



Mots. Les langages du politique

88 | 2008

Discours politique, discours expert

Marc Angenot, Dialogues de sourds. Traité de rhétorique antilogique

Thierry Herman



Éditeur

ENS Éditions

Édition électronique

URL : <http://mots.revues.org/14463>

ISSN : 1960-6001

Édition imprimée

Date de publication : 1 novembre 2008

Pagination : 129-133

ISBN : 978-2-84788-147-9

ISSN : 0243-6450

Référence électronique

Thierry Herman, « Marc Angenot, *Dialogues de sourds. Traité de rhétorique antilogique* », *Mots. Les langages du politique* [En ligne], 88 | 2008, mis en ligne le 01 novembre 2010, consulté le 30 septembre 2016. URL : <http://mots.revues.org/14463>

Ce document est un fac-similé de l'édition imprimée.

© ENS Éditions

Comptes rendus de lecture

Dialogues de sourds. Traité de rhétorique antilogique

Marc Angenot

2008, Paris, Mille et Une Nuits, 450 p.

Marc Angenot, analyste du discours à l'université McGill de Montréal, a écrit pas moins de trente ouvrages – pas tous diffusés de ce côté de l'Atlantique –, dont certains sont déterminants. *La parole pamphlétaire*, quoique publié en 1982, est toujours une référence incontournable. *Dialogues de sourds* (Mille et Une Nuits) pourrait bien suivre la même voie, tant cet essai qui fourmille d'érudition et qui manifeste une maîtrise interdisciplinaire du très large champ de la rationalité, mérite sa place dans toute bibliothèque de rhétorique digne de ce nom. Et pourtant, ce *Traité de rhétorique antilogique* – c'est le sous-titre – se présente, dès les premières pages, comme une potentielle antirhétorique, dans un élan d'écart paradoxal cher à l'auteur, écart qui est celui « de l'exercice critique de la raison individuelle opérant une mise en doute systématique des prétendues "vérités générales" » (p. 383). Car s'il y a bien une vérité générale communément admise en rhétorique, c'est l'idée que la rhétorique est « l'art de persuader par le discours », pour reprendre une formule d'Olivier Rebol qui ouvre le livre de Marc Angenot. Ce dernier se fait un malin plaisir de mettre à bas l'utopie rhétorique qui est d'arriver à persuader. Le constat d'échec, même posé, ne fait pourtant pas de l'ouvrage de Marc Angenot un vigoureux pamphlet contre la rhétorique. C'est même tout le contraire.

Une fois énoncé l'étonnement d'une faillite de la finalité rhétorique, l'auteur propose cinq parties, conclusion comprise, pour faire le tour de pas moins de vingt siècles de disputes dans l'art d'argumenter (partie 1, 80 pages environ), pour parler des règles du débat et des normes de l'argumentation (partie 2, 130 pages) ainsi que des grands types de logiques argumentatives (partie 3, 120 pages), avant de revenir à la doxa et à l'écart paradoxal (partie 4, 40 pages) et de conclure. Le sujet est colossal, mais à chaque fois, l'auteur apporte des réflexions pertinentes et rarement lues dans le domaine.

Le livre de Marc Angenot traite des échecs du discours argumenté, échecs dus, selon lui, à la fois à la faiblesse argumentative et conclusive du discours et à l'incapacité à admettre la logique de l'interlocuteur. Les dialogues de sourds

si fréquents dans les discours de la sphère publique sont pour l'auteur les résultats de ce qu'il appelle des coupures argumentatives, l'absence de partage d'un code logique commun, d'une raison « universelle, transcendante et anhistorique » (p. 15) qui aboutit à décrire la logique de l'opposant comme folle, inintelligible, délirante. Marc Angenot se propose de dépasser cette stigmatisation et de chercher à comprendre cette permanence du malentendu.

