La normativité naturelle : une théorie de l'argumentation comme discipline engagée

Natural Normativity : Argumentation Theory as an Engaged Discipline

Michael A. Gilbert

Traducteur : Sivan Cohen-Wiesenfeld

Édition électronique

URL : <http://journals.openedition.org/aad/556>

DOI : 10.4000/aad.556

ISSN : 1565-8961

Éditeur

Université de Tel-Aviv

Référence électronique

Michael A. Gilbert, « La normativité naturelle : une théorie de l'argumentation comme discipline engagée », *Argumentation et Analyse du Discours* [En ligne], 2 | 2009, mis en ligne le 01 avril 2009, consulté le 23 septembre 2019. URL : <http://journals.openedition.org/aad/556> ; DOI : 10.4000/aad.556

Ce document a été généré automatiquement le 23 septembre 2019.

Argumentation & analyse du discours est mis à disposition selon les termes de la licence Creative Commons Attribution - Pas d'Utilisation Commerciale - Pas de Modification 4.0 International.

La normativité naturelle : une théorie de l'argumentation comme discipline engagée

Natural Normativity : Argumentation Theory as an Engaged Discipline

Michael A. Gilbert

Traduction : Sivan Cohen-Wiesenfeld

NOTE DE L'ÉDITEUR

Cet article a paru en anglais dans le vol. 27 : 2 (2007) de la revue *Informal Logic* sous le titre « Natural Normativity : Argumentation Theory as an Engaged Discipline » et est reproduit avec l'autorisation de la revue. Traduit de l'anglais par Sivan Cohen-Wiesenfeld.

1. Introduction

- 1 Mon but est d'examiner l'état du champ, et de suggérer des pistes permettant l'intégration des divers éléments et approches qui constituent actuellement la Théorie de l'argumentation. Ne disposant ni de la place, ni du savoir, ni de la sagesse nécessaires pour traiter toutes les problématiques et les démarches en jeu, je limiterai mon propos et me référerai essentiellement aux approches connues sous le nom de rhétorique, de pragma-dialectique et de logique informelle. Je développerai tout d'abord l'idée selon laquelle ces divers courants auraient tout à gagner à élargir leurs frontières en vue de parvenir à une conception plus fructueuse et plus globale de ce qu'est l'argumentation, et en particulier de ce qui la gouverne. Ma conclusion sera que l'argument est modelé par ce que j'appellerai la *normativité naturelle*, et que ce phénomène organique et dynamique est ce qui, dans la plupart des cas, contrôle et délimite notre comportement argumentatif.

- 2 Ma réflexion part de l'axiome de base selon lequel l'objectif global de la théorie de l'argumentation est l'amélioration des capacités argumentatives des personnes ordinaires. La motivation qui sous-tend cet objectif réside dans la croyance que ces capacités argumentatives vont réduire les tendances à faire usage de la violence ou des autres moyens coercitifs non rationnels qu'on utilise en vue d'atteindre un but. Ceci ne signifie évidemment pas que tout argument soit recevable. Le but est bien plutôt d'éduquer le public à reconnaître un bon argument et à éviter les mauvais. Cette optique conduit, naturellement, à l'identification et à l'élaboration de règles, et c'est là que les choses se compliquent. Dans la théorie de l'argumentation, comme dans le domaine de l'éthique, les règles doivent posséder un fondement, les limitations doivent être motivées, et la distinction entre ce qui est acceptable et ce qui ne l'est pas doit être justifiée. On en arrive ainsi à l'inévitable question de base : comment des règles qui devraient être respectées peuvent-elles recevoir un fondement tel qu'elles doivent impérativement être suivies ?
- 3 Les diverses approches rappelées plus haut empruntent, d'une façon générale, des voies qui, bien que distinctes, ne sont cependant pas complètement différentes. Je vais me permettre ici de les présenter en les simplifiant outrageusement. Les pragma-dialecticiens commencent par définir le but de la rencontre argumentative, puis proposent les règles à suivre pour atteindre celui-ci. Ainsi, par exemple, si vous jouez au base-ball, vous devez en suivre les règles spécifiques sous peine de ne plus jouer au jeu que vous avez choisi. Les praticiens de la logique informelle utilisent, quant à eux, la notion d'argument fallacieux et les divers moyens de l'éviter pour empêcher les participants au débat d'en briser les règles. Pour filer la métaphore précédente, si vous ne respectez pas les règles du jeu de baseball, l'arbitre vous rappellera à l'ordre, et, le cas échéant, pourra même vous exclure. Les rhétoriciens, enfin, s'attendent à ce que vous vous comportiez de façon raisonnable, parce que telle est l'attente du public. Si vous ne pratiquez pas le jeu de baseball en suivant ses règles, vous serez hué, peut-être même le public quittera-t-il le stade. Le problème du fondement des règles de l'argumentation constitue, à mon sens, la question capitale dans ce domaine, et ceci en particulier depuis que la pragma-dialectique a effectué un pas en direction du modèle rhétorique en introduisant le concept d'ajustement stratégique (van Eemeren & Houtlosser 2000).
- 4 Je voudrais maintenant émettre quelques hypothèses, ou plutôt proposer un certain nombre de paramètres qui sans doute expriment mes biais personnels, mais qui indiquent aussi, selon moi, les domaines sur lesquels la théorie de l'argumentation doit se concentrer. Il est important de souligner que, lorsque je parle de théorie de l'argumentation, je me réfère à un domaine distinct, du moins dans une certaine mesure, de la rhétorique classique, de la logique informelle, et de la logique et la dialectique formelles. Le premier paramètre consiste dans le fait de limiter mes remarques à l'argumentation interpersonnelle. J'entends par là une argumentation qui comprend au moins plus d'une personne, dans un cadre de communication interactif. Ceci n'inclut pas les discours publics, les débats formels ou politiques, les publi-reportages, objet d'étude qui jouit ces derniers temps d'une grande popularité, et les diverses formes de ce que Michael Leff nomme les « plaidoyers » (2006). Les situations dialogiques interactives, qui représentent le lieu privilégié de nos changements d'opinions, constituent, à mon sens, des cas paradigmatiques d'argumentation¹. Le contexte interactif nous oblige à réagir aux objections, à prendre en considération les

positions alternatives et donc à modifier nos points de vue et nos positions. Il est beaucoup plus facile d'ignorer ou de rejeter des contre-arguments lorsque l'on ne se trouve pas en face d'un interlocuteur qui garde en mémoire nos prises de position et en évalue la cohérence.

