

# Notions de rhétorique

*Il me semble au moins que c'est rendre un service aux mœurs, que de dévoiler les moyens qu'emploient ceux qui en ont de mauvaises pour corrompre ceux qui en ont de bonnes...*

Choderlos de Laclos  
Les liaisons dangereuses

## 1 Les arguments

Cette partie du trivium qu'est la rhétorique est personnifiée par une dame grande et radieuse qui, un bouclier à la main, enseigne les techniques de Cicéron pour trouver les mots justes qui vont emporter l'adhésion de l'auditoire.

La rhétorique, à l'origine, unissait l'art d'argumenter et celui de bien (du beau) parler (et écrire). Elle a été progressivement amputée de sa composante argumentative, surtout lors de la période moderne, pour être confinée à sa partie esthétique ou ornementale. Cette rhétorique a ainsi subi un discrédit depuis la période moderne : l'argumentation non logique est rejetée et la rhétorique est confinée aux beaux discours. L'argumentation proprement dite s'est vue transférée vers la logique ou ce qui en tient lieu. On assiste aujourd'hui semble-t-il à une revalorisation de la rhétorique et principalement de sa théorie de l'argumentation, due surtout à l'insuffisance de la logique technique, dans sa phase actuelle, pour fournir les moyens d'argumenter dans des domaines non scientifiques.

Nous présenterons quelques considérations sur la théorie de l'argumentation en vue principalement de donner des éléments qui vont permettre de la situer par rapport à la logique et celle-ci par rapport à celle-là.

Définition de l'argument :

*Un argument est un comportement (un acte) par lequel un **locuteur** vise à **persuader un allocataire** de la vérité d'une thèse ou à l'amener à l'action.*

On appellera « argumentation », suivant le contexte, soit une utilisation d'arguments, soit un enchaînement, une suite d'arguments au sens de la page 7.

## 1.1 Domaines de l'argumentation et lieux du raisonnement

On distingue assez fréquemment, à la suite Aristote, les sciences **théoriques** et les sciences **pratiques**. Les sciences théoriques étudient des choses que l'on ne peut pas changer, les sciences pratiques concernent les choses que l'on peut changer. L'astronomie est une science théorique et la politique est une science pratique.

L'argumentation est mise en œuvre en vue de modifier des choses, des événements que l'on peut influencer. Ainsi, on trouvera la rhétorique dans des domaines pratiques comme le judiciaire, l'éthique, le politique et le publicitaire.

### 1.1.1 DOMAINES ET GENRES

Aux trois domaines de la rhétorique des grecs, correspondent trois genres.

- Le genre judiciaire

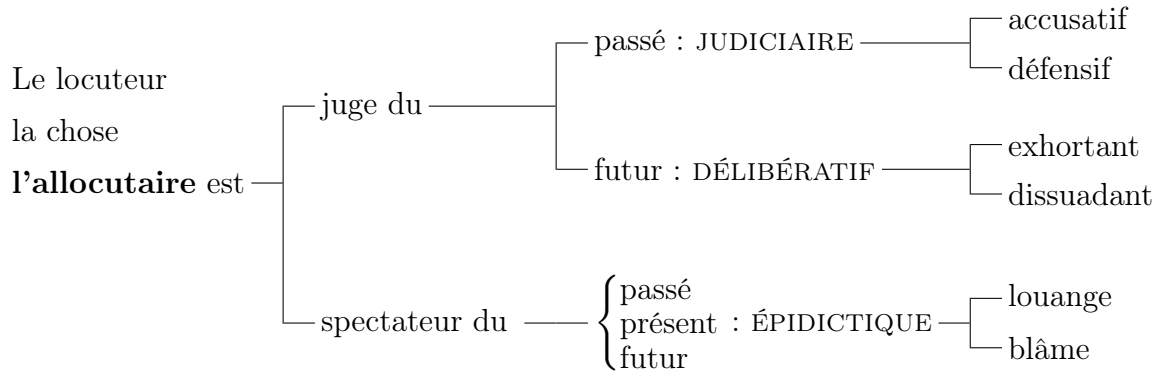
Dans ce type de rhétorique, on s'adresse à un allocutaire qui a à juger du passé, par exemple pour faire condamner ou acquitter quelqu'un devant un tribunal. Il peut être accusatif ou défensif. La figure dominante de ce genre est **l'enthymème**, qui est une espèce de raisonnement (voir page 7), par lequel on déduit des faits particuliers de lois générales, en vue de les appliquer. La fin recherchée est le juste.

