de difficulté à poser une question comme celle du « deep disagreement », dont l'existence indiscutable constituerait un défi « radical and shocking », susceptible d'invalidier toute l'entreprise argumentative (Turner & Campolo 2005). Dans cette vision, il y a toujours un reste, *l'out group*, ceux avec qui, disent Perelman & Olbrechts-Tyteca, on ne discute pas mais à qui on se contenter de donner des ordres.

La notion de persuasion utilisée par la rhétorique supporte donc très mal une interprétation psychologique. La recherche doit donc envisager des directions différentes, et pour contribuer à cette entreprise, nous proposerons *une redéfinition non psychologique de la persuasion*, accompagnée d'une vision de l'argumentation, non plus comme ouvrière de persuasion, ou de consensus, mais comme méthode de *gestion* des différences d'opinions et de représentations.

3.1.2 L'ère post-persuasion : gérer les différences

"Persuasion", "adhésion", "communion", "consensus", "co-construction" : ces termes sonnent comme des impératifs moraux. Il faudrait être bien méchant pour ne pas être d'accord avec le principe de l'accord. La différence c'est mal, l'identique, c'est bien. La mise au premier plan de la persuasion et du consensus suppose que l'unanimité serait l'état normal et surtout souhaitable de la société et des groupes. S'il n'y a pas unanimité, il y a une majorité dans le vrai et une minorité fallacieuse. Elle a résisté au pouvoir de persuasion de l'orateur et a refusé de reconnaître la défaite que lui a infligé le dialecticien. Il ne lui reste plus qu'à faire sécession ou à émigrer vers un monde nouveau (Rosanvallon, *Cours* 2008-2009).

On peut faire l'hypothèse que la coexistence d'opinions contradictoires représente l'état normal, ni pathologique ni transitoire, que ce soit dans le domaine socio-politique ou dans celui des idées. Après tout, la démocratie ne vit pas de l'élimination des différences, et le vote n'élimine pas la minorité ; les choses sont un peu plus complexes. Comme l'a écrit très

¹² Pour ne pas confondre a priori ce qui relève de l'éthos et ce qui relève de l'éthique, on a intérêt à bien différencier les adjectifs correspondants. La théorie rhétorique américaine utilise l'adjectif dérivé *ethotic*. En français, on pourrait utiliser le calque *éthotique*, ou *éthoïque*.

heureusement un correspondant du journal *El País* «No se trata de convencer sino de convivir»¹³ : le problème n'est pas de convaincre l'autre, mais de vivre avec lui.

La différence d'opinion est l'état normal et stable des groupes humains, dans notre monde sublunaire. L'argumentation est une façon de gérer ces différences, en les éliminant ou en les faisant prospérer pour le bien de tous. Il s'ensuit que la théorie de l'argumentation peut rester agnostique sur la question de la persuasion et du consensus en tant qu'impératif social.

3.1.3 Une définition langagière de la persuasion : persuader, c'est cadrer

Les théories de l'argumentation telles qu'elles existent ne permettent pas d'étudier la notion psychologique de persuasion. En revanche, on peut tenter de redéfinir l'intention de persuader non pas sur le plan psychologique mais sur le plan linguistique, en exploitant des notions comme celle de suite idéale proposée par Ducrot, ou de suite préférée définie en théorie des interactions, ou, d'une façon générale, celle de cadrage discursif que le locuteur suivant peut choisir de respecter ou non. Sur cette base, on dira qu'est persuadé (linguistiquement) celui dont l'énoncé respecte le cadre discursif posé par le locuteur précédent, et notamment ses présupposés.

3.2 L'argumentation dans l'émotion

La situation argumentative telle que nous l'avons définie est une situation où la collaboration discursive est bloquée, et où apparaît un doute sur ce qu'il convient de croire ou de faire. Elle est déstabilisante donc émotionnante. Toute approche de l'argumentation soucieuse d'adéquation descriptive doit théoriser cette dimension émotionnelle.

