

Zeitschrift: Revue de Théologie et de Philosophie
Herausgeber: Revue de Théologie et de Philosophie
Band: 41 (1991)
Heft: 2

Artikel: Argumentation et valeurs
Autor: Borel, Marie-Jeanne
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-381440>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 15.02.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

ARGUMENTATION ET VALEURS¹

MARIE-JEANNE BOREL

Résumé

A la question de savoir si les valeurs sont transmissibles par le discours – ce problème est similaire à celui que Ménon posait à Socrate sur le caractère enseignable de la vertu – il est possible de répondre par la négative. On montre que cette réponse se réfute d'elle-même. Une réponse affirmative, qui est possible, exige un détour dans lequel on distingue deux sortes de transmissions. Seule la seconde permet de rendre compte de l'idée de dialogue, activité dans laquelle celui qui parle donne son discours à entendre et à interpréter en indiquant, sans le dire, comment le «prendre». Cette indication passe notamment par la construction symbolique d'un «ethos», un procédé notifié dans la Rhétorique d'Aristote.

«Qu'est-ce que la vertu, pour que tu puisses tenir le langage que tu tiens?» Socrate (à Ménon)

«Tout savoir objectivant sur notre position dans la société, dans une classe sociale, dans une tradition culturelle, dans une histoire, est précédé par une relation d'appartenance que nous ne pourrions jamais entièrement réfléchir.»

RICŒUR.

Introduction

Dans nos activités symboliques, argumentation et valeurs ont partie liée, l'une ne va pas sans les autres. Pourtant ce rapport évident n'est pas simple à penser.

L'esprit croit naturellement, et la volonté aime naturellement: de sorte que, faute de vrais objets, il faut qu'ils s'attachent aux faux.

¹ Communication présentée dans le cadre de la Semaine interdisciplinaire organisée par la Faculté de théologie de l'Université de Lausanne (janvier 1990).

Ce fragment de Pascal² indique tout un jeu d'évaluations, des hiérarchies et un impératif. Implicitement, «vrai» vaut mieux que «faux» et la morale à tirer est qu'il convient d'être attentif à ce qu'il y a de «nature» en nous, même si elle est bonne au fond.

Il n'y a que le logicien pour poser qu'argumentation et valeurs sont séparables. Selon Lewis Carroll³, la logique symbolique n'est:

qu'une méthode simple et divertissante pour vérifier des résultats atteints au moyen de mécanismes pesants, [par exemple] «si aucune grenouille n'est poète et que quelques canards ne le sont pas non plus, alors il y a des canards qui ne sont pas des grenouilles».

Rien de valorisé ne s'investit évidemment dans le fait de parler de grenouilles et de poésie plutôt que d'autre chose, et l'on oppose les canards aux grenouilles sans ordre de préférence; il n'y a pas non plus de morale à tirer. Pourtant, il importe au logicien que la conclusion soit vraie si les prémisses le sont; c'est même là son intérêt principal que le discours puisse «conserver» la vérité qui transite de phrase en phrase dans l'inférence: de même qu'il y a des garde-temps, il nous faut des «garde-vérité»! Il existe donc au moins une valeur, la vérité, avec laquelle la logique a partie liée.

Argumentation et logique ont affaire au langage dont l'une des fonctions est la communication, l'autre étant la signification. Selon nos dictionnaires, le mot «communiquer» englobe l'idée de «transmettre» dans sa définition. Il y a donc un passage naturel – *via* l'idée de langage – de l'idée d'argumentation à celle que «quelque chose» est transmis par le discours. Or ayant partie liée avec l'argumentation et avec la logique, les valeurs – la vérité par exemple – se *transmettent*-elles? Socrate cite Ménon (78c)⁴: «Etre en état de se procurer les choses bonnes, voilà, n'est-ce pas, la vertu d'après toi?» C'est une des questions qui peuvent se poser à propos des valeurs, avec celle de savoir comment elles sont reconnues ou produites. Les métaphores intuitives de la transmission sont variées («courroie», «témoin», «relais», «antenne», etc.) et les solutions divergent. Pascal «transmet»-il une valeur lorsqu'il laisse entendre à son lecteur que le vrai est supérieur au faux? Et Lewis Carroll, situé (quoiqu'il n'en laisse rien entendre) dans un contexte où la logique n'a aucun sens si elle ne se soucie pas de vérité?

