

Argumentation et logique naturelle

Constantin Salavastru – Université “Al.I.Cuza” à Iasi

Abstract

The present study aims to: (a) identify the elements which draw from the idea of argumentation at Jean-Blaise Grize; (b) to show that, at its core, the idea of argumentation devised by Grize derives from the totality of the author's thinking regarding the natural discursive logic; (c) to suggest that there is continuity from the Aristotelian tradition of the *Rhetoric* and the *Topic* and Grize's contributions on argumentation; (d) to determine the framework-concepts of argumentation: argumentative schematizing, evidence, belief value; (e) to compare Jean-Blaise Grize's understanding of argumentation with that developed by Perelman and Olbrechts-Tyteca in their *Treatise of argumentation*.

Keywords

Argumentation, Natural Logic, Inference, Plausibility, Discourse.

Résumé

La présente étude vise à : (a) identifier les éléments qui permettent de comprendre l'idée d'argumentation chez Grize; (b) montrer que, en son essence, l'idée d'argumentation articulée par Grize dérive de l'ensemble de la conception de l'auteur sur la logique naturelle discursive ; (c) montrer la complicité de la conception de Grize sur l'argumentation avec la tradition aristotélicienne des *Topiques* et de la *Rhétorique* ; (d) déterminer les concepts-cadre de l'idée d'argumentation : schématisation argumentative, évidence, valeur de croyance ; (e) confronter la conception de Grize sur l'argumentation à celle développée par Perelman et Olbrechts-Tyteca dans leur *Traité d'argumentation*.

Mots-clés

Argumentation, logique naturelle, inférence, vraisemblance, discours.

LE POINT DE DÉPART : LA LOGIQUE NATURELLE

Une analyse attentive de la conception de Grize sur l'argumentation nous mène à la conclusion qu'il est presque impossible de parvenir à une compréhension profonde et adéquate de cette conception en dehors de l'assomption de son idée de logique naturelle.

La raison en est que la logique naturelle englobe sous sa couverture explicative toutes les formes d'intervention discursive sur autrui qui ont pour intention de modifier les opinions, les jugements, les actions ou les comportements de ce dernier. Or, l'argumentation n'est qu'une de ces formes. De plus, comme il est aisé de le découvrir à la lecture des écrits de Grize à propos de sa logique naturelle, l'analyse des diverses formes d'intervention discursive constitue un point d'appui pour certaines généralisations qui forment le corpus explicatif de cette démarche. L'argumentation est, de ce point de vue, un objet qui a retenu son attention pour l'investigation de la logique naturelle.

En quoi consiste cette logique naturelle ? Laissons Grize s'exprimer : « J'appellerai *logique naturelle* l'étude des opérations de pensée qui sont à en œuvre dans l'élaboration d'une schématisation » (1982, p. 191). « Tout d'abord, qu'appelons-nous logique naturelle ? Pour le dire en bref, il s'agit de l'étude des opérations de pensée lorsque celle-ci se manifeste à travers des discours » (1987, p. 25). « Il s'agit de l'ensemble des opérations de pensée qui permettent de raisonner à l'aide de la seule langue naturelle, opérations qui peuvent donc, à juste titre, être appelées logico-discursives » (1987a, p. 41). « En résumé, on peut dire que la logique naturelle est la mise en évidence des opérations logico-discursives propres à engendrer une schématisation » (1996, p. 82). A partir de ces quelques définitions nous pouvons nous faire une idée de la perception que Grize a du concept de logique naturelle.

Abordons maintenant, et plus précisément, quelques aspects de la logique naturelle chez Grize. Tout d'abord, il faut observer que l'apparition et le développement de la logique naturelle (il y a beaucoup de propositions constructives en ce sens) est *une réaction au calcul logique moderne* qui, selon les représentants de la logique naturelle, s'est éloignée des intentions originelles de la logique traditionnelle conçue à l'image d'une analyse des opérations de la pensée. Les critiques ont constaté, d'une façon surprenante, que ce qui est proposé pour dépasser les difficultés de la logique traditionnelle (et en particulier ses fondements intuitifs qui ont conduit à une exigence totale d'exactitude) apporte de nombreux inconvénients dont notamment une dimension artificielle et le conventionnalisme [1]. Ce calcul si compliqué, qui utilise uniquement des signes et qui fait appel, comme le dit Poincaré, à 27 équations pour démontrer que 1 est un nombre, soutient-il un lien quelconque avec le système des opérations concrètes de la pensée ? La réponse est bien sûr négative et engage certains à revenir aux intentions initiales.

La logique naturelle est, nous pouvons le découvrir facilement à la lecture de ses principes de base, une *analyse de contenus*. Dans cette dimension, la logique naturelle a à affronter une longue tradition. Chez Aristote déjà, dans ses *Premiers Analytiques*, l'idée parfaitement évidente que, dans nos actes de raisonner, la forme est celle qui assure la

stabilité de la pensée, les standards de justesse et une identité bien déterminée. Le fait que les analyses des actes de la pensée sont orientées vers la découverte de ces formes est une preuve en faveur de cette affirmation. La logique est intéressée, disent les logiciens, par ce qui est stable dans notre pensée et la forme remplit cette exigence, tandis que les contenus sont changeants. Si la forme ne dépend pas du sujet qui met en œuvre le raisonnement, le contenu, lui, est, essentiellement, lié au sujet. Dans une forme simple de raisonnement : « Tous les A sont B ; tous les C sont A ; donc : tous les C sont B », un sujet (un locuteur) peut mettre des contenus très différents et il a toute liberté pour faire son choix. Or, dit la logique naturelle, si les raisonnements ne sont pas assumés comme des constructions idéales mais comme des actes d'un certain sujet, ils doivent s'adapter et ils doivent tenir compte d'eux. Grize dit explicitement :

« ... une autre façon de voir consiste bien à partir de l'idée de forme mais dans le même mouvement à constater qu'il n'a jamais forme que de certains contenus. A côté donc d'une logique de la forme, d'une logique formelle, il est possible d'envisager une «logique des contenus», c'est-à-dire une logique qui se préoccupe des procédés de pensée qui permettent d'élaborer des contenus et de les relier les uns aux autres »

Grize, 1996, p. 80.

Dans son intention d'étudier les raisonnements qui sont utilisés par des sujets dans leurs relations quotidiennes, la logique naturelle a *un seul moyen de véhiculer les contenus de ces raisonnements : la langue naturelle*. Contrairement à la langue artificielle des sciences axiomatiques que le profane ne comprend guère, pour reprendre le jugement de Poincaré, les raisonnements étudiés par la logique naturelle sont accessibles à tous grâce à l'usage d'une langue qui est connue comme instrument de la communication commune. Le corpus organisé où nous pouvons observer cette langue naturelle qui porte les raisonnements est le discours. C'est la raison pour laquelle cette logique est appelée une « logique discursive » (Vignaux, 1976). Toutes les opérations logico-discursives dont parle Grize pour caractériser la spécificité de la logique naturelle sont des opérations qui concernent le discours, soit comme activité d'un sujet (il s'agit des opérations du sujet), soit comme résultat (il s'agit des opérations de l'objet) (Grize, 1990, pp. 63-90). D'ailleurs, Grize parle du rôle de la logique dans l'activité d'« organisation du discours » (1976, pp. 95-102 ; repris dans 1982, pp. 171-181). Par conséquent, d'une façon tout à fait synthétique, Grize va valoriser toutes les ressources de la rhétorique, de la théorie de l'argumentation, de la sémiotique pour construire une conception aussi complète que possible de sa logique naturelle.

