

108
P 414
n.º 33

DEMONSTRATION ET ARGUMENTATION (1)

par Ch. PERELMAN

Professeur à la Faculté de Lettres de Bruxelles

L'inexistence de toute théorie de l'argumentation dans la philosophie moderne, résultat de la réduction progressive, qui dure depuis trois siècles, de l'ensemble de la logique à la seule étude de la démonstration, à l'examen des moyens de preuve permettant de démontrer la vérité d'une proposition, nous fournit l'indice le plus remarquable de l'influence exercée par Descartes sur la pensée occidentale. Comme on le sait, le critère cartésien de l'évidence entraîne le rejet, du moins quand il s'agit de théorie, de ce qui ne s'impose pas à tout esprit raisonnable : "Toutes les fois, nous dit Descartes dans les *Regulae*, que deux hommes portent sur la même chose un jugement contraire, il est certain que l'un des deux se trompe. Il y a plus, aucun d'eux ne possède la vérité, car s'il en avait une vue claire et nette, il pourrait l'exposer à son adversaire de telle sorte qu'elle finirait par forcer sa conviction". Il en résulte que ce qui n'est que vraisemblable ne mérite pas d'être retenu par un homme de science : "considérant combien il peut y avoir de diverses opinions touchant une même matière, qui soient soutenues par des gens doctes, sans qu'il y en puisse avoir jamais plus d'une seule qui soit vraie, je réputais presque pour faux tout ce qui

n'était que vraisemblable *(*Discours de la Méthode*, 1ère partie). Ne mérite le nom de "science" qu'un savoir indubitable, garanti par l'intuition ou par la démonstration.

C'est conformément à cette conception que l'idée de preuve est devenue, dans la tradition philosophique moderne, synonyme de preuve contraignante. Dans le *Vocabulaire de la Philosophie* publié par M. Lalande, la preuve est définie comme une opération amenant l'intelligence d'une manière indubitable et universellement convaincante (du moins en droit), à reconnaître la vérité d'une proposition considérée d'abord comme douteuse. La conception empiriste de la preuve n'est guère différente : "la preuve n'est pas la force à laquelle l'esprit cède et se trouve contraint de céder, mais celle qui, en s'imposant à lui, rendrait sa croyance conforme au fait", écrit J. St. Mill, dans son *Système de Logique*. Pour qu'il y ait preuve, il faut qu'il existe un élément objectif - la vérité d'une proposition, un fait réel - qui soit reconnu par tous les hommes normaux grâce à une évidence, rationnelle ou sensible, réaction éprouvée par la faculté de connaissance commune, qu'il s'agisse de raison ou de sensibilité.

L'idéal d'une philosophie rationnelle ou d'une science empirique vise à réaliser la communion de tous les hommes dans les mêmes vérités. Seuls les préjugés, les passions, les fautes de méthode, sont cause d'erreur et de désaccord. Mais, s'il en est ainsi, ne faut-il pas revenir au Descartes des *Regulae* et condamner a priori tous ceux qui sont engagés, non seulement dans des débats politiques, mais aussi dans des controverses philosophiques et religieuses ? Ne faut-il pas regarder avec suspicion les procès de toute sorte où le désaccord des partis est, pour ainsi dire, organisé et où l'appareil et l'apparat judiciaires sont mis au service de gens qui, au lieu de se convaincre par des preuves indubitables, cherchent visiblement à égarer la justice par leurs prétentions opposées et aussi peu démontrées l'une que l'autre ? Un rationalisme sûr de lui, aux visées couvrant tout le champ de la

connaissance, n'hésiterait pas à aller jusqu'à cette extrémité.

Constatons que, depuis Descartes et Spinoza jusqu'à nos jours, les prétentions du rationalisme se sont de plus en plus réduites. Depuis Kant, pour lequel seules les connaissances rationnelles sont nécessaires, mais qui, comme Pascal, réservait à côté du savoir une place à la foi, jusqu'à l'empirisme logique qui ne considère comme scientifiquement justifiables que les jugements empiriques et analytiques, le champ de l'irrationnel n'a fait que croître dans des proportions insoupçonnées. Même la logique l'étude des moyens de preuve, a été réduite, comme discipline scientifique, à l'examen des moyens de déduction et, dans l'induction, de ceux permettant de confirmer ou d'infirmer des hypothèses, l'invention de celles-ci étant considérée comme étrangère à la logique. Renonçant à l'impérialisme rationaliste des siècles antérieurs, on abandonnait à l'irrationnel, à la suggestion et à la violence, tout ce que les méthodes exigeantes de la logique et de la méthodologie modernes ne parvenaient pas à fonder d'une façon démonstrative, c'est-à-dire le domaine de l'action, de la morale, du droit et de la politique, des sciences humaines, de la philosophie et de la religion. Ce domaine, dont l'importance paraît pourtant indéniable, nos Parménides modernes, ne renonçant pas à leur conception de la preuve démonstrative, de la logique et de la raison, se contentaient de le traiter par le mépris. On assistait, après tant de siècles, à un renouveau de l'opposition classique *δόξα-ἐπιστήμη*, de l'opinion et de la science, caractéristique, en Grèce, des conflits philosophiques du 5ème siècle avant notre ère.