- 5 Ma seconde hypothèse est que la plupart des discussions auxquelles nous participons, à l'inverse de celles dont nous sommes les auditeurs, ont lieu avec des personnes avec qui nous aurons probablement l'occasion de discuter à nouveau. C'est-à-dire que la plupart des discussions dans lesquelles nous sommes impliqués se déroulent avec des personnes que nous connaissons, y compris notre famille, nos collègues, nos amis et connaissances, le personnel de service, les spécialistes ou les conseillers professionnels avec lesquels nous sommes en interaction de façon régulière. Notre partenaire peut être notre épouse, notre enfant, notre ami, notre collègue, un commerçant du quartier, un médecin etc. Je désignerai ces personnes par l'appellation générale de « proches ». Nous pouvons, bien sûr, entrer en interaction avec des individus qui ne sont pas des proches, et avec qui il est peu probable que nous soyons de nouveau en contact, comme par exemple un agent téléphonique, un démarcheur à domicile, un employé de magasin ou autre. Dans ce cas, le seul résultat de l'interaction que nous recherchons est l'obtention du résultat escompté, et nos seules limites comportementales seront probablement celles de la politesse et de la culpabilité intériorisées. Remarquons que, même dans certains contextes où nous ne connaissons pas toutes les personnes de l'assistance, comme celui d'un colloque universitaire, il est possible, par exemple que les personnes présentes soient des collègues que nous rencontrerons sans doute à nouveau. Par conséquent, même si le colloque en lui-même ne relève pas des situations que j'ai citées auparavant, les discussions qui s'y déroulent autour d'un café ou d'un verre de bière en font partie.
- 6 J'ai donc posé un paramètre : l'argumentation en situation interactive, et une hypothèse : la plupart de nos échanges de vue argumentatifs interactifs se déroulent avec des personnes avec lesquelles nous débattons de nouveau. J'ajouterai à présent un axiome : personne ne discute sans raison². Je considère cette affirmation comme évidente, voire triviale, aussi ne consacrerai-je guère de temps à la défendre. Je voudrais par contre poser un corollaire dérivant de cet axiome, qui sera, lui, sujet à controverse dans la mesure où il soulève le spectre du psychologisme, ennemi juré de la dialectique. Mais pour le moment, arrêtons-nous sur la question des objectifs.

2. Les objectifs

- 7 Les objectifs tiennent une place très importante dans la théorie de la communication. La façon dont l'émetteur appréhende ses propres buts et ceux des autres détermine sa manière de procéder, de communiquer, et ses chances potentielles de réussite (Dillard, Cody & McLaughlin 1990 ; O'Keefe 1988 ; Tracy & Coupland 1990). Berger écrit en effet qu'il « est difficile d'imaginer un modèle de production d'un message humain adéquat » qui ne tienne pas compte de notions telles que « la capacité à détecter des objectifs et à mettre en œuvre des actes et des messages pour les atteindre efficacement » (2000 : 164). En tant que chercheurs en argumentation, il n'est pas surprenant que nous nous focalisions, en tout ce qui concerne les objectifs à atteindre, sur le fait qu'un argument gagnant est celui dont la thèse est acceptée. Ceci est, à première vue, le but de l'argumentation. Néanmoins, sans pour autant nier l'existence de cet objectif

superficiel, il faut bien voir qu'il y a toujours d'autres enjeux dans une interaction dialogale argumentative. Cela signifie que je peux, certes, utiliser un nouvel argument ou prendre l'initiative d'une interaction communicationnelle pour atteindre un but B, mais qu'il y a toujours d'autres objectifs, généralement désignés sous le terme d'objectifs d'image ou d'objectifs relationnels, qui sont également en jeu. Ces buts secondaires peuvent parfois même être plus importants que l'objectif initial (on trouvera un examen détaillé des buts de l'argumentation dans Gilbert 1996). Quoi qu'il en soit, il est essentiel de comprendre qu'une véritable situation argumentative, de l'ordre de celles auxquelles j'ai limité mon propos, présente toujours des buts multiples. J'insiste sur ce point, car dans les analyses classiques de débat statique, c'est-à-dire textuel, comme les lettres à l'éditeur, les publiereportages, les discours etc., les seuls objectifs qui sont immédiatement évidents sont ceux du proposant. Dans le contexte auquel je me limite, les buts du proposant, ceux de l'opposant et ceux qui sont en jeu dans l'interaction sont tous présents³.