Transmet-on des informations toutes constituées, des «messages» qui circuleraient entre nous comme des choses? Ne nous ferions-nous pas plutôt des «signes» les uns aux autres dans une relation complexe d'échange de

² PASCAL, «Pensées», *L'œuvre de Pascal*, Paris, Gallimard, La Pléiade, 1941, p. 852.

³ LEWIS CARROLL, *Logique sans peine*, Paris, Hermann, 1966, p. 48.

⁴ PLATON, «Ménon», *Œuvres complètes de Platon*, trad. L. Robin, Paris, Gallimard, La Pléiade, 1950.

textes, de contextes et d'intertextes dans laquelle nous nous risquons comme êtres humains pensants et voulants? Sous cette forme, la question de la transmission des valeurs par l'argumentation demande d'abord de comprendre *ce qui*, exactement, est transmis et *comment*, en supposant que l'activité de langage mobilise quelque connaissance de la relation de communication et de ce que signifier veut dire. J'aimerais soutenir que les valeurs se transmettent. Toutefois, cette thèse exige un détour car le mot «transmettre» doit être réfléchi. Mais il faudra aussi voir ce que signifient «argumentation» et «valeurs». On verra enfin sur un exemple comment peut être transmis «ce qui» est transmis.

1. Les valeurs se transmettent-elles ou non?

Cette question a la même forme que celle du *Ménon* (70a): «La vertu est-elle quelque chose qui s'enseigne?» Source des argumentations et à l'encontre des questions de science, les questions dialectiques admettent «des arguments dans les deux sens», comme disait Aristote (101a 35)⁵. Ce serait une pétition de principe que de ne pas interroger ainsi la vertu car, en affirmant qu'elle s'enseigne, on en aurait déjà une science – or la question se pose, et en le déniait, on priverait la question de tout intérêt – alors pourquoi se pose-t-elle? Que la vertu soit une science est justement la prémisse que le dialogue cherche à acquérir, sans aboutir comme on sait.

La question de la transmission des valeurs par l'argumentation est donc un «problème» au sens d'Aristote. Argumenter la thèse que les valeurs s'y transmettent peut, en bonne «topique», prendre la forme d'une *reductio ad absurdum* de la thèse contraire, celle que les valeurs ne se transmettent pas. La procédure est utilisée par Socrate: il n'est pas parvenu à prouver que la vertu s'enseignait, mais il a réussi à réfuter l'élève sophiste qui tantôt le niait, tantôt l'assertait de façon irréfléchie. Le paradoxe est que, ce faisant, Socrate n'a jamais cessé d'*enseigner* la vertu.

Supposons qu'un philosophe⁶ vienne de démontrer la thèse que les valeurs ne se transmettent pas. Il aura argumenté, donc parlé, et il aura ainsi transmis quelque chose à son auditoire. Mais il se sera aussi exprimé en tant que philosophe, voulant transmettre quelque chose de *vrai* – en principe, sinon serait-il philosophe?⁷ C'est du moins ce qu'il a pensé que nous attendions, car en philosophie comme en science, le vrai est *préférable* au faux (ce n'est pas toujours le cas, par exemple en politique...). Il

⁵ ARISTOTE, *Topiques*, trad. J. Brunschwig, Paris, Les Belles Lettres, 1967.

⁶ Jean-Claude Pigué, article précédent (cf. note 1).

⁷ JOHNSTONE H. W. (ed.), «Questions about philosophical Argumentation», *Argumentation*, vol. 2, n° 2, 1988.

savait que nous le savions, et que nous savions qu'il le savait! Pour lui, il est donc préférable à ce que ce soit faux, qu'il soit vrai que les valeurs ne se transmettent pas.