En étudiant Grize esquisser le contour de la logique naturelle, on réalise que le *concept central de ce type de logique est celui de schématisation discursive*. Les opérations logico-discursives sont mises en mouvement par un locuteur dans le but de créer une schématisation discursive pour son interlocuteur. Mais, qu'est-ce qu'est une schématisation discursive ? En synthétisant toutes les définitions de Grize et de ses collaborateurs, nous pouvons affirmer qu'une schématisation discursive est la représentation (une image) de la construction par un locuteur d'un micro-univers à propos d'un thème particulier, construction qui est présentée à l'interlocuteur avec l'intention de modifier ses attitudes, ses jugements, ses comportements ou ses actions (Grize, 1983, p 99; Borel, 1983, pp. 53-54; Miéville, 1981, p. 116 ; Apothéloz et Grize, 1987, p. 5).

Il est d'intérêt de s'interroger sur la nature de cette représentation. Elle met en évidence des choses différentes en fonction de la nature du discours mis en œuvre. Par exemple, une schématisation argumentative met devant l'interlocuteur les raisons qui soutiennent ou qui réfutent une thèse appartenant au thème développé par le locuteur. Ces raisons sont liées à la thèse de manières diverses et les liens respectifs sont exprimés à l'aide de raisonnements. Par conséquent, la schématisation argumentative est un enchaînement de raisonnements. Une schématisation descriptive contient un ensemble de faits qui est mis devant l'interlocuteur pour l'informer sur un certain état de choses. La schématisation discursive est celle qui réclame la mobilisation du sujet, le choix du thème, la mise en mouvement des opérations, tout pour construire l'image ou la représentation qui est adressée à l'interlocuteur.

Il est possible ainsi d'affirmer que toutes les exigences de la logique naturelle peuvent être valorisées par une analyse d'un type spécial de discours : le discours argumentatif. Les schématisations adaptées à l'argumentation, les opérations réclamées par cette adaptation, le rôle du sujet (ou du locuteur) qui présente les preuves pour soutenir ou pour réfuter une thèse et les résultats qui peuvent être obtenus par une telle intervention (la conviction ou la persuasion) sont ainsi des applications de la logique naturelle pour aborder la compréhension de l'argumentation.

LOGIQUE ET ARGUMENTATION

Grize nous avertit –et nous avons déjà souligné cela– que sa logique naturelle est une *analyse des opérations logico-discursives* qui interviennent dans la construction d'un discours. Par conséquent, ces opérations peuvent se retrouver dans tous les types de discours : argumentation, explication, description, narration, etc. Néanmoins, nous constatons facilement, en étudiant ses écrits, que ses analyses et ses illustrations sont faites, surtout, pour le cas de l'argumentation. L'argumentation est considérée, probablement, comme le cas « typique » de discours qui convient de manière optimale aux exigences de sa logique naturelle. Il est intéressant de ne pas oublier que l'argumentation est le plus directement liée à l'idée de logique et qu'elle possède une riche tradition avec son père fondateur, Aristote. Et puis, c'est une réalité, parce que l'argumentation est présente en permanence dans les communications quotidiennes, et notamment dans les débats publics (Salavastru, 2011).

L'origine de la conception de Grize sur l'argumentation se manifeste déjà dans ses premiers essais sur la logique ; cette conception s'est développée en parallèle avec ses réflexions sur la logique moderne qui étudient entre autres choses les problèmes que posent l'axiomatisation et la formalisation. Dans une étude parue en 1965, « Vers une logique du quotidien » (*Revue de théologie et de philosophie*, 1965, V, pp. 273-285), reprise en volume (Grize, 1982 : 91-105), il est écrit ce qui suit :

« Tout compte fait, nous raisonnons assez rarement et la plus grande partie de nos discours sert à dépeindre le monde qui nous entoure, à communiquer aux autres et à nous-mêmes des impressions, des sentiments, des désirs et des volontés. Lorsqu'il nous arrive cependant

d'enchaîner logiquement des propositions les unes aux autres, il est alors remarquable que nous paraissions le faire selon certaines règles et certaines lois relativement fixes, encore que, dans les circonstances normales, nous ne les explicitons pas et que nous procédions même quasi inconsciemment. »

Grize, 1982, p. 91.

Il est donc nécessaire de chercher ces *règles de la pensée naturelle*, ces raisonnements d'une « logique spontanée » tout à fait différente par rapport à la logique présentée par les logiciens dans leurs traités ou dans leurs études (Grize, 1982, p. 92). D'ailleurs, comme Grize lui-même l'observe, il y a des logiciens très importants et bien attachés à la pensée formelle qui ont reconnu la différence sensible entre le calcul moderne de la logique et ce qui relève de la pensée naturelle (Grize, 1982, pp. 92-93).

Sous l'influence des recherches conduites par Jean Piaget et ses collaborateurs (Grize a joué un rôle important dans le cadre du Centre d'Epistémologie Génétique), le logicien analyse, dans un article publié en 1967, la *relation* compliquée et tumultueuse *entre la logique et la psychologie*, en proposant ce qu'il appelle une « psycho-logique » (« Vers une psychologique », *Cahiers de psychologie*, 1967, 10, N^{os} 3-4, pp. 117-127 ; repris dans 1982, pp. 115-131). Grize souligne les avatars des relations entre les deux domaines de la connaissance que sont la logique et la psychologie, même si la logique a une longue tradition alors que la psychologie s'est constituée comme science à l'époque moderne. Néanmoins, dit Grize, même l'*Organon* d'Aristote, qui est considéré comme le premier traité de logique, comprend beaucoup de considérations qui s'attachent à ce qui, de nos jours, fait partie du domaine de la psychologie. C'est dans les *Topiques* notamment et dans les *Réfutations sophistiques* que l'on découvre les traces bien esquissées de telles réflexions. Et puis, la *Rhétorique*, qui n'est pas incluse dans le corpus de la logique, contient une section spéciale dédiée aux passions, un chapitre important de la psychologie.

Grize a pleine conscience du fait que l'apparition de la logique formelle moderne est une réaction et une réponse à l'accusation de psychologisme à l'adresse de la logique traditionnelle. Mais, dit Grize, comme nous l'avons vu, la logique formelle a, elle-même, à affronter bien des critiques. Et l'une d'elles concerne le fait qu'une telle logique n'a aucune liaison avec la pensée naturelle de l'homme dans les situations de raisonnements concrets. Pour dépasser une telle limitation, il est raisonnable de concevoir la logique dans une relation plus amiable avec la psychologie :

« Mais, en ce qui concerne la logique tout au moins, c'est aujourd'hui chose faite et le temps semble être venu où il faut songer à réunir ce qui a été abusivement séparé, à constituer la logique de l'intelligence en général et pas seulement celle des mathématiques »

Grize, 1982, pp. 115-116.