- 8 Ces objectifs - stratégiques, d'image et relationnels - forment un ensemble qui tout à la fois dirige et limite les choix et les moyens d'action dont nous disposons au cours de la rencontre. Même si je souhaite ardemment que la prochaine embauche accordée à mon département soit en théorie de l'argumentation, je ne vais pas menacer, soudoyer ou intimider mes collègues au-delà de la limite des manœuvres politiques normales pour atteindre mon but, ceci en raison des autres objectifs en jeu, qui ont trait aux relations interpersonnelles et à l'image de soi. Je me soucie de ce que mes collègues pensent de moi, et je veux qu'ils sachent que je les respecte. Dans les départements où ce n'est plus le cas, nous parlons de « trouble », nous disons que les choses ont mal tourné, qu'il serait peut-être nécessaire d'introduire un directeur extérieur, etc. On peut alors en arriver à des situations qu'on peut qualifier de querelles ou de conflits, apparentées à la guerre où, heureusement, les gens ne meurent pas, mais où ils peuvent être licenciés ou forcés à démissionner. La théorie de l'argumentation place ses espoirs dans le fait que les compétences et la sagesse qu'elle confère peuvent aider à éviter de telles confrontations destructrices, comme elles permettent d'éviter la violence physique.

3. Le contexte

- 9 Les objectifs ne sont pas les seuls facteurs qui déterminent le processus argumentatif. Le contexte (la situation) constitue une autre de ses composantes majeures. On peut le définir comme une construction fondée sur le réel incluant, entre autres, la relation entre les participants, le lieu de l'interaction et les facteurs politiques, sociaux et économiques en jeu dans le désaccord. Tous ces facteurs ne jouent certes pas un rôle prépondérant dans chaque discussion, ils y sont cependant potentiellement présents, et on ne peut déterminer la pertinence d'une quelconque composante avant d'examiner la situation réelle. Le contexte joue un grand rôle dans la détermination de l'information à prendre en considération pour évaluer et analyser un argument. Dans certains contextes, il pourra être acceptable de faire l'impasse sur certaines informations, qui s'avèreront indispensables dans d'autres. Les facteurs déterminants incluent le champ et ses différents garants, règles et procédures. De plus, la relation entre les participants est également centrale. La mesure dans laquelle ils s'accordent sur certaines prémisses et informations de base, la durée de leurs désaccords, ou simplement leur degré de proximité relationnelle auront un impact primordial sur le contexte. Le contexte, en

particulier le contexte partagé, peut être un facteur vital pour l'efficacité de la communication.

- 10 La capacité à évaluer dans quelle mesure les partenaires de la conversation partagent un fonds commun de connaissances pertinentes pour les objectifs de l'interaction est déterminante dans l'établissement d'une base de communication commune et la production d'un message efficace. Les individus engagés dans une conversation, même banale, portant sur des lectures, des films, sur la musique et d'autres sujets du même ordre, doivent d'une façon ou d'une autre faire montre de leur degré de familiarité avec les divers référents présents dans les messages qu'ils échangent (Berger 2000 : 161).
- 11 Une des raisons pour lesquelles il est souvent plus facile de communiquer avec des proches est justement l'existence d'un fonds commun et d'hypothèses partagées. Willard insiste de même sur le fait qu'il est nécessaire de connaître les relations qui existent entre les gens pour comprendre leurs discussions. Les interlocuteurs qui se connaissent utilisent des raccourcis et font des hypothèses de type « gricéen » qui peuvent ne pas paraître transparentes dans une transcription textuelle (Willard 1978 : 127).
- 12 La notion de contexte est extrêmement large. On parlera, par exemple, d'un contexte d'affaire, ou d'un contexte de relations personnelles. Un cadre universitaire constitue un type de contexte, au même titre qu'un hôpital. Toutes ces composantes peuvent cependant se recouper, de même que le degré des relations, les facteurs socio-politico-économiques, géographiques, etc. Si une étudiante entre dans mon bureau pour discuter d'un essai, elle ne se trouve pas dans une situation de *tabula rasa*. Au contraire, elle entre dans le bureau d'un professeur, et ce faisant, apporte avec elle tout un bagage comprenant l'historique de nos relations, ses désirs et ses besoins concernant le cours, sa carrière, etc. Au cours de l'entrevue, chacun d'entre nous va observer l'autre, recherchant, consciemment ou non, des indications d'accord ou de désaccord, d'assentiment ou de dissentiment, d'intérêt ou d'inattention.
- 13 La nature des communicants impliqués dans l'échange possède également un impact sur le contexte. Si l'on se réfère, par exemple, aux catégories d'O'Keefe portant sur la logique de la conception du message, le degré de subtilité des participants peut créer des différences majeures dans le contexte de la discussion. Le style d'argumentation de même que les prémisses des interlocuteurs sur la façon d'argumenter entrent également en jeu dans la définition du contexte. Des études réalisées sur la tendance à argumenter et l'agressivité verbale comme traits de personnalité montrent que ces facteurs ont eux aussi une influence sur le processus des interactions argumentatives (Hample 2005 présente un excellent panorama et un résumé à ce sujet ; Infant, Mc Croskey & Daly 1987, et Rancer, Dierks-Stewart & Ting-Toomey constituent de bons exemples de ces recherches). En tant qu'universitaires, nous savons, en particulier ceux d'entre nous qui se spécialisent en philosophie, que tout le monde n'apprécie pas que chacune de ses affirmations soit examinée et remise en question. Nous savons qu'à l'encontre de nos collègues qui s'attendent à ce que nous mettions chacun de leur propos sous la loupe grossissante de l'argumentation, et généralement le souhaitent, nos amis et épouses ne partagent généralement pas ce plaisir. Pour dire les choses simplement, nous avons appris à être attentifs au contexte. Le même principe s'applique aux conversations dans lesquelles les émotions acquièrent un rôle important. Si les deux participants sont pris par leurs passions, la discussion peut mal

tourner ; mais si c'est le cas d'un seul d'entre eux, une modification du contexte et/ou des objectifs peut engager l'argumentation dans une voie plus fructueuse.

