

UNIVERSITÉ DE NEUCHÂTEL

TRAVAUX DU CENTRE DE RECHERCHES SEMIOLOGIQUES

sous la direction de M. Jean-Blaise GRIZE

La Nouvelle Rhétorique

Revue critique et perspectives d'application

par **Georges Vignaux, Neuchâtel**

No 1 — 1969-70

TABLE DES MATIERES

I. Les travaux du Centre de Recherches sémiologiques de l'Université de Neuchâtel, par Jean-Blaise GRIZE.	2
II. La Nouvelle Rhétorique: revue critique et perspective d'application par Georges VIGNAUX.	
1. Introduction : Lire le "Traité de l'Argumentation".	4
2. Genèse et situation du "Traité de l'Argumentation".	6
3. Plan du "Traité de l'Argumentation".	10
4. La logique de l'argumentation.	11
5. Rhétorique et dialectique.	14
6. Rhétorique et applications psychosociologiques	15
A. Dynamique des attitudes et des croyances.	16
1. La théorie de l'équilibre cognitif	16
2. Extensions chez Cartwright-Harary et Abelson-Rosenberg	18
B. Dynamique des groupes.	22
1. Structures d'arguments et structures de groupes.	22
2. Le modèle de Homans-Simons.	23
3. Le modèle de Festinger.	24
4. Le modèle de Newcomb.	25
C. La discussion, interaction linguistique.	26
1. Information et discussion	26
2. Information psychologique et conflit.	26
3. La théorie des jeux.	27
4. Les règles de la bonne discussion.	28
7. Conclusion	29
8. Questions pour l'étude.	30
9 Bibliographie.	31

Les travaux du Centre de Recherches Sémiologiques
de l'Université de Neuchâtel

Le Centre de Recherches Sémiologiques a été créé, en octobre 1969, sur l'initiative de la Faculté des Lettres. Il s'agissait de disposer d'une unité de recherche, modeste certes, mais qui devait coordonner d'une part un certain nombre de travaux dont les perspectives méthodologiques étaient assez semblables et qui entreprendrait d'autre part des études propres.

L'objet même de la sémiologie, que Saussure entendait comme l'étude de "la vie des signes au sein de la vie sociale", conduit nécessairement à réunir des chercheurs formés à des disciplines multiples. S'il est évident que la linguistique y tient une part considérable, la logique, la psychologie, la sociologie et la philosophie ne sauraient en être absentes. Il en découle des obligations de deux ordres.

Sur le plan scientifique tout d'abord, il est indispensable de limiter très précisément les travaux envisagés. Cela ne signifie évidemment pas qu'il faille, a priori, exclure tel type de recherches, mais que, dès qu'un thème est retenu, il convient d'en délimiter exactement le champ. Sans une telle vigilance, les recherches ne dépasseraient pas le niveau des généralités et des banalités.

Sur le plan de la pratique ensuite, tout travail qui relève de considérations sémiologiques peut, en droit, concerner de nombreuses disciplines et même, s'il est vrai que toute activité humaine est par essence signifiante, on ne voit pas qu'un apport sémiologique puisse être indifférent à l'une quelconque des sciences de l'homme.

C'est cette dernière considération qui nous a fait juger utile de diffuser, au fur et à mesure de leur existence, les travaux du Centre. Ce serait sans doute d'une ridicule prétention que d'imaginer pouvoir apporter, plusieurs fois par année, des résultats nouveaux et originaux. Les revues savantes ont d'ailleurs été, en principe, créées pour cela. En revanche,

nous pensons qu'un travail sérieux, quelque humble qu'il puisse être, a valeur d'instrument, non seulement pour ses auteurs, mais pour tous ceux encore qui sont engagés dans la même direction. Les maladresses, les erreurs même qu'un chercheur peut commettre sont susceptibles d'être utiles : à ceux qui les décèlent, en les leur évitant; à leur auteur, si quelqu'un prend la peine de les lui signaler. Il est évident que, en un moment où la science ne s'arrête plus aux frontières d'un pays, tout moyen d'information ne peut être que bénéfique. Mais nous espérons encore, en faisant connaître nos travaux, aider les étudiants. Plusieurs de nos cahiers consisteront, en effet, en des mises au point, en des survols historiques, souvent critiques, de diverses questions. Ils pourront ainsi abrégier les études préparatoires de ceux qui songeraient à effectuer quelques recherches dans ces domaines et, pourquoi pas, éveiller en suscitant la critique le goût de faire mieux.

Plusieurs raisons ont conduit le Centre à commencer ses recherches par des questions relatives à l'argumentation. Il s'agit-là d'un domaine où il est immédiatement possible de mettre en oeuvre des méthodes aussi bien linguistiques que logiques, où il est possible de faire appel, tant aux compétences de l'historien et du philosophe, qu'à celles du programmeur et du mathématicien. Il s'agit aussi d'un domaine qui permet des études limitées et néanmoins capables d'apporter des résultats féconds.

"La plus haute science du gouvernement est la rhétorique, c'est-à-dire la science du parler. Car, s'il n'y avait eu la parole, il n'y aurait eu ni cités, ni établissements de justice, ni humaine compagnie."

Jean Paulhan

INTRODUCTION : LIRE LE TRAITE DE L'ARGUMENTATION

Le Traité de l'Argumentation (1) de Ch. Perelman et L. Olbrechts-Tyteca qui va servir de guide à cette étude, représente un événement dans la recherche contemporaine, d'une part par sa définition du discours philosophique replacé dans un cadre rhétorique, d'autre part par la "somme" classée d'arguments qu'il apporte. Son avant-titre est la Nouvelle Rhétorique. Cela pose immédiatement la double question de comprendre pourquoi chercher à ressusciter la rhétorique, qu'après "l'âge d'or" de l'Antiquité, le rationalisme et l'empirisme avaient réduite à ne s'occuper plus que de la façon de présenter les idées, et aussi de retrouver quels peuvent être les liens entre l'argumentation et elle.

Les réponses sont dans l'importance sans cesse croissante qui est accordée au langage, tant dans la communication philosophique que dans les échanges sociaux. On s'aperçoit en effet toujours plus nettement que forme et fond sont indissociables et qu'en conséquence, les opinions de ceux auxquels on s'adresse, les valeurs auxquels ils souscrivent et l'intensité de leur adhésion ne peuvent être négligées. De droit, tout homme appartient à "l'auditoire universel" et, de fait, il est membre d'une pluralité d'auditoires particuliers selon les thèses auxquelles il adhère. Il est ainsi toujours en situation de contester les discours qu'il reçoit. Il s'ensuit que celui qui parle se voit contraint de remettre en question ses propres présupposés, en un mot de redonner à la rhétorique la portée qu'elle avait perdue.

Plus encore. Si, comme le montre Johnstone (2), l'argumentation est avant tout ad hominem, le problème de la cohérence passe au premier plan. Elle seule peut permettre de dépasser les contradictions inhérentes à toute controverse. Ainsi, à la pers-

pective rhétorique s'en ajoute une autre : la perspective dialectique. Nous verrons d'ailleurs, en étudiant certains travaux de L. Apostel (3), qu'il y a là une ouverture vers de nombreux développements de nature psychosociale, qui sont peut-être l'intérêt majeur des études sur l'argumentation. Mais il convient tout d'abord de saisir de plus près ce par quoi le Traité de l'Argumentation a permis de franchir une première étape importante.

