



Fondements critiques de l'argumentation, première partie

Christophe Al-Saleh

► **To cite this version:**

Christophe Al-Saleh. Fondements critiques de l'argumentation, première partie. DEA. Université de Picardie, UFR de philosophie SHS, Campus, Chemin du Thil, AMIENS, 2011. cel-00627158

HAL Id: cel-00627158

<https://cel.archives-ouvertes.fr/cel-00627158>

Submitted on 28 Sep 2011

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Introduction au raisonnement critique. COURS N° 1

Christophe Al-Saleh

Ce cours sera consacré à la présentation d'un certain nombre de *sophismes* ou *raisonnements fallacieux* et à la manière d'y répondre.

Mais il est d'abord nécessaire d'introduire un certain nombre de notions et concepts, une sorte de *vade mecum* indispensable à la progression dans le cours.

Nous partirons du principe que *tout usage du langage est un acte de communication*.

La communication peut être définie minimalement comme une séquence de sollicitation-réponse (une absence de réponse pouvant être une forme de réponse) entre au moins deux êtres vivants pourvus d'un système nerveux central.

La communication ne se réduit pas au langage (1°) ;

On ne peut pas analyser un usage du langage (et l'usage logico-argumentatif en est un) sans prendre en compte le contexte de communication dans lequel cet usage du langage s'inscrit. (2°)

1°) La communication ne se réduit pas au langage.

La communication, nous le savons, n'est pas essentiellement verbale.

Ainsi, prenons l'expérience simple d'épeler son nom. Si vous le faites à une personne qui est devant vous, il y a beaucoup plus de chances qu'elle note votre nom correctement que si vous le faites au téléphone. C'est que nous avons appris à nous appuyer sur des codes gestuels, faciaux, etc, pour contrôler la compréhension de notre interlocuteur. Au téléphone, c'est tout cet ensemble de codes qui nous manquent.

Par ailleurs, la communication est possible entre des animaux qui ne maîtrisent pas un langage externe. Les abeilles, selon l'exemple bien connu présenté par l'éthologue Von Frish, maîtrisent ainsi un système de communication qui leur permet d'indiquer la position d'un site où il y a du pollen, de manière très précise. Cependant, on dira qu'il s'agit davantage d'un code que d'un langage.

Prenons un peu de temps pour distinguer CODE et LANGAGE.

Ce qu'il y a de commun entre un code et un langage, c'est que, dans les deux cas, des symboles sont utilisés. Qu'est-ce qu'un symbole ? C'est un signe qui a pour particularité de renvoyer à autre chose que lui-même de manière relativement stable. On parle de cette relation comme d'une relation

entre le signifiant et le signifié. Et cette relation est généralement qualifiée de signification.

Par exemple, si vous lisez un mot, à condition que vous maîtrisez suffisamment le système de symboles en question, votre pensée va se diriger vers le signifié. Faire attention au signifiant va demander un certain effort. Cela veut dire qu'un symbole doit être, dans les contextes normaux, transparent. Contexte normal ne veut pas dire contexte le plus courant, le plus répandu, mais contexte qui permet de fixer la signification du symbole. (Cela a l'air un peu circulaire, mais, comme nous allons le voir, cela ne l'est pas).

Dans un code, le stock de symboles est limité. C'est également le cas dans un langage.

Mais la grande différence, c'est que, si vous apprenez un code, vous allez apprendre *toutes* les significations possibles. Il n'y aura aucune nouveauté, ni dans la compréhension ni dans la production.

Pensez au code de la route, par exemple.

Le panneau rond rouge, avec une barre verticale blanche, signifie « sens interdit ». Un point c'est tout. Si vous ne le savez pas, cela veut dire que vous ne maîtrisez pas le code. Et si vous essayez d'expliquer à l'agent de police que *ce panneau-là* ne veut pas dire ça, qu'il veut dire le contraire, car les personnes qui l'ont installé voulaient produire une signification nouvelle, je pense que l'agent de police risque de ne pas comprendre.

Dans le cas du langage, cette nouveauté est toujours possible.

Si je prononce cette phrase :

« Le professeur de logique habite à Amiens depuis un certain temps et le temps passe plus vite que le sable qui s'écoule dans le sablier de la salle de bains, celui qui indique le temps nécessaire à un bon brossage de dents. »

Je suis à peu près sûr que vous ne l'avez jamais entendue. Et, pourtant, vous comprenez ce qu'elle veut dire. Je suis même à peu près sûr que, au fur et à mesure que vous l'entendiez, votre pensée se dirigeait vers la signification de cette phrase. Pourtant, je ne pense pas que, lorsque vous avez appris le langage, vous avez dû passer par l'apprentissage de *cette phrase-ci* avec *cette signification-là*.