- 14 L'idée de contexte reste peu claire, ce qui présente à la fois des avantages et des désavantages. L'inconvénient majeur réside dans le fait qu'il est difficile d'établir un modèle d'analyse des rencontres argumentatives. L'avantage est justement que l'inexistence de schéma ou de grille d'analyse stricts permet à l'analyste une certaine souplesse dans l'observation de la réalité. Dans cet ordre d'idées, je pose le postulat selon lequel la partie saillante du contexte se compose de l'ensemble des facteurs qui font que nous avançons certains arguments plutôt que d'autres, et que nous répondons à ceux de notre interlocuteur d'une façon donnée. Cela signifie que le contexte est constitué par les aspects de l'environnement et/ou des relations entre les participants qui influencent la façon dont ils argumentent. Par conséquent, la formation professionnelle d'une personne peut être importante dans un certain contexte mais pas dans un autre, au même titre que le statut marital, la culture, le statut socio-économique etc.
- 15 Le fait de s'attacher au contexte permet d'examiner quelles sont les règles et les méthodes légitimes dans des circonstances données. Les normes argumentatives peuvent varier, de même que les hypothèses de base, les lieux communs, le type et la somme de preuves nécessaires pour obtenir gain de cause. De plus, un argument pourra être considéré comme fallacieux dans un champ donné et pas dans un autre. Par exemple, l'appel à une certaine source d'autorité peut être légitime sur une scène et pas sur une autre.
- 16 Je pars du principe que le contexte et les objectifs fonctionnent ensemble et sont en interaction l'un avec l'autre. Il peut en fait être difficile et parfois impossible de les séparer. Les relations de pouvoir régnant dans un certain contexte, par exemple, font également partie intégrante des objectifs relationnels existant entre les participants. Etre un professeur amical et d'approche facile peut être un objectif ayant une influence sur le contexte. Le fait de rendre un examen dont les résultats sont catastrophiques est susceptible de porter atteinte à cet objectif. Rien n'existe de façon isolée.

4. L'*ethos*

- 17 Mon but ici est, on s'en souvient, de tenter d'établir les bases du contrôle normatif de l'argumentation quotidienne. J'ai jusqu'ici présenté deux composantes, les objectifs et le contexte, qui jouent un rôle important à ce titre. Je souhaite maintenant introduire le troisième et peut-être le plus important de ces éléments, l'*ethos*. Nous avons couramment tendance à considérer l'*ethos* dans un cadre plus large de type épictétique, bien qu'il soit en fait présent dans chaque interaction. L'*ethos* se rapporte à la crédibilité et à la fiabilité que nous accordons à notre partenaire d'interaction. Dans une sphère plus large, par exemple celle de la politique internationale, l'*ethos* des divers dirigeants mondiaux est mesuré et comptabilisé comme un score sportif. Nous savons, par exemple, que le « taux d'approbation » du président Georges W. Bush est de l'ordre de 40%. Sa « valeur de confiance » ou de « crédibilité » est extraordinairement basse : 36% (ABC News). Deux idées viennent à l'esprit. La première est que j'ai de la chance que mon propre taux d'approbation ne soit jamais ni calculé ni publié (sauf, bien sûr, sur *jenotemonprof.com*), et la seconde est l'importance accordée de tous temps à l'*ethos* des personnages publics.

- 18 Mais l'*ethos* n'est pas important uniquement pour les personnalités publiques. Nous sommes continuellement en train de confirmer ou de modifier nos jugements « ethotiques », en particulier ceux que nous portons sur les personnes qui ne nous sont pas les plus proches. Provis dit que l'*ethos* est « le facteur le plus important du comportement argumentatif. Il est rare de négocier ou de persuader quelqu'un dans le cadre d'une situation de communication unique et isolée » (Provis 2004 : 97). Nous nous sommes ainsi formé une idée de nos proches et avons formé une évaluation de leur *ethos* qui, bien que toujours sujette à modification, est peu susceptible de changer brutalement. De façon générale, nous partons d'une estimation plus ou moins neutre ou positive, selon le contexte⁴. Mais à mesure que les interactions s'accumulent, que nous connaissons de mieux en mieux la personne, ses croyances et ses comportements, le jugement que nous portons sur elle peut s'améliorer ou au contraire se détériorer. Avec le temps, les actions individuelles auront moins d'impact sur notre jugement, tout comme l'effet d'une interrogation écrite isolée aura moins d'influence sur la moyenne à mesure que le nombre total d'exams augmente. En fait, cette analogie est bonne, car une déviation majeure par rapport au mode ordinaire peut avoir un impact disproportionné, en particulier lorsque nous ne nous contentons pas de calculer, mais que nous évaluons⁵.
- 19 L'importance de l'*ethos* se marque dans la manière que nous avons de le catégoriser dans notre culture. Quiconque classe les autres de façon trop avantageuse ou trop rapide peut être considéré comme crédule, alors que la tendance opposée peut être taxée de cynisme. En d'autres termes, nous demandons aux gens de faire montre d'une approche modérée envers l'*ethos*, et d'adopter des normes qui ne soient ni ridiculement basses ni inatteignables. De même, nous partons généralement de l'hypothèse selon laquelle les gens que nous connaissons possèdent, toutes choses égales par ailleurs, un relativement bon niveau d'*ethos*. Ce dernier axiome peut être considéré comme une conséquence du principe de coopération de Grice (1975), en vertu duquel nous supposons que nos partenaires d'interaction ne mentent pas ou qu'ils ne violent pas d'autres principes de base de la conversation quotidienne. Comme l'expliquent van Eemeren & Houtlosser « on fait une hypothèse de rationalité pour chaque étape de la discussion » (2000 : 7) ; les gens veulent être considérés comme raisonnables, et craignent d'être tenus pour déraisonnables (van Eemeren & Houtlosser 2003 : 394). La preuve du contraire, en revanche, peut rapidement conduire à une réévaluation de leur crédibilité et du degré de confiance que nous leur accordons. Ceci est illustré par le vieil adage américain : « Trompez-moi une fois, honte à vous, trompez-moi deux fois, honte à moi »⁶. En d'autres termes, l'évaluation de l'*ethos* d'un individu est influencée par son comportement. Ce dont il est question ici est décrit par Willard comme des « attributions de crédibilité, de statut, de spécialisation, et de séduction que font les personnes en tant qu'agents de communication » (1989 : 131).
- 20 Les jugements que nous portons sur les autres dans le domaine de l'*ethos* correspondent à la conscience que nous avons de notre propre réputation. En d'autres termes, le comportement que nous adoptons est guidé par le désir d'être considéré d'une certaine façon. Nous souhaitons généralement être tenus pour dignes de confiance, attentionnés envers notre prochain, intelligents et méritant le respect⁷. C'est-à-dire que nous souhaitons que les autres voient en nous les caractéristiques que nous considérons nous-mêmes comme essentielles dans l'évaluation de l'*ethos* des autres. Nous ne