GENESE ET SITUATION DU TRAITE DE L'ARGUMENTATION

"La Nouvelle Rhétorique, Traité de l'Argumentation" est publié en 1958. Pour les auteurs, Ch. Perelman et L. Olbrechts-Tyteca, l'ouvrage représente le premier aboutissement du programme formulé en 1950 dans "Logique et Rhétorique" (8) où le terme rhétorique réapparaît pour désigner la "logique du préférable".

Philosophe, logicien, docteur en droit, Ch. Perelman avait consacré auparavant l'essentiel de son activité à la logique formelle et à la philosophie analytique. Dans une étude sur la Justice, il avait déjà développé la distinction entre le formel et les valeurs, mais avant d'analyser d'autres domaines, il lui est apparu nécessaire de savoir comment on discute de ces valeurs et comment on les adopte. La réflexion sur les raisonnements de la vie pratique lui a semblé préférable aussi à la pensée abstraite : il a étudié ainsi l'application réussie de la méthodologie de Frege à l'étude du raisonnement mathématique.

Madame L. Olbrechts-Tyteca, venue de travaux de psychologie sociale, s'est interrogée de son côté, sur la part d'irrationnel que même les spécialistes se résignent à accepter dans le domaine des relations humaines.

La recherche proposée alors par Ch. Perelman peut amener, selon lui à préciser certains cadres de la psychologie expérimentale. L'étude de textes argumentatifs constitue ainsi une première approche. Parallèlement, les auteurs vont examiner un certain nombre de logiques non formelles : Ribot, Tarde, Goblot mais aussi Fr. Paulhan (4), A. Lalande (5), et F. Gonseth (6). A titre d'essai, l'analyse d'un discours de Crossman (7) relatif à la politique anglaise en Palestine (1964) leur permet de dégager nombre d'arguments ne relevant pas de la logique formelle mais qui entraînent des effets non négligeables sur les auditeurs.

La rencontre à ce moment, avec la rhétorique classique ne relève pour eux que du "hasard". Un certain goût pour des oeuvres de Jean Paulhan comme "Les Fleurs de Tarbes", la découverte de Brunetto Latini les conduisent à remonter à la tradition et à Aristote. Ch. Perelman connaissait déjà certaines suggestions de

Peirce (8) concernant la "rhetorica speculativa", partie de la logique au sens large. Cette rhétorique spéculative ou méthodique, partie éminente de la sémiotique, désignerait une logique de l'invention ou logique transcendantale qui se substituerait à celles de Kant ou de Hegel. Mais Peirce n'en a jamais traité systématiquement.

Pour Ch. Perelman et L. Obrechts-Tyteca, en tout cas, la rhétorique apparaît d'autant mieux répondre à leur recherche qu'ils l'ont rejointe empiriquement, sans doute parce que dès l'origine ils ont utilisé des catégories du sens commun appartenant à cette tradition. L'intérêt cependant, n'existe que dans le rapprochement entre rhétorique et argumentation. Non pas que la seconde doive être située dans la filiation de la première, mais plutôt au titre d'une justification réciproque où la rhétorique apparaîtrait dans l'histoire comme un équivalent des recherches contemporaines sur le raisonnement pratique. Si on pose ainsi la question des rapports entre structures socio-politiques et pratique de l'argumentation, la rhétorique historique fournit une introduction théorique, non séparable de l'évolution des rapports philosophiques entre opinion et vérité. Ch. Perelman voit dans les succès contemporains de la logique formelle, l'encouragement à une conception argumentative de la rhétorique, en position complémentaire de la philosophie.

Un autre avantage de rapprocher rhétorique et argumentation est la nécessité de tenir compte, à l'exemple de la tradition, de certaines notions comme celles d'adhésion, d'accord et surtout d'auditoire. L'effet de contexte peut bien sûr jouer un rôle comparable, mais la notion "d'auditoire universel" notamment, développée de celle d'auditoires particuliers observables, répond chez Perelman à une normativité, rattachée aux définitions du fait et de la valeur. Ceci n'exclut pas une certaine évolution de la norme, en liaison avec l'histoire humaine. C'est sur l'auditoire universel que Ch. Perelman appuie sa conception de la raison et non de la Raison. La rhétorique, ainsi, par le rappel des voies empruntées, empêche de transformer l'accord obtenu en accord universel, absolu, de type ontologique. Il y a interaction entre étendue de l'accord et statut des éléments d'accord, et ceci contredit la distinction entre jugement de valeur et jugement de réalité. La re-

cherche sur le raisonnement non déductif peut partir de la morale (Aiken 9), de l'étude des sciences (Polanyi, 10, Polya, 11) ou de la philosophie (Johnstone, 2). Elle peut encore, comme la rhétorique, aborder un ensemble de problèmes comprenant des faits et des normes. Distinguer ainsi le fait et le droit en jurisprudence confirme l'aspect évolutif du statut des éléments et implique l'obligation d'en étudier les facteurs de variation, d'où le problème du "corpus" des prémisses.

Si en effet, l'argumentation rhétorique dispose en données, d'un certain nombre d'objets d'accord ou "prémisses" comme en logique formelle, l'expérience pratique montre qu'il ne suffit pas de savoir ce que l'auditeur admet. Il faut encore connaître tout ce qu'il tolère et l'oubli peut jouer là un grand rôle.

Le corpus des objets d'accord varie ainsi avec chaque auditoire. Même d'un sujet individuel, on ne peut aisément déterminer le champ de ses connaissances. Lui-même n'en disposera pas entièrement dans la résolution de problèmes. Le corpus ne se confond jamais avec l'acquis scientifique, même pour un auditoire spécialisé. Il englobe en principe le corpus de toutes les sciences, lorsqu'il s'agit de l'auditoire universel que vise le philosophe.

Les membres d'auditoires particuliers ont un corpus caractéristique qui s'ajoute à celui qu'ils ont en tant que membres de l'auditoire universel. Ceci explique les rapports constants entre argumentations juridique, morale, scientifique, philosophique ou quotidienne et le rôle unitaire que peut y jouer la rhétorique. L'auditoire n'est pas seulement caractérisé par son corpus de connaissances et de croyances mais aussi par ses réactions comportementales, qui composent une argumentation spontanée interférant avec le discours. Il peut s'agir à la fois de ce que dit l'orateur, de sa manière et des circonstances du discours, et cela entraîne la modification continue des plans, non sans analogie avec l'emploi d'un métalangage. A priori, aucun obstacle ne s'oppose à la constitution de logiques formalisées tenant compte de certaines de ces interactions, et de leur effet sur les processus de décision. Là encore, la contribution de la rhétorique serait non négligeable, en permettant de tenir compte d'un autre facteur: la présence. Cette présence peut être celle répétée d'une expres-

sion ou celle d'une signification particulière et de son emploi. L'ordre des parties du discours, des arguments et des méthodes n'est pas moins important. Le chemin parcouru n'est jamais psychologiquement indifférent. Ch. Perelman et L. Olbrechts-Tyteca ont peu considéré la rhétorique sous l'aspect technique de l'expression mais, dans la perspective qui est la leur, on peut aussi s'interroger sur la manière dont ces formes agissent sur l'argumentation. Le prolongement "naturel" serait l'étude des articulations du discours et des aspects grammaticaux. Le plan linguistique rejoindrait ainsi le plan logique. Le cadre rhétorique peut constituer en tout cas, une sorte de garde-fou contre le danger de schématisation finaliste, en rappelant la richesse de l'argumentation concrète (jurisprudence, histoire ou politique) susceptible de donner lieu à de nouvelles recherches.

