Angenot, Marc. 2008. *Dialogues de sourds. Traité de rhétorique antilogique* (Paris : Mille et Une Nuits)

Marianne Doury

Édition électronique

URL : <http://journals.openedition.org/aad/679>

DOI : 10.4000/aad.679

ISSN : 1565-8961

Éditeur

Université de Tel-Aviv

Référence électronique

Marianne Doury, « Angenot, Marc. 2008. *Dialogues de sourds. Traité de rhétorique antilogique* (Paris : Mille et Une Nuits) », *Argumentation et Analyse du Discours* [En ligne], 3 | 2009, mis en ligne le 15 octobre 2009, consulté le 21 septembre 2020. URL : <http://journals.openedition.org/aad/679> ; DOI : <https://doi.org/10.4000/aad.679>

Ce document a été généré automatiquement le 21 septembre 2020.

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.

Angenot, Marc. 2008. *Dialogues de sourds. Traité de rhétorique antilogique* (Paris : Mille et Une Nuits)

Marianne Doury

RÉFÉRENCE

Angenot, Marc. 2008. *Dialogues de sourds. Traité de rhétorique antilogique* (Paris : Mille et Une Nuits)

- 1 Hasard des parutions : en 2008 paraissaient deux ouvrages plaçant au cœur de leur réflexion l'argumentation. La lecture de leurs quatrièmes de couverture respectives ne pourrait pas faire ressortir plus spectaculairement leur vision diamétralement opposée de cette activité discursive.

L'homme ou la femme moderne a tout aussi besoin que le citoyen de l'Antiquité d'apprendre à argumenter pour convaincre son interlocuteur ou son public, que ce soit dans sa vie professionnelle, dans son activité de militant associatif, ou dans le cercle de ses proches. Comme le rappelle ici Philippe Breton, l'acte de convaincre, distinct de celui d'expliquer ou de celui d'informer, a le pouvoir de faire évoluer l'opinion de l'autre et peut contribuer à changer les choses.

- 2 C'est en ces mots que la quatrième de couverture synthétise la réflexion de Philippe Breton. 2008. *Convaincre sans manipuler. Apprendre à argumenter* (Paris : La Découverte).
- 3 Celle de Marc Angenot (*Dialogues de sourds. Traité de rhétorique antilogique*) nous interroge tout autrement :

Qui a jamais persuadé son prochain à force d'arguments ? Au cours d'une vie, rares sont les moments où l'on se laisse convaincre et où l'on parvient à emporter l'adhésion de notre interlocuteur, préalablement attaché à une opinion autre que la nôtre. La rhétorique, traditionnellement définie comme l'art de persuader par le discours, se révèle être une science qui ne remplit pas l'objectif qu'elle se donne.

- 4 Il ne s'agit pas pour moi de jouer l'un contre l'autre, mais de faire ressortir d'emblée le caractère hétérodoxe du questionnement conduit par Marc Angenot dans *Dialogues de sourds*, ouvrage qui est à mes yeux d'une importance décisive pour quiconque s'intéresse à l'argumentation. Je vais chercher à décliner ici les motifs de cette importance.
- 5 En premier lieu (parce qu'il s'agit du constat le plus immédiat) : le plaisir que la lecture de cet ouvrage procure. *Dialogues de sourds* est un ouvrage jouissif, jubilatoire, en raison d'une association rare entre des propositions incontestablement provocatrices et parfois malicieuses et une exigence intellectuelle constante, une écriture qui allie grand style et familiarité de l'interpellation directe, des exemples où les périodes de grands philosophes jouxent des trouvailles de garçons de café. En second lieu, *Dialogues de sourds* est un ouvrage important par le constat paradoxal qui en fait le cœur, et qui ne peut pas ne pas être venu à l'esprit de quiconque a travaillé sur, ou simplement assisté à, quelques débats argumentés :

les humains argumentent constamment, certes, et dans toutes les circonstances, mais à l'évidence ils se persuadent assez peu réciproquement, et rarement. Du débat politique à la querelle de ménage, en passant par la polémique philosophique, c'est en tout cas l'impression constante qu'on a, je suppose que vous êtes comme moi. Ceci pose une question dirimante à cette science séculaire qu'est la rhétorique : on ne peut construire une science en partant d'une efficace idéale, la persuasion, qui ne se présente qu'exceptionnellement. Qu'est-ce qu'un savoir qui pose pour critère de sa définition un résultat qu'il sait ne pouvoir guère obtenir, c'est-à-dire un savoir qui doit en constater l'échec, la non-réalisation dans les circonstances ordinaires de la vie ? (8)
- 6 Oui, les humains argumentent incessamment. Et pourtant, il ne paraît guère raisonnable de fixer systématiquement à leur engagement argumentatif un objectif de persuasion. D'abord, parce qu'il leur arrive d'argumenter, et pas exceptionnellement, dans des situations où ils n'ont aucune chance de persuader leur interlocuteur (soit que les positions en présence soient trop profondément disjointes, soit que la situation de communication exige que chacun campe sur ses positions, soit encore que l'interlocuteur partage depuis le début la position de l'argumentateur). Ensuite, parce qu'en dehors de l'examen de situations particulières qui rendent plus ou moins plausible l'hypothèse d'une finalité persuasive, le constat intuitif d'un échec massif et prévisible de telles tentatives devrait avoir suffi depuis longtemps à amener les humains à renoncer à ce vecteur de persuasion – ou tout au moins, à n'y recourir que marginalement.
- 7 D'où les deux grandes questions qui traversent l'ensemble de l'ouvrage : Comment se fait-il que l'argumentation échoue aussi souvent à convaincre, que bien des débats ne résultent, en fait, qu'en des dialogues de sourds où personne n'arrive à comprendre l'autre et en vient à le taxer d'irrationalité, voire de folie ? (Paranoïa, schizophrénie, délire raisonnant... sont quelques-uns des diagnostics les plus fréquents mobilisés contre l'adversaire dans ces affrontements sans résolution.) Pourquoi persiste-t-on malgré tout à argumenter – et, finalement, à qui cherche-t-on à faire entendre raison ?
- 8 Sur les mécanismes qui sous-tendent ces dialogues de sourds, d'abord : Angenot fait l'hypothèse de l'existence de coupures argumentatives, de nature cognitive, liées à l'existence de logiques rhétoriques disjointes. L'hétérogénéité des répertoires argumentatifs oblitère la possibilité d'un arbitrage au nom d'une rationalité commune qui permettrait de départager les arguments valides et les « sophismes », les