Grize considère quatre domaines dans lesquels il est possible de construire cette relation plus amiable. L'un d'entre eux est l'argumentation. Chaque discours qui est prononcé par un orateur, quel qu'il soit, vise à obtenir quelque chose de la part de l'auditoire. Il va donc développer un discours argumentatif. Il va tout mettre en œuvre pour convaincre, dit Grize. L'argumentation n'est pas, comme la démonstration, un développement de la connaissance

selon les règles de traités ou de manuels, mais une *confrontation entre interlocuteurs selon les règles de l'usage de la langue naturelle* où les « contenus quotidiens » sont pris comme objets des notions que les interlocuteurs utilisent. Or, dit Grize, de telles notions, contrairement à celles de la science, sont floues, imprécises, approximatives ; de plus, ces notions sont également dépendantes du contexte de la communication. Dans ces conditions, beaucoup de règles de l'argumentation ont un caractère (ou une source) plutôt psychologique que logique.

Par ailleurs, les recherches de Grize se concentrent sur l'argumentation. En 1970 il publie une étude sous le titre « Réflexions pour une recherche sur l'argumentation » (*Studia philosophica*, 1970, XXIX, pp. 72-81 ; repris dans 1982, pp. 133-142). Pour lui, il y a deux traits qui contribuent à donner une identité à l'argumentation parmi tous les autres types de discours : la présence d'une finalité spécifique et la présence des deux niveaux que constituent les faits et les valeurs (1982, p. 135). La présence d'une finalité spécifique est motivée par le fait que l'argumentation est destinée (et adressée) à autrui pour « modifier » ses pensées et ses jugements. Par conséquent, selon Grize, tout orateur construit son discours en fonction de deux exigences : la finalité qu'il vise à obtenir de son auditoire et l'image qu'il a sur cet auditoire. Faits et valeurs sont imposés dans la mesure où toute argumentation met en scène un objet de discours. Toute argumentation fait, ainsi, un large appel aux faits et aux valeurs pour atteindre son objectif.

Le point de vue de Jean-Blaise Grize dans l'analyse de l'argumentation est logique. Il reconnaît que l'argumentation peut être analysée du point de vue psychologique comme du point de vue sociologique. Ces deux points de vue sont très intéressants et utiles. Mais l'analyse logique reste pour l'auteur liée à la nature intime des mécanismes d'action d'une intervention argumentative. Une analyse du point de vue logique de l'argumentation ne vise pas, selon Grize, la construction d'une nouvelle logique spécifique à cette démarche d'ordre pratique, mais à *trouver les mécanismes de la logique qui peuvent s'adapter à ces exigences de la pratique argumentative* et qui pourraient mieux expliquer les actions et considérer les faits, les valeurs, le rôle des auditeurs et les relations entre ces composants d'une argumentation (1982, p. 136).

L'esquisse d'un plan de recherche de l'argumentation proposée alors a pour origine, au-delà de quelques observations théoriques associées, notamment, à la grande tradition aristotélicienne et aux réflexions de Perelman, l'analyse d'un corpus de textes de nature argumentative. Grize s'intéresse ainsi, explicitement, aux discours électoraux et aux discours juridiques (1982, p. 136). Selon Grize, le cadre théorique d'une théorie de l'argumentation doit prendre en compte une relation toujours dynamique entre deux axes : l'axe qui va de l'auditoire à la finalité visée par l'orateur et l'axe qui va des présomptions aux faits (1982 : 140).

Grize constate, en observant les relations quotidiennes de la communication ainsi que les faits consignés par l'histoire, que ce qui est appelé argumentation se manifeste de manières très diverses ; cette diversité s'explique, dans la plupart des cas, par l'existence de contextes différents dans lesquelles l'argumentation est mise en œuvre et dont les résultats peuvent paraître déconcertants. Les deux exemples évoqués par Grize sont éclairants ; nous allons les citer ici. Les rois de France avaient un seul argument pour soutenir leurs décisions : « Tel est notre bon plaisir ». Tous les autres étaient convaincus par ces paroles magiques qui

étaient de nature à mettre fin à toute discussion. Galilée a explicité un ensemble de faits comme preuves, il a développé un ensemble de raisonnements pour prouver que la Terre tourne autour du soleil mais, malgré ces évidences, dit Grize, Rome n'a pas été en mesure de le croire ! Dans les deux cas il s'agit de procédures argumentatives. Ce qui fait la différence entre ces deux argumentations, ce sont les contextes de communication: dans le premier cas, l'argumentation est fallacieuse mais le contexte est favorable, dans le second, l'argumentation est irréprochable mais le contexte est défavorable.

Selon Grize, ces deux exemples nous disent quelque chose de très important pour une analyse de l'argumentation. Il est absolument nécessaire de tenir compte de ces deux composantes d'une argumentation : les *conditions de la production d'arguments et la forme de cette production d'arguments* (1982, p. 184). C'est par rapport à l'organisation de ces deux instances que l'argumentation peut être expliquée dans son intégralité et d'une façon qui ne laisse guère de place aux exceptions.

ARGUMENTATION ET VRAISEMLANCE

Pour comprendre d'une façon plus claire la conception de Grize sur l'argumentation dans son intégralité, nous disposons heureusement d'une présentation synthétique faite par lui-même (2004, p. 35-43) ; celle-ci se trouve dans un ouvrage dont la vocation est de présenter les principales tendances actuelles en la matière (Doury et Moirand, 2004). On remarque aisément que l'orientation prise par Grize reste bien différente par rapport à d'autres investigations, et ceci, parce qu'elle se situe dans la continuité de la compréhension de sa logique naturelle et qu'elle assume des concepts fondamentaux de cette logique. Citons Grize à ce sujet :

« ... je ne considérerai par l'argumentation à la façon de Lalande (*Vocabulaire de la philosophie*) comme une «série d'arguments tendant à la même conclusion», mais comme un type de *schématisation* discursive, c'est-à-dire comme la production d'un discours (démarche et résultat) organisé en vue d'intervenir sur l'opinion, l'attitude et le comportement de quelqu'un » 2004, p. 35.