- Le genre délibératif

Le genre délibératif est principalement pratiqué en politique. Dans ce type de rhétorique, on vise à conseiller ou orienter les membres d'une assemblée en vue d'un vote ou d'une décision à prendre, que ce soit sur le mode exhortant ou dissuadant. L'allocutaire y est en quelque sorte juge du futur. La figure principale est ici **l'exemple**, qui est une forme d'induction. La fin recherchée est l'utile.

- Le genre épideictique

Le genre épideictique, qu'on retrouve en partie dans la publicité, est constitué d'arguments visant à renforcer ou entretenir des convictions ou opinions déjà existantes. Il s'exerce devant un public qui n'a pas à décider et qui ne fait qu'écouter, qui est donc spectateur avant d'être juge. La figure principale est ici **l'amplification**, la mise en valeur de ce qui est positif ou de ce qui est négatif. Il est valorisant ou dévalorisant et recherche l'agréable.



### 1.1.2 LIEUX DU RAISONNEMENT

Le raisonnement se rencontre dans les sciences théoriques : les sciences, la philosophie (?). Le débat ancien sur la distinction entre philosophie et sophistique a trait à la question de savoir si la spéculation philosophique ressortit au domaine de la rhétorique ou de la logique.

▷ *Pour Aristote, il ne s'agit pas de se tromper de domaine. On n'attend pas d'un avocat des démonstrations mathématiques ni d'un mathématicien des plaidoiries :*

*En effet, on ne doit pas chercher dans tous les ouvrages de l'esprit une précision égale, non plus que dans toutes les professions manuelles... On doit donc se déclarer satisfait si ceux qui traitent de ces questions et partent de ces principes montrent la vérité d'une manière sommaire et grossière ; quand on ne parle que de faits et conséquences généraux, les conclusions ne peuvent être que générales. Il faut aussi que chacune de nos propositions soit accueillie dans le même esprit.*

*L'homme cultivé, en effet, se montre en n'exigeant dans un genre de recherche que le degré de précision compatible avec la nature du sujet. Faute de quoi on s'exposerait à attendre d'un mathématicien des arguments simplement persuasifs et d'un orateur des démonstrations probantes.*

Aristote, *Éthique à Nicomaque*, 1094b

*Cette distinction de principe<sup>1</sup> de deux domaines de l'esprit et de deux types de savoir, dont on trouve encore aujourd'hui des réminiscences dans des distinctions comme théorie/pratique, sciences exactes/sciences humaines... est*

1. Personne ne conteste la distinction de fait.

*fermement — et à notre sens justement — niée par Spinoza dans un texte comme celui-ci qui a également trait à l'éthique :*

*Rien n'arrive dans la Nature qui puisse être attribué à un vice existant en elle; elle est toujours la même en effet; sa vertu et sa puissance d'agir est une et partout la même, c'est-à-dire les lois et règles de la Nature, conformément auxquelles tout arrive et passe d'une forme à une autre, sont partout et toujours les mêmes; par suite la voie droite pour connaître la nature des choses quelles qu'elles soient, doit être aussi une et la même; c'est toujours par le moyen des lois et règles universelles de la Nature. Les sentiments donc de la haine, de la colère, de l'envie, etc., considérés en eux-mêmes, suivent de la même nécessité et de la même vertu de la Nature que les autres choses singulières; en conséquence, ils reconnaissent certaines causes, par où ils sont clairement connus, et ont certaines propriétés aussi dignes de connaissances que les propriétés d'une autre chose quelconque, dont la seule considération nous donne du plaisir. Je traiterai donc de la nature des sentiments et de leurs forces, du pouvoir de l'âme sur eux, suivant la même méthode que dans les livres précédents de Dieu et de l'âme, et je considérerai les actions et les appétits humains comme s'il était question de lignes, de surfaces et de solides.*

Éthique, Préface au Livre III

## 1.2 Définition de l'argument

Pour définir explicitement ce qu'est un argument, nous expliciterons les expressions clés de la définition donnée page 1.