Pour pouvoir plus facilement situer les remarques qui suivent, nous vous donnons ici le :

PLAN DU TRAITE DE L'ARGUMENTATION

- I. Les cadres de l'argumentation.
- II. Le point de départ de l'argumentation
 - 1. L'accord.
 - 2. Le choix des données et leur adaptation en vue de l'argumentation.
 - 3. Présentation des données et forme du discours.
- III. Les techniques argumentatives.
 - 1. Les arguments quasi-logiques.
 - 2. Les arguments basés sur la structure du réel.
 - 3. Les liaisons qui fondent la structure du réel.
 - 4. La dissociation des notions.
 - 5. L'interaction des arguments.

LA LOGIQUE DE L'ARGUMENTATION

C'est entre démonstrabilité et irrationnalité que Ch. Perelman et L. Olbrechts-Tyteca placent l'argumentation: le discours rhétorique se situe ainsi entre le discours formalisé et le discours insensé. Il se rattache par là directement à la tradition aristotélicienne. Dans le premier livre de la Rhétorique, Aristote déclare vouloir traiter en effet des arguments "sur lesquels nous devons délibérer et desquels nous n'avons aucune technique, devant des auditeurs qui ne sont pas à même d'inférer à travers plusieurs degrés et de suivre un raisonnement d'un point lointain" et aussi, des raisonnements concernant l'opposable et le vraisemblable et non le vrai et le nécessaire, comme dans les Analytiques. La suggestion d'Aristote est celle qu'adopte Ch. Perelman : le domaine de la rhétorique est celui des jugements délibératifs n'ayant trait ni au nécessaire ni au vrai mais au possible et au préférable. Et si les significations négatives ont à ce propos longtemps prévalu, Ch. Perelman estime pouvoir les attribuer à une histoire malheureuse de la rhétorique. Ainsi, platonisme, stoïcisme puis néoplatonisme ont détourné la pensée grecque des derniers siècles du problème du fondement logique des jugements de valeur. Ces problèmes de valeur, le Moyen-Age les a transformés en problèmes de vérité. Enfin, le principe de l'évidence a empêché un retour de l'intérêt pour les discours rhétoriques. Le positivisme et l'idéalisme du XIXe siècle ont confirmé cette évolution. La situation contemporaine en revanche, semble se modifier. D'autres sciences sont apparues, non soumises au primat de l'évidence et de la nécessité. Même, les sciences physico-mathématiques ont cessé de traduire leurs théories en vérités nécessaires et font davantage référence à la cohérence et à l'opportunité. Ces conditions conduisent-elles à voir dans tout départ scientifique, une option et un jugement de valeur?

Une logique de la déduction présupposerait toujours alors une logique du choix créatif. Or, Ch. Perelman souligne qu'un argument est un jugement de valeur et qu'une logique de l'argumentation est une logique du choix. La liberté de décision laissée à l'au-

diteur fait de cette logique, une logique du préférable et non du vrai. Davantage même, elle permet de "briser les limites de l'alternative : objectivisme sans sujet ou subjectivisme sans objet" (Philosophie et Rhétorique), et établit la distinction entre discours scientifique et philosophique. Le premier est objectif, neutre, public, portant sur des énoncés logiques ou des faits d'expérience. Il prétend à une reconnaissance universelle, sous peine d'incompétence. Le "principe de technicité" (Ch. Perelman et F. Gonseth) lui permet le recours à la conscience collective, par-dessus les divergences intérieures. Et, s'il y a révision de certaines notions, le "principe de corrigibilité" permettra de reprendre les faits en les plaçant dans une nouvelle perspective. Ainsi en va-t-il de la physique classique "digérée" par la physique atomique. Le discours philosophique est subjectif, privé, à charge émotive, portant sur des valeurs : il doit mériter sans l'imposer, le consentement universel. Ici plus de technicité, plus de conscience collective et impossibilité d'intégrer les résultats au patrimoine antérieur.

La logique de l'argumentation doit trouver les raisons de ces désavantages du discours philosophique. Le caractère axiologique de ces énoncés est une entrave à l'accord certain et à la preuve irréfutable. La philosophie doit-elle utiliser les mêmes techniques que la science ou doit-on rechercher une logique différente? C'est à cette dernière question que répond la logique de l'argumentation, telle que la conçoit Ch. Perelman.

Cela signifie donc s'opposer à un certain type de théorie de la connaissance et implique une conception philosophique particulière. Ch. Perelman la définit de type régressif, caractérisée par le refus de s'accrocher à des principes ontologiques, épistémologiques ou axiologiques qui soient ou prétendent être premiers. Régressif veut donc signifier la volonté de non-dépassement dans la métaphysique des conditions de vérification et l'ouverture constante devant les faits nouveaux expérimentaux. Davantage, c'est là renoncer à une Raison à la fois universelle et individuelle au profit de la responsabilité individuelle du chercheur. Celui-ci, par conséquent, devra rendre compte de ses choix conceptuels et son argumentation sollicitera le consentement non nécessaire des gens compétents. A la limite, une philosophie sera régressive ou

non selon qu'elle aura ou non besoin d'argumentation.

Au terme de sa polémique contre des principes dont la primauté n'est qu'axiologique, Ch. Perelman veut combattre la tendance à privilégier telle valeur et plus loin encore, le dogmatisme.

Dans "Philosophie et Rhétorique", il place explicitement sa recherche à la frontière entre logique et psychologie. L'analyse logique formelle cède la place ainsi à l'intérêt pour les actes humains, de manière globale et non fragmentée. De par l'attention constante qu'il accorde tant aux argumentations qu'au sujet argumentant, les jugements éthiques occupent une grande place dans les deux volumes du Traité de l'Argumentation. Une telle recherche n'est pas a priori sans lien ni affinité avec l'analyse des sciences formelles de F. Gonseth ou celle des sciences naturelles de G. Bachelard. On peut cependant reprocher à Ch. Perelman de porter davantage attention à la personne argumentant qu'aux techniques employées mais on retrouve là son souci de redéfinir une certaine mesure humaine, ce qui le situe, comme il le veut, à mi-chemin entre logique et psychologie.

RHETORIQUE ET DIALECTIQUE

Le problème des rapports entre rhétorique et dialectique a été abordé notamment par P. Verstraeten (12). Si ce dernier reconnaît que la problématique de Ch. Perelman a renouvelé le problème en mettant à jour les processus de persuasion, il estime cependant que le mouvement apporte une limitation. Par la référence constante aux aménagements qu'elle impose au discours, la rhétorique semble exclure l'interrogation sur le sens même de l'élaboration d'une pensée analytique. L'idée de langage parfait demeure, qui constitue une entrave à la redéfinition du champ de la vérité. Ainsi l'alternative du vrai et du faux reste encore à préciser, par-delà les principes de justification du discours énonçant. Question: le contexte propositionnel suffit-il? Le contexte pratique et vécu, la situation de l'énoncé dans l'énonciateur ne sont-ils pas nécessaires à poser? En situant ainsi la référence à un champ dont le sens est l'expression, toute énonciation apparaîtrait comme le signifiant du sujet considéré comme signifié. Quel sens y a-t-il à dire alors que toute proposition pour le sujet, en référence au sujet, est vraie ou fausse? La réponse est peut-être au niveau de la problématique de la vérité, en faisant de celle-ci une implication mutuelle de l'alternative vérité/erreur. Apparaîtrait la médiation du discours par le sujet, qui constitue son propre champ de vérité/erreur au sein de son expérience. La place de la rhétorique n'est-elle pas ici, dans ce renversement qui situe la vérité à l'origine du discours et non à la fin de l'énonciation? Il faut, pour ce faire, qu'elle accepte de faire sortir peut-être la vérité de l'erreur et qu'elle restitue la vérité à son origine dialectique.