L'auteur débute par la fracture entre rhéteurs et sophistes en mettant en tête de réflexion les *Antilogies* de Protagoras. En partant du constat de la confrontation entre raisons inconciliables, Protagoras, selon la lecture de Marc Angenot, oppose à cet antagonisme l'idée qu'il n'y a pas de standard du jugement valide qui ferait que l'on croit avoir la raison seul de son côté, et que la confrontation doit être vue comme du « discours négocié à hauteur d'homme » (p. 44). Un tiers arbitre « ne peut prétendre être une sorte de dieu descendu sur un nuage pour trancher et déclarer : toi, tu te trompes ; toi, tu es dans le vrai ! Il peut en revanche mesurer la part de vérité humaine de chaque camp » (*ibid.*). Cette coupure originelle qui scinderait une vérité universelle, divine, et une vérité humaine, fragile et inférieure, est une forme de séisme dont les répliques se font encore sentir aujourd'hui. Fracture initiale entre la logique et la rhétorique, dont la dernière subit tous les affronts : elle est encore considérée dans le grand public comme méprisante, honteuse, impure, alors que, d'un autre côté, les sciences sociales savent bien que l'homme en sa Cité ne peut pas ne pas passer par la rhétorique, qui se voit – ainsi que la sophistique – réhabilitée. De la rhétorique, Marc Angenot retient des piliers importants : l'*ethos* et le *pathos* – qu'il ne considère pas comme une preuve séparable du *logos* qui serait alors une forme de raison désincarnée, mais surtout la doxa, recueil de lieux probables et acceptables, flous et imprécis, mais nécessaires pour « nous orienter et agir dans ce monde » (p. 66). « Il est rationnel pour moi, proclame Marc Angenot, d'opter pour les logiques du probable *parce qu'il n'y en a pas d'autres.* » (p. 70) D'où une rhétorique irrémédiablement « engluée dans la langue commune et dans le social » (p. 73), où la raison se fait bricoleuse et pour laquelle il paraît vain ou « optimiste » et « irréaliste » (p. 81) de procéder à l'évaluation de la validité ou de la rationalité de l'argument, comme le fait la logique informelle en pleine abstraction des motifs psychologiques et sociologiques qui conduisent nécessairement au flou : « La logique du discours, c'est une logique qui conclut de façon contingente et même nécessairement équivoque. » (p. 78) C'est tout le projet de *Dialogues de sourds* qui se trouve résumé là. Il n'existe pas une raison qui serait la chose au monde la mieux partagée – si l'on en juge par la fréquence des dialogues de sourds –, mais une « multiplicité des rationalités » (p. 85). Raisonner n'est dès lors pour l'auteur ni être raisonnable ni se conformer à la raison, mais « faire des opérations de discours en reliant entre elles les propositions » (p. 89), car « le paralogisme n'est pas l'exception, il est la règle » (p. 92).

Une telle conception de la raison pourrait conduire à parler à propos de *Dialogues de sourds* d'un ouvrage relativiste ou postmoderne. S'il est absurde de croire à l'unicité de la raison, alors tout peut être vrai. Marc Angenot reprend le débat entre relativistes et objectivistes à la fin de son premier chapitre mais se positionne clairement contre le relativisme et ses impasses, même s'il estime leurs prémisses et observations de départ excellentes. Il semble se situer entre ces deux pôles avec Hilary Putnam, Hans Albert, Jacques Bouveresse, dans une zone moins exposée – pour ne pas dire ignorée – qui affirme que « l'acceptation réelle du pluralisme n'implique justement en aucune manière le relativisme » (Bouveresse¹, 1984, p. 62).

Une telle position intermédiaire implique la question de la norme, puisqu'on se situe entre la norme unique de la Vérité et de la Raison (objectivistes) et l'absence totale de normes (relativistes). Marc Angenot l'aborde dans le deuxième chapitre de son ouvrage. Il envisage les normes en matière d'argumentation comme s'exerçant en trois points : les règles du débat, les règles sur ce que la logique naturelle appelle les objets du discours, le matériau même et sa pertinence et les normes de l'argumentation proprement dite. Pour le premier point, l'auteur fait l'état des lieux des écoles normatives (la logique informelle de Douglas Walton, l'école pragma-dialectique de l'école amstellodamoise) en dénonçant la part d'utopie un peu naïve, teintée d'une approche à la Habermas, des courants normatifs ou des « moralistes de la rhétorique » (p. 146). Il met aussi en évidence le nombre et le poids des zones grises et plaide non pour une objectivité inatteignable mais pour une « intersubjectivité rationnelle » (p. 147). Le second point permet d'illustrer les stratégies persuasives, souvent sournoises, qui consistent à retenir un matériau, le nommer, le classer, le distinguer. Enfin, le troisième point permet à Marc Angenot de livrer une charge contre les modèles normatifs qu'il appelle à réviser car « tous les prétendus sophismes [...] sont matière à débat et aucun ne se disqualifie nettement indiscutablement » (p. 167). Marc Angenot développe ensuite longuement les points de départ de l'argumentation – les évidences, les lieux communs, tout ce qui est considéré comme acquis – pour montrer leurs fragilités insoupçonnées, celles qui sapent l'argumentation perçue comme une démonstration. Des erreurs, des mésententes tant sur les points de départ de l'argumentation que dans le cheminement inférentiel qu'ont constatés beaucoup de travaux en psychologie cognitive et qui rendent absurde l'impératif rhétorique de ne pas commettre de sophismes. Et Marc Angenot de plaider pour l'examen de l'éventuel sophisme au regard des « circonstances » et du « contexte » (p. 195) avant de reprendre l'inventaire des sophismes classiques pour en montrer, une fois encore, les zones grises. Le chapitre se termine enfin par l'analyse de certains types de raisonnement, souvent peu mis en lumière :

1. Jacques Bouveresse, 1984, *Rationalité et cynisme*, Paris, Minuit.

le raisonnement analogique, le raisonnement par l'abduction, les contrefactuels, les raisonnements sur les valeurs. Des types de raisonnement fréquents mais flous, discutables, risqués, sur lesquels nombre de logiciens sont muets ou dont ils se détournent. Chaque exemple est abondamment commenté.

Le troisième chapitre constitue moins une approche théorique et méthodologique qu'un éclairage historique sur d'ambitieux types de logiques argumentatives. Marc Angenot reprend ici tout le corpus de ce qu'il appelle le discours social pour typifier des récurrences, des exclusions et des ressemblances entre des modes de raisonnement, des « manières publiques d'argumenter » (p. 275).