Si la question des émotions ne se pose pas pour les théories généralisées de l'argumentation, les théories d'inspiration rhétorique et les théories critiques la mettent au premier plan. Très schématiquement, on peut dire que la théorie rhétorique *instrumentalise* les émotions, jusqu'à en faire des instruments de manipulation ; une puissance quasi magique est prêtée à l'émotion, et, dans ces conditions, on ne peut que s'en défier. Devant ce risque, la théorie des fallacies les *censure* sous le nom générique de *fallacies ad passiones* : « I add finally, when an argument is borrowed from any Topics which are suited to engage the Inclinations and Passions of the Hearers on the side of the speaker, rather than to convince the Judgement, this is *Argumentum ad Passiones*, an Address to the passions: or, if made publickly, 'tis called an Appeal to the People. » (I. Watts, *Logick*, 1725, cité in Hamblin 1971 : 164). La théorie pragma-dialectique pose une règle qui interdit l'exploitation des émotions (Règle pragmadialectique n°4, cf. van Eemeren & Grootendorst 1992/1996).

Concrètement, de quoi s'agit-il ? Un rapide recensement des fallacies d'émotion donne la liste suivante¹⁴ :

- l'amitié, la sympathie (*ad amicitiam*) ;
- l'amusement, le divertissement, la joie (*ad captandum vulgus, ad ludicrum*) ;
- l'apathie, la paresse (*ad quietem*)
- la peur (*fear*)
- la colère, l'indignation (*anger*)
- le désir : désir d'argent (*ad crumenam*) ; désir érotique (*love, sexuality*). On aurait aussi bien le désir de gloire (*ad honorem*) ; la fameuse trinité des désirs qui est déclarée fallacieuse : *honos, uoluptas, pecunia* : le pouvoir, les plaisirs, l'argent. Parce que *moral*, ce qui n'a rien à voir avec la logique, le discours argumentatif valide est ascétique,
- l'enthousiasme (*ad novitatem, bandwagon*)
- l'envie (*ad invidiam*)

¹³ A. Ortega, La razón razonable. *El País*, 25-09-2006.

¹⁴ Les noms latins sont relativement utilisés dans la littérature en anglais. Avec *The Book of Fallacies*, Bentham a beaucoup contribué à l'enrichissement de cette liste.

la fierté et l'orgueil (*pride*)
 la haine (*ad odium*)
 l'humilité (*ad verecundiam*)
 la peur désignée par métonymie (*ad baculum, a carcere, ad fulmen, ad metum*)
 la pitié (*ad misericordiam*)
 le soulagement (*relief, ad quietem*)
 ...

On peut mettre en regard de cette liste celle des émotions composantes traditionnelles du pathos rhétorique aristotélicien, reprises par les latins : la colère et le calme ; l'amitié et la haine ; la crainte et la confiance ; la honte ; l'obligeance ; la pitié et l'indignation ; l'envie et l'émulation. Au delà des différences terminologiques, elles coïncident largement. On en conclut que l'approche des émotions dans la théorie des fallacies reproduit l'approche rhétorique, mais en inversant les signes : un interdit frappe maintenant ce qui était l'instrument le plus puissant de la rhétorique.

Mais la même vision des émotions reste à l'œuvre. Les puissances surnaturelles qui sont attribuées aux émotions, que la rhétorique tente d'exploiter et la théorie critique de l'argumentation tente d'endiguer, reposent sur une *folk théorie* de l'esprit humain, selon laquelle les passions rendent schizophrène ; elles pourraient déterminer la volonté et l'action contre la raison. Cette théorie est excellemment exposée dans un traité de rhétorique de l'âge classique espagnol : « Hasta aquí hemos tratado de las pruebas de la verdad, que obliga al entendimiento a que la conozca; y por eso deben ser eficaces para persuadir a los hombres habituados a seguir la razón; pero no fuerzan a la voluntad a que la siga, siendo ésta muchas veces, como Medea, que según dice Ovidio, *Vela i aprovava lo mejor; pero egecutava lo peor*. Esto nace del mal uso des passiones de l'alma. I assí es necesario que tratemos destas, en quanto conducen a la persuasión, i por consiguiente popularmente, i no con aquella sutileza con que se pudiera, si se escribiesse de ellas filosóficamente. » (Gregorio Mayans y Siscar. *Rhetorica* [1752]).