voulons pas être pris pour un individu brutal ni, au contraire, pour une mauviette, et nous nous comportons en conséquence. Pour citer à nouveau Provis :

Dans de nombreux cas, lorsque nous sommes en désaccord sur un point, il serait mal venu de ma part de faire appel à la force pour obtenir votre accord, non seulement parce que cela constituerait une argumentation fallacieuse de type *ad baculum*, mais aussi parce que ce comportement violerait le principe du respect de l'autre en tant que personne autonome (2004 : 109).

- 21 Partant de l'hypothèse selon laquelle nous argumentons la plupart du temps dans le cadre d'une interaction avec nos proches, il est clair que le fait de s'attirer une mauvaise réputation peut avoir des conséquences catastrophiques. Nous avons la plupart du temps besoin des autres pour atteindre nos objectifs, stratégiques ou autres ; si ceux-ci ne souhaitent pas coopérer ni travailler avec nous, nos chances de succès diminuent. Le type d'arguments que nous utilisons et les initiatives argumentatives que nous prenons sont donc limités par notre désir d'être considéré de façon positive, de protéger notre *ethos* et de le mettre en valeur.

5. La normativité naturelle

- 22 J'ai parlé jusqu'ici de trois aspects de la communication : les objectifs, le contexte et l'*ethos*. Je voudrais à présent suggérer que les diverses approches de la théorie de l'argumentation, en particulier la logique informelle et la pragma-dialectique, devraient élargir l'éventail des composantes qu'ils prennent en compte et leur conception de ce qui fait partie d'un argument afin de permettre à l'ensemble objectifs-contexte-*ethos* de jouer un plus grand rôle. Cela implique de donner plus d'espace au texte dans le cas de la logique informelle, et au principe d'externalisation dans la pragma-dialectique. Cet élargissement peut, me semble-t-il, approfondir la compréhension des régulations argumentatives, et de la façon dont le complexe objectifs-contexte-*ethos* détermine et contrôle tout à la fois l'argumentation⁸. L'ensemble de ces trois composantes forment un système de contrôle normatif de l'argumentation, plus fort et plus stable que n'importe quelles règles abstraites. L'idée sous-jacente est, bien sûr, que l'argumentation, comme la vie, est une entreprise sociale. Dans ce cadre, nous sommes guidés par une myriade de forces dont la plupart sont généralement inconscientes, et qui résultent de l'alliage de nos objectifs et du contexte, du sens de notre propre *ethos*, et de l'*ethos* de nos partenaires dans l'interaction.
- 23 L'aspect normatif de la normativité naturelle découle des pressions sociales. Celles-ci proviennent des autres, de nous-mêmes et de la situation en tant que telle. Cette idée remonte à Aristote lorsqu'il dit, par exemple, que « le caractère est presque, pour ainsi dire, le facteur dominant de la persuasion » (1991 : 38). On la retrouve chez Brown et Levinson (1987), dans leur élaboration de la théorie des faces, et chez des commentateurs plus récents comme Willard (1989) et Tindale (1999). Il peut être tentant de penser que le seul souci de l'émetteur d'un argument est de persuader le partenaire de sa conclusion, mais c'est une vue excessivement simplificatrice du processus. Le simple fait d'obtenir ce que l'on souhaite est rarement une condition suffisante de succès.
- 24 La dimension normative de la normativité naturelle n'est pas indépendante de son aspect naturel. Au contraire, ce qui rend cette normativité naturelle est le fait qu'elle

découle de façon organique de ces trois éléments de base que constituent les objectifs, le contexte et l'*ethos*. A l'inverse des règles strictes de la pragma-dialectique ou de la notion de violation fallacieuse de la logique informelle, la normativité naturelle implique l'examen de la situation elle-même pour comprendre les règles en jeu. Il n'existe pas de modèle susceptible de s'appliquer à l'argumentation quotidienne dans son immense diversité et dans ses variations. Toute tentative d'élaboration d'un modèle implique la perte d'une quantité importante d'information et l'abandon d'une partie de l'interaction sous-jacente (Willard 1976 : 309 et ss.). De plus, il est rare que les matériaux textuels ou retranscrits ne requièrent pas un éclaircissement (Gilbert 2002 : 25). Enfin, il est la plupart du temps difficile de séparer les divers aspects d'un argument en éléments distincts (Manolescu 2005 : 149).