### 1.2.1 LE COMPORTEMENT

Nous disons « comportement » et non « discours » car les arguments ne sont pas nécessairement réductibles à des phénomènes linguistiques au sens étroit, même s'il en est ainsi dans la plupart des cas.

Par exemple, on projette un film lors d'un procès, on montre des images sans paroles dans un spot publicitaire. On peut toutefois soutenir que dans ces cas nous avons affaire à des faits de langage, au sens large.

En va-t-il de même lorsqu'on distribue des cadeaux pendant une campagne électorale ?

### 1.2.2 LE LOCUTEUR ET ALLOCUTAIRE

Le locuteur est l'**instance** qui argumente.

- Nous disons, « instance » et non « personne », car le locuteur peut être une institution ou n'importe quoi d'autre susceptible d'être à l'origine d'arguments.
- En outre, le locuteur n'est pas nécessairement celui qui parle : l'avocat, le porte-parole sont des exemples du contraire.

L'allocutaire est l'**instance** à persuader, c'est-à-dire ce à quoi s'adresse le locuteur.

▷ *Les concepts de **locuteur** et d'**allocutaire** ne correspondent pas toujours au sujet parlant et à son interlocuteur, le « sujet à qui parle le sujet parlant ».*

*En réalité, l'allocutaire est une construction du locuteur. C'est l'instance qu'il vise à persuader.*

#### ● Les cas limites

- Pour les partisans d'une rhétorique généralisée, un argument métaphysique — comme l'argument ontologique d'Anselme ou les antinomies de Kant — philosophique, voire scientifique est destiné à l'**allocutaire idéal**<sup>2</sup> : l'humanité entière ou l'être raisonnable en tant que tel. Ceci à condition de présupposer que la science et la philosophie ont un allocutaire, i.e. sont de la rhétorique.
- Dans le **dialogue**, le locuteur et l'allocutaire sont des personnes. Les rôles de locuteur et d'allocutaire — je et tu — y sont régulièrement permutés. Plus généralement, dans la discussion, il y a symétrie des rôles.
- Dans le **monologue** ou débat intérieur un individu cherche à se persuader lui-même d'une thèse, à se donner bonne conscience, à justifier ses actes. Dans ces cas le locuteur est identique — physiquement du moins — à l'allocutaire.

### 1.2.3 LA PERSUASION

Un argument vise à persuader un allocutaire ou à l'inciter à une certaine action. Parmi les méthodes pour inciter à l'action, il y a la contrainte. Selon une définition d'Aristote, une action est faite sous la contrainte si son principe est extérieur à l'agent. Considérons-en les formes extrêmes :

---

2. Il s'agit de l'auditoire universel de Perelman, que nous rebaptisons par souci de cohérence terminologique.

- La violence

La violence peut être légale ou illégale. La violence légale des états est exercée par la police (à l'intérieur) et l'armée (à l'extérieur). La violence illégale est le crime, l'attentat, le terrorisme.

- L'évidence et l'indiscutable

Il faut tenir compte de deux types d'évidence : l'évidence immédiate des faits (et de certaines valeurs), d'une part, et l'évidence médiante de la logique. On assimile faits et logique à ce qui est indiscutable.

Il faut toutefois tenir compte ici du délicat passage du fait, de la conviction à la norme et au respect de celle-ci. Pour utiliser ce type de persuasion en vue d'inciter à l'action, il faut supposer que l'allocutaire recherche la cohérence de ses actes avec ses opinions ou valeurs admises (ce qu'on appelle aussi les idées). On peut être persuadé sans passer à l'action<sup>3</sup>.

- L'argumentation entre la violence et l'évidence

*Il ne faut pas, du reste, examiner toute thèse ni tout problème : c'est seulement au cas où la difficulté est proposée par des gens en quête d'arguments, et non pas quand c'est un châtement qu'elle requiert, ou quand il suffit d'ouvrir les yeux. Ceux qui, par exemple, se posent la question de savoir s'il faut ou non honorer les dieux et aimer ses parents, n'ont besoin que d'une bonne correction, et ceux qui se demandent si la neige est blanche ou non, n'ont qu'à regarder.*

Aristote, Topiques 105a

## 2 Argument valable et raisonnement valide

### 2.1 Similitude

Un argument est un processus qui partant d'un certain nombre de prémisses (parfois nul) proposées par un locuteur aboutit à une conclusion que le locuteur veut faire admettre à un allocutaire.