Si par contre, elle refuse de considérer que le contexte constitue le sens de la proposition et que la proposition est une manifestation de l'être contextuel du sujet, elle court le risque de l'aliénation aux formes logiques de la vérité. Dans cette problématique du vrai et du faux, les sciences humaines peuvent représenter ainsi un lieu d'épreuve privilégié pour la rhétorique et les processus argumentatifs.

RHETORIQUE ET APPLICATIONS PSYCHOSOCIOLOGIQUES

Devant les nombreux matériaux apportés par le Traité de l'Argumentation et dans le but d'établir une liaison entre modèles théoriques de la psychosociologie actuelle et théorie de l'argumentation, la question posée par L. Apostel (3) a été : peut-on trouver des modèles de l'interaction argumentative, qui expliquent pourquoi telle structure argumentative a été utilisée, au cours des efforts de persuasion enregistrés? Cela signifierait continuer le travail entrepris par Ch. Perelman et L. Olbrechts-Tyteca. D'autre part, la description des arguments faite par ces auteurs implique-t-elle un certain modèle du processus argumentatif?

On ne peut nier en effet que le Traité ne se réfère à un modèle de l'homme. Un argument est dit persuasif en fonction d'un principe d'inertie psychologique : si tel argument a été efficace dans tel contexte, des arguments analogues le seront dans des contextes analogues. "Le plus souvent, écrit Ch. Perelman, l'orateur ne peut tabler pour ses présomptions que sur l'inertie psychique et sociale qui, dans les consciences et dans les sociétés, fait pendant à l'inertie en physique". Il existe aussi un modèle de l'argumentation valide dont le fondement est, selon la règle de justice, d'appliquer les mêmes catégories aux mêmes objets et c'est l'inertie psychologique qui "explique" l'utilisation de la règle de justice. Ch. Perelman et L. Olbrechts-Tyteca sont cependant conscients du fait qu'un même argument peut s'analyser selon plusieurs perspectives différentes et exemplifier différentes structures argumentatives. Un critère est donc nécessaire pour distinguer les analyses satisfaisantes des analyses incorrectes et même un ensemble de critères afin d'ordonner pour un argument, les différentes structures selon le degré de probabilité de leur présence. L'argumentation une fois considérée comme interaction psychosociale, on doit chercher ces critères dans un modèle qui permette de dégager les structures à travers lesquelles un argument a été construit et perçu. D'où l'idée d'Apostel de prolonger l'effort entrepris par Ch. Perelman, en étudiant quelques théories de la psychologie et de la sociologie contemporaines. La recherche d'un modèle causal de la discussion le conduit ainsi à y voir au

moins trois aspects :

- 1/. Les attitudes et croyances des participants qui les poussent à vouloir modifier attitudes et croyances des autres. Le but de l'interaction argumentative traduit une véritable dynamique de ces attitudes et croyances.
- 2/. La discussion est un phénomène de groupe et d'interaction sociale, causée par certaines tensions et entraînant une modification des rapports sociaux à l'intérieur d'un groupe.
- 3/. La discussion est enfin une interaction linguistique, à laquelle la théorie de la communication et de l'information peut s'appliquer partiellement :

A. Dynamique des attitudes et des croyances

1) La théorie de l'équilibre cognitif

Ce premier modèle est dû aux travaux de Fritz Heider (13), collaborateur de Lewin. F. Heider se demande quand et pourquoi l'acte qualifie la personne ou la personne qualifie l'acte pour un observateur. Les relations de coexistence entre l'acte et la personne définies par Ch. Perelman sont pour lui, des relations causales.

Une attitude étant une relation établie entre des personnes et des objets dont elles s'occupent, Heider divise les attitudes en deux classes : positives ou favorables et négatives ou défavorables. Comme une croyance porte sur des relations établies entre objets, il distingue aussi des relations associantes (être semblable à, être cause de...) et des relations dissociantes. Ainsi, attitudes positives et relations associantes s'opposent à attitudes négatives et relations dissociantes. A partir de cette classification, Heider définit la notion d'équilibre. Pour un système avec deux unités a et b (objets ou personnes), il y aura équilibre quand :

- a) toutes les attitudes sont de classe L (liking, positive) et toutes les croyances de classe U (unification, associante);
- b) toutes les attitudes sont de classe D (disliking, négative) et toutes les croyances de la classe S (séparation, dissociante);
- c) il n'y a que des attitudes de même classe ou il n'y a que des croyances de même classe.

Le déséquilibre intervient avec des attitudes ou des croyances de classes différentes ou bien si des croyances positives se trouvent à côté d'attitudes négatives et inversement.

Pour un système à trois éléments, les cas sont ceux où toutes les relations sont négatives, l'autre est positive. Heider propose comme postulat que "tout système des croyances et des attitudes d'une personne tend vers une forme équilibrée" qui s'obtient en éliminant ou en ajoutant certaines attitudes ou croyances. Ses continuateurs ont proposé encore que "tout système déséquilibré tendra vers le système équilibré le moins différent de lui, et il suivra pour l'atteindre le chemin le plus facile, c'est-à-dire exigeant le moins de transformations successives." Appliquer la théorie de Heider revient donc à montrer que les schémas d'argumentation consistent en la présentation de prémisses qui créent des systèmes d'attitudes-croyances déséquilibrés, si elles ne sont pas accompagnées des attitudes-croyances exprimées dans les conclusions.

L'argument de transitivité peut servir d'exemple, extrait du Traité de l'Argumentation. Cet argument consiste à traiter n'importe quelle relation comme transitive même si elle n'a pas cette propriété. Ceci montre que la présomption de transitivité a une force persuasive, non explicable par la définition logique. La tendance vers l'équilibre de Heider peut l'expliquer : la non-transitivité serait en effet une situation du type Uab, Ubc, Sac, situation de triade déséquilibrée et l'esprit tend à remplacer Sac par Uac.

Par suite, L. Apostel voit deux avantages dans la mise en rapport de la rhétorique et de la psychologie :

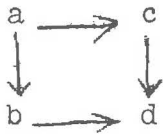
- a) un seul principe explicatif peut être donné à des schémas dits "quasi-logiques" comme l'argument de transitivité et à des schémas dits "basés sur la structure du réel" comme les relations entre personnes d'où plus grande unité et simplicité;
- b) l'hypothèse de la restauration de l'équilibre par le chemin du moindre travail pourrait permettre d'aller plus loin que Ch. Perelman et de prédire ainsi l'argument qui sera préféré comme le plus puissant.

2) Extension de la théorie de l'équilibre cognitif chez Cartwright-Harary et Abelson-Rosenberg

La théorie de Heider apparaît comme un cas particulier d'une théorie plus générale. Ainsi, la définition de l'équilibre pour dyades et triades doit être complétée pour n-ades. Il faudrait définir des degrés d'équilibre. La mesure du degré d'équilibre devrait être adaptée aux types différents de relations exprimées par les attitudes et les croyances. Enfin, si Heider range les relations en deux classes, positives et négatives, et Abelson en quatre classes, positives, négatives, neutres et ambivalentes, on pourrait encore multiplier ces catégories. De plus, pour tenir compte des intensités différentes d'acceptation ou de rejet, des relations quantifiées ou ordonnées seraient à envisager.