- 25 On pourrait dès lors penser que la normativité naturelle n'est autre que l'auditoire universel sous une autre forme. Mais, contrairement aux modèles rhétoriques de Tindale (1999) ou de Perelman et Obrechts Tyteca (1969), la normativité naturelle n'implique pas l'existence d'un auditoire universel abstrait, dont la définition semble échapper à tous. Il est vrai que la notion d'auditoire est incluse dans la triade objectifs-contexte-*ethos*, mais celle-ci recouvre des aspects beaucoup plus vastes que ceux impliqués par la définition de Perelman. De plus, fait très important, elle ne fait pas appel à l'idée abstraite d'un auditoire universel réifié. Tous les publics sont au contraire concrets et situés ; et contrairement à Perelman et Obrechts-Tyteca, la normativité naturelle n'implique pas l'arbitrage d'un auditoire universel. Elle découle de la nature dynamique du processus d'argumentation lui-même et utilise le caractère communicatif, social et philosophique de l'entreprise argumentative pour établir des critères raisonnables.
- 26 Cette conception n'est pas nécessairement incompatible avec les autres. Dans la mesure où la pragma-dialectique se déplace vers le champ de l'ajustement stratégique (« strategic maneuvering ») - un terme moins effrayant que celui de « rhétorique » - et où les spécialistes de logique informelle en viennent à considérer la théorie classique des arguments fallacieux, du diagramme argumentatif et l'application des règles comme des outils de la théorie de l'argumentation plus que comme une fin en soi, il devient plus facile de trouver un terrain d'entente. De plus, la normativité naturelle peut aider à répondre à un certain nombre de questions sur l'argumentation qui préoccupent les théoriciens de la communication, qui éprouvent eux-mêmes de grandes difficultés à définir une quelconque limite normative.
- 27 Pour clarifier et éclairer la nature de la normativité naturelle, je voudrais en examiner le processus à la lumière du défi de Biro et Siegel, posé en ces termes :
Deux participants à un débat discutent des prochaines élections. Tous deux conviennent du fait que le plus séduisant des candidats (ou bien le candidat noir, le candidat juif, etc.) devrait être élu. Au commencement, ils divergent sur le fait de savoir lequel des candidats est le plus beau et devra donc être élu ; mais après une discussion, le débat est résolu et les participants se mettent d'accord pour voter pour le candidat C. Le problème réside dans le fait que cette décision s'avère être manifestement irrationnelle, car la beauté n'est pas en elle-même un critère pertinent pour l'évaluation de la valeur des candidats (Biro & Siegel 1992 : 90).
- 28 Tout d'abord, le défi de Biro et Siegel (que nous désignerons par « défi BS »), devrait être, à mon sens, légèrement modifié. La solution adoptée devrait être qualifiée de « manifestement déraisonnable », plutôt que « manifestement irrationnelle »⁹. En premier lieu, on peut imaginer des élections où il faudrait voter pour le plus séduisant

des candidats. On pense, par exemple, à celle du Combattant-qui-doit-être-sacrifié-pour-apaiser-les-dieux, ou du président du club des gars et filles les plus séduisants. Mais Biro et Siegel objecteront à juste titre : « vous savez très bien qu'il s'agit d'une élection nationale, régionale ou municipale sérieuse, pas d'une futilité ». Effectivement ; et c'est justement le contexte qui nous l'apprend¹⁰. Ne chicanons donc pas sur le défi BS. Ce que Biro et Siegel veulent dire, c'est que choisir un candidat lors d'une véritable élection gouvernementale sur la base de son aspect physique ou de son caractère chaleureux n'est pas une bonne façon de procéder, et ce sans aucun rapport avec le degré de consensus qui existe sur le choix du candidat.

- 29 La normativité naturelle possède le moyen de faire face à cette situation, mais je ne suis pas sûr que celui-ci contente Biro et Siegel, ni les adeptes purs et durs de la logique informelle, car il n'implique pas une façon absolue de procéder. On ne peut affirmer, purement et simplement, que les locuteurs tombés d'accord dans l'exemple BS ont absolument et définitivement tort. Il faut engager le débat avec eux. Dès lors, le contexte change, de nouveaux objectifs entrent en jeu, et l'ethos, le vôtre et le leur, fait son apparition. Les locuteurs ne peuvent plus se contenter de tomber d'accord entre eux, ils doivent également vous convaincre, et les critères qui leur paraissaient pertinents peuvent, dès lors, ne plus leur sembler si persuasifs¹¹. En d'autres termes, il n'existe pas de façon absolue de récuser en eux-mêmes les arguments de ces locuteurs. Dans un domaine, un champ ou une situation dans lesquels l'argument de séduction est pertinent, il n'y a rien à faire. Dans un tel contexte, cet argument pourra être acceptable, ou devra être contré dans ses propres termes (le candidat désigné est-il vraiment le plus attrayant ?). Il est néanmoins clair que ni Biro ni Siegel ne souhaitent débattre des charmes des candidats. Cela signifie que le contexte doit être déplacé de celui dans lequel les règles actuelles s'appliquent vers un autre, où s'imposent des règles différentes auxquelles ils peuvent souscrire. C'est dans cette voie qu'on doit engager les participants pour prouver l'inadéquation de leurs règles faussement naïves.
- 30 Il n'est pas non plus important de savoir si le débat se situe au niveau de l'objet ou à un méta-niveau, si tant est que l'on puisse faire la distinction. Non seulement il se terminera probablement de la même façon dans les deux cas, mais de plus il nécessitera de toute façon l'intervention d'arguments réels. Peu importe si le débat porte sur les candidats ou sur les règles qui permettent de le choisir : la normativité naturelle se contente de dire que le débat qui prendra place dans le nouveau cadre ouvre la possibilité de modifier le point de vue des participants. La méthode qui consisterait à faire appel à un ensemble de normes de références ou à accuser les acteurs d'être irrationnels non seulement échouerait mais, de plus, elle contreviendrait aux normes mêmes sur lesquelles se fondent Biro et Siegel. La normativité naturelle apporte une réponse au défi BS parce qu'elle parvient à montrer que la méthode utilisée pour choisir le meilleur candidat n'était pas la bonne, mais elle ne peut le faire qu'après avoir accepté d'engager la discussion pour le prouver. Et c'est là le but de l'argumentation.