En voulant se soustraire aux puissances maléfiques de l'émotion, la théorie critique de l'argumentation s'engage dans la promotion d'un langage an-émotionnel : c'est ce qu'on peut appeler le risque alexythmique. L'alexithymie [*a* privatif - *lexis* (mot) - *thymos* (humeur)] est un désordre neurologique, caractérisé par la difficulté dans l'expression verbale des émotions. On ne peut pas représenter le mode de traitement de nos grands et petits problèmes ordinaires par une « théorie du raisonnement pur », laissant de côté les émotions : « [cette] théorie du pur calcul rationnel ressemble plus à la façon dont les personnes atteintes de lésions préfrontales procèdent pour prendre une décision qu'à celle des individus normaux » (Damasio 1994/20011 : 238).

En conséquence, une théorie de l'argumentation qui met au premier plan les exigences de l'adéquation descriptive demande que l'on reprenne à la base la question de l'émotion dans le discours ; sur les développements possibles de cette perspective, nous nous permettons de renvoyer à un ouvrage récemment paru (Plantin 2011).

4. Pour une re-conceptualisation du champ de l'argumentation.

Du point de vue épistémique, la situation argumentative se caractérise par les traits suivants.

— Les problèmes discutés mobilisent des systèmes de valeurs et d'intérêts incompatibles, et qui le restent : personne n'est obligé de consentir à sa domination, à sa défaite ou à sa condamnation. On ne demande pas au condamné d'approuver la sentence et d'en apprécier la rationalité ; on le force à s'y soumettre. La situation argumentative est dure, elle est liée à l'exercice du pouvoir autant que de la rationalité.

— L'information disponible est insuffisante ; de mauvaise qualité ; mal configurées ; de nouvelles informations peuvent être apportées de manière imprévisible ; d'anciennes informations sont rejetées.

— Le temps manque ; on est en situation d'urgence ; ce point classique a été rappelé par L. Bitzer (1968/1974).

— Les arguments et les preuves sont hétérogènes : elle proviennent de domaines différents voire incommensurables : Faut-il creuser le canal ? construire le barrage ? pour décider vont intervenir les financiers, les économistes, les géologues, les bateliers, les camionneurs, les futurs riverains, les politiques, chacun avec de bonnes *preuves*. L'affirmation du *pouvoir*, si mal prise en compte par les théories contemporaines de l'argumentation, moins rationalistes qu'idéalistes, intervient dans tout le processus, et évidemment à son terme.

— Les conclusions sont proposées “faute de mieux”, ou, comme disent les informaticiens, “par défaut”. Elles sont provisoires et révisables ; on sait qu'il faudra les modifier dans le futur.

— L'argumentation construit non pas une “conclusion” formelle hypothético-déductivement déduite, mais un pari sur ce qui est et sur ce qu'il faut faire. On est très loin de la déduction logique.

On sait que, particulièrement dans le champs des humanités, il y a bien des gens honorables qui, lorsqu'ils entendent parler d'argumentation, se disent “alerte, voilà les logiciens rationalistes, ils vont exposer toutes nos fallacies, sauve qui peut”. Il me semble qu'une reconceptualisation de l'argumentation comme porteuse de doute, graduelle, problématisante, dialogale / interactionnelle, substantielle, heuristique, émotionnelle et révisable, peut fonder une approche raisonnablement attractive de la discipline.

Références bibliographiques

- Aristote (*Rhét.*) *Rhétorique*. Trad. par M. Dufour. Paris : Les Belles Lettres.
- Bitzer L. F. (1968/1974). « The Rhetorical situation » in W. R. Fisher, (éd.) (1974). *Rhetoric : A tradition in transition*. East Lansing : Michigan State University Press, p. 247-260.
- Blair J. A., Johnson R. H. (1980). *Informal logic*. Inverness : Edgepress
- Brunschwig J. (1967). « Introduction » à Aristote, *Topiques*, Paris : Les Belles-Lettres.
- Chabrol Cl., Radu M. 2008. *Psychologie de la communication et de la persuasion Théories et applications*. Bruxelles : De Boek.
- Charaudeau P., Maingueneau D. (2002). *Dictionnaire d'Analyse du Discours*. Paris : Le Seuil.
- Chenique, F. (1975). *Eléments de logique classique*. T. 1 : L'art de penser et de juger ; T. 2 : L'art de raisonner. Paris : Dunod.
- Cicéron (*Div & Top.*). *Disions de l'art oratoire — Topiques*. Texte établi et traduit par H. Bornecque, Paris : Les Belles Lettres (1990 ; 1^e éd. 1924).
- Conley T. M. (1984). « The enthymeme in perspective » *Quarterly Journal of Speech* 70, p. 168-187.
- Cox J. R. & C. A. Willard (eds) (1982). *Advances in argumentation theory and research*. Annandale : Southern Illinois University Press
- Curtius E. R. (1948/1956). *La littérature européenne et le Moyen Age latin*. Paris : PUF.
- Damasio A. R. (2001). *L'erreur de Descartes. La raison des émotions*. Paris : Odile Jacob.
- Domenach J. M. (1950). *La propagande politique*. Paris, PUF.
- Ducrot O. (1972). *Dire et ne pas dire. Principes de sémantique linguistique*. Paris : Hermann.

- Ducrot O. (1973). *La Preuve et le dire*, Tours : Mame.
- Ducrot O. (1973/1980). *Les échelles argumentatives*, Paris : Minuit.
- Ducrot O. (1984). *Le dire et le dit*. Paris : Minuit.
- Ducrot O. (1990). *Polifonía y argumentación*. Cali : Universidad del Valle.
- Eemeren F. H. van, Blair J. A., Willard C. A., Garssen B. (eds.) (2007). *Proceedings of the Sixth International Conference of the International Society for the Study of Argumentation*. Amsterdam :SIC SAT.
- Eemeren F. H. van, Grootendorst R., Blair J. A., Willard C. A. (eds.) (1999). *Proceedings of the Fourth International Conference of the International Society for the Study of Argumentation*. Amsterdam :SIC SAT.
- Eemeren F. H. van, R. Grootendorst, J. A. Blair & C. A. Willard (eds) (1987). *Proceedings of the Conference on argumentation 1986*. Dordrecht : Foris.
- Eemeren F. van & Grootendorst R. (1996). *La nouvelle dialectique*. (Trad. de *Argumentation, Communication, Fallacies*. Hillsdale, N. J. : Lawrence Erlbaum. 1992). Paris, Kimé.
- Eemeren F. van, Grootendorst R., Blair J. A., & C. A. Willard (eds) (1995, *Proceedings of the Third ISSA conference on argumentation (1994)*. Amsterdam : SICSAT. 5 vol.
- Eemeren F. van, Grootendorst R., Snoek Henkemans F., Blair J. A., Johnson R. H., Krabbe E. C. W., Plantin Ch., Walton D. N., Willard C. A., Woods J., Zarefsky D. (1996). *Fundamentals of argumentation theory, A Handbook of historical backgrounds and contemporary developments*. Mahwah, N. J. : Lawrence Erlbaum
- Eemeren F. van, J. A. Blair, C. A. Willard, Snoeck-Henkemans (eds) (2003). *Proceedings of the Fifth Conference of the International Society for the Study of argumentation*. Amsterdam : SicSat.
- Eemeren F. van, R. Grootendorst, J. A. Blair & C. A. Willard (eds) (1991). *Proceedings of the Second International Conference on Argumentation*. Amsterdam : SICSAT. 2 vol.
- Ehninger D., W. Brockriede (1960 / 1983) « Toulmin on argument : An Interpretation and application » in J. L. Golden, G. F. Berquist & W. E. Coleman, 1983, *The Rhetoric of Western thought*. 3e. éd. Dubuque : Kendall / Hunt, p. 121-130.
- Grize J.-B. (1982). *De la logique à l'argumentation*. Genève, Droz.
- Grize J.-B. (1990). *Logique et langage*. Gap : Ophrys.
- Hamblin C. L. (1970). *Fallacies*. London : Methuen.
- Khallâf 'Abd al-Wahhâb (1942/1997). *Les fondements du droit musulman* ['ilm ouşoul al-fiqh]. Traduit de l'arabe par Cl. Dabbak, A. Godin et M. L. Maiza. Préface de A. M. Turki. Paris : Al Qalam.
- Kienpointner, M. (2003). *Nouvelle Rhétorique / Neue Rhetorik*. In G. Ueding (Hg.) *Historisches Wörterbuch der Rhetorik*, Bd 6. Tübingen: Niemeyer, p. 561-587.
- Lausberg, H. (1960). *Handbuch der literarischen Rhetorik*. München : Max Hueber.
- Maritain, J. [1966], *Eléments de philosophie II L'ordre des concepts I Petite logique (Logique formelle)*. Paris :Téqui (21e édition).
- Mayans y Siscar G. (1752) *Rhetorica*.
<http://www.cervantesvirtual.com/servlet/SirveObras/01372742055793729200024/idx.htm>
- Morale et Sciences des Mœurs. La Sociologie, enjeu de luttes. Actes de la Recherche en Sciences Sociales* 153, 2004
- Nietzsche F. (Rhét.). *Rhétorique et langage*. Textes présentés et traduits par J.-L. Nancy et Ph. Lacoue-Labarthe. *Poétique* 5, p. 99-142. (le titre n'est pas de Nietzsche).
- Ong W. J. (1958). *Ramus. Method and the decay of dialogue*. Cambridge : Harvard University Press.

- Perelman Ch. (1977). *L'Empire rhétorique - Rhétorique et argumentation*. Paris : Vrin.
- Perelman Ch. (1979). *Logique juridique*. Paris : Dalloz. 2e. éd.
- Perelman C., & L. Olbrechts-Tyteca (1958/1970). *Traité de l'argumentation - La Nouvelle rhétorique*. Bruxelles : Ed. de l'Université de Bruxelles. 3e éd., 1976
- Plantin Chr. (1990). *Essais sur l'argumentation*. Paris : Kimé.
- Plantin Chr. (1996). *L'argumentation* Paris, Le Seuil ("Mémo").
- Plantin Chr. (2005). *L'argumentation. Histoire, théorie, perspectives*. Paris : PUF ("Que sais-je ?") Traduction portugaise 2008.
- Plantin Chr., Muñoz N. (2011). *El Hacer argumentativo*. Buenos Aires, Biblos
- Plantin Chr., (2011). *Les bonnes raisons des émotions – Principes et méthode pour l'étude du discours émotionné*. Berne, Peter Lang
- Platon *Gorgias*. Trad. M. Canto, Paris : Flammarion.
- Platon *Phèdre*. Trad. M. Meunier. Paris : Les Belles Lettres
- Quintilien (*IO*). *Institution oratoire*. Texte établi et traduit par J. Cousin. Paris : Les Belles-Lettres..
- Rosanvallon P. *Cours 2008-2009*
http://www.college-de-france.fr/default/EN/all/his_pol/audio.htm
- Tchakhotine S. (1939). *Le viol des foules par la propagande politique*. Paris : Gallimard. •
- Toulmin S. E. (1958). *The Uses of Argument*. Cambridge : Cambridge University Press
 Trad. fr. de Ph. de Brabantère. *Les Usages de l'argumentation*. Paris : PUF 1993.
- Turner D., Campolo C. (2005). « Introduction : Deep disagreement reexamined ». *Informal Logic* 25, 1, p. 1-2.
- Viehweg, Th. (1953). *Topik und Jurisprudenz*. München : C. H. Beck.
- Vignaux G. (1981). « Enoncer, argumenter : opérations du discours, logiques du discours ». In A. Ali Bouacha & H. Portine (éds) *Argumentation et énonciation, Langue française* 50, p. 91-116.
- Woods J., Walton D. N. (1992). *Critique de l'argumentation. Logiques des sophismes ordinaires*. Textes traduits par M.-F Antona & al. Paris : Kimé.
- Yzerbit V. Corneille O. (eds) (1994). *La persuasion*. Lausanne : Delachaux et Niestlé.