Tout comme un raisonnement, un argument n'est ni vrai ni faux. On dira qu'il est valable (efficace) ou non valable (non efficace). L'expression « ceci n'est pas un argument » signifie généralement « ceci n'est pas un argument valable ».

---

3. Cette forme de contrainte ne répond donc pas exactement à la définition d'Aristote.

On va poursuivre cette comparaison en entendant par **argumentation** un texte argumentatif, c'est-à-dire une suite d'arguments qui s'enchaînent sur le modèle de la **démonstration**, comprise comme étant une suite de raisonnements dont les prémisses de certains d'entre eux sont elles-mêmes conclusions de raisonnements antérieurs.

## 2.2 Différences

### 2.2.1 LE CARACTÈRE ENTHYMÉMATIQUE

Un argument fait généralement appel à des éléments qui ne sont pas consignés dans les prémisses. Ces éléments peuvent être :

1. Codés linguistiquement. Ce sont alors des entités enthymématiques au sens d'Aristote :

*Il en résulte que l'enthymème et l'exemple sont concernés avec les choses qui peuvent, en général, être autre que ce qu'elles sont ; l'exemple étant une sorte d'induction et l'enthymème une sorte de syllogisme, utilisant peu de prémisses, souvent moins que le syllogisme régulier ; car si l'une d'elle est sue il n'est pas nécessaire de la mentionner, car l'allocutaire peut l'ajouter par lui-même. Par exemple, pour prouver que Dorée est le vainqueur d'une compétition dont le prix est une couronne, il suffit de dire qu'il a emporté une victoire aux jeux olympiques ; il n'est pas nécessaire d'ajouter que le prix d'une victoire aux jeux olympiques est une couronne, car cela chacun le sait.*

Aristote, Rhétorique, 1357a

La notion d'enthymème a deux acceptions : c'est, comme ici, un raisonnement auquel il manque des prémisses ; c'est aussi un raisonnement à partir de prémisses simplement admises et non prouvables, comme dans la citation d'Aristote p. 10. Un enthymème est donc essentiellement incomplet, soit parce qu'il manque au moins une prémisse, soit parce qu'il manque des raisons pour justifier certaines d'entre elles.

2. Éléments non linguistiques. Parmi les éléments de ce type, il faut signaler les intérêts de l'allocutaire ainsi que la « présence » du locuteur : sa fonction sociale, son âge, ses particularités physiques et morales.

### 2.2.2 LE RÔLE DE L'ALLOCUTAIRE

On ne peut pas étudier adéquatement l'argumentation si on ne tient pas compte de l'allocutaire auquel elle s'adresse et que le locuteur envisage de persuader.

- Définitions de la notion d'argument valable

Le critère de l'efficacité : valable = efficace

*Grosso modo et en première approximation*, un argument est **valable**, adroit, habile si l'allocataire est (ou devrait être) davantage persuadé de la vérité d'une conclusion après avoir entendu l'argument qu'avant, c'est-à-dire s'il a un effet positif — du point de vue du locuteur — sur l'allocataire.

Le critère procédural : valable = bon

Cependant on a le sentiment qu'un argument valable pourrait ne pas toujours persuader son allocataire et qu'un mauvais argument pourrait quelquefois y réussir.

Pour contourner cette difficulté, on pourrait proposer comme définition qu'un argument valable est un argument qui met en œuvre les bonnes techniques, un argument fait dans les règles de l'art, règles qui tiennent compte de l'allocataire.

On n'a pas la complétude : un argument valable au premier sens ne respecte pas nécessairement les règles de l'art. Il peut être efficace sans être bon (valable au second sens).

On n'a même pas la validité : un argument respectant les règles de l'art n'est pas automatiquement valable au premier sens. Il peut être bon (valable au second sens) sans être efficace.

En tout état de cause, quelle que soit la définition adoptée, le raisonnement valide diffère de l'argument valable en ce que

- dans le raisonnement il n'y a pas de présupposés ou de sous-entendus ni d'énoncés introduits en cours de procès ;
- et que le raisonnement est indépendant de l'allocataire.