6. Conclusion

- 31 Il y aurait encore beaucoup à dire, mais je ne puis malheureusement développer plus longuement le sujet. Je pense que le travail actuellement réalisé dans les divers domaines de l'argumentation est intéressant et se dirige dans la bonne direction. La

vision novatrice de Tindale sur la rhétorique interactive (1999), les efforts de Groarke pour comprendre la communication visuelle (2002), viennent s'ajouter aux importantes recherches de Johnson, Blair, Walton et beaucoup d'autres. Les travaux récents des pragma-dialecticiens qui abandonnent l'abstrait pour le concret sont également très importants. Ils sont complétés par les considérations récentes de Jacob sur la « pragmatique normative » (2000) récemment développées par Manolescu (2004, 2005, 2006). Je crois que la normativité naturelle peut jouer un rôle véritablement important à la fois pour les travaux de pragma-dialectique sur l'ajustement stratégique et pour la pragmatique normative.

- 32 La théorie de l'argumentation doit également, à mon sens, s'intéresser aux travaux réalisés en psychologie sociale et en théorie de la communication. Les recherches entreprises par Rancer, Infante, Hample et leurs collègues ont beaucoup à offrir à la théorie de l'argumentation en termes de compréhension des processus psychologiques et sociologiques qui se déroulent dans les débats entre des interlocuteurs réels. Les ouvrages récents de Rancer & Avtgis (2006) et de Hample (2005) devraient être lus par tous ceux qui travaillent sur la théorie de l'argumentation. Nous devons adopter une vision plus globale si nous voulons progresser.
- 33 Comme je l'ai montré ici, la compréhension d'un débat, pris comme activité interactionnelle et interpersonnelle, implique la recherche de règles et d'éléments d'évaluation dans le contexte lui-même. Ceci ne signifie nullement que les divers modèles basés sur des ensembles de règles, comme celui des arguments fallacieux, des commandements pragma-dialectiques ou des principes de conversation de Grice, doivent être rejetés ou évités, mais plutôt qu'ils doivent être appliqués au contexte lorsqu'ils sont pertinents pour les objectifs et les éléments d'ethos propres à une situation donnée. Aristote a divisé l'argumentation en *logos*, *ethos* et *pathos*, mais n'a jamais dit que ces distinctions devaient être rigides. Aujourd'hui, deux mille ans plus tard, il nous incombe de réparer l'erreur. Bien que ces classifications soient intéressantes, et même utiles, nous devons, pour progresser en tant que discipline, intégrer nos perspectives, poursuivre la recherche et approfondir tous les aspects de l'argumentation, sans perdre de vue sa complexité, sa subtilité et son caractère omniprésent.

BIBLIOGRAPHIE

- ABC News. 2007. <http://abcnews.go.com/Politics/PollVault/story?id=2811599&page=1>
- Aristotle. 1991. *On Rhetoric* (Oxford : Oxford University Press)
- Berger, Charles R. 2000. « Goal Detection and Efficiency : Neglected Aspects of Message Production », *Communication Theory*, 10 (2), 11
- Biro, John & Harvey Siegel. 1992. « Normativity, Argumentation and an Epistemic Theory of Fallacies ». In F. H. v. Eemeren, R. Grootendorst, J. A. Blair & C. A. Willard (eds.), *Argumentation illuminated* (Vol. 1 : 1, 85-103). Amsterdam: SICSAT.

- Brown, Penelope & Steven Levinson. 1987. *Politeness: Some Universals in Language Usage*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Dillard, James P., Michael J. Cody, & M. L. McLaughlin. 1990. « The Nature and Substance of Goals in Tactical Communications », *The psychology of tactical communication* (Clevedon: Multilingual Matters), 69-90
- Eemeren, Frans H. van & Peter Houtlosser. 2000. « Rhetoric in pragma-dialectics » *Argumentation, Interpretation, Rhetoric* 1 : 1 (http://argumentation.ru/2000_1/papers/1_2000p1.htm)
- Eemeren, Frans H. van & Peter Houtlosser. 2000. « Rhetorical Analysis within a Pragma-Dialectical Framework », *Argumentation* 14 : 3, 293-305
- Eemeren, Frans H. van & Peter Houtlosser. 2001. *Fallacies as Derailments of Strategic Maneuvering*. Paper presented at the National Communication Association/American Forensic Association (Conference on Argumentation).
- Eemeren, Frans H. van & Peter Houtlosser. 2003. « The Development of the Pragma-dialectical Approach to Argumentation », *Argumentation* 17 : 4, 387-403
- Gilbert, Michael A. 1996. Goals in Argumentation », Gabbay, D. M. & H. J. Ohlbach (eds.), *Practical Reasoning: International conference on Formal and Applied Practical Reasoning* (Berlin: Springer-Verlag)
- Gilbert, Michael A. 2002. « Effing the Ineffable: The Logocentric Fallacy in Argumentation », *Argumentation* 16 : 1, 21-32
- Grice, Herbert P. 1975. « Logic & Conversation », *Studies in the way of words*, 394 (Cambridge, Mass. : Harvard University Press)
- Groarke, Louis. 2002. « Johnson on the Metaphysics of Argument », *Argumentation*, 16 : 3, 277-286
- Hample, Dale. 2005. *Arguing: exchanging reasons face to face* (Mahwah, N.J. : L. Erlbaum Associates)
- Infante, Dominik A., J. C. McCroskey & J. A. Daly. 1987. « Aggressiveness », *E. Series* (ed.)
- Jacobs, Scott. 2000. « Rhetoric and Dialectic from the Standpoint of Normative Pragmatics », *Argumentation* 14 : 3, 261-286
- Leff, Michael 2006. « Rhetoric, Dialectic, and the Functions of Argument », Houtlosser, Peter & M. A. Haft-van Rees (eds). *Considering pragma-dialectics: a festschrift for Frans H. van Eemeren on the occasion of his 60th birthday* (Mahwah, N.J. : L. Erlbaum), 199-210
- Manolescu, Beth I. 2004. « Formal Propriety as Rhetorical Norm », *Argumentation* 18:1, 113-125
- Manolescu, Beth I. 2005. « Norms of Presentational Force », *Argumentation and Advocacy* 41 (Winter), 139-151
- Manolescu, Beth I. 2006. « A Normative Pragmatic Perspective on Appealing to Emotions », *Argumentation* 20 : 3, 327-343
- O'Keefe, Barbara. 1988. « The Logic of Message Design: Individual Differences in Reasoning About Communication », *Communication Monographs* 55, 80-103
- Perelman, Chaim & Lucie Olbrechts-Tyteca. 1969. *The new rhetoric: a treatise on argumentation* (Notre Dame, Ind.: University of Notre Dame)
- Provis, Chris. 2004. « Negotiation, Persuasion and Argument », *Argumentation* 18 : 1, 95-112
- Rancer, Andrew S. & T. A. Avtgis. 2006. *Argumentative and aggressive communication : theory, research, and application* (Thousand Oaks, Cal.: Sage Publications)