Ce qui permet cette nouveauté, c'est que les symboles du stock, même si ils sont en un nombre fini, sont utilisés selon une *double articulation*. Explicitons ce point un peu technique.

Des unités morphologiques se combinent en unités signifiantes (première articulation), qui elles-mêmes peuvent se combiner entre elles (seconde articulation).

Le cas de la conjugaison des verbes est une bonne illustration de ce phénomène de la double articulation. Soit la racine « cour- » et la terminaison « -s ». On peut produire ainsi (première articulation) l'unité signifiante « cours » (on aurait pu produire « court », « courent »...) et, selon

qu'on l'articule à « tu », « je » (deuxième articulation), on a une signification différente.

Ainsi, la possibilité d'exprimer de nouveaux signifiés ou de comprendre de nouveaux signifiants est sans bornes. On parle de *compétence linguistique infinie*.

2°) On doit donc qualifier tout usage du langage par rapport au contexte spécifique de communication dans lequel il est pris.

Le contexte de communication peut être caractérisé minimalement en définissant une *situation initiale* et un *but à atteindre*. La communication est une forme de coopération (ou, tout du moins, de demande de coopération) ; elle consiste à engager d'autres êtres dans une activité qui ne peut pas être réalisée isolément, ou du moins, à modifier le comportement de ces autres êtres, de façon à préserver ou à améliorer sa condition.

Exemple :

A à B : « Pourriez-vous me passer le sel s'il vous plaît ? »

Situation initiale : A est loin du sel. B est proche du sel. A a besoin du sel.

But du participant : obtenir le sel

But du dialogue : faire comprendre à B qu'il voudrait le sel.

Dans ce cas, un *dialogue* est engagé. Il est minimal certes.

Mais une certaine argumentation, implicitement, semble y être déjà engagée, ne serait-ce que par la manière dont la demande est tournée.

Bien entendu, la plupart du temps, nous faisons usage du langage sans y penser. Les opérations cognitives que nous y engageons sont transparentes, de la même manière que, quand je conduis une voiture, l'intrication complexe de mon corps et de ma voiture ne me sont pas présentes à l'esprit. Je suis attentif à la route. Quand je parle (dans une langue que je maîtrise suffisamment), je fais attention à la signification. C'est l'usage *standard* du langage. Quand on déroge à cette *norme*, c'est, comme l'a suggéré le philosophe Paul Grice que l'on attire l'attention sur le véhicule (ou signifiant) pour indiquer que le contenu (signifié) est différent de celui vers lequel la signification standard des termes pourrait diriger notre esprit.

Exemple : Toujours l'histoire du sel, mais cette fois c'est B qui parle, alors qu'il a très bien vu où se trouvait le sel. Que peut comprendre A ? Que peuvent comprendre ou penser celles et ceux qui assistent au dialogue entre A et B ?

Un autre exemple, dû au linguiste Levinson (1983, p.292) :

Soit la conversation suivante :

A : J'ai un fils de quatorze ans.

B : Pas de problème.

A : J'ai un chien.

B : Ah, ça c'est ennuyeux.

Qu'est-ce que peut bien vouloir dire le dernier segment de la conversation ?

Si je vous dis maintenant que A est à la recherche d'un appartement et que B est un propriétaire. Les significations s'éclairent, et, surtout, on comprend les *raisons* que B peut avoir de penser que le fait que A possède un chien soit ennuyeux. La première contribution de B s'éclaire également, d'ailleurs.

Le dernier exemple nous permet de comprendre que, sans la donnée d'un certain nombre d'éléments, qui viennent étoffer notre connaissance de la situation initiale, nous ne pouvons tout simplement pas déterminer la signification. Il y a également l'idée que des raisons sont toujours situées. Le problème est que, dans la vie, nous sommes très souvent en déviance par rapport à la norme, quand nous ne la transgressons pas tout simplement (cas de l'ironie et de l'humour).

Mais revenons à l'idée que l'exemple de la salière, dans sa version standard, constitue un cas d'argumentation¹.

Argumenter, c'est présenter des arguments, c'est-à-dire des propositions (du type de celles que la logique formelle envisage, des énoncés qui peuvent être vrais ou faux donc), dans le but de faire admettre à son ou ses interlocuteurs la vérité de la proposition de départ. Dans le cas de la salière, c'est certes une *action* de B qui est attendue par A. Mais le fait d'utiliser le langage pour obtenir cette action rend finalement nécessaire que B admette, au moins implicitement, la vérité de la proposition selon laquelle il est légitime, et même obligé, dans ces circonstances de passer le sel à A : « je dois passer le sel à A » est une proposition qui peut être vraie ou fausse.

Quelles informations B peut tirer de l'énoncé de A ?

1°) A veut du sel.

2°) A veut que je lui passe du sel.