Cette définition révèle quelques aspects qui peuvent identifier la conception de Grize sur ce qu'on appelle l'argumentation : a) l'argumentation est *un type de schématisation* qui s'attache à un type de discours bien identifié lui-même, le discours argumentatif. En cette qualité, l'argumentation s'installe, dans le concert de la discursivité, à côté d'autres types de schématisations possibles : schématisation descriptive, schématisation narrative, schématisation explicative, etc. et bien entendu, la schématisation argumentative. Grize lui-même et quelques-uns de ses collaborateurs ont analysé, dans leurs recherches sur le discours, certaines de ces schématisations discursives ci-dessus mentionnées. b) Grize comprend l'argumentation comme une *forme d'intervention discursive orientée*. Il n'y a qu'une seule direction de cette orientation : l'interlocuteur. Un locuteur quelconque propose une schématisation argumentative non pour lui-même (c'est une absurdité !) mais à son interlocuteur ou à l'auditoire concerné par son intervention. Par rapport à cet aspect, la position

de Grize rencontre une grande et vieille tradition rhétorique qui soutient la même chose, à savoir, le discours doit s'adresser à l'interlocuteur (à l'auditoire) et doit, également et bien entendu s'adapter à celui-ci. Chez les grecs, Aristote (dans sa *Rhétorique*) et Cicéron (dans *l'Orateur* et *De l'Orateur*), chez les romains Quintilien (dans *l'Institution oratoire*) et, de nos jours, Perelman et Olbrechts-Tyteca (dans leur *Traité de l'argumentation*) mentionnent explicitement l'importance de l'auditoire dans le discours. c) il est très important de savoir quelle est *l'intention de l'argumentation orientée vers l'interlocuteur*. La définition de Grize est, de ce point de vue, un peu lacunaire ; il parle, sans réellement le préciser, de modifier, par une telle intervention discursive, l'opinion, l'attitude, voire le comportement de l'interlocuteur. Mais, une telle modification peut s'obtenir par des voies différentes ; en effet, il est possible de modifier l'opinion d'un interlocuteur grâce à la force de conviction du locuteur ou grâce à sa force de persuasion. Il est vrai que Grize lie la conviction de l'acte de prouver et la persuasion de l'acte d'argumenter. Mais, on ne saurait faire l'économie de la question suivante ? L'argumentation n'est-elle pas un acte produisant des preuves pour soutenir ou pour réfuter une thèse ? Kant n'affirmait-il pas que la différence entre la conviction et la persuasion se fonde sur le critère d'adhésion à une idée ? Dans le cas de la persuasion le critère serait d'ordre subjectif, alors que dans le cas de la conviction, il est d'ordre objectif (Kant, 2006, p. 667).

Cette discussion sur la définition de l'argumentation nous conduit encore à quelques considérations à même de donner une image plus précise sur ce type d'intervention discursive. Si l'argumentation est une schématisation discursive, Grize dit, cela signifie qu'elle construit discursivement, à l'aide d'objets de discours qui lui sont propres, une représentation (une image, un « micro-univers ») de manière à contribuer à influencer l'opinion, l'attitude ou le comportement de son interlocuteur. La question qui est importante alors, et dont la réponse peut contribuer à conférer une définition plus claire à l'argumentation est : Que contient cette représentation ? A quoi se réfère cette image construite et mise à la disposition de l'interlocuteur ? Essayons de donner une réponse en proposant une comparaison avec les autres types de schématisations discursives (descriptive, narrative, explicative, etc.). Que contient une schématisation descriptive ? Des informations sur des faits, sur des situations, sur des objets. Le locuteur peut décrire en construisant discursivement la beauté des montagnes, la dureté des roches d'une rivière, la bataille d'Austerlitz, les chutes du Niagara. La représentation qu'il en propose est l'image d'une « réalité » particulière. Qu'est-ce que contient une schématisation narrative ? Des faits ou des événements « réels » ou fictifs qui se sont passés ailleurs ou dans un autre temps. Le locuteur propose une narration par construction discursive sur les aventures de son fils dans la classe de mathématiques ou sur les jours ensoleillés qu'il a passés au bord de la mer, par exemple. Enfin, que contient une schématisation argumentative ? Un ensemble de preuves qui soutiennent ou qui réfutent une thèse. Le locuteur qui argumente en faveur d'une thèse construit discursivement pour son interlocuteur des preuves qui soutiennent cette thèse en espérant que ce dernier va changer d'opinion sur l'idée en question. C'est le « micro-univers » construit par l'intermédiaire de cette schématisation argumentative.

Ce développement de preuves en liens avec la thèse donne le contenu d'une schématisation argumentative ; ces preuves se trouvent intégrées dans des enchaînements multiples constituant la substance des raisonnements logiques intervenant dans une

schématisation discursive. À propos de preuves, Grize fait une *distinction importante entre déduction, d'une part, et inférence, d'autre part*, dans le but de souligner que les raisonnements qui interviennent dans la construction d'une schématisation argumentative sont des inférences. Bien que ces deux termes connaissent une acception très large en logique, ils ont une définition bien particulière chez Grize, même si elle n'est pas sans lien avec l'usage qui en est fait en logique. La déduction est un agencement de jugements où le jugement qui résulte a sa raison d'être dans les jugements concepts d'où il résulte. Nous retrouvons ici les traces des mécanismes des jugements analytiques chez Kant (du concept du sujet on extrait le concept du prédicat), bien que les deux situations restent tout à fait différentes. Rien d'autre n'intervient dans ce mécanisme qui ne tient compte ni du sujet, ni du contenu, ni du contexte, ni de la signification. C'est un simple calcul logique. C'est la raison pour laquelle la déduction est accusée d'une erreur grave : la pétition de principe (ce qui est déduit est contenu déjà de ce dont on déduit !). Aristote déjà discute cette erreur dans ses *Premiers Analytiques* (II,16, 64b-65a ; dans 2001, pp. 283-288). L'inférence est un agencement de notions qui sont liées à un sujet (qui les utilise), à un contexte (où elles sont utilisées) et à ce que Grize appelle « préconstruits culturels partagés par les interlocuteurs ». L'exemple de Grize, que nous reprenons ici de manière quelque peu modifiée, est tout à fait convainquant pour saisir facilement la différence entre « déduire » et « inférer » : Si je vois mon collègue au restaurant, je *déduis* qu'il va prendre un repas, mais je peux seulement *inférer* qu'il s'est séparé de son épouse. Comme nous pouvons le voir par rapport à cet exemple, la situation de l'inférence, est soumise à beaucoup de paramètres qui peuvent la mettre en question ; il est en effet possible qu'ils se soient séparés, mais il est également possible que son épouse soit en voyage, ou que ses amis l'aient invité au restaurant etc.

Comme nous pouvons le comprendre aisément, *l'acte d'inférer est soumis au teste de la vraisemblance* (Grize, 2004, pp. 39-41). Si ce test est passé, alors la schématisation argumentative (qui contient, nous l'avons vu, des inférences) est à même de convaincre son destinataire. Grize le dit expressément : « Pour être convaincante une schématisation doit paraître vraisemblable à celui qui la reconstruit » (2004, p. 40). Il y a deux obstacles, dit Grize, qui affectent la vraisemblance d'une schématisation argumentative : la non-cohérence et l'incohérence. La non-cohérence est un concept introduit par Grize. Selon lui, la non-cohérence est déterminée par l'absence d'un élément important dans une schématisation argumentative qui la rend non-vraisemblable. Grize appelle cette absence un « hiatus » (2004, p. 40). Par exemple, si quelqu'un me fournit l'information portée par l'énoncé : « Notre collègue X est en retard avec son projet de recherche », je peux penser que cette information n'est pas vraisemblable parce que l'image que j'ai de X est celle d'une efficacité redoutable et d'une ponctualité exemplaire. Dans ce cas, il est nécessaire de disposer d'un élément supplémentaire pour accepter cette information et je peux le trouver dans une nouvelle information : « Notre collègue X a été malade pendant une longue période ». En ajoutant cette information, on élimine le « hiatus », et la schématisation devient vraisemblable. C'est la manière de briser la non-cohérence dans une schématisation argumentative. Quant à l'incohérence, il s'agit d'un concept classique de la logique qui indique la présence d'une contradiction dans une construction cognitive (système axiomatique, système juridique, discours). Un discours (et donc également une schématisation discursive) n'est pas cohérent s'il contient des contradictions. Si le politicien dit qu'il va réaliser une augmentation d'impôts et de revenus de la population, cette schématisation argumentative n'est pas vraisemblable parce

que les deux mesures sont contradictoires ! Une manière de dépasser cet obstacle est bien sûr d'éviter les contradictions dans le discours. Si l'on peut éviter les hiatus et les contradictions, alors le locuteur a de bonnes chances de convaincre son interlocuteur. C'est ce que dit Grize :

« Au moment où quelqu'un n'a plus rien à objecter à ce qui lui est proposé, au moment donc où il a accepté ce qui lui est dit comme des faits et que ces faits n'entraînent ni incohérence ni non-cohérence dans ses représentations, alors on peut considérer qu'il est convaincu »
2004, p. 41.