Cartwright et Harary (14) ont développé une définition de l'équilibre qui atteint les deux premiers objectifs. Ainsi, dans la représentation des dyades et triades sous forme de graphes, on donnera à un chemin la valeur I s'il représente une liaison positive et $-I$, une liaison négative, les points représentant des objets et des personnes. Selon Heider, un graphe représentera un système en équilibre si le produit des valeurs de ses cycles est positif. D'où la définition : un système est en équilibre si pour tous ses cycles, le produit des valeurs de leurs traits est positif. Par suite, le degré d'équilibre pourrait être mesuré par le nombre de cycles positifs divisé par le nombre total de cycles. Si on doit distinguer certains points, on pourrait n'examiner que les cycles y passant et en déterminer le degré d'équilibre. De même pour les cycles de certaines longueurs, on pourrait définir le degré d'équilibre pour tous les cycles plus courts qu'une longueur donnée. A titre d'exemple, l'argument de la double hiérarchie (on entend affirmer que tel homme est plus fort que tel autre, parce qu'il soulève des poids plus lourds) peut ainsi s'expliquer par une application aux tétrades. Dans la relation R , a précède b , et dans la relation S , c précède d . Projetons R sur S ou S sur R ou à la fois R sur S et S sur R . Si nous parcourons la trétade dans un sens déterminé, nous n'avons une trétade en équilibre selon la définition de Harary, que si les directions ab et cd ont toutes

deux ou le sens positif ou le sens négatif.



les chemins abdca sont : I.I.-I.-I = I

Cette conception de la double hiérarchie permet aussi de considérer l'argument par analogie comme une autre application de la tendance de l'esprit vers l'équilibre cognitif : l'esprit, face à un rapport entre A et B, cherche dans un autre domaine, un C et un D qui se trouvent dans le même rapport. La différence des deux domaines est une relation de séparation qui se trouve compensée par la présence en eux d'un même rapport.

Il y a donc, selon L. Apostel, possibilité d'un modèle formel dans le calcul des relations pour les raisonnements rhétoriques, les schémas d'argumentation correspondant ainsi aux opérations d'augmentation du nombre de cycles positifs dans des graphes données. Des limitations demeurent cependant, particulièrement au niveau de la théorie des dissociations. Pour Abelson et Rosenberg (15) qui l'ont étudiée, une des solutions typiques d'un conflit est la dissociation des termes en conflit. Chez Perelman également, les solutions particulières de conflit ont cet aspect : "La dissociation de notions, comme nous la concevons, consiste dans un remaniement plus profond, toujours provoqué par le désir de lever une incompatibilité" (1). Mais, pour faire une théorie de ces procédés de défense, il faut tenir compte de la force des liaisons définie quantitativement sur le graphe, et considérer une théorie des adjonctions ou éliminations de points et de liaisons à des endroits déterminés du graphe. Abelson et Rosenberg, excluent les dissociations, entraînant ainsi une limitation de la théorie. Dans quelle mesure, en effet, la dissociation peut-elle promouvoir l'équilibre psychologique? Il semblerait qu'on ait plutôt une augmentation du déséquilibre, les parties dissociées restant liées, avec des charges affectives opposées. On peut cependant distinguer plusieurs types de dissociations. A travers les structures des graphes terminaux et initiaux, peuvent être classées les opérations de division : nombre de dissociations simultanées, portée et effets sur les structures adjacentes. Les couples défi-

nissant les dissociations chez Ch. Perelman pourraient être rangés en classes selon le type de scission à laquelle elles doivent leur apparition.

Une autre tentative de formalisation peut être confrontée à la théorie de l'argumentation. Abelson et Rosenberg l'exposent dans "A Model of Attitudinal Cognition" (15). Leur instrument est une matrice quadrivalente, d'interprétation différente de celle d'une matrice logique. Les quatre valeurs d'entrée sont les relations p (positive), n (négative), o (absence de relation) et a (ambivalence : relation à la fois positive et négative). Pour formuler la matrice, on note si une des quatre relations existe dans la situation cognitive.

Analysons un exemple tiré du Traité de l'Argumentation: "Si la guerre est cause des maux présents, c'est avec la paix qu'il faut les réparer." Les termes sont paix, guerre, maux et biens. La relation cause qui va être partiellement représentée dans les entrées de la matrice n'est pas reprise. "Réparer" devient : "produire un bien qui élimine un mal", et n'est pas repris non plus. La matrice sera :

	<u>paix</u>	<u>guerre</u>	<u>maux</u>	<u>bien</u>
paix	p	n	n	p
guerre	n	p	p	n
maux	n	p	p	n
bien	p	n	n	p

On peut penser devant la régularité de telles matrices que le domaine de l'argumentation rhétorique connaît des lois partiellement différentes des lois classiques de la logique. Examinons les axiomes d'Abelson et Rosenberg :

RI : ApB et BpC implique ApC

R2 : ApB et BnC implique AnC

R3 : AnB et BnC implique ApC

R4 : AoB et BrC n'implique rien ($r=n, p, o$ ou a),

R5 : ApC et AnC implique AaC

R6 : AaC et CpD implique AaD

R7 : AaC et CnD implique AaD,

R8 : AaC et CaD implique AaD.

Un certain nombre de caractéristiques de l'argumentation semblent en découler :

- a) on peut faire admettre une proposition en montrant qu'elle implique des propositions vraies;
- b) on peut réfuter une proposition en montrant qu'elle implique des propositions non démontrées;
- c) on peut réfuter une proposition en montrant qu'elle suit de propositions fausses (R2) ou la démontrer en montrant qu'elle est incompatible avec des propositions fausses (R3) ou compatible avec des propositions vraies (R1);
- d) l'aspect convaincant de certains syllogismes incorrects relève de cette axiomatique, tout autant que le caractère persuasif de certains raisonnements corrects.

Cependant, en dépit des travaux d'Abelson et Rosenberg, il reste à trouver une définition de l'équilibre pour liaisons de types multiples, d'intensités variables et de catégories différentes. La théorie de l'équilibre cognitif ne peut expliquer tous les changements d'attitude ou de croyance. Pour L. Apostel ainsi, elle ressemble trop au principe d'inertie psychologique de Ch. Perelman. Son seul avantage peut être de nature structurale. Le besoin d'équilibration n'est pas la seule valeur poursuivie et d'un individu à l'autre, la tolérance à l'inconsistance ou au déséquilibre varie : le besoin de cohérence relève en effet des mécanismes d'apprentissage. Il peut s'agir là soit d'un apprentissage du type social, soit d'une réaction de fuite devant des incompatibilités pénibles, soit encore d'une réaction gestaltiste devant une mauvaise forme. L'intérêt de l'emploi de contributions comme celles de Heider ou d'Abelson et Rosenberg demeure néanmoins. Une classification naturelle des arguments peut même être trouvée, différente de celle employée par Ch. Perelman.

B. Dynamique des groupes

1) Structures d'arguments et structures de groupes

Les études sur le cadre de l'argumentation qu'on trouve au début du Traité, semblent relever en partie de la psychosociologie. Les catégories d'auditoires sont ainsi définies selon le nombre des membres, les relations entre orateurs et membres, les buts poursuivis par l'orateur et l'auditoire. "Une argumentation efficace est celle qui réussit à accroître cette intensité d'adhésion de façon à déclencher chez les auditeurs l'action envisagée ou du moins à créer chez eux une disposition à l'action". (1)

La dynamique des petits groupes peut s'appliquer aux groupes de discussion mais ces groupes concernent en général des participants à des échanges de vues, non des orateurs s'adressant à des auditoires. Ch. Perelman et L. Olbrechts-Tyteca parlent surtout de trois cas limites : le discours à l'humanité, à soi-même et à un seul interlocuteur. La dynamique des groupes concerne essentiellement des groupes de n personnes et les structures des interventions n'y sont pas mises en rapport avec propriétés dynamiques de la discussion ou propriétés statiques du groupe.