Il est clair que son discours a raison dans ce qu'il démontre: les valeurs ne se transmettent pas, car il n'a pas transmis une valeur en soi mais seulement que quelque chose (un «bien») a de la valeur, à savoir une proposition vraie sur la non-transmission des valeurs. On se demandera toutefois comment ses auditeurs ont su que cette proposition avait la valeur «vrai», et surtout qu'il leur fallait lui attribuer justement cette valeur, et pas l'une de celles («beauté», «justice» ou «utilité») qui distinguent les genres du discours argumentatif⁸. Comment ont-ils pu même attribuer quelque valeur à ce discours?

Un philosophe n'est pas à l'aise quand son discours est pris pour un chant, un effet de manches ou une propagande – pour un «beau discours». Ce qu'il a voulu transmettre n'a pas «passé»: ni sa thèse, ni son argumentation n'ont pu être identifiées comme engageant la vérité. Réussie par contre, l'argumentation aura dû transmettre, outre la proposition démontrée, l'instruction de l'évaluer au nom d'une valeur, «la Vérité», et comment l'évaluer, c'est-à-dire «en Raison».

Aussi, la thèse qui pose qu'«en vérité» les valeurs ne se transmettent pas ne peut pas être absolument vraie. Il existe au moins un contre-exemple pour la réfuter, à savoir le fait de *sa propre énonciation*, car si cette thèse était vraie, le contenu de ce qu'elle énonce rendrait impensable le fait qu'on l'énonce. En excluant du domaine qu'elle dénote (celui de la communication des valeurs) le fait qu'elle consiste elle-même en une implication à l'égard d'une valeur, cette thèse est «impossible» d'un point de vue *critique*. Cependant, même fausse, nous l'interprétons comme dotée d'une valeur de vérité. En plus de son contenu, son énonciation «transmet» donc d'une certaine façon à l'auditeur la ou les valeurs incarnées dans *l'acte* même de discourir.

Par conséquent, il n'est pas vrai que les valeurs ne se transmettent pas, puisque la contradictoire est «autophage», le pire qui puisse arriver à une thèse de philosophe. Les lois de la vérité étant ce qu'elles sont, on peut donc admettre que le discours transmet des valeurs, puisque les valeurs sont symbolisées dans le fait même de parler pour communiquer, pour être entendu d'une certaine façon, pour être évalué selon certains critères. Mais «transmettre» veut dire «indiquer», car on «fait signe» plutôt qu'on ne «signifie».

Argumenter «en raison» et «parler vrai» plutôt que de chanter ou d'injurier son public portent ainsi la trace d'une implication de valeurs, mais

⁸ ARISTOTE, *Rhétorique*, trad. M. Dufour, Paris, Les Belles Lettres, 1967, 1358b sq.

celles-ci ne sont plus des choses dont on parlerait comme d'autres choses, et le discours en dépend dans son fonctionnement. Il doit donc les indiquer dans ce qu'il transmet, sous peine de n'être ni identifié, ni interprété sous sa *forme* propre. Personne (sauf le logicien qui ne «dit» rien quand sa langue n'est pas «naturelle») ne peut rien dire des choses sans *montrer*, tout en le disant, comment «entendre» ce qui est dit – sur le mode de la vérité, sur ceux de l'ironie, de la fiction, du mensonge, du jeu...; du beau, du juste, de l'utile; du sens ou du non-sens...

*
* *

Aussi transmettre des valeurs est-il une condition nécessaire de la réception d'un discours comme tel, et comme d'un certain genre, mais elle n'est pas suffisante. En effet, reste à savoir comment s'indique ce moyen de «prendre» ce qui est dit, pour un lecteur. Pour s'en apercevoir, il faut avoir changé le niveau de compréhension de «ce que parler veut dire», passer de ce qui est dit au fait de le dire, et «diviser» la signification du mot «transmettre» en distinguant d'un côté ce que l'on dit, et de l'autre, ce que l'on montre en le disant.