Grize fait ici une observation très intéressante. Si la schématisation argumentative a réussi à convaincre l'interlocuteur, elle a obtenu, évidemment, un succès comme intervention discursive. Mais elle n'est arrivée qu'à mi-chemin de son objectif. Considérons l'exemple suivant qui est de nature à faire comprendre cette nuance : Un professeur parle à ses étudiants à propos de la nécessité de préparer leurs examens pour réussir dans la vie, en insistant sur l'importance d'étudier sérieusement la bibliographie et en rappelant le rôle constructif des séminaires. Malgré tous ces arguments qui ne sont ni non-cohérents, ni incohérents, beaucoup d'étudiants ne suivent pas ces conseils bien qu'ils restent convaincus de leur justesse ! Il est donc nécessaire pour Grize de faire alors appel à un deuxième rôle de l'argumentation : persuader. Selon Grize, la persuasion est le résultat de l'adhésion de l'interlocuteur par rapport aux valeurs en jeu, et elle réclame l'engagement passionnel de celui qui est convaincu pour pouvoir passer à l'action dans le sens de ses convictions. C'est la dimension du *pathos* de la rhétorique de l'Antiquité qui vient s'associer à l'*ethos* pour obtenir le changement des opinions, des attitudes et des comportements de l'interlocuteur. L'argumentation appartient à un sujet qui n'est pas seulement de rationalité, mais qui possède également d'autres dimensions qui interviennent par rapport à l'interlocuteur. L'affectivité, par exemple, occupe une place importante. Ainsi, le langage figuré qui intervient dans la construction d'une schématisation argumentative peut réussir à induire de pareilles passions chez l'auditoire. C'est la raison pour laquelle les traités et les manuels d'art oratoire contiennent bien souvent un chapitre spécial (de l'élocution) destiné à l'analyse du style discursif et des figures ; celles-ci sont appréhendées comme les « paroles passionnelles » qui peuvent ouvrir les âmes de glace des récepteurs pour les rendre ardents et enthousiastes.

VALEURS DE VÉRITÉ ET VALEURS DE CROYANCE

L'argumentation est donc une *synthèse entre la conviction et la persuasion* et chaque schématisation de ce type doit faire appel à ces deux composants pour être efficace par rapport à son destinataire. La distinction convaincre-persuader, essentielle pour la compréhension de l'argumentation chez Grize, s'appuie de plus sur une autre distinction par rapport à laquelle Grize précise sa conception sur l'argumentation : la distinction entre les *valeurs de vérité* et les *valeurs de croyance* (1996, pp. 7-10). C'est une opinion courante qu'entre les vérités du monde et la croyance qu'on en a, une différence sensible existe. Par exemple, l'énoncé : « L'homme est allé sur la Lune » est une vérité qui a été largement prouvée. Cependant, beaucoup de gens ne le croient pas ! C'est la différence entre la vérité et la croyance. Combien de personnes partagent-ils actuellement, en Roumanie, la croyance que

les décisions des juges sont vraies et correctes ? Le sont-elles réellement ? Bien que l'argumentation ne puisse pas ignorer les valeurs de vérité, elle se projette davantage dans l'espace des valeurs de croyance. Ainsi, si la schématisation argumentative ne réussit pas à générer la croyance de l'interlocuteur dans la représentation qu'elle propose, alors elle ne peut pas changer les opinions ou les attitudes de ce dernier.

L'acte de convaincre s'attache mieux aux valeurs de vérité. La conviction est associée au problème de la reconnaissance de la vérité de la thèse en fonction de la vérité des prémisses. L'interlocuteur est obligé de reconnaître ce lien grâce aux normes d'ordre rationnel auxquelles il doit se soumettre. L'acte de persuader s'attache davantage aux valeurs de croyance. La persuasion nécessite de croire à la vérité que l'interlocuteur met à sa disposition à l'aide d'une schématisation discursive. La conviction est une conséquence de nos contraintes, alors que la persuasion est la conséquence des contraintes d'autrui. Chaignet le dit très clairement :

« Quand nous sommes convaincus, nous ne sommes vaincus que par nous-mêmes, par nos propres idées. Quand nous sommes persuadés, nous le sommes toujours par autrui. C'est l'action victorieuse d'une âme sur une autre âme, dont l'organe essentiel, l'agent le plus habituel est la parole, mais qui s'exerce concurremment par le geste, le regard, le son de la voix, parce que ce sont là des manifestations de la vie intérieure de l'âme. »

1888, pp. 93-94.

Tout ce que nous devons faire dans l'ordre de la conviction, c'est nous assurer de la reconnaissance des valeurs de vérité de nos énoncés que nous voulons transmettre aux autres ou que nous recevons des autres ; cette reconnaissance se trouve dans les manuels de logique qui analysent le problème du raisonnement dès Aristote déjà. Tout ce que nous devons faire dans l'ordre de la persuasion, c'est nous assurer de la croyance énoncée par d'autres, celle-ci se trouvant énoncée dans les manuels de rhétorique comprise justement comme art de persuader l'auditoire.

Ces deux actes par lesquels il est possible d'influencer les opinions d'un interlocuteur permettent de distinguer deux dimensions de l'argumentation : la dimension *rationnelle* et la dimension *discursive*. Il est possible de convaincre par la force de nos raisonnements, il est possible de persuader par la force de nos paroles. Précisons ces deux points. La schématisation argumentative est, avant tout, un enchaînement de preuves à l'aide de raisonnements pour soutenir ou pour réfuter une thèse prise en charge par le locuteur (dans sa pensée) ; il est donc celui qui choisit les preuves, il est celui qui choisit le meilleur ordre des preuves et ainsi de suite. Dans cette perspective, nous nous trouvons devant la dimension rationnelle de l'argumentation. Mais, comme nous l'avons vu, l'argumentation a pour but la modification des opinions de l'auditoire. En conséquence, cet ordre rationnel doit être transmis à l'interlocuteur de manière à ce qu'il reconstruise les fondements de la thèse. Le seul moyen efficace de réaliser cette communication de nos raisonnements c'est le discours. Nous nous trouvons, cette fois, devant la dimension discursive de l'argumentation. L'exigence première d'une argumentation bonne et efficace concerne l'habileté du locuteur de transmettre à son interlocuteur d'une façon claire et distincte ses raisonnements fondateurs [2]. Si, sur le trajet de la communication discursive, des aspérités apparaissent (ambiguïtés, obscurités, équivoques),

alors l'argumentation et, notamment, l'accomplissement de son but sont en souffrance. Une coordination de ces deux dimensions (des raisonnements parfaits et un discours clair et précis) assure à l'argumentation toutes les conditions de sa réussite.