Après des débats passionnés, dont on peut suivre les péripéties dans les dialogues platoniciens, l'esprit posé et pratique d'Aristote a tiré une conclusion, qui ne serait peut-être pas sans utilité dans la solution de ce que je considère comme la crise du rationalisme contemporain. Dans l'examen qu'il avait entrepris de nos moyens de raisonner, Aristote avait fait place, à côté des raisonnements démonstratifs ou analytiques, aux preuves dialectiques utilisées dans la discussion : elles concernent des arguments que l'on peut

fournir en faveur d'une opinion, d'une thèse que l'on défend ou contre celles que l'on attaque. Les preuves dialectiques ne sont plus contraignantes ; elles ne sont que vraisemblables, et ne visent qu'à la détermination de ce qui est τὸ βελτιότερον, de la meilleure opinion. C'est à ces preuves et à leurs conditions d'application qu'il consacre ses *TOPIQUES* et sa *RHÉTORIQUE*, qui concernent l'usage de notre raison en des matières pratiques et controversées. L'on sait que, sous l'impulsion d'Aristote, d'Isocrate et, à Rome, de Cicéron et de Quintilien - pour ne citer que des auteurs dont les écrits nous sont parvenus - les topiques et la rhétorique se sont développées pendant l'antiquité gréco-romaine et le moyen-âge, pour atteindre à un plein épanouissement pendant les siècles de la Renaissance. À partir du XVII^e siècle, sous l'influence de facteurs divers, d'ordre scientifique, philosophique, religieux et politique, les théories de la discussion, de l'argumentation et de la persuasion sont tombées graduellement en désuétude. La rhétorique, plus encore sous l'influence des ramistes que de Pierre de la Ramée lui-même, a été réduite à l'étude des tropes et des figures de style, de tout ce qui rend notre langage recherché et ampoulé et, sous cette dernière forme, elle a été complètement discréditée par le culte romantique de la spontanéité et du naturel. Mais si, au lieu de nous rattacher aux manuels du beau langage, nous pensons à ce qu'ont été les topiques et la rhétorique dans l'esprit de leurs créateurs, nous retrouverons cette technique de l'argumentation et de la persuasion dont la théorie est inconnue par nos contemporains. En nous inspirant des Anciens, tout en rectifiant ce que leurs vues avaient d'insuffisant, ne serait-il pas possible de contribuer à un renouveau de la théorie de l'argumentation, qui viendrait, non pas supplanter, mais compléter la théorie de la démonstration que nous fournit la logique formelle, ce qui nous permettrait d'élargir en conséquence notre conception de la preuve et de la raison ?

Chez les anciens, les topiques et la rhétorique devaient nous présenter une technique de l'argumentation et de la persuasion raisonnée. Pourtant ces deux disciplines étaient traitées dans un esprit qui n'est pas le nôtre. Dans les topiques, les preuves dialectiques étaient

étudiées à l'instar des analytiques, sans la moindre préoccupation de l'auditoire. Dans la rhétorique, par contre, celui-ci joue un rôle essentiel, mais Aristote lui-même n'a vu en elle qu'une technique adaptée à l'auditoire constitué par le vulgaire incompetent : elle consiste essentiellement en l'art de parler en public de façon persuasive.

Ce qui intéresse le logicien qui s'occupe de preuves dialectiques, ce sont les techniques d'argumentation qui permettent d'obtenir ou d'accroître l'adhésion d'un auditoire quelconque aux thèses que l'on propose à son assentiment. Que la communication avec cet auditoire s'établisse par la parole ou par l'écrit ne sera pas important pour notre propos, et nous négligerons délibérément tous les chapitres de l'ancienne rhétorique relatifs à la mémorisation, à l'élocution ou à l'action oratoire. Nous croyons, d'autre part, que le discrédit de la rhétorique, spécialement auprès des philosophes, était dû à la limitation de son objet par la limitation de l'auditoire que les orateurs se proposaient de gagner à leurs thèses : la rhétorique visant à l'action efficace sur un auditoire d'ignorants, les techniques permettant de réussir n'étaient nullement du goût des philosophes. Et l'on comprend, et l'on approuve, les critiques cinglantes de Platon, dans son *GORGIAS* ; Mais quand le même Platon se propose, dans le *PHEDRE*, d'élaborer une rhétorique digne du philosophe, il nous dit qu'elle permettrait de persuader les dieux eux-mêmes. Pour passer d'une rhétorique démagogique à une rhétorique philosophique, il lui avait suffi de changer d'auditoire. S'il est vrai que celui qui argumente vise à l'efficacité de son discours, cette efficacité n'est pas seule à mesurer la qualité de l'argumentation : celle-ci dépend indéniablement de la qualité et de la compétence des esprits qu'il s'agit de convaincre.

Pour instaurer une théorie de l'argumentation d'une portée générale, qui ne se limite pas aux besoins de la publicité et de la propagande, mais qui puisse nous éclairer sur le fonctionnement de l'esprit humain dans les disciplines les plus diverses, il est essentiel de généraliser la notion d'auditoire visé par une argumentation. On argumente devant une foule réunie sur une place publique, mais aussi devant les élèves que l'on instruit, devant le juge au tribunal, devant les mem-

bres d'une société savante. Lors d'une délibération intime, on se présente à soi-même le pour et le contre. En publiant un ouvrage philosophique, on cherche à convaincre, à travers ses lecteurs, toute l'humanité raisonnable. L'auditoire est constitué de tous ceux que vise l'effort d'argumentation de l'orateur : ce ne sont pas nécessairement tous ceux qui entendent ses paroles ni même ceux auxquels il s'adresse nominativement. Les paroles du chef du gouvernement, à la tribune parlementaire, peuvent ne s'adresser qu'aux membres d'un certain parti politique, comme aussi à l'opinion publique nationale ou internationale. Et, manifestement, quand une pancarte, affichée dans un café, se lit : "Brave toutou, ne grimpe pas sur la banquette", elle ne s'adresse pas à l'espèce canine pourtant expressément désignée.

Toute argumentation est relative à un auditoire et présuppose, pour être efficace, un contact des esprits. Alors qu'une démonstration se présente d'une façon impersonnelle - que le système à l'intérieur duquel on raisonne soit considéré comme évident et valable pour tout être doué de raison, ou qu'il soit posé par convention ou par hypothèse - les caractères propres des interlocuteurs, dans la mesure où ils interviennent, ne pouvant constituer qu'un obstacle à la bonne administration de la preuve, la personne de l'orateur et celles des auditeurs sont essentielles dans le déroulement d'un grand nombre d'argumentations. On ne discute pas avec n'importe qui de n'importe quoi n'importe comment, et de nombreuses conventions et règles de la vie sociale déterminent, d'une façon plus ou moins rigoureuse, des conditions préalables à l'argumentation. Parfois l'échange et la propagation des idées sont favorisés, parfois au contraire ils sont empêchés : les mêmes gouvernements qui attachent le plus grand prix à l'éducation et à la propagande connaissent d'habitude la censure et le contrôle de l'expression de la pensée. C'est que persuader et convaincre ne sont pas des activités purement théoriques : elles préparent l'action et créent, au moins, une disposition à l'action en intensifiant, par l'argumentation, l'adhésion à certaines thèses.

Alors que des propositions vraies sont censées n'être pas contradictoires, et que la démonstration, dans un système cohérent, de la

vérité d'une proposition, permet de considérer comme fausse sa négation. Les thèses que cherchent à faire admettre les diverses argumentations peuvent entrer en conflit, dans une situation déterminée, et s'avérer incompatibles, sans que, néanmoins, l'une d'elles doive être rejetée comme non valable. Le maître peut vouloir, simultanément, inculquer à ses élèves le respect de la vérité et l'obéissance aux parents : cet enseignement fera naître un conflit dans la conscience de l'enfant le jour où son père lui prescrira le mensonge. Faut-il, pour résoudre le conflit, limiter le champ d'application des règles ? Faut-il les hiérarchiser ? Les problèmes qui se poseront dans de pareilles circonstances, et dans mille autres cas où l'on cherche à des difficultés pratiques une solution rationnelle, que l'on puisse défendre devant tout le monde, ne relèvent pas des démonstrations univoques et contraignantes de la logique formelle ; toute thèse morale ou juridique, politique ou philosophique que l'on présentera dans ces cas ne pourra fournir que des lettres de créance relevant de toutes les complexités de la théorie de l'argumentation.

Toute argumentation est encore, dans un autre sens, relative à l'auditoire, car ses prémisses ne peuvent être constituées que de thèses admises par ce dernier. Alors que les prémisses d'un système déductif peuvent être considérées comme des hypothèses, l'adhésion d'un auditoire aux prémisses d'une argumentation ne peut simplement résulter d'une hypothèse ou d'une décision de l'orateur : non seulement cette adhésion, mais même l'intensité de celle-ci, constituent une réalité sur laquelle l'orateur ne peut se tromper sans compromettre l'efficacité de son discours. Il ne suffit même pas, pour l'orateur, de tabler sur des prémisses qu'il considère comme vraies, si elles ne sont pas admises par ceux auxquels il s'adresse ; c'est même suite à une pareille confusion de ce qu'il croit vrai avec ce qui est admis que l'orateur peut commettre une pétition de principe. Celle-ci, considérée traditionnellement comme une faute de logique, est une faute d'argumentation, et ne peut trouver sa place dans une théorie de la preuve démonstrative, comme le croyait erronément J. St. Mill. En effet, quand la preuve n'est pas *ad hominem* comme

dans l'argumentation, quand elle n'est pas basée sur ce qui est admis par l'auditoire, il n'est pas possible de commettre une pétition de principe.

Etant donné l'importance, dans l'argumentation, d'un point de départ assuré, l'orateur est à son aise, quand il peut se baser sur des thèses que ses interlocuteurs sont obligés d'admettre : c'est le cas quand il s'adresse au juge lié par les textes légaux au théologien ou au croyant lié par les Ecritures Saintes, à l'homme politique soumis aux thèses officielles de son parti. Il y a des accords que l'on peut présumer, jusqu'à preuve du contraire, ce sont ceux du savant aux thèses intégrées dans le corps de sa discipline scientifique, ceux du non-spécialiste à ce qui est considéré comme de sens commun ou comme allant de soi. On peut aussi se baser sur des manifestations d'adhésion propres aux auditeurs, l'accord qu'ils ont exprimé dans d'autres circonstances ou à un stade antérieur de l'argumentation (Cf. la technique de Socrate dans les dialogues platoniciens).

Que faire quand l'auditoire auquel on s'adresse n'est ni spécialisé ni limité, quand on s'adresse à toute l'humanité, dont on ne peut évidemment pas demander qu'elle manifeste son adhésion à des thèses qu'on lui attribue, quand il s'agit de cette forme spéciale d'argumentation, propre à la philosophie, que l'on pourrait appeler *ad humanitatem* ? Il s'agit alors de trouver des thèses dont il semble raisonnable d'admettre qu'elles ne seront récusées par aucun homme normal, parce qu'elles sont de sens commun ou parce qu'elles sont évidentes et nécessaires, de sorte qu'il paraît impossible de leur refuser son consentement. Les philosophes ne se contentent pas de persuader : ils veulent convaincre grâce à une argumentation rationnelle, qui serait valable pour tout être raisonnable. C'est dans les écrits philosophiques que nous trouverons, à travers les âges, des échantillons de cette argumentation qui nous permet de comprendre quelle idée, à chaque époque, les hommes se faisaient des thèses et des argumentations que tout le monde devrait admettre. De là l'importance de la philosophie pour la théorie de l'argumentation.

Quelles sont les techniques de l'argumentation, à quelle conception de la raison et de la liberté nous invite une théorie de l'argumentation, c'est ce que nous verrons dans les prochaines leçons.⁽²⁾

NOTES

—

- (1) - Première de trois leçons données, à la Faculté des Lettres de Toulouse, les 7 et 8 avril 1954.
- (2) - Pour des développements et des précisions, voir Ch. Perelman et L. Olbrechts-Tyteca - *Réthorique et Philosophie*, Presses Universitaires de France, Paris 1952, ainsi que *Réflexions sur la Justice II*, *Revue de l'Institut de Sociologie*, Bruxelles 1951 et *Raison éternelle, raison historique*, Actes du VII^e Congrès des Sociétés de Philosophie de Langue Française (Strasbourg 1952), Presses Universitaires de France, Paris 1952.
-