Le procédé de l'«*ethos*» – un moyen de montrer – appartient aux techniques de l'argumentation. Aristote pensait qu'en tant que «ramification de la science morale, qu'il est juste de nommer politique» (*Rhe.* 1356a 30), la rhétorique gère un savoir psychologique et éthique sur les «passions» humaines dans l'arsenal de l'orateur, à côté des procédures logiques elles-mêmes. Interprétable et vraisemblable, un discours a l'art de transmettre une «image» de l'orateur compatible avec une autre image, celle de l'auditeur (le «*pathos*»). Schématisés⁹ par le discours, ces symboles de ceux qui parlent se fondent sur des valeurs et en transmettent.

Pour être transmis, un *ethos* et ses valeurs n'ont pas besoin d'être déclarés, les montrer suffit. Quoique... En argumentant, on n'est jamais sûr de rien et, tactiquement, il vaut mieux parfois déclarer ce qu'on a essayé de montrer autrement. «Une conclusion répétée deux fois devient vraie» est un «*topos*» de l'argumentation. Déclarées, les valeurs incarnées dans le mouvement critique qu'on vient de voir opérer à propos de la thèse de la non-transmissibilité des valeurs sont de deux sortes. Ce sont d'abord celles au nom desquelles s'exprime normalement le logicien intéressé à l'évaluation de la pensée discursive qui prétend à la vérité dans l'ordre rationnel¹⁰. Ce

⁹ GRIZE J. B., *Logique et langage*, Paris, Ophrys, 1990.

¹⁰ «Certaines choses étant posées, quelque chose d'autre que ces données en résulte nécessairement par le seul fait de ces données». ARISTOTE, *Prem. Anal.* trad. J. Tricot, Paris, Vrin, 1962, I, 1, 24b 18-20.

sont ensuite celles, plus paradoxales, d'un mode de penser qui valorise la réflexivité critique, dont la maxime exige que le «dire» ne soit pas en contradiction avec le «faire».

Il s'agit dans les deux cas de formules normatives impliquant la vérité, une fois sous l'impératif de la *cohérence*, l'autre fois sous celui de la *véracité*. Imposées par la forme de l'argumentation «en raison» et du «parler vrai», ces normes sont à la base de l'identification de cette sorte de discours dans ses manifestations empiriques.

2. «Valeurs», «argumentation», «transmission»

Le rappel du *Ménon* et celui de la notion de problème ont montré qu'il existe des objets de discours dont l'essence est d'être problématique¹¹. C'est généralement le cas des thèmes qui importent à l'action et à la connaissance humaine, donc des valeurs justement; paradoxalement, l'objet «valeur» a de la valeur, de même qu'argumenter en un sens. Pascal disait en substance¹² que chacun de nous dispose d'une connaissance à la fois *implicite* et *évidente* de ces objets. Or, note-t-il, aussitôt que l'on essaie d'objectiver cette connaissance, les définitions «réelles» éclatent en s'opposant. Aussi vaut-il mieux pour la science se mettre d'accord sur les *termes* du discours plutôt que sur les choses que seule l'intuition nous donne. Que son paradigme soit «le temps» est significatif...

2.1. Les valeurs

Trois distinctions méthodologiques sont utiles. (1) On a vu plus haut qu'il y a des choses qui *ont* une valeur (ce qui est vrai, ou bon, ou beau, ...) et des choses qui *sont* en soi des valeurs (le Vrai, le Bien, le Beau, ...). On a donc d'un côté une *qualité* des choses, exprimée par un adjectif scalaire: être plus ou moins désiré ou estimé, et de l'autre une *entité*, le désirable, l'estimable désigné par un nom. Sartre¹³ distingue le «manquant», c'est-à-dire la forme de l'objet de nos visées (un «*ob-jet*» ou projet et non un «en-soi»), du «manqué», c'est-à-dire de ce qui n'est jamais un objet bien qu'il fonde tous nos objets. La coïncidence du pour-soi et de l'en-soi (le rêve de toutes les métaphysiques), transcendante et impossible à réaliser, est abstraite ou imaginaire dès que l'on tente de la nommer.