C'est la raison pour laquelle Grize analyse les deux dimensions de l'argumentation en proposant une "approche formelle" accompagnée d'une « approche discursive » à propos de celle-ci (1996 ; pp. 11-26). L'illustration pour l'approche formelle assumée par Grize est le fameux « modèle de l'enthymème » proposé par Stephen Toulmin (1958; 1993) qui a le projet d'expliquer les mécanismes de l'argumentation. À partir de la constatation que l'argumentation peut être interprétée comme une relation dialogique entre celui qui propose une thèse (A) et celui qui la met en doute, Grize s'interroge : Comment le « proposant » pourrait-il intervenir pour faire accepter sa thèse à son opposant? La réponse de Grize est la suivante : le « proposant » doit trouver une proposition acceptée par son opposant, une proposition à laquelle peut être « rattachée » la thèse en jeu. Le fondement de ce « rattachement » est, dit Grize, une proposition générale (une règle) qu'il appelle « principe ». C'est ce que Toulmin, dans son modèle, appelle « *warrant* ». Sans entrer dans les détails, le modèle de Toulmin est une relation entre une thèse (T) et sa raison (R), une relation qui s'appuie sur le principe (*W-warrant*), en vertu d'un support (*B-backing*) considéré comme une règle d'application, en tenant compte des possibles exceptions (E) (1993, pp. 115-179). Nous avons analysé la démarche de Toulmin et nous avons proposé des extensions importantes de son modèle (Salavastru, 2007, pp. 127-148).

L'approche discursive de l'argumentation part d'une constatation simple mais qui a des conséquences importantes pour la compréhension de l'argumentation : le support de l'argumentation c'est la *langue naturelle* (Grize, 1996, p. 22). C'est le contraire de la démonstration, qui notamment, fait appel aux langages artificiels élaborés en raison de la nécessité d'une justification par la forme. Le signe logique ou le signe mathématique sont introduits par définition et fonctionnent grâce à cette définition. Le signe de la langue naturelle est, quant à lui, le résultat de l'usage et fonctionne grâce à l'habileté de son utilisation. Les signes logiques ou mathématiques permettent de construire des objets logiques ou mathématiques, alors que le signe de la langue naturelle représente l'objet qu'il désigne. D'autre part, nous dit Grize, si le signe du langage artificiel est tout à fait indépendant par rapport à son objet, le signe de la langue naturelle est, lui, bien lié à son objet ; il renvoie à bien des choses de cet objet. Nous pouvons invoquer à ce sujet l'autorité de Platon et sa discussion captivante dans son *Cratyle* sur la relation entre la chose et le nom. Enfin, pour conduire une démonstration, l'utilisateur est contraint de ne faire usage que des signes qui lui sont imposés par la nécessité de la démonstration. Pour construire une argumentation, le locuteur choisit les signes (les expressions) qu'il considère comme les mieux compatibles pour exprimer une idée. C'est la raison pour laquelle plusieurs locuteurs peuvent construire plusieurs argumentations différentes sur le même sujet. Il s'agit là d'une liberté impressionnante pour le locuteur. A cet égard, un large champ de la recherche sur l'argumentation est intéressé par l'étude de cette grande diversité langagière et discursive. Ducrot s'en est largement préoccupé.

GRIZE VERSUS PERELMAN

L'analyse de la conception de Grize sur l'argumentation serait incomplète sans la rapporter à une autre conception qui a eu une influence considérable dans la reprise des discussions sur la rhétorique et l'argumentation : celle de Perelman et Olbrechts-Tyteca dans leur *Traité de l'argumentation* (1958). Grize lui-même fait, en quelques lignes, référence à la problématique du *Traité* lorsqu'il analyse les fondements de sa logique naturelle et, en particulier, le problème de l'argumentation. Analysons les différences et les similitudes de ces deux approches.

Grize met en évidence deux différences (1982, p. 137). La première consiste en cela que la conception de Perelman et Olbrechts-Tyteca a pour fondement une « réflexion philosophique » et qu'elle se concrétise dans *une vraie doctrine* ; celle-ci articule quelques concepts d'une généralité maximale : adhésion, auditoire, intervention, argument, accord, conviction etc. L'objectif du *Traité* est de discuter ces concepts, de faire une étude sur leurs articulations explicatives ; il ne vise pas à en faire un outil efficace à l'usage des orateurs ou des dialecticiens. L'objectif de Grize est différent, il se veut être une « exploration de quelques processus de nature logique, l'étude de certains types d'enchaînements d' 'idées' » (1982, p. 137). Par conséquent, ce qu'il cherche à mettre à la disposition du locuteur, ce sont des *procédures logiques d'intervention efficace* sur l'interlocuteur pour modifier ses opinions, ses attitudes, ses jugements ou ses comportements.

La deuxième différence, évoquée par Grize, concerne le fait que la conception de Perelman et Olbrechts-Tyteca, du point de vue doctrinaire, est une construction « en soi », qu'on peut analyser et évaluer à travers le prisme de la cohérence interne de ses composants, par la « participation » de chaque élément à la construction du tout explicatif. Le *Traité* peut être étudié en tant que tel ; ses qualités et ses limites peuvent y être exhibées. Au contraire, l'objectif de Grize sur l'argumentation, est une recherche sur la mise en évidence de procédures d'actions discursives efficaces ; elle se présente comme un instrument que le locuteur peut utiliser dans la construction de procédures argumentatives. Cet instrument peut être analysé et évalué, non seulement et principalement par rapport à sa construction interne mais, de plus, il peut être également évalué du point de vue de ses performances dans la relation argumentative entre les interlocuteurs. Les limites et les vertus d'une telle perspective peuvent être ainsi mises en évidence par ceux mêmes qui font usage d'un tel instrument.

De mon point de vue, une troisième différence existe ; elle consiste en une *différence d'accent* mise sur les éléments essentiels d'une relation argumentative (et d'une relation dialogique en général), ces éléments sont *l'ethos*, le *pathos* et le *logos*. Le *Traité*, dans ses traitements explicites des concepts et, également, dans ses implications, met l'accent sur le *pathos*. De la rhétorique d'Aristote à la modernité, le *pathos* prédomine ; il est omniprésent dans des aspects aussi divers que les notions de contact des esprits, d'adhésion, de l'idée d'auditoire ; il est encore présent dans la volonté d'adapter le discours à l'auditoire, dans la distinction entre convaincre et persuader comme résultat d'une intervention discursive ; il est encore à l'œuvre dans l'idée d'accord et dans celle de la systématisation des objets de l'accord,

comme dans le choix des données et de leur adaptation au discours argumentatif ; même l'ample analyse sur la typologie des arguments est liée au *pathos*. Nous ne voulons pas affirmer que l'*ethos* (l'orateur) est éludé complètement, nous voulons seulement souligner que la tonalité dominante de la recherche est celle du *pathos*. Au contraire, chez Grize, nous observons que la place centrale de l'investigation est occupée par l'*ethos* (l'orateur). L'orateur (le locuteur, le sujet, quiconque déroule un processus argumentatif) construit une schématisation argumentative ; il met en œuvre les opérations logico-discursives pour construire un « micro-univers » à l'intention de son interlocuteur afin d'agir sur lui. Dans ce cadre, nous ne pouvons pas dire que l'interlocuteur est complètement négligé, mais il n'occupe pas le premier plan. Le rôle actif est porté par le locuteur et l'éthos prédomine.