Selon Ch. Perelman toutefois, il n'y a jamais d'auditoire entièrement passif ni d'orateur entièrement actif. L'interaction argumentative semble donc être davantage une discussion multilatérale qu'un exposé ou un discours. De plus, délibérations solitaires et argumentations visant "l'auditoire universel" sont des fictions. Enfin, l'adaptation à l'auditoire est l'essentiel de l'argumentation. On peut considérer que cette adaptation se fera des prémisses aux préjugés du groupe mais aussi des schémas argumentatifs à la structure du groupe. Structurellement, la discussion apparaît comme conséquence de désaccord ou absence d'accord d'où les tentatives mutuelles de persuasion pour arriver à un accord qui sera augmentation du degré de cohésion et d'homogénéité d'un groupe. Fonctionnellement, elle est donc la préparation à l'action collective d'un groupe de travail.

Ainsi, l'aspect psychosociologique de la rhétorique est celui d'une théorie des procédés verbaux propres à augmenter le degré de cohésion des groupes et des étapes nécessaires à l'engagement d'actions collectives. Reste le problème de l'établissement des re-

lations entre forme des arguments et forme des discussions ou des groupes de discussion. On pourrait croire que seuls des arguments qui utilisent des structures isomorphes aux structures de groupe ont une chance d'être efficaces. De même des arguments dont les structures seraient isomorphes aux structures du groupe stable vers lequel tend le groupe dans lequel on se trouve. De même encore des arguments dont la structure serait isomorphe à celle du groupe complémentaire qu'on devrait ajouter au groupe dans lequel on se trouve pour aboutir au groupe stable vers lequel ce premier tend. Ces trois hypothèses présupposent la comparaison possible entre schémas d'argumentation du type Ch. Perelman et structures de groupe. Mais pour L. Apostel, l'étude de la discussion comme processus d'augmentation de la cohésion sociale passe avant la recherche des isomorphies entre structures d'argumentation et structures de groupe. Deux modèles de ce processus existent : celui de Homans-Simon (16) et celui de Festinger (16), où on peut tenter de remplacer les variables sociologiques générales par des variables se référant à la situation argumentative.

2) Le modèle de Homans-Simon

Les variables de base sont : A (activité), I (interaction), E (quantité d'activité imposée par le milieu externe) et F (attitude positive des membres les uns envers les autres). Ces variables interviennent dans trois postulats :

1. $I = f(A, F)$,
2. $dF/dt = g(I, F)$,
3. $dA/dt = h(A, F, E)$.

avec les restrictions :

4. $dI/dA > 0$
5. $dI/dF > 0$
6. $dg/dI > 0$
7. $dG/dF < 0$
8. $dh/dF > 0$
9. $dh/dE > 0$
10. $dh/dA < 0$

L'interprétation argumentative est la suivante :

- a) le nombre d'observations faites par les discutants sur les affirmations des autres est fonction du nombre de propositions

qu'ils mettent en avant et du degré d'interconfirmation de leurs propositions. L'influence réciproque augmente avec l'action de chacun et le degré d'entraide positive.

- b) Le degré de variation de l'interconfirmation dépend du niveau d'interconfirmation existant ainsi que du degré d'interférence des argumentations. Le degré d'interconfirmation augmente avec l'interférence mais tend vers une valeur limite pour un degré d'interaction donné.
- c) La variation dans le nombre de propositions avancées par chacun dépend des prémisses acceptées, du degré d'interconfirmation ainsi que du nombre de propositions avancées à un moment donné. On peut cependant avec L. Apostel, se poser la question de l'utilité de l'application d'une telle théorie de l'interaction sociale. La réponse de J. S. Coleman est que tout groupe de discussion obéissant à ces postulats tend vers un seul point d'équilibre stable. Le groupe se décompose s'il n'existe pas suffisamment de prémisses non remises en question, mais les prémisses nécessaires pour conserver la discussion sont moins nombreuses et moins fortes que celles nécessaires pour la créer. Ceci impliquerait que la théorie de l'argumentation peut partiellement utiliser la théorie de l'interaction sociale.

3) Le modèle de Festinger

Il comporte six variables : D= déviation d'opinion dans le groupe,

P= pression vers communication,

R= importance du sujet pour les buts du groupe,

U= pression vers l'uniformité,

L= réceptivité à la communication,

C= degré de cohésion du groupe.

D'où les conséquences argumentatives :

- a) le désir de communiquer concernant la proposition p, dans un groupe, augmente avec les divergences sur p,
- b) et avec l'importance de p pour les buts du groupe;
- c) si p provoque des dissensions, la tendance à communiquer sera d'autant plus forte que la cohésion du groupe est plus grande;

- d) une position très déviatrice prise sur p par un membre du groupe augmente la tendance à communiquer avec lui mais il peut y avoir rejet (déviations trop grande) ;
- e) la tendance à communiquer avec x sur p augmente avec la chance de le modifier sur ce point ;
- f) la modification de l'attitude de x augmente avec la pression vers l'uniformité du groupe, l'attraction du groupe pour x et l'isolement social de l'opinion de x.

Pour montrer donc la nécessité d'accepter p, il faut montrer que :

- a) le rejet de p entraîne une déviation très forte de l'opinion majoritaire ;
- b) la proposition p est d'une relevance centrale pour le groupe ;
- c) avec p, les propositions admises ne se contredisent pas et ont une forte cohérence interne ;
- d) l'acceptation de p n'entraîne pas un bouleversement complet des croyances de l'interlocuteur.

La question générale qu'on peut se poser, se résume ainsi : l'usage de schémas argumentatifs du type Perelman tend-il à réaliser un groupe tel que selon les lois de Festinger, la probabilité de modification de telle opinion en direction de telle autre opinion qu'on désire répandre soit maximale? Comment rendre une certaine modification aussi probable que possible?

4) Le modèle de Newcomb (17)

Il apparaît déductible des deux précédents, généralisant la théorie de l'équilibre cognitif au niveau de l'application aux relations sociales. Pour Newcomb, la communication interpersonnelle concerne au moins deux personnes et un objet, et entraîne :

- a) une attitude de A envers S et de B envers S.
- b) une perception par A de l'attitude de B et par B de l'attitude de A,
- c) une attitude de A envers B et de B envers A.

On définira ainsi comme déséquilibre une attitude positive de A envers B, accompagnée d'une attitude négative de B envers S et d'une attitude positive de A envers S. Newcomb conclut à une tendance vers la "symétrie" des relations sociales, sous forme équilibrée.

si donc, reprenant Festinger, la pression vers la modification d'une opinion est d'autant plus forte que la cohésion du groupe est plus grande, on peut en conclure, l'attitude positive de A envers B représentant la cohésion et les signes opposés des attitudes de A et B envers S représentant la déviation, que la tendance vers l'équilibration sociale est dérivable des postulats de Festinger.

C. La discussion, interaction linguistique

1) Information et discussion

Le modèle le plus complet de la communication a été fourni à L. Apostel par la théorie de l'information. La théorie de la discussion doit être mise en rapport avec cette théorie de la communication, dans ses applications psychosociologiques. En effet, la théorie de la discussion traite de la transmission d'unités d'information, unités à utilités variables qui sont partiellement fonction de la structure des informations reçues et envoyées, dans la mesure où il y a des degrés de réception ou de refus des informations.

On n'a pas encore développé de théorie des informations acceptées ou refusées, en fonction des utilités subjectives des sujets et de la structure d'ensemble des informations à un moment donné.