Les différences entre argumentation et raisonnement apparaîtront clairement grâce aux deux thèses suivantes.

### 2.2.3 IL N'Y A PAS DE RAISONNEMENT AD HOMINEM VALIDE. TOUT ARGUMENT VALABLE EST *ad hominem*

Dans la typologie rhétorique, l'argument **ad hominem** s'oppose à l'argument *ad rem* (qui vise la chose et non l'allocataire).



Mais, d'un point de vue rhétorique, l'argument *ad rem*, s'il fait partie d'une argumentation, doit viser un allocataire. Cet allocataire fictif s'appelle l'**allocataire idéal**. L'argument *ad rem* serait donc en réalité un argument *ad humanitatem*<sup>4</sup>.

NÉGATIVEMENT, l'argument *ad hominem* ne vaut que pour l'allocataire auquel il s'adresse. En ce sens, il est généralement rejeté dès qu'il paraît tel.

POSITIVEMENT, c'est un argument qui utilise les présupposés, les thèses admises par l'allocataire. Le locuteur tente de s'adapter à l'allocataire.

La thèse signifie donc que tout argument, en tant qu'il vise à persuader l'allocataire auquel le locuteur s'adresse est **ad hominem** au sens large.

- Ad hominem et ad personam

Il faut distinguer l'argument *ad hominem* de l'argument *ad personam*, qui est quasi violent (page 12).

#### 2.2.4 TOUT RAISONNEMENT CORRECT EST UNE **PÉTITION DE PRINCIPE**. Aucun argument valable, pertinent, habile, adroit, ne peut contenir explicitement une pétition de principe

La pétition de principe consiste à postuler, présupposer ou sous-entendre, ce qu'on veut démontrer.

La pétition de principe, non seulement, n'est pas une faute de logique, mais c'est bien plutôt une exigence logique. En revanche, c'est une faute de rhétorique. Un raisonnement correct ne peut en effet avoir comme conclusion un énoncé qui n'est pas *contenu* (au moins implicitement) dans les prémisses. C'est manifeste si on considère le raisonnement

Il pleut  $\vdash$  Il pleut

qui est imparable.

C'est une faute de rhétorique, car on attribue à l'allocataire une thèse qu'il n'accepte pas encore au cours d'une argumentation qui vise à lui faire admettre cette thèse. Si on condamne, dans le champ rhétorique, la pétition de principe c'est que l'on suppose qu'une argumentation doit s'appuyer sur des thèses admises par l'allocataire et que l'argument doit produire une thèse non admise auparavant, nouvelle donc.

---

4. Adressé à l'« auditoire universel » : voir note 2.

### 3 Structure de l'argumentation

Quand on fait une démonstration, on établit d'abord les prémisses (axiomes, ou conclusions d'autres démonstrations), ensuite, à partir de là, on utilise certaines règles pour établir la conclusion, ou thèse à démontrer.

Dans le cas de l'argumentation, la vérité des prémisses (et de la conclusion) importe peu : il suffit qu'elles soient acceptées par l'allocutaire.

C'est ce que déclare Aristote :

*Un raisonnement déductif est une formule d'argumentation, dans laquelle, certaines choses étant posées, une chose distincte de celles qui ont été posées s'ensuit nécessairement par la vertu même de ce qui a été posé.*

*C'est une démonstration lorsque les points de départ de la déduction sont des affirmations vraies et premières, ou du moins des affirmations telles que la connaissance qu'on en a prend naissance par l'intermédiaire de certaines affirmations premières et vraies ; c'est au contraire une déduction dialectique lorsqu'elle prend pour points de départ des idées admises.*

*Aristote, Topiques, 100a*

Pareillement, la validité des règles sera remplacée par leur admission ou admissibilité.

Il est donc indiqué d'analyser la démarche argumentative en distinguant les points de départ et les techniques argumentatives.

#### 3.1 Les points de départ

##### 3.1.1 LES LIEUX

En ce qui concerne les « axiomes » marquant l'accord préalable entre le locuteur et l'allocutaire, on évoquera d'abord les lieux. On distingue les lieux *communs*, qui servent indifféremment en n'importe quelle discipline et les lieux *propres* à une science ou à une discipline oratoire particulière.