L'analyse attentive des deux conceptions mentionnées, celle de Perelman d'une part et celle de Grize d'autre part, révèle des *similitudes en ce qui concerne leurs rapports avec la tradition*. Il est aisé de constater que les deux conceptions ont pour origine une réaction véhémente à la tradition cartésienne; c'est une réaction notamment à l'affirmation que le modèle de toute connaissance est celui de la déduction et que celle-ci est un critère infaillible permettant de distinguer entre la connaissance vraie et la connaissance fausse. Les auteurs du *Traité* sont très clairs à ce sujet :

« La publication d'un traité consacré à l'argumentation et son rattachement à une vieille tradition, celle de la rhétorique et de la dialectique grecques, constitue *une rupture avec une conception de la raison et du raisonnement, issue de Descartes*, qui a marqué de son sceau la philosophie occidentale des trois derniers siècles »

Perelman et Olbrechts-Tyteca, 2008, p.1.

Cette réaction s'appuie sur la constatation que, dans les relations quotidiennes de communication et de justification de nos idées et de nos actions discursives, la déduction dont parlent les logiciens ne peut être d'une quelconque utilité pour la simple raison qu'elle ne peut pas être utilisée dans les domaines qui échappent au calcul :

« ... la raison est tout à fait incompétente dans les domaines qui échappent au calcul et que là où ni l'expérience ni la déduction logique ne peuvent nous fournir la solution d'un problème, nous n'avons plus qu'à nous abandonner aux forces irrationnelles, à nos instincts, à la suggestion ou à la violence ? »

Perelman et Olbrechts-Tyteca, 2008, p. 3.

Les études de Grize constituent alors une réponse au conventionnalisme du calcul de la logique moderne qui n'a plus aucun lien avec les opérations de la pensée quotidienne mises en œuvre dans la recherche d'une solution. Par ailleurs, il existe encore un lien de continuité par rapport à la tradition ; la citation du *Traité* que nous avons présentée ci-dessus indique clairement un « rattachement » à la tradition rhétorique et dialectique des Grecs anciens portée par les *Topiques* et la *Rhétorique* d'Aristote. Le titre même de cet ouvrage, *Traité de l'argumentation : La nouvelle rhétorique*, souligne l'intention des auteurs de développer dans leur traité la problématique des deux livres d'Aristote. Grize, à son tour, à plusieurs reprises, fait un appel explicite à la *Rhétorique* d'Aristote ; il le fait en la considérant comme une source

de réflexions précieuses qui peuvent être valorisées par rapport à l'approche moderne du concept d'argumentation.

De plus, il est à remarquer quelque chose de manifestement évident ! L'une et l'autre des théories abordées sur l'argumentation *ont pour objet d'analyse et comme source de leurs généralisations le discours*. Le *Traité* analyse les types d'accord, la typologie des arguments, les erreurs d'argumentation, le rôle de l'expressivité à partir de l'analyse de divers types de discours (notamment le discours oratoire et le discours argumentatif) ; ces discours constituent ainsi, à proprement parler, le matériel d'étude pratique contribuant à la construction de la théorie. Une autre approche nous semble impossible. Il n'est guère pensable d'imaginer une investigation d'ordre rhétorique ou argumentatif en dehors du discours ; en effet, et pour des raisons évidentes, les deux domaines de recherche ont pour objet d'intérêt le discours même. Le *Traité* essaie de construire les cadres généraux de l'argumentation à partir de l'analyse des discours déjà bien construits et reconnus comme tels dans le domaine du droit, de la philosophie, de la politique ou de la propagande ; cela est ainsi parce que les auteurs sont convaincus que les mêmes techniques d'argumentation se retrouvent à tous les niveaux de leur application, que cela soit celle de la discussion autour d'une table familiale, comme celle du débat dans un milieu très spécialisé" (Perelman et Olbrechts-Tyteca, 2008, p. 10). Dans ces conditions, l'esprit du *Traité* s'inscrit tout naturellement dans une longue tradition de l'art oratoire grec et latin, dont l'assise reste, notamment, la *Rhétorique* d'Aristote ou l'*Institution oratoire* de Quintilien. Chez Grize, les choses se passent de manière quelque peu différente tout en conservant une certaine parenté. Pour lui, la construction d'une schématisation discursive qui vise à influencer l'interlocuteur est le fait du locuteur (de l'orateur) et celui-ci doit tout mettre en œuvre et mobiliser toutes ses ressources pour atteindre son objectif. Mais, suggère-t-il, il n'est possible de faire cela que si le locuteur analyse lui-même, avec toute l'attention voulue, les schématisations argumentatives d'autres locuteurs ; ceux-là même qui ont réussi dans leur tentative d'influencer les interlocuteurs. D'où la recommandation d'étudier les discours de type argumentatif pour déchiffrer les mécanismes performatifs utilisés par de différents orateurs. En parlant d'un corpus de textes qui pourraient servir d'objet d'investigation, Grize précise : « je considérerai que des discours électoraux, des attendus de jugement, des plaidoyers, etc., sont en effet des discours argumentatifs » (1982, p. 136).

Enfin, nous pouvons mettre au crédit des similitudes de ces deux théories sur l'argumentation le fait que *le résultat est une préoccupation dominante*. Même si, pour l'un et pour l'autre, le résultat visé est associé à des perspectives différentes. Le résultat est vu par Perelman et Olbrechts-Tyteca du point de vue de l'auditoire (le *pathos*) ; l'argumentation y est conçue comme une étude des techniques qui peuvent déterminer ou accroître l'adhésion des esprits à une thèse de l'orateur. Ces esprits ne peuvent être que ceux des auditeurs devant lesquels le discours est prononcé. Ce qui est important comme résultat, c'est cet acte d'adhésion. Le *Traité* nous dit que « l'objet de cette théorie est l'étude des techniques discursives permettant *de provoquer ou d'accroître l'adhésion des esprits aux thèses qu'on présente à leur assentiment* » (Perelman et Olbrechts-Tyteca, 2008, p. 5). Dans ce contexte, les auteurs soulignent eux-mêmes le lien direct entre l'idée d'adhésion et l'auditoire :

« ... cette idée d'adhésion et d'esprits auxquels on adresse un discours est essentielle dans toutes les théories anciennes de la rhétorique. Notre rapprochement avec cette dernière vise à souligner le fait que *c'est en fonction d'un auditoire que se développe toute argumentation* » 2008, p. 7.