Trois directions sont à relever cependant :

- a) Berlyne dans sa théorie des conflits, interprète l'information psychologique de façon assez proche de la rhétorique;
- b) la théorie des jeux pourrait être un parallèle intéressant;
- c) Jean Piaget a représenté dans "Les Opérations logiques et la vie sociale" (20), la discussion comme un échange généralisé.

2) Information psychologique et conflit

Pour Berlyne (18), la vie intellectuelle a pour but principal l'élimination des incompatibilités. Ainsi, la quantité d'information dans une communication est proportionnelle au degré selon lequel l'acceptation de cette information réduit l'intensité des conflits présents.

- a) Le degré de conflit dépend des forces des tendances en conflit,
- b) il est une fonction continue des forces des tendances en présence,

- c) il n'y a pas de conflit s'il n'y a qu'une seule réponse,
 - d) le conflit est maximal si toutes les tendances ont des forces égales,
 - e) toutes les forces étant égales, si on ajoute une tendance, le conflit augmente en intensité,
 - f) le degré de conflit se mesure par un nombre supérieur à zéro.
- De plus, la quantité d'information d'un message joue un rôle psychologique, lié à certaines variables comme l'incertitude, la complexité, la nouveauté, la surprise et le conflit lui-même. Les types de conflit sont par suite :

- a) entre stimulus présents et passés (nouveauté),
- b) entre parties d'un stimulus présent (complexité),
- c) entre attentes et stimulus (surprise),
- d) entre attitudes évoquées au même moment (conflit au sens propre),
- e) entre attentes (incertitude).

Si, dans une certaine mesure, un système tendant vers l'équilibre cognitif, est un système qui tend à capter des stimulus contenant un maximum d'information et réducteurs de conflit, on peut en comparant les catégories définies par Berlyne, retrouver un certain nombre des classes d'arguments établies par Ch. Perelman.

3) La théorie des jeux

La théorie de Von Neumann-Morgenstern (19) porte sur l'étude de l'activité humaine compétitive, où s'intègre l'échange d'informations. La discussion peut aussi être représentée sous cet aspect. Si les joueurs sont les participants à la discussion, leurs mouvements seront des propositions ou des arguments, et les gains ou pertes, des propositions dont on a convaincu l'adversaire ou qu'on a abandonnées sous l'influence de celui-ci. On peut affecter un coefficient d'importance à ces propositions, et la discussion apparaîtra ainsi comme un jeu à somme non nulle: l'abandon d'une proposition peut amener un gain et inversement l'acceptation par l'adversaire d'une thèse, une perte pour soi. Le parallèle apparaît possible notamment en utilisant des utilités vectorielles et non numériques et en tenant compte de certaines caractéristiques stables de la discussion. On peut même considérer la discussion comme un jeu sur un autre jeu : les participants engagés dans un jeu compétitif I, exécutent simultanément un

jeu compétitif II sur les ensembles d'information du jeu compétitif I. Le jeu rhétorique peut-il ainsi être interprété comme un jeu sur un jeu ?

4) Les règles de la bonne discussion

Ce sont d'abord des conditions d'existence :

- a) la règle de stabilisation: ne pas remettre en question une affirmation après accord;
- b) la règle de continuation: ne pas changer de sujet de discussion avant un minimum d'accord;
- c) la règle de limitation : mettre un terme aux domaines de justification des positions avancées;
- d) la règle de compréhension mutuelle : accord entre les partenaires pour changer de sujet;
- e) la discussion concrète doit rendre possible la discussion approfondie et généralisée.

Ainsi, une discussion ne pouvant promouvoir un accord, restera inutile et si elle ne produit pas la possibilité de traiter d'autres désaccords, empêchera les discussions futures.

Si pour J. Piaget (20), la logique est la théorie des relations sociales de coopération et pour P. Lorenzen (21), celle des stratégies de discussion, une position intermédiaire peut envisager la logique comme théorie d'une coopération sociale limitée : la discussion ouvrant d'autres discussions. J. Piaget place en parallèle sous forme booléenne, exigences de coopération sociale et exigences de coordination individuelle des actions. P. Lorenzen pense que ces exigences conduisent à une logique intuitionniste. Pour Ch. Perelman et L. Olbrechts-Tyteca, l'argumentation est par contre, un phénomène entièrement social. Ceci les a conduit à étudier l'argumentation de façon non systématisée et non formalisée. On peut cependant, avec L. Apostel, se poser un certain nombre de questions qui sont autant de directions de travail. Les relations sociales ont-elles véritablement une structuration de type booléen? Les discussions entre n partenaires, à la différence de celles entre deux partenaires, ne conduisent-elles pas à d'autres formes logiques que la logique intuitionniste? Une théorie de l'usage argumentatif de différents systèmes formels et de règles systématisables n'est-elle pas à définir? Quel peut être en-

fin l'apport de la psychosociologie à la logique sous l'aspect argumentatif qui nous intéresse? Théorie rhétorique des raisonnements persuasifs et validation de cette théorie?

CONCLUSION

Nous avons vu, avec L. Apostel, que sous trois aspects notamment, des rapports pouvaient être établis entre argumentation et modèles ou plutôt recherches psychosociologiques. Et c'est là une des manières de répondre au Traité de l'Argumentation, que les auteurs souhaitaient sans doute. Ch. Perelman et L. Olbrechts-Tyteca ont en effet tenté d'intégrer l'action concrète comme objet de la logique en remplaçant la pensée dans une théorie de l'action et dans une théorie de l'interaction. Cette intention est proche de celle de l'Ecole de Genève.

C'est pourquoi, il nous semble qu'à partir de leur définition de l'argumentation, traduite par nous incomplètement, cette dernière peut représenter, sur le plan des développements un certain nombre de "chances". Elle peut ainsi aider à combattre les séparations injustifiées de domaines de pensée particuliers ou scientifiques et aider à réunifier théorie et pratique. Redéfinir une rhétorique qui ne soit pas exclusivement "rhétorisante". Permettre de mieux comprendre et d'expliquer l'aspect contraignant de certaines démonstrations. Dépassez l'aspect descriptif des auditoires et des systèmes argumentatifs pour devenir, selon l'expression d'Apostel, "une théorie dynamique de la transformation des publics et des schémas" (3). Enfin, en l'associant aux autres sciences et en lui donnant une rigueur proche de celle de la logique, on la replacera davantage peut-être, dans le cadre des sciences sociales, sans qu'y soient inclus dogmatisme et relativisme. Cette formalisation des opérations logiques non axiomatiques doit être continuée, de manière à compléter le schématisme de la logique formelle.

QUESTIONS POUR L'ETUDE

Plusieurs idées peuvent intervenir, qui motiveront l'abord de la rhétorique en tant qu'étude des processus de discussion et de son prolongement, l'analyse du discours dans un cadre argumentatif. Ainsi, on ne peut ignorer en premier lieu, les jeux de déplacement de l'équilibre entraînés par certaines positions individuelles dont un exemple peut être l'antagonisme du type "duel" entre deux personnes. Ceci implique notamment de faire intervenir les systèmes de valeurs des sujets en présence, si l'on appelle système de valeurs un ensemble de propositions avec leurs valeurs, qui induit une ou plusieurs partitions. Peut-on en étudier la présence au niveau du discours argumentatif de même qu'en tester les patterns de vérité/fausseté?

Ainsi, les distances entre systèmes de valeurs traduisent-elles une stratégie du sujet? Leur partie commune correspond-elle à des éléments stables? Comment faire intervenir les utilités en jeu, qui ne sont pas sans liaison avec les buts dont le premier peut être le changement du système de valeurs de l'adversaire? Définir avec précision le contenu de valeur et distinguer le destinataire officiel ou apparent du destinataire réel?