▷ *Les lieux peuvent s'opposer, alors que les points de départ d'une démonstration ne le peuvent pas dans un même contexte. Les lieux sont liés à des jugements de valeur généraux et à une hiérarchisation de ces valeurs : ils instaurent souvent un passage du fait à la valeur.*

- Les lieux de quantité

Ces lieux affirment que quelque chose vaut mieux qu'autre chose pour des raisons quantitatives.

Ils peuvent prendre les formes suivantes :

- ce qui plaît au grand nombre est préférable à ce qui ne plaît qu'à un petit nombre : passage d'un fait (plus il y en a) à une valeur (mieux c'est) ;
- l'argument de la facilité : ce qui est facile est préférable à ce qui est difficile (c'est un lieu de quantité si le *facile* est ce qui est accessible au grand nombre) ;
- le probable — ce qui arrive fréquemment — est préférable au peu probable et à l'improbable ;
- ce qui dure (quantité de temps) est préférable à ce qui est éphémère ;
- l'habituel, le normal est préféré à ce qui est peu fréquent : le passage du normal (quantitatif) à la norme est le paradigme du lieu de quantité : tout le monde fait ainsi, nous devons donc faire ainsi ;
- on peut rattacher à ce lieu l'énumération, qui est liée au principe d'induction : le degré de confirmation d'une thèse est lié au nombre d'expériences la confirmant, à l'ampleur du faisceau de preuves ou d'indices.

- La qualité

On conteste la vertu du nombre et on lui préfère le rare, l'unique, le précieux ; ce qui est difficile prend le pas sur ce qui est facile ; l'éphémère est préféré à ce qui est stable.

On pourra utiliser les deux types de lieux pour défendre des thèses opposées : contre la quantité on objectera que c'est trop facile, banal, commun. Contre la qualité, on objectera que c'est trop difficile, trop peu courant, trop singulier etc. . .

### 3.1.2 AUTRES POINTS DE DÉPART

1. **Le lieu de l'essence** : pour chaque espèce de choses (ou de faits) il existe une essence (définition essentielle) et des choses qui vérifient cette essence de façon éminente. Il est préférable de se rapprocher de cette essence et de ces exemplaires les plus remarquables.

2. **Le lieu du normal** : pour chaque espèce de faits il existe un sous-ensemble normal au sens quantitatif.

3. **Une présomption** est un énoncé qui doit être admis sans preuve et jusqu'à preuve du contraire.

4. **L'argument d'autorité** utilise le prestige des actes ou du savoir d'une personne d'un groupe de personnes ou d'une institution (écrit, presse, radio, télé) pour faire admettre une thèse.

## 3.2 Les techniques argumentatives

### 3.2.1 LES ARGUMENTS QUASI VIOLENTS

- La menace est à la limite de l'argumentation.  
Elle peut consister en l'affirmation de sa force, pour refuser le droit à la parole, ou faire comprendre à l'allocutaire qu'il n'est pas en état de résister à une action violente.  
On peut la mettre au conditionnel : je pourrais me fâcher.
- Le chantage est une forme de menace qui peut être ordinaire ou affectif.  
Le chantage ordinaire est un argument visant, par exemple, à extorquer une somme d'argent en échange de quelque chose.  
Le chantage affectif utilise à des fins rhétoriques les sentiments de l'allocutaire à l'égard du locuteur. Il peut servir à transformer toute opposition en attaque personnelle contre la personne du locuteur ou toute critique de ce que quelqu'un fait en attaque personnelle. Ce procédé identifie le locuteur à certains de ces actes ou affirmations. Il ne peut être utilisé efficacement qu'en raison de l'importance que le locuteur estime avoir pour l'allocutaire et de l'importance que ce dernier accorde à ce qu'on veut obtenir.
- L'argument *ad personam* est une attaque verbale contre le locuteur. Parfois confondu avec l'argument *ad hominem* (p. 8), il vise à discréditer l'allocutaire, par une évocation de sa personne ou de sa situation.

### 3.2.2 LES ARGUMENTS SIMILI ÉVIDENTS

Par arguments simili évidents on entend des arguments qui se présentent comme évidents soit factuellement, soit logiquement, mais qui n'en ont que l'apparence.