Chez Perelman, l'argumentation est un transfert d'adhésion des preuves à la thèse. La conception de Grize sur l'argumentation est, évidemment, intéressée également par le résultat de l'intervention discursive. Grize focalise cependant davantage son intérêt sur les activités du locuteur dans la perspective de modifier les opinions, les attitudes, les jugements ou les comportements. Le résultat, dans ce cas, est prépondérant du point de vue des procédures choisies par le sujet. Il s'agit alors de s'intéresser plus particulièrement à la compétence du locuteur pour construire une schématisation argumentative performante, comme il s'agit d'analyser sa manière de mobiliser les ressources à mobiliser pour parvenir à ses fins. Les instruments et les moyens d'actions du sujet étant la conviction (l'appel aux procédures logico-discursives) et la persuasion (l'appel à l'expressivité qui peut générer les passions).

QUELQUES CONCLUSIONS

La conception de Grize sur l'argumentation est, de notre point de vue, une « application » des principes de sa logique naturelle à l'analyse d'un certain type de discours : le discours argumentatif. Il prend ainsi distance avec le côté artificiel des constructions modernes de la logique formelle ; en se rapprochant de la tradition dialectique et rhétorique de l'Antiquité grecque et romaine, il fait de cette conception de l'argumentation un instrument subtil contribuant à expliciter les activités de pensée discursive mise en œuvre pour convaincre et pour persuader. Il s'agit d'un instrument dynamique et efficace à la disposition du dialecticien ou de l'orateur ; ce sont eux qui mettront en évidence les procédures les plus adaptées afin de modifier les opinions de l'auditoire. Divers concepts constituent les centres d'intérêt important de cette théorie ; ils ont pour noms, notamment, l'inférence, la preuve, la vraisemblance, la conviction, la persuasion, les valeurs de vérité, les valeurs de croyance. Ces concepts se manifestent dans le discours qu'un orateur déploie pour son auditoire ou dans les constructions dialogiques et articulées entre interlocuteurs. Nous pensons que la proposition de Grize, dont nous avons présenté ci-dessus une esquisse, s'inscrit dans une tradition généreuse, qui trouve son origine chez Aristote et qui est bien représentée aujourd'hui par la théorie de Perelman. Cette tradition met en œuvre l'utilisation de la raison non-analytique dans la vie de la pensée et dans nos activités pratiques ; d'une certaine manière, elle l'explique.

NOTES

[1] Henri Poincaré, au début du siècle passé déjà, a souligné ces aspects de la pensée axiomatique. Par exemple, en commentant la conception de Le Roy, Poincaré écrit : "La Science n'est faite que des conventions, et c'est uniquement à cette circonstance qu'elle doit

son apparente certitude ; les faits scientifiques, et a fortiori, les lois sont l'œuvre artificielle du savant ; la science ne peut donc rien nous apprendre de la vérité, elle ne peut nous servir que de règle d'action" (Poincaré, 1918, p. 214). Et, en analysant le rapport entre les Mathématiques et la Logique, il dit : "Les mathématiques peuvent-elles être réduites à la logique sans avoir à faire appel à des principes qui leur soient propres ? Il y a toute une école, pleine d'ardeur et de foi, qui s'efforce de l'établir. Elle a son langage spécial où il n'y a plus de mots et où on ne fait usage que de signes. Ce langage n'est compris que de quelques initiés, de sorte que les profanes sont disposés à s'incliner devant les affirmations tranchantes des adeptes" (Poincaré, 1949, p. 152).

[2]« C'est ici qu'il faut admirer comment l'esprit le plus délié parvient, après une longue succession d'analogies, de refus, de rapprochements, à rendre accessible et clair pour d'autres esprits la vérité du sens (*le signifié*) par un système de signes, c'est-à-dire une combinaison de mots, de sons ou de figures (*le signifiant*) » (Claret, 1979, p. 12).

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Apothéloz, D. & Grize, J.-B. (1987). Langage, processus cognitifs et genèse de la communication. Travaux du CdRS, 196.
- Aristote, (2001). *Les Premiers Analytiques. Organon*, III. Paris : Librairie Philosophique J. Vrin.
- Borel, M.-J. (1983). Argumentation et schématisation. In M.-J. Borel, J.-B. Grize, & D. Miéville. *Essai de logique naturelle* (pp. 1-95). Berne : Peter Lang.
- Chaignet, A.-Éd. (1888). *La rhétorique et son histoire*. Paris : E. Bouillon & E. Wieveg.
- Claret, J. (1979). *L'idée et la forme*. Paris : P.U.F.
- Doury, M., & Moirand, S. (Éds.). (2004). *L'Argumentation aujourd'hui. Positions théoriques en confrontation*. Paris : Presses Sorbonne Nouvelle.
- Grize, J.-B. (1976). Modèles logiques et niveaux d'analyse linguistique. *Actes du Colloque organisé par le Centre d'Analyse syntaxique de l'Université de Metz* (pp. 95-102). Paris : Klincksieck.
- Grize, J.-B. (1982). *De la logique à l'argumentation*. Genève-Paris : Librairie Droz.
- Grize, J.-B. (1983). Schématisation et logique naturelle. In M.-J. Borel, J.-B. Grize, & D. Miéville. *Essai de logique naturelle* (pp. 99-145). Berne : Peter Lang.
- Grize, J.-B. (1987). Les objets de la logique naturelle. *Actes du Colloque International de Linguistique, Université de Metz - Termes massif et termes comptables* (pp. 25-35). Paris : Klincksieck.
- Grize, J.-B. (1987a). Logique naturelle et vraisemblance. *Intellectica*, 1(4), 41-54.
- Grize, J.-B. (1990). *Logique et langage*. Paris : Ophrys.
- Grize, J.-B. (1996). *Logique naturelle et communications*. Paris : PUF.
- Grize, J.-B. (2004). Le point de vue de la logique naturelle : démontrer, prouver, argumenter. In M. Doury, & S. Moirand, S. (Éds.). *L'Argumentation aujourd'hui. Positions théoriques en confrontation* (pp. 35-43). Paris : Presses Sorbonne Nouvelle.
- Kant, I. (2006). *Critique de la raison pure*. Paris : GF-Flammarion.

- Miéville, D. (1981). Explication et discours didactique de la mathématique. *Revue européenne des sciences sociales. Cahiers Vilfredo Pareto, XIX(56)*, 115-152.
- Pereman, C., & Olbrechts-Tyteca, L. (2008). *Traité de l'argumentation. La nouvelle rhétorique*. Bruxelles : Éditions de l'Université de Bruxelles.
- Poincaré, H. (1918). *La Valeur de la science*. Paris : Flammarion.
- Poincaré, H. (1949). *Science et méthode*. Paris : Flammarion.
- Salavastru, C. (2007), *Logique, argumentation, interprétation*. Paris : L'Harmattan.
- Salavastru, C. (2011). *Argumentation et débats publics*. Paris : PUF.
- Toulmin, S. (1958). *The Uses of Argument*. Cambridge (UK) : Cambridge University Press.
- Vignaux, G. (1976). *L'argumentation. Essai de logique discursive*. Genève : Droz.