communautés intellectuelles (ou « groupes de persuasion ») ainsi délimitées n'étant pas justiciables des mêmes critères transcendants de validité rationnelle. Angenot aborde cette question de l'unicité/pluralité de la raison argumentative non comme une interrogation purement spéculative, mais comme étant susceptible de recevoir une réponse à travers une multitude d'études empiriques : c'est à travers la synthèse de ses travaux antérieurs portant sur deux siècles de débats sociaux, politiques et philosophiques qu'il montre l'existence de telles coupures, dont la rhétorique devrait avoir pour objectif de rendre compte.

- 9 Pourquoi argumente-t-on, alors ? A cette interrogation, qui ne cesse de traverser l'esprit du lecteur au long des quelques quatre cents pages de l'ouvrage, Angenot propose une clé inattendue, qui n'apaise pas radicalement la perplexité ressentie, mais apparaît pourtant comme la seule plausible : celle de l'auditoire universel perelmanien. Si l'on argumente, c'est pour, au-dessus de la tête de l'interlocuteur ou de l'adversaire, obtenir raison d'un tiers spectral posé en arbitre, qui lui, saurait reconnaître le bien-fondé, la rationalité, la morale, la justice de notre argumentation.
- 10 Un autre intérêt majeur de l'ouvrage d'Angenot est le fondement qu'il propose à la rhétorique, ayant abandonné son ambition persuasive comme critère définitionnel : l'antilogie, conçue comme confrontation de raisons opposées, et qui suppose qu'on admette que ces raisons puissent être inconciliables sans que l'une soit « vraie » et l'autre « fausse ». Une fois encore, la perspective antilogique, issue de Protagoras, part avant tout d'un constat d'observation et non d'une démarche spéculative : sans cesse, des positions se confrontent dans des échanges argumentés, et faire valoir l'une contre l'autre en renvoyant la malaimée à un verdict d'irrationalité est un peu court. Cette perspective antilogique éclaire le mode d'exposition souvent choisi dans cet ouvrage, et qui apparaît notamment dans le chapitre II, « Règles du débat et normes de l'argumentation » : si l'on y retrouve certaines des entrées du *Traité de l'argumentation*, le traitement en est bien différent. Chaque type d'argument est illustré par des exemples, insérés dans des dialogues fictifs ou réels : « on pourrait y répondre que... », « X objecterait... », « Certes, mais... » : il en ressort une mise en perspective dynamique des procédés abordés qui rappelle que l'argumentation, par définition, n'est jamais close, jamais définitive.
- 11 On connaît bien l'effet d'inconfort produit par une telle perspective sur les débats argumentés : d'accord, je comprends la logique qui sous-tend chacune des positions en présence, d'accord, j'admets que chacune obéit à une forme de rationalité, a sa propre cohérence. Mais l'analyste, lui, où se situe-t-il ? Vers laquelle des deux options son cœur penche-t-il ? Cette question revient avec une ténacité particulièrement abrasive lorsque le débat passé au crible de l'analyse est celui de l'unité de la raison humaine. Alors, Marc Angenot, pour ou contre ? Une raison, des rationalités ? Une vérité transcendante, ou tout se vaut ? Angenot refuse de s'inscrire dans l'alternative du tout ou rien, et construit une position nuancée, subtile, pas aisément saisissable mais qui tient, essentiellement me semble-t-il, dans son bel éloge de la pensée critique inspiré d'Hans Albert.
- 12 Enfin, et puisqu'il faut conclure – ou du moins s'arrêter, un mot sur la portée épistémologique et méthodologique de *Dialogues de sourds* : la rhétorique et l'argumentation ne peuvent faire l'économie d'une riche interdisciplinarité. « Il n'est pas de théorie de l'argumentation qui puisse subsister isolément, dans une autonomie heuristique absolue », écrit-il (418). Parler des discours sociaux nécessite d'articuler

analyse du discours, histoire des idées, sociologie, psychologie, philosophie, pragmatique... bref, tous les secteurs des sciences sociales qui touchent aux discours et aux croyances. « J'argumente non pas quand les choses sont claires, mais quand le monde se brouille, que les repères se dissolvent, que le monde 'extérieur' résiste à mes idées et me dément » (434) ; et pour éclairer ces tentatives de positionnement dans un monde complexe, une rhétorique fermée sur elle-même et indifférente aux éclairages proposés par les approches historiques ou sociales ne serait que d'un bien piètre secours.

AUTEURS

MARIANNE DOURY

Laboratoire Communication et politique, CNRS, Paris