- L'évidence immédiate

Le recours à l'évidence peut être utilisé comme argument : il peut se combiner avec un argument « naturaliste », qui identifie le naturel et l'indiscutable.

C'est cette valeur de l'évidence des faits qui confère également sa force rhétorique au lieu du refus de la rhétorique.

C'est aussi la force de l'évidence des valeurs qui justifie les recours au **bon sens**, ou au simple (au sens rhétorique) bon sens : la notion de bon sens (commun) recouvre des valeurs qui sont admises par tout le monde, d'où leur apparence de caractère objectif.

- Les arguments simili logiques

#### Arguments fondés sur les propriétés ou les ensembles

L'argument **a contrario** conclut de ce qu'une propriété vaut pour un ensemble d'individus ou de choses à ce qu'elle ne vaut pas pour un (ou pour l')ensemble disjoint.

L'argument **a pari** extrapole une propriété qui vaut pour un ensemble d'individus à un ensemble qu'on y assimile.

#### Arguments fondés sur les fonctions et les hiérarchies

L'argument *a fortiori* part d'un énoncé accepté pour aboutir à un autre énoncé en faveur duquel il y plus de raisons et/ou moins d'objections à ce qu'il soit vrai si le premier l'est.

L'argument *a majori ad minus* : ce qui vaut pour le plus, vaut pour le moins.

L'argument *a minori ad majus* : ce qui vaut pour le moins, vaut pour le plus.

#### Arguments fondés sur les relations

Les arguments basés sur les propriétés de relations :

- l'argument de la transitivité : si  $a$  est relié à  $b$  et si  $b$  est relié à  $c$ ,  $a$  est relié à  $c$  ;
- l'argument de la symétrie : si  $a$  est relié à  $b$ ,  $b$  est relié à  $a$ .

#### L'argument par le ridicule et la preuve par l'absurde

On réfute l'adversaire en montrant le ridicule de sa position. Ce qui est ridicule, c'est-à-dire contraire au sens commun, n'est pas nécessairement faux.

#### Arguments fondés sur la formalisation

La formalisation consiste à appliquer la logique à des arguments formalisés pour en conclure la validité. Traduire un raisonnement ou argument en langage formel pour en inférer qu'il est valide, c'est argumenter par la logique et c'est aussi interpréter. Cette argumentation est à rapprocher de l'analogie : on identifie la structure de l'argumentation et la structure logique.

## Arguments simili métallogiques

L'argument de Corax est un argument de second ordre qui renverse, en le dévaluant, un argument de premier ordre :

*L'art de Corax est fait de ce lieu. Si quelqu'un ne semble pas être coupable de ce dont il est accusé, par exemple si étant faible il est accusé d'une attaque, sa défense sera que le crime n'est pas probable. S'il semble être coupable, par exemple s'il est fort, on peut argumenter à nouveau que le crime n'est pas probable pour la raison qu'il était déterminé à apparaître tel.*

Aristote, Rhétorique, 1402a

### 3.2.3 ARGUMENTS NI SIMILI ÉVIDENTS NI QUASI VIOLENTS

- L'analogie

Elle se fonde sur un **isomorphisme** de rapport(s) et non simplement sur une ressemblance.

Selon Perelman, l'analogie est le fondement de la métaphore (déplacement).

On remarquera qu'une grande dissimilitude des termes renforce l'analogie. Le texte qui suit montre que Kant a perçu la notion générale d'analogie comme isomorphisme de rapports, ainsi que son rôle dans la métaphore, même s'il la limite à quatre termes :

***analogie**, mot qui ne signifie pas, comme on l'entend ordinairement, une ressemblance imparfaite entre deux choses, mais une ressemblance parfaite de rapports entre des choses tout à fait dissemblables<sup>(1)</sup>.*