Si toute argumentation devrait en théorie s'appuyer sur une partie commune aux deux systèmes de valeurs^{re} présentés par deux sujets en présence, on constatera cependant l'aspect évolutif des propositions en cours d'argumentation. Ces modifications peuvent-elles s'expliquer de façon modale?

Quelles sont les règles de compositions des ensembles d'utilités et de buts qui conduisent à une certaine stratégie dans le choix des propositions et dans leur enchaînement? Trouverons-nous des systèmes séquentiels notamment au niveau des réponses dans les séries d'arguments? Et pourra-t-on construire des échelles d'attitudes, tenant compte des positions reliant des systèmes de valeurs selon les sujets? Enfin, dans quelle mesure, si une dénotation nulle n'implique pas forcément une connotation vide, peut-on associer énoncés de fait et énoncés de valeur. Ce ne sont là que quelques interrogations.

BIBLIOGRAPHIE

1. La Nouvelle Rhétorique, Traité de l'Argumentation. Paris. Presses universitaires de France, 1958. 724 pages.
2. JOHNSTONE (H.W., jr.). Philosophy and Argument. Pennsylvania State University Press, 1959.
3. APOSTEL (L.). Rhétorique, Psychosociologie et Logique. Logique et Analyse (1963), 6, no 21 à 24, p. 263-314.
4. PAULHAN (F.). La Logique de la Contradiction. Paris, Alcan, 1911.
5. LALANDE (A.). La Raison et les Normes. Paris, Hachette, 1948.
6. GONSETH (F.). L'idée dialectique aux entretiens de Zurich. Dialectica, I (1947)
7. GROSSMAN (R.). Speech delivered in the House of Commons, 1st July 1946. En appendice à: Palestine Mission. London, Hamish Hamilton, 1947.
8. PEIRCE (C.S.). Collected Papers; Cambridge, Harvard Univ. Press, 1958.
9. AIKEN (H.D.). Moral Reasoning. Ethics (1953), 44, no 1.
10. POLANYI (M.). The logic of Liberty. London, Routledge and Kegan, 1951.
11. POLYA (G.). Les Mathématiques et le Raisonnement plausible. Paris, Gauthier-Villars, 1958.
12. VERSTRAETEN (P.). Raison rhétorique et Raison dialectique. Logique et Analyse (1963), 6, no 21 à 24, 130-168.
13. HEIDER (F.). The Psychology of Interpersonnal Relations. New York, John Wiley and sons, 1958.
14. CARTWRIGHT (D.), HARARY (F.). Structural Balance: A Generalisation of Heider's Theory. In : Group Dynamics. Tavistock Publications, 1960.
15. ABELSON (R.J.), ROSENBERG (M.J.). Symbolic Psycho-Logic: A Model of Attitudinal Cognition. Behavioral Science (1958), 3, no 1, 1-13.
16. Mathematical Thinking in the Measurement of Human Behavior. Illinois, The Free Press Glencoe, 1960.
17. NEWCOMB. An Approach to the Study of Communicative Acts. Psychological Review, 1953.

18. BERLYNE (D.E.). Conflict, Arousal and Curiosity. Mac Graw Hill, 1960.
19. MACKINSEY (J.CC.). Introduction to the Theory of Games. Mac Graw Hill, 1952.
20. PIAGET (J.). Les opérations logiques et la vie sociale. Extrait des Mélanges d'Etudes économiques et sociales offerts à E. Folliet et L. Hersch. Georg; Librairie de l'Université de Genève, 1945.
21. LORENZEN (P.). Meta Mathematik. Mannheim, Bibliographisches Institut, 1961.

BIBLIOGRAPHIE DE CH. PERELMAN

1. Esquisse d'une logistiquie des valeurs. Revue de l'Université de Bruxelles, 1931, 488-496.
2. Le statut social des jugements de vérité. Revue de l'Institut de Sociologie, Bruxelles, 1933, 17-23.
3. Les paradoxes de la logique. Mind, 1936, 204-208.
4. Etude sur Gottlob Frege, Revue de l'Université de Bruxelles, 1939, 224-227.
5. De la Justice. Bruxelles, Office de Publicité, 1945, 84 p.
6. De la méthode analytique en philosophie. Revue philosophique Paris, 1947, 34-46.
7. Philosophies premières et philosophie régresssive. Dialectica, 1949, no 11, 175-191.
8. Logique et Rhétorique. Revue philosophique, Paris, 1950, 1-35.
9. Act and Person in Argument. Ethics, 1951, 61, 251-269.
10. Cours de logique. Presses universitaires de Bruxelles, 1962.
11. Réflexions sur la justice. Revue de l'Institut de Sociologie, Bruxelles, 1951, 255-281
12. Rhétorique et philosophie. Presses universitaires de France, 1952.
13. Education et rhétorique. Revue belge de Psychologie et de pédagogie, 1952, 14, 129-138.
14. Démonstration et argumentation. Homo, 1954, no 5, 23-33.
15. La méthode dialectique et le rôle de l'interlocuteur dans le dialogue. Entretiens philosophiques d'Athènes, 1955, 179-183.
16. Les notions et l'argumentation. Archivio di Filosofia, 1955, 249-269.

17. Reply to H.W. Johnstone. *Philosophy and Phenomenological Research*, 1955.
18. La Nouvelle Rhétorique. Les Etudes philosophiques, Paris, 1956, no 1, 20-25.
19. Evidence et preuve. Dialectica, 1957, 41-42, 21-35.
20. La Justice. Revue internationale de philosophie. 1957, 41 344-362.
21. L'argument pragmatique. Logique et Analyse, 1958, 14-23.
22. Logique, langage et communication. Relazioni introduttive del ^{lt} XII Congresso Internazionale di Filosofia, Firenze, 1958, 125- ^{lt} 137.
22. Classicisme et romantisme dans l'argumentation. Revue internationale de philosophie. Bruxelles, 1958, no 1, 47-57.
23. De la temporalité comme caractère de l'argumentation. Archivio di Filosofia, Rome, 1958, 115-133.
23. La spécificité de la preuve juridique. Journal des Tribunaux, Bruxelles, 29/11/59/.
24. Opinions et vérité. Les Etudes philosophiques, Paris, 1959, no 2, 131-138.
25. Logique formelle, logique juridique. Logique et Analyse, 1960, no 11-12, 226-230.
26. Les cadres sociaux de l'argumentation. Cahiers internationaux de sociologie, 1959, 123-128.
27. Philosophie et argumentation. Revue internationale de philosophie, 1960, no 51, 96-100.
28. La règle de justice. Dialectica, 1960, 4, no 2-3, 230-238.
29. Nouvelles vues sur l'argumentation. Services de propagande de l'Union nationale des Mutualités socialistes, Coxyde, 1960, 11-31
30. La distinction du fait et du droit, le point de vue du logicien. Dialectica, 1961, 16, no 3-4, 602-610.
31. Jugements de valeur, justification et argumentation. Revue internationale de philosophie, no 58, 325-335.
32. Ce qu'une réflexion sur le droit peut apporter au philosophe. Archives de philosophie du droit, Paris, 1962, no 7, 35-44.
33. Avoir un sens et donner un sens. Logique et Analyse, no 20, 235-239.
34. Justice et Raison. Presses universitaires de Bruxelles, 1963.
35. Sciences et philosophie. Revue internationale de philosophie, 1963, no 64, 133-140.
Enfin: numéro spécial de Logique et Analyse (1963, no 21 à 24) consacré à la Théorie de l'Argumentation.