- Rancer, Andrew S., K. J. Dierks-Stewart, L. P. Stewart, S. Ting-Toomey. 1987. « Biological and psychological gender differences in trait argumentativeness », *Communication, gender, and sex roles in diverse interaction contexts* (Norwood, N.J. : Ablex Pub. Corp.)
- Tindale, Christopher W. 1999. *Acts of arguing : a rhetorical model of argument* (Albany, N.Y. : State University of New York Press)
- Tracy, Karen & N. Coupland. 1990. *Multiple goals in discourse* (Clevedon & Philadelphia : Multilingual Matters)
- Willard, Charles A. 1976. « On the Utility of Descriptive Diagrams for the Analysis and Criticism of Arguments », *Communication Monographs*, 64, 308-319
- Willard, Charles A. 1978. « A Reformulation of the Concept of Argument : The Constructivist/Interactionist Foundations of a Sociology of Argument », *Journal of the American Forensic Association* 14, 121-140
- Willard, Charles A. 1989. *A theory of argumentation* (Tuscaloosa : University of Alabama Press)

NOTES

1. Je n'ai naturellement absolument aucune preuve scientifique de cette affirmation.
2. Il est possible que cette affirmation ne soit pas absolument vraie, mais peu importe. Au maximum, je remplacerai le terme « axiome » par celui « d'hypothèse ».
3. Cela ne veut pas dire que le raisonnement présenté ici ne peut être appliqué, par extension, aux autres cas, mais plutôt que les situations interactives constituent des exemples prototypiques à partir desquels il est possible de généraliser.
4. Le contexte peut avoir une influence sur l'*ethos*, par exemple en introduisant une personne sous un jour d'emblée défavorable, ou, du moins, qui éveille une certaine méfiance. Ainsi quelqu'un qui arriverait à votre porte durant une campagne électorale en arborant un badge du candidat que vous aimez le moins.
5. Cela signifie par exemple qu'un acte outrageusement anti-social peut avoir un effet particulièrement préjudiciable sur la réputation d'une personne, même si elle possède une histoire largement positive.
6. Ce dicton, comme tous les dictons, a été considéré d'abord comme un vieux proverbe chinois, puis une maxime du Tennessee, enfin comme un aphorisme de Klingon.
7. Certaines personnes, il est vrai, désirent au contraire être considérées comme impitoyables et insensibles. En outre, les objectifs d'*ethos* peuvent varier suivant le contexte.
8. J'insiste encore sur le fait qu'il n'existe pas, à mon avis, de distinction rigoureuse et sommaire entre ces trois composants.
9. Les commentaires sont encore pertinents si l'on utilise le terme irrationnel, mais le défi est plus fort et plus facile à défendre avec cette correction.
10. Ce n'est, en fait, pas le cas, car le contexte ne donne pas plus d'information que ce qui est dit dans la citation.
11. Je n'exclus pas la possibilité qu'ils possèdent un argument plus sophistiqué que prévu en faveur de leur critère. Ils pourraient, par exemple, avoir choisi très consciemment leur méthode frivole, par dépit pour les déclarations et les engagements publics des politiciens.

RÉSUMÉS

La normativité naturelle décrit les moyens sociaux et culturels qui régulent le comportement argumentatif du locuteur. Les trois composantes essentielles sont les objectifs, le contexte et l'ethos, qui se combinent dans un cadre situationnel dynamique. La normativité naturelle est expliquée à la lumière de la pragma-dialectique, de la logique informelle et de la rhétorique. En fin de parcours, la théorie est appliquée au cas du défi de Biro et Siegel.

Natural normativity describes the means whereby social and cultural controls are placed on argumentative behaviour. The three main components of this are Goals, Context, and Ethos, which combine to form a dynamic and situational framework. Natural normativity is explained in light of Pragma-dialectics, Informal Logic, and Rhetoric. Finally, the theory is applied to the Biro-Siegel challenge.

INDEX

Mots-clés : contexte, dialectique, ethos, objectif, rhétorique, théorie de l'argumentation

Keywords : argumentation theory, context, dialectic, ethos, goal, rhetoric

AUTEURS

MICHAEL A. GILBERT

Département de Philosophie, Université de York, Canada