*(1) Ainsi, il y a analogie entre le rapport juridique d'actions humaines et le rapport mécanique de forces motrices ; je ne puis rien faire contre autrui sans lui donner un droit d'en faire autant contre moi, dans les mêmes conditions ; de même, aucun corps ne peut agir sur un autre avec sa force motrice, sans que par là même, cet autre réagisse sur lui dans la même mesure. Dans cet exemple, le droit et la force motrice sont choses complètement dissemblables, mais il y a cependant dans leur rapport une entière ressemblance. Au moyen d'une analogie de ce genre, je puis donc donner un concept du rapport entre choses qui me sont totalement inconnues ; par exemple l'avancement du bonheur des enfants = a est à l'amour des parents = b, ce que la prospérité du genre humain = c, est à l'inconnu en Dieu = x, que nous appelons amour ; ce n'est pas que cet amour ait la moindre ressemblance avec quelque inclination humaine,*

*mais nous pouvons penser son rapport au monde comme semblable à celui que des choses du monde ont entre elles. . . .*

Kant, Prolégomènes à toute métaphysique future, § 58.

- Le principe de raison ou de causalité

Tout a une raison d'être, tout a une cause.

- L'argument par l'étymologie

Cet argument présuppose que le sens des mots doit se déterminer diachroniquement ou analytiquement, alors qu'il faut le saisir synchroniquement ou synthétiquement. L'utilisation de cet argument n'interdit pas que l'on recoure à une étymologie fausse.

Outre l'étymologie savante, il est opportun de distinguer ici l'étymologie populaire et l'étymologie poétique. L'étymologie populaire est une des sources de la création linguistique. L'étymologie poétique résulte d'une décomposition délibérée du message dans sa réalité synchronique.

Cette distinction coupe celle d'étymologie vraie et d'étymologie fausse.

Les arguments par étymologie sont la manifestation d'un refus de l'arbitraire du signe. On cherche une raison (principe de raison) ou une cause (principe de causalité) au lien mot/chose.

## Plan

- 1 La rhétorique est l'étude des arguments. Définition de l'argument.
  - 1.1 Domaines de l'argumentation et lieux du raisonnement.
    - Les trois domaines de l'argumentation et les trois genres de la rhétorique.
      - Le genre judiciaire.
      - Le genre délibératif.
      - Le genre épideictique.
    - Lieux du raisonnement : les sciences théoriques et la philosophie (?)
  - 1.2 Explication de la définition de l'argument.
    - Le locuteur est l'**instance** qui argumente.
    - L'allocutaire est l'**instance** à persuader
      - Les cas limites : l'allocutaire idéal, le dialogue, le débat intérieur.
    - La fonction de l'argumentation : la persuasion.
      - La contrainte par la violence : « la parole est aux armes ».
      - La contrainte par l'évidence
      - L'argumentation se situe entre la violence et l'évidence.
- 2 Argument valable et raisonnement valide : logique et rhétorique.
  - 2.1 Liens entre raisonnements et arguments : le parallélisme des deux définitions.
  - 2.2 Différence entre arguments et raisonnements.
    - Le caractère enthymématique — ou incomplet ou sous-entendu — de l'argument.
    - Le rôle de l'allocutaire.
      - Deux définitions de la notion d'argument valable. Critère sémantique.
      - Critère syntaxique.
    - Aucun raisonnement **ad hominem** n'est valide. Tout argument valable est *ad hominem*.
      - Ad hominem et ad personam
    - Tout raisonnement correct est une **pétition de principe**. Aucun argument valable ne peut contenir explicitement une pétition de principe.
- 3 Structure de l'argumentation.
  - 3.1 Les points de départ.
    - Les lieux propres et communs.
      - Les lieux de quantité : la suprématie du multiple. La facilité, le probable, le durable et le normal quantitatif.
      - La qualité ou la valeur de l'unique.
    - Autres points de départ : l'essence, le normal, la présomption, l'autorité.
  - 3.2 Les techniques argumentatives.
    - Les arguments quasi violents : la menace et le chantage.
    - Les arguments simili évidents.



- 
- L'évidence des faits et valeurs.
  - Les arguments simili logiques.
    - Arguments fondés sur les propriétés ou les ensembles : a contrario, a pari.
    - Arguments fondés sur les fonctions et les hiérarchies : a fortiori, a minori.
    - Arguments fondés sur les relations : transitivité, symétrie.
    - L'argument par le ridicule et la preuve par l'absurde.
    - Arguments fondés sur la formalisation.
    - Arguments simili métalogiques : l'argument de Corax.
  - Arguments non simili évidents ni quasi violents : analogie (similitude de rapports), le principe de raison, l'étymologie.