3°) A s'exprime poliment.

Cependant, A ne donne pas d'informations à B à propos de sa situation. Il faut plutôt considérer qu'il lui donne *des raisons* (ou arguments) de lui passer le sel, c'est-à-dire d'accepter la vérité de la proposition minimale selon laquelle « il n'y a aucune raison de ne pas passer le sel à A ».

1 L'idée que l'argumentation est immanente au langage a été défendue par le linguiste Ducrot. Cf., par exemple, *Les échelles argumentatives* (Minuit, 1980)

Quelle serait la seule raison, dans cette situation, toutes choses égales par ailleurs, de ne pas passer le sel à A ? Son impolitesse.

On peut donc considérer que la forme (question déguisant une demande) contient implicitement l'argument essentiel de A.

Si B refusait de passer le sel à A, faisait semblant de ne pas voir entendu, ou disait « oui », mais sans passer le sel à A, alors il en résulterait une conflictualité qui n'existait pas auparavant (ou alors, cela manifesterait une certaine conflictualité) et qu'il est de règle d'éviter dans ce genre de situation.

On peut considérer qu'il y a bien là un dialogue argumentatif, que l'on va qualifier de « négociation ».

Le philosophe Douglas Walton (1989) a proposé une classification des dialogues argumentatifs, qui prend trois critères en compte :

- a°) la situation initiale
- b°) le but du (des) participant(s)
- c°) le but du dialogue

Type de dialogue	Situation initiale	But des participants	But du dialogue
Conviction	conflit d'opinions	convaincre l'interlocuteur	résoudre ou clarifier un problème
Enquête	nécessité de trouver une preuve	trouver et vérifier une preuve	Prouver (ou infirmer) une hypothèse
Négociation	conflit d'intérêts	obtenir ce que l'on veut	arrangement raisonnable acceptable par tous
Recherche d'information	Besoin d'information	acquérir ou donner une information	échange d'informations
Délibération	Dilemme ou choix pratique	Coordonner le fin et les moyens	Décider de la meilleure action disponible
Eristique	Conflit personnel	attaquer verbalement l'interlocuteur	révéler les fondements les plus profonds du conflit

Un autre critère d'analyse serait l'issue possible, en termes de bénéfices (+) et de désavantages (-) que l'on peut attendre d'un type de dialogue argumentatif. Mais il n'est pas très fin, dans la mesure où il ne permet de distinguer que les cinq premiers types (où l'issue attendue est +/+) du dernier type où l'issue est attendue est (+/-).

Disons d'emblée que, dans le cadre de ce cours, qui concerne les usages logico-argumentatifs du langage en philosophie, c'est au type de la persuasion et de l'enquête que nous nous intéresserons. Toutefois, il faut noter qu'une conception typique de la philosophie est conçue comme passant nécessairement par la mise à jour d'un certain nombre de contradictions dans un système de croyances. Dans les dialogues socratiques, par exemple, Platon fait jouer à Socrate le rôle d'un questionneur, qui cherche uniquement à conduire son interlocuteur à réaliser la contradiction de ses conceptions (à propos de la justice, de la connaissance, etc.). Cette réalisation (ou prise de conscience) serait le point de départ d'une démarche proprement philosophique, où il faudrait soit « dépasser » la contradiction (c'est ce que l'on appelle la *dialectique*, avec le fameux schéma thèse-antithèse-synthèse), ou bien rechercher un « équilibre réfléchi », c'est-à-dire, comme le résume Florian Cova, « parvenir à mettre en accord ses différentes croyances (intuitions incluses), afin d'éliminer toutes les contradictions qui pourraient se cacher dans son système de croyances » (Cova 2011, p.18).

Une telle manière de faire de la philosophie prend le risque, comme le fait remarquer Florian Cova, de n'intéresser que celles et ceux dont le système de croyances est structuré de telle sorte qu'il comporte les mêmes contradictions. Le philosophe a alors beau jeu de répliquer qu'il s'agit des contradictions du « sens commun », du « on » ou de la « Doxa ». Mais, très franchement, qu'en sait-il ? N'est-il pas plus simple de considérer que la philosophie produit des enquêtes, et qu'il est donc dans le travail d'infirmité ou de confirmation de certaines hypothèses, qu'il peut également être amené à défendre des opinions, et être ainsi dans le travail de la conviction.

Dans les deux cas, un minimum de connaissances en logique est requis.

Références :

COVA, Florian 2011 : *Qu'en pensez-vous ? Introduction à la philosophie expérimentale*,

LEVINSON, Stephen C. 1983 : *Pragmatics*. Cambridge : Cambridge University Press

WALTON, Douglas 1989 : *Informal Logic. A pragmatic Approach*. Cambridge : Cambridge University Press