¹¹ BOREL M. J., «Objets de discours et pensée intuitive», *Langages*, 1991.

¹² PASCAL, «De l'esprit de géométrie et de l'art de persuader», *op. cit.*, pp. 362-364.

¹³ SARTRE J. P., *L'Être et le Néant*, Paris, Gallimard, 1943, p. 132 *sq.*

(2) Parmi les choses qui «ont une valeur», on peut encore distinguer entre celles qui l'ont du point de vue d'un *sujet*, et celles qui l'ont en elles-mêmes *objectivement*. Par exemple, on peut préférer argumenter le faux, bien que dire le vrai soit en droit meilleur. «Avoir une valeur» peut aussi être *extrinsèque* à une chose, par exemple quand on soutient le faux en vue du vrai (dans une réduction à l'absurde), ou *intrinsèque*, par exemple «être cohérent» pour un discours.

(3) Avec d'un côté un «concret» (le plus ou moins estimé sur une échelle de préférence) et de l'autre un «abstrait» (ce qui est estimable en soi), on peut concevoir enfin deux rapports différents à la valeur, d'une part *valoriser* quelque chose, par exemple préférer ce qui est vrai, lui donner de l'importance, et d'autre part *évaluer* quelque chose, par exemple juger que «c'est vrai» en se référant à un Idéal de vérité.

En général, du côté concret, *a* valeur toute forme ressortant sur un fond dotée de *signification* pour l'action. La valeur est consubstantielle au phénomène, à sa manifestation vécue. Du côté abstrait, *est* valeur tout critère permettant d'évaluer la teneur en signification qu'ont les choses pour nous. Dans ce qui suit, j'appellerai *valeur*, de façon neutre, ce qui fonde une valorisation négative ou positive, de même que le logicien appelle «valeur de vérité» le vrai comme le faux, ou le physicien «température» le chaud et le froid. On peut préférer le faux ou le mal, le chaud peut être insupportable, et le vrai «pas bon à dire». Et j'appellerai *norme*¹⁴ soit la formule soit le paradigme qui règle une évaluation.

«J'aime mieux le dialogue que la dispute» est une valorisation; «pour dialoguer, il faut coopérer» fonde une évaluation: de cette formule normative, l'homme-Socrate est un paradigme. Les normes sont plus «décenrées», plus intersubjectives que les valorisations, les formules davantage que les incarnations, car on peut en débattre; elles sont aussi plus «hostiles». Quant aux valorisations, disait Pascal, «il n'y a pas de science de l'agrément». Ricœur distingue bien ces niveaux dans la pratique¹⁵:

Le phénomène de la passion concerne l'*ethos* humain dans son ensemble; sous le régime des passions, les valeurs qui pouvaient être inhérentes au vouloir comme ses vections primitives et auxquelles le vouloir est ouvert par la motivation s'opposent désormais à lui dans la transcendance du devoir.

*

* *

¹⁴ BOREL M. J., «Norms in Argumentation and Natural Logic», *Norms in Argumentation*, R. Maier (ed.), Dordrecht, Foris Publications, 1989, pp. 33-48.

¹⁵ RICŒUR P., *A l'école de la Phénoménologie*, Vrin, 1986, p. 135.

Une définition nominale des mots «valeur» et «norme» évite au chercheur de s'impliquer dans la quête de «ce qui est mieux» et de prendre parti sur ce qui fonde les jugements, sur le contenu des valeurs ou des normes. Avec ces définitions, on peut se faire anthropologue et se demander comment les gens préfèrent ce qu'ils préfèrent, et quelles raisons ils donnent à leurs choix, s'intéresser à des «faits de norme», comme les appelle Piaget. On peut décrire valorisations et évaluations en reconstruisant la forme de leur validité¹⁶ – aussi étranges puissent-elles paraître – sans être obligé de les endosser ou de les promouvoir.

