

0.1 L'interaction des arguments

On a trois formulations différentes de l'**impératif catégorique chez Kant**. L'**ethos** c'est universalisation des maximes, le **pathos**, c'est le devoir envers autrui comme l'égal porteur de la même universalité (l'humanité comme fin), et le **logos**, c'est considérer la loi morale comme si elle avait la nécessité d'une loi de la nature.

Interaction et force des arguments

Celle-ci est certainement liée d'une part, à l'intensité d'adhésion de l'auditeur aux prémisses, y compris les liaisons utilisées, d'autre part, à la relevance des arguments dans le débat en cours. Mais l'intensité d'adhésion, et aussi la relevance, sont à la merci d'une argumentation qui viendrait les combattre. Aussi la force d'un argument se manifeste tout autant par la difficulté qu'il y aurait à le réfuter que par ses qualités propres. »

« Le principe majeur, en cette matière, reste toujours l'adaptation à l'auditoire, aux thèses qu'il admet, en tenant compte de l'intensité de cette adhésion. Il ne suffit pas de choisir des prémisses sur lesquelles s'appuyer : il faut prendre garde, puisque la force de l'argument tient en grande partie à sa résistance possible aux objections, à tout ce qu'admet l'auditoire, même à ce dont on n'a aucune intention de faire usage, mais qui pourrait venir s'opposer à l'argumentation.

Dans la réfutation, mêmes conditions. Le choix y est en outre guidé par l'argument que l'on combat. »

L'appréciation de la force des arguments facteur d'argumentation

« En fait, dans tout discours qui ne se déclare pas explicitement rhétorique, on surestime la force des arguments avancés. C'est particulièrement le cas dans l'argumentation quasi logique qui se donne pour démonstrative, alors qu'elle ne le serait que moyennant des prémisses sur lesquelles une contestation est possible.

Une technique inverse, très efficace, sera de restreindre la portée d'une argumentation, de maintenir la conclusion en deçà de ce à quoi l'auteur pouvait s'attendre. Le lecteur, mis en confiance par cet excès de modération, va spontanément plus loin dans les conclusions que si l'auteur avait voulu l'y conduire de force.

Toutes les techniques d'atténuation (5) donnent une impression favorable de pondération, de sincérité, et concourent à détourner de l'idée que l'argumentation est un procédé, un artifice. »

« Certaines figures, telles l'insinuation, la réticence, la litote, la diminution, l'euphémisme, relèvent de ces techniques d'atténuation dans la mesure où l'on s'attend à les voir interpréter comme l'expression d'une volonté de modération; elles ont, sous cet aspect, une fonction commune, encore que, dans d'autres cas, leurs fonctions puissent être fort diverses et que ces figures trouvent sans doute leur origine dans des secteurs très différents de la pensée et du comportement. »

« On peut aussi atténuer les prétentions de l'argumentation en recourant à l'hypothèse. Ainsi, l'analogie est souvent présentée comme une hypothèse, ce qui semble modéré, mais ses effets paraissent dès lors conduire, de façon contraignante, à la conclusion.

Les utopies présentent le même caractère d'hypothèse à partir de laquelle les conséquences, cependant, se dérouleraient d'une façon entièrement rationnelle.

De même que l'on peut accroître la force des arguments en agissant comme si leur force était supérieure à ce que l'on serait fondé à croire, ou bien encore en modérant les prétentions, de même on peut, par des techniques inverses, diminuer la force des arguments, et spécialement ceux de l'adversaire. L'orateur s'y expose lui-même souvent : ainsi l'émotion exagérée, disproportionnée avec le sujet, le but à atteindre ou la nature des arguments, suggère des prétentions qui feront paraître faible toute l'argumentation.

On peut aussi minimiser, d'avance ou rétrospectivement, l'effet de certains arguments, en l'attribuant, non à leur valeur propre, mais à d'autres facteurs inhérents à la personne de l'orateur. Tout ce que l'on accorde à la personne sera enlevé à certaines de ses manifestations. »

« Cette technique agit à différents niveaux.

À celui du jugement, on diminue la portée d'une appréciation sévère en faisant état de la sévérité habituelle de telle personne : on ne la considère plus comme un juge objectif mais comme quelqu'un dont il faut escompter le coefficient de sévérité. Ce même raisonnement permettra, cela va sans dire, d'accorder plus d'importance au moindre éloge, à la moindre approbation. Au niveau du discours, on insistera sur les qualités de l'orateur, sur son esprit, son humour, son talent, son prestige, sa puissance de suggestion. On opérera ainsi une dissociation entre la force réelle, intrinsèque, des arguments, et leur puissance apparente, où se mêle ce qui tient à eux et ce qui tient à d'autres facteurs. Cette dissociation correspond à d'autres dissociations tendant au même but, celle entre auditoire universel, qui échappe aux prestiges de l'orateur, et auditoires particuliers qui le subissent, celle entre validité et efficacité. On se souviendra du dialogue entre Hugo et Jessica dans *Les Mains sales* de Sartre, cité plus haut et auquel pourraient s'appliquer ces trois dissociations.

Au niveau de la théorie de l'argumentation, enfin, on dénierait parfois toute force aux arguments eux-mêmes en attribuant leur effet à des facteurs entièrement irrationnels, ou à la seule forme des discours.

L'interaction par convergence

« Si plusieurs arguments distincts aboutissent à une même conclusion, qu'elle soit générale ou partielle, définitive ou provisoire, la valeur accordée à la conclusion et à chaque argument isolé en sera accrue, car il paraît peu vraisemblable que plusieurs raisonnements entièrement erronés conduisent à un même résultat. Cette interaction entre arguments isolés convergents peut résulter de leur simple énumération, de leur exposé systématisé, ou encore d'un « argument de convergence » explicitement allégué. »

C'est aussi la base expérimentale qui caractérise la notion de congruence que l'on oppose souvent à la simple cohérence : lorsque quatre joueurs de cartes reçoivent successivement, au début d'un jeu, l'as, le roi, la dame, et le valet de coeur, la probabilité que le jeu n'a jamais été mêlé, ou qu'il a été réarrangé avant la distribution, très faible pour chacun des joueurs, augmente par la confrontation de leurs observations (3). De même, si des témoins individuellement peu dignes de foi, déposent, sans s'être concertés au préalable, d'une façon concordante, la valeur de chacun des témoignages en sera renforcée. De même encore la concordance d'opinions entre un grand nombre de personnes peut renforcer les opinions individuelles. »

Cf. *L'excès de preuve fatigue la Vérité* (Georges Braque)

« La méfiance envers la cohérence excessive fait que un certain degré d'incohérence est pris comme indice de sincérité et de sérieux. »

« On montrera qu'un jugement, de par son action même, tend à modifier ce qu'il décrit : le défaitiste, en temps de guerre, est celui qui non seulement prévoit la défaite parce qu'elle ne lui répugne pas suffisamment, mais encore celui qui, par l'affirmation de cette crainte, contribue à la défaite. On veut, par l'accusation de défaitisme, l'obliger à prendre connaissance, à la fois des origines troubles de son jugement et des conséquences qui pourraient en résulter. »

L'ampleur de l'argumentation

« De deux démonstrations, toutes les deux contraignantes, partant des mêmes prémisses pour aboutir aux mêmes conclusions, la plus courte paraîtra presque toujours la plus élégante : produisant les mêmes effets, entraînant le même degré de conviction, étant aussi satisfaisante et aussi complète, sa brièveté ne présente que des avantages. Il n'en sera pas de même dans le cas de l'argumentation : l'ampleur de celle-ci joue un rôle qui manifeste de façon éclatante la différence entre démonstration et argumentation.

« Très souvent enfin une conséquence dépend d'un certain nombre de conditions, et l'on peut examiner celles-ci successivement afin de décider si, oui ou non, elles étaient présentes. En logique, la preuve de la fausseté d'une seule prémisse dispense de l'examen des autres ; mais dans l'argumentation, cette preuve n'est jamais contraignante et l'examen critique des autres conditions est rarement superflu. Ce n'est que lorsqu'on dispose d'un argument qui semble difficilement réfutable que l'on a avantage pour mettre celui-ci bien en

valeur, à serrer l'argumentation. »

Les palliatifs aux dangers de l'ampleur : Ordre et persuasion

« Dans une démonstration formelle, on part des axiomes pour aboutir aux théorèmes. Il existe donc un ordre. Mais son importance est limitée, parce que les variantes en sont strictement équivalentes. Peu importe, en effet, l'ordre dans lequel sont présentés les axiomes, peu importe la succession des étapes, à condition que chacune d'elles puisse être parcourue en application des règles d'inférence adoptées. »

« Dans une argumentation, en tout cas, l'ordre ne peut être indifférent : l'adhésion dépend en effet de l'auditoire. Or, au fur et à mesure que se déroule l'argumentation, la situation de celui-ci se modifie, de par le fait même de cette argumentation, et cela quel que soit l'accueil fait aux arguments. Nous savons que le conditionnement de l'auditoire peut se réaliser par tous moyens auxiliaires : parfums, musique, rassemblement de masses ; mais il se réalise aussi d'une manière discursive. Le discours lie et laisse point l'auditeur tel qu'il était au début ; il ne modifie pas non plus ses croyances d'une manière inéluctable, comme le font les chaînons d'une démonstration. Car, s'il en était ainsi, l'ordre n'aurait point tout son poids. C'est précisément parce que les modifications de l'auditoire sont à la fois, effectives et contingentes, que l'ordre adopté importe tant.

Ceci vaut aussi bien pour les diverses incarnations de l'auditoire universel que pour les auditoires particuliers. À première vue, l'ordre n'importe pas pour l'auditoire universel. Mais l'auditoire universel est, comme les autres, un auditoire concret, qui se modifie dans le temps, avec les conceptions que s'en fait l'orateur.

Dans la délibération intime, l'ordre semble également perdre toute importance. Il n'en est rien sans doute. Tout au plus peut-on admettre que la reprise, dans un ordre nouveau, y est plus aisée. Elle peut même constituer la nouvelle argumentation que l'on opposera à la première pour les confronter. »

« Dans une démonstration, tout est donné, soit qu'il s'agisse d'un système hypothético-déductif, soit que les axiomes soient fournis par l'intuition rationnelle ou sensible. Dans l'argumentation, par contre, les prémisses sont labiles. Au fur et à mesure de l'argumentation, elles peuvent s'enrichir ; mais elles sont par ailleurs toujours précaires, l'intensité avec laquelle on y adhère se modifie. L'ordre des arguments sera donc dicté en grande partie par le désir de dégager de nouvelles prémisses, de donner la présence à certains éléments, et d'obtenir certains engagements de la part de l'interlocuteur. »

Ordre du discours et conditionnement de l'auditoire

« Il est remarquable que, parmi les parties du discours, celle, qui à première vue, paraîtra la moins utile, l'exorde, a cependant retenu l'attention de tous. »

Ordre et méthode

Un point très important : c'est que l'ordre adopté peut être, lui-même, matière à réflexions chez l'auditeur, et, par ce biais, influencer directement sur le résultat de l'argumentation. Nous avons maintes fois souligné les arguments spontanés ayant le discours pour objet et dont les effets se superposent à ceux des arguments énoncés (3). L'ordre des arguments en fournit un cas éminent. »