La première partie du chapitre 3 est consacrée à un passage en revue historique des divers modes de raisonnement, par exemple dans le positivisme, mais aussi la logique extrémiste ou nationaliste. La fin de ce chapitre est la présentation de quatre idéaltypes de rhétorique relevés dans un corpus qui s'étale sur deux siècles ; ils constituent pour Angenot une des explications possibles des dialogues de sourds, « le lieu d'affrontement de "raisons" inacceptables les unes aux autres » (p. 316). Ces quatre idéaltypes « se distinguent par leur économie variable des genres du raisonnement doxique [...] ainsi que par des exigences variables quant aux règles de l'argumentation » (*ibid.*). Il s'agit de la rhétorique réactionnaire, au sujet de laquelle Marc Angenot reprend et développe les propositions d'Albert O. Hirschman, la logique immanentiste ou la raison instrumentale, la pensée conspiratoire et la logique du ressentiment, la raison utopiste-gnostique. Logiques auxquelles on peut associer – mais Marc Angenot s'en défend avec raison – de grands corps doctrinaires : le conservatisme, le libéralisme, le populisme et l'antisémitisme, le socialisme. Chacun de ces idéaltypes se voit abondamment décrit et commenté de manière convaincante.

Le quatrième chapitre est une rhétorique à l'envers, si l'on considère que la démarche rhétorique « est d'édicter les règles d'une argumentation fondée sur le sens commun et sur des schémas topiques, flous, discutables, parfois contradictoires, mais connus du plus grand nombre et acceptés par lui » (p. 383). Comme il est probable que la majorité se trompe souvent dans ce qui n'est qu'une logique du probable, l'exercice de la raison individuelle, para-doxique, pose la question de la résistance à l'inertie des croyances et des mythes. Dans ce chapitre, plus court et d'une tonalité moins acide, Marc Angenot souligne que le travail philosophique est contre-doxique et renonce aux facilités de la rhétorique. L'auteur loue ce renoncement du penseur qui s'exerce par des règles critiques d'objectivation et de suspicion (p. 424).

On peut déplorer dans cet ouvrage une table des matières peu hiérarchisée et l'absence de tout index. Il est ainsi ennuyeux qu'un ouvrage d'une telle densité ait la voix quelque peu voilée par des chapitres volumineux dans lesquels il est difficile de se repérer efficacement. Mais au-delà de ces aspects formels,

l'ouvrage de Marc Angenot, qui plaide en conclusion pour « la fusion nécessaire de la rhétorique, de l'analyse du discours, de l'histoire des idées et des secteurs des sciences sociales qui touchent aux discours et aux croyances » (p. 417), est un captivant essai de rhétorique dont l'un des nombreux mérites est de bousculer les acquis et d'inciter sans cesse à la réflexion.

Thierry Herman
Université de Neuchâtel
Thierry.Herman@unine.ch

Convaincre sans manipuler. Apprendre à argumenter

Philippe Breton
2008, Paris, La Découverte, 151 p.

Philippe Breton, chercheur au laboratoire Cultures et sociétés en Europe (Strasbourg, CNRS), a voulu, dans cet ouvrage, transmettre les principales techniques de l'argumentation utilisant les méthodes de la rhétorique classique. Le manuel a été écrit à la suite de stages de formation animés par l'auteur dans le secteur public comme dans le secteur privé. Il fait référence aux méthodes classiques de la rhétorique mais les illustre constamment par des exemples contemporains qui proviennent soit de la littérature, soit de l'actualité ou de l'histoire, soit encore de son imagination. Ainsi l'auteur peut-il citer des discours de Nicolas Sarkozy, de Daniel Cohn-Bendit, d'Alain Madelin, de l'Abbé Pierre ou de Jacques Vergès en insistant sur les techniques argumentatives sollicitées par ces grands orateurs. *Convaincre sans manipuler* s'adresse donc à un large public désirant améliorer sa prestation orale, avec une méthode simple et des exemples concrets.

L'argumentation, selon Breton, est une pratique humaniste et citoyenne qui trouve son origine dans la démocratie classique. C'est la raison pour laquelle il l'oppose – de façon quelque peu manichéenne – à la manipulation, qui serait selon lui une « ruse [consistant à] exercer une certaine forme de violence » (p. 25). Une première technique de manipulation révélée par l'auteur est issue de la programmation neurolinguistique (PNL), qui a pour objectif de rendre son interlocuteur réceptif aux arguments, par exemple en s'adaptant à son rythme de respiration pour le mettre en confiance (p. 27). Selon Breton, ces techniques, notamment celle de la synchronisation corporelle, sont suffisamment efficaces pour obtenir d'autrui un consentement superficiel, mais pas assez pour convaincre en profondeur. Autre technique manipulateur : l'amalgame, qui consiste à faire des associations non fondées comme celles qui suivent : « Les grands problèmes que connaît la France actuellement : le chômage, les maladies contagieuses, le sida, l'immigration, les épidémies »