Pourtant, aucune enquête anthropologique ne peut se *justifier* elle-même dans sa signification sans impliquer (endosser, promouvoir) certaines valeurs, dont le «Vrai» incarné par toute prétention à la cohérence et à la pertinence empirique, et le «Bien» investi dans toute exigence réflexive. Tout «regard éloigné» contient un cercle, sous peine de relativisme et d'autophagie. Inévitable¹⁷, on ne peut cependant le dire «vicieux», car tout discours sur les valeurs (des autres) est toujours «in medias res», c'est-à-dire déjà impliqué dans des valorisations (pour soi) et des évaluations (d'autrui et pour autrui).

2.2. L'argumentation

Le terme «argumentation» est équivoque dans nos usages, pouvant renvoyer tant à la communication qu'à la signification et à la connaissance, c'est-à-dire à l'une ou à l'autre des deux fonctions principales du langage.

1. En un premier sens qui se réfère à la *communication*, le terme désigne une activité permettant «d'influer au moyen du discours sur l'intensité d'adhésion d'un auditoire à certaines thèses»¹⁸. Vu sous cet angle, argumenter aura plus ou moins de «force» ou d'efficacité selon les rapports sociaux dans lesquels l'action verbale s'insère, qu'elle permet de perpétuer, de modifier, voire d'établir. En un sens, tous les moyens lui sont bons s'ils servent leurs fins pratiques. Aristote remarquait qu'on est «sophiste par intention» tandis qu'on est dialecticien «par faculté» (*Rhe.* 1355b 19-21).

Ainsi conçue, l'argumentation a certaines propriétés. (1) Elle admet le *degré*, étant plus ou moins adéquate aux fins, aux moyens et aux situations données; ici, un sophisme reste une argumentation... tant que «ça marche».

¹⁶ CASSIRER E., «La phénoménologie de la connaissance», *Philosophie des formes symboliques*, vol. 3, Paris, Minuit, 1972, pp. 13 et 63-64.

¹⁷ PIAGET J., *Introduction à l'épistémologie génétique*, vol. 1, Paris, PUF, 1950, p. 41. Pour une discussion du savoir anthropologique, ADAM J. M., BOREL M. J., CALAME C., KILANI M., *Le discours anthropologique, savoir et texte*, Paris, Klincksieck, Méridien, 1990.

¹⁸ PERELMAN C., OBRECHT-TYTECA L., *Traité de l'argumentation*, Ed. de l'Université de Bruxelles, 1970, p. 18.

(2) Elle est perçue comme étant *de quelqu'un*; en effet, dire de *x* qu'il «argumente» n'est pas un jugement de fait mais un jugement de valeur qui débusque le coup de force. Aussi (3), appartient-il aux conditions de réussite d'une argumentation de ne pas être repérée comme telle dans l'interaction: la notion est *polémique* («éristique» *Top.* 101a). Il est significatif que, dans l'histoire, les typologies des argumentations s'articulent le plus souvent sur un classement des *sophismes*¹⁹: en argumentant, on est toujours en puissance le sophiste de quelqu'un!

2. «Argumenter» s'entend encore en un second sens, proche de «prouver». Un argument est un raisonnement dans lequel une conclusion découle de prémisses en une procédure *fondée* (consistante, évidente) qui suit des liaisons objectives, donc en principe sans rapports avec les jeux de la communication. Ici, un sophisme n'est pas un argument, mais une «apparence» seulement²⁰.

Attachée maintenant à la *connaissance*, (1) l'argumentation n'admet pas le degré, (2) elle n'est pas l'argument de quelqu'un mais représente la *forme* d'un objet. Elle est elle-même l'objet possible d'un jugement de fait, puisque ou bien elle existe ou bien elle n'existe pas. Il appartient donc à ses conditions de réussite (3) d'être identifiée en tant que telle: