

---

OVERDRUK UIT:

ALGEMEEN NEDERLANDS  
TIJDSCHRIFT VOOR  
WIJSBEGEERTE EN  
PSYCHOLOGIE, 1955

JRG. 47 NR 3

UITG.: VAN GORCUM & COMP. N.V. - ASSEN

---

108

P 414

M<sup>o</sup> 34



## *Comment raisonnons-nous sur des valeurs?*

par

Ch. Perelman

A côté de propositions, telles que les énoncés mathématiques et certains énoncés de fait, sur lesquelles les hommes se mettent assez facilement d'accord, il en existe d'autres, qui ont fait l'objet de controverses millénaires, et qui s'interrompent de temps en temps, faute d'interlocuteurs, mais qui s'achèvent bien rarement parce que l'on est arrivé, à leur sujet, à un accord satisfaisant.

Pour rendre compte de cet état de choses, deux groupes d'explications classiques ont été adoptés, le premier supposant que le manque d'accord est dû à quelque imperfection, confusion ou imprécision, dans la façon de formuler les problèmes, le deuxième s'efforçant d'expliquer par l'intervention de quelque élément de nature irrationnelle, des intérêts, des passions ou quelque autre caractère individuel, le désaccord de ceux qui défendent des opinions divergentes.

Pour les rationalistes, le manque d'accord résulte d'un défaut technique, de l'absence d'une bonne méthode pour conduire nos pensées, ce qui suppose que chaque problème serait susceptible, du moins en principe, d'une solution rationnelle. Ceux, par contre, qui croient que pareille solution n'est pas toujours possible, à cause d'éléments irrationnels qui interviennent dans l'antagonisme, sont amenés à distinguer deux espèces d'énoncés, les jugements de réalité, sur lesquels un accord général est possible, et les jugements de valeur, sur lesquels on ne peut espérer pareil accord.

Dans cette dernière perspective, toute tentative de construire une „logique des jugements de valeur” doit s'efforcer de ne pas toucher à cet élément irrationnel, d'éviter son intervention dans la logique que l'on se propose de construire ou, du moins, de le considérer comme une grandeur fixe, déterminée par hypothèse. Dans l'un de ces cas, on étudie dans quelle mesure les schémas déductifs habituels s'appliquent à des jugements que l'on ne peut considérer comme vrais ou faux; dans le deuxième cas, on se préoccupe de la valeur qu'il faut attribuer à certains moyens de réaliser des valeurs-fins, que l'on suppose invariables, et l'on se demande dans quelle mesure le lien causal permet d'accorder à la cause une partie de la valeur accordée à l'effet. Mais toute cette construction suppose, par hypothèse, un accord sur tous les éléments soumis à l'examen, de sorte que les difficultés semblent éliminées comme par un tour de passe-passe.



Il nous semble que l'on ne peut espérer aucun progrès appréciable dans l'étude de la manière dont nous raisonnons sur les valeurs en supposant a priori que pareil raisonnement se conforme aux modèles fournis par le raisonnement mathématique ou, même, par la méthode inductive. Ce que l'on appelle, d'une manière assez vague, la mise en oeuvre de notre faculté de raisonner, ne se limite certainement pas à l'application des schémas déductifs étudiés par la logique formelle ni même à l'application des règles de la méthode inductive. En effet, raisonner, ce n'est pas seulement démontrer, c'est aussi délibérer et argumenter. Notre raisonnement concernant des valeurs consiste essentiellement dans une argumentation, qu'il s'agisse de peser pour soi-même le pour et le contre — nous parlons alors de délibération intime — qu'il s'agisse de convaincre autrui, ou de raisonner *in abstracto*, c'est à dire pour tout le monde. C'est la raison pour laquelle, à notre avis, la manière dont nous raisonnons sur les valeurs, je dirai même plus, l'idée même que nous nous faisons des valeurs, ne peuvent se concevoir sans une théorie générale de l'argumentation.

L'argumentation, contrairement à la démonstration formelle, n'est jamais contraignante: il y a toujours quelque chose à dire en faveur de la thèse opposée. Si l'on n'imagine pas deux mathématiciens démontrant, à partir du même système axiomatique cohérent, l'un une proposition et l'autre sa négation, on conçoit parfaitement la possibilité, pour deux hommes de bonne foi, d'argumenter en faveur de deux thèses qui s'excluent, sans que l'un des interlocuteurs puisse avoir la certitude de convaincre l'autre. Et si le juge, qui doit statuer après avoir entendu les deux parties, prend une décision, il est extrêmement rare qu'il y arrive uniquement après une expérience ou un calcul qu'une machine pourrait effectuer ou contrôler. Or le raisonnement sur des valeurs ressemble bien plus à une argumentation juridique qu'à une déduction mathématique, sans que pourtant l'on puisse négliger les aspects par lesquels il en diffère. En effet, dans l'argumentation juridique, qui s'efforce de déterminer de quelle manière un système légal doit être appliqué dans une situation concrète, il s'agit de fournir des raisons qui feraient apparaître comme meilleure telle interprétation de la loi; mais cette loi elle-même est imposée aux parties qui ne peuvent qu'en contester l'application. A ce point de vue, le système juridique ressemble à une axiomatique, qui fournit les cadres du raisonnement, avec cette différence fondamentale pourtant que l'axiomatique est supposée univoque, ce qui écarte de la technique déductive tout problème d'interprétation. Or, en droit, les principaux problèmes résultent justement de l'obligation où le juge se trouve d'interpréter la loi pour l'appliquer à des situations nouvelles, même imprévues par le législateur. Si la loi avait été parfaitement univoque, aucun procès ne serait plaidé en droit, ils concerneraient tous la détermination des faits.

Quand l'argumentation ne concerne pas l'interprétation de textes, comme en droit ou en théologie, le premier problème est d'accrocher son raisonnement à des thèses admises par ceux auxquels on s'adresse: il faut que l'argumentation s'adapte à l'auditoire. Il ne suffit donc pas que ces thèses soient considérées comme vraies par l'orateur car, si les auditeurs ne l'admettent pas, ils pourraient considérer que toute son



argumentation est bâtie sur une *pétition de principe*. La pétition de principe, que l'on considère depuis des siècles comme une faute de logique, est une faute d'argumentation, et si l'on réduit la logique à une déduction à partir d'axiomes énumérés au préalable, on ne peut comprendre en quoi pourrait bien consister une pétition de principe.

D'autre part, cette adhésion des esprits, point de départ et aboutissement de toute argumentation, se présente avec une intensité variable. Accroître cette intensité d'adhésion est tellement important, parce que les thèses auxquelles nous adhérons peuvent entrer en conflit, dans des situations particulières, et c'est pour orienter nos choix, pour justifier nos préférences que l'on aura le plus souvent recours à la délibération et à l'argumentation. Prenons un cas simple, celui de l'enfant à qui on a appris à ne pas mentir et à obéir à ses parents: que fera-t-il si son père lui ordonne, dans tel cas, de commettre un mensonge? Diverses solutions sont possibles, qui consisteront soit dans la hiérarchisation des thèses incompatibles, soit dans leur aménagement: l'issue du conflit ne peut être prévue avec certitude, car la logique délibérative et argumentative ne se présente pas avec la rigidité de la logique déductive, les preuves n'y sont pas aussi contraignantes qu'en logique formelle: elles rappellent plutôt ces preuves que, dans les *Topiques*, Aristote appelle des preuves dialectiques et dont on fait usage, à la fois, lors de la discussion des premiers principes et dans toute argumentation visant à persuader. Notons, à ce propos, qu'il y a une parenté indéniable entre la théorie et la pratique de l'argumentation et la *rhétorique*, telle qu'elle était conçue par les Anciens.<sup>1</sup>

Dans l'antiquité gréco-romaine la rhétorique était l'art de parler en public de manière persuasive. Si notre attention est centrée sur l'argumentation elle-même, et non sur la manière de la faire connaître, verbalement ou par écrit, et si, par ailleurs, nous ne limitons pas notre auditoire, ceux qu'il s'agit de convaincre, à une foule ignorante réunie sur l'agora, mais que nous concevons la possibilité d'auditoires indéfiniment variés — à partir de la personne qui délibère en secret, jusqu'à l'argumentation qui vise l'universel concret, c.à.d. l'humanité raisonnable telle que nous la concevons — l'on voit que la rhétorique des Anciens est un cas très particulier dont notre théorie de l'argumentation aura à s'occuper.

Ce qui est essentiel dans les deux conceptions c'est l'idée d'auditoire, qui ne nous permet pas d'oublier qu'il s'agit de gagner l'adhésion des esprits. Mais l'efficacité n'est pas la seule mesure de la valeur de l'argumentation, car on conçoit que celle qui est la plus efficace pour un public d'ignorants puisse être tenue pour méprisable par le philosophe: l'autre élément dont nous aurons à tenir compte, c'est la qualité de l'auditoire que vise notre discours. Pour définir une argumentation objectivement valable, il suffit d'imaginer, comme Platon dans le *Phèdre*, une argumentation capable „de convaincre les dieux eux-mêmes”. L'auditoire humain le plus parfait que l'on puisse imaginer sera celui constitué par

<sup>1</sup>) Cf. Ch. Perelman et L. Olbrechts-Tyteca, *Rhétorique et Philosophie*, Paris, Presses Universitaires de France, 1952 et Ch. Perelman, *Raison éternelle, raison historique*, dans Actes du VI<sup>e</sup> Congrès des Sociétés de Philosophie de langue française, Paris, Presses Universitaires de France, 1952.



l'humanité raisonnable, qu'il faudra incarner dans un modèle constitué par un être ou un groupe d'êtres déterminé.

Si l'on s'adresse à un pareil auditoire, on ne peut faire état que de valeurs que l'on considère comme universelles, parce qu'on suppose qu'elles sont admises par cet auditoire-modèle. On pourrait ainsi appeler *rationnelle* toute argumentation qui applique, dans le domaine de la persuasion, l'impératif catégorique de Kant, parce qu'elle prétend ne faire état que d'arguments qui seraient valables pour un auditoire universel.

Les valeurs universelles, dans la mesure où elles sont abstraites, comme la justice, ont le plus souvent le défaut d'être vagues, et leur utilisation suppose leur précision, qui, elle, évite rarement une détermination arbitraire. D'autre part, si l'on se base sur une valeur concrète, telle un être ou un groupe particulier, il est important d'en montrer la valeur universelle: de là l'importance d'idées comme celle de Dieu ou d'humanité dans l'argumentation. Mais la manière dont pareille valeur est conçue peut, à nouveau, donner lieu à discussion.

C'est quand il s'agit de préciser le sens que l'on accorde aux valeurs dont on se sert que se présente l'opposition „apparence-réalité”. Ce qui est écarté d'une valeur admise sera traité d'apparent, et l'on considérera comme réel l'aspect que l'on retient. On opposera à la liberté, à la justice ou à la démocratie apparentes (que l'on appellera aussi „fausses”, „illusoires”, „verbales”, „formelles” ou „légalés”), la liberté véritable, la justice réelle, la vraie démocratie. Ce qui est retenu ou écarté du contenu d'une notion, qui désigne une valeur positive ou négative, sera l'objet d'une décision, dont la justification ne peut être fournie que grâce à l'argumentation.

Cette justification utilisera des schémas argumentatifs, que l'on n'a pas pensé à intégrer dans une logique des jugements de valeur parce que l'on a limité arbitrairement, sous l'influence de l'utilitarisme, le champ de cette logique à l'étude de la relation „moyen-fin” — mais, en fait, aucune argumentation réelle sur les valeurs ne peut s'en passer. Nous ne pouvons qu'indiquer, à titre d'échantillon, quelques-uns de ces procédés argumentatifs.<sup>1</sup>

Parmi les schémas argumentatifs, notons tout d'abord ceux qu'Aristote a analysés dans les *Topiques* sous le nom de *lieux communs*: supériorité de ce qui est plus durable, qui a plus d'usages, qui est plus normal, qui sert au plus grand nombre, qui est principe ou condition, qui est plus général, ou qui englobe, comme cas particulier, ce à quoi on le compare. A ces lieux qui ont une allure quantitative, classique, rationaliste, on pourrait en opposer d'autres qui relèvent d'un point de vue qualitatif, romantique, irrationaliste, lieux de l'unique, du singulier, du précaire, de l'irréductible.

D'autres schémas dérivent des rapports qui existent entre des valeurs positives ou négatives reconnues et celles que l'on s'efforce de promouvoir. Ce sont tantôt des rapports de moyen ou d'obstacle, tantôt des rapports résultant du fait que telle valeur a ou n'a pas été sacrifiée à telle autre. L'importance du précédent en justice résulte du rapprochement

<sup>1</sup> Cf. Ch. PERELMAN - Réflexions sur la justice, dans *Revue de l'Institut de sociologie* (Bruxelles), 1951, 2.



entre une situation nouvelle et celle dont la valeur a été reconnue précédemment. L'argumentation par le modèle ou par l'antimodèle, l'indication d'un être auquel il faut s'efforcer de ressembler ou dont il faut, à tout prix, se distinguer, détermine à la fois des comportements et des jugements. C'est dans ce contexte que s'insère l'argument d'autorité, par lequel on cherche à transférer l'autorité dont jouit un être sur les jugements qu'il a pu énoncer; l'on voit l'énorme importance de modèles humains et sociaux (les utopies, p.ex.) dont s'inspire une société déterminée.

Un grand rôle est joué dans l'argumentation par les hiérarchies admises (hommes-animaux, dieux-hommes, adultes-enfants, nobles-vilains, libres-esclaves) où, en se servant des relations qui existent entre les personnes et les actes qu'elles posent, on aboutit à hiérarchiser ces actes d'une façon conforme à la hiérarchie des êtres. Cet argument, que nous appelons celui de la double hiérarchie, peut être utilisé dans tous les cas où existe un rapport analogue à celui que nous établissons entre une personne et ses actes: rapport d'un groupe à ses membres, d'un style aux oeuvres, d'une époque aux événements ou aux institutions qui la caractérisent et, en général, de l'essence à l'acte qui en est l'expression.

L'argument de la double hiérarchie est un aspect particulier de l'argument par analogie, où la relation entre les termes A et B est utilisée pour préciser la relation entre C et D; parfois l'analogie ne comporte que trois termes différents, B et C étant identifiés; parfois le terme D est une inconnue que l'analogie devrait faire connaître.

L'étude expérimentale et analytique de tous les moyens d'argumentation utilisés dans les raisonnements sur les valeurs, qui a été si négligée à l'époque moderne, et dont certains aspects ont été examinés dans les traités de *Rhétorique* et des *Topiques* des Anciens, mérite un renouveau d'attention. C'est elle qui nous permettra de dégager une conception de la raison qui ne soit pas limitée aux structures dégagées par la logique formelle; en effet, à côté de la raison démonstrative et calculatrice, il existe une raison qui délibère et qui argumente. A défaut d'une vision plus élargie de la raison, qui nous permettrait de comprendre ce qui signifie se décider et choisir en connaissance de cause, une conception rationnelle de la liberté et de la responsabilité humaines devient impossible. A côté de la conception cartésienne de la liberté, adhésion à l'évidence, il y a place pour une conception de la liberté-engagement, celle où, se trouvant en face d'arguments pour et contre, qui ne sont contraignants ni les uns ni les autres, on décide que les uns ont plus de poids et l'on s'engage par cette décision. C'est la liberté de l'homme dans l'action, c'est celle du juge au tribunal, qui entraîne une responsabilité individuelle. L'élargissement ainsi obtenu de notre conception de la raison, qui ne limite plus le rationnel à l'analytique, ouvre un nouveau champ d'étude aux investigations des logiciens, celui des raisons que, d'après Pascal et les logiciens contemporains, la raison ne connaissait pas.

EXTRAIT DU REGLEMENT

« Le prêt est consenti pour un mois...

« Le dépassement du délai réglementaire entraîne la perception de

5 frs. par volume, quelle que soit la durée du dépassement.

28. 6. 55

- 2. JUIL 1955

- 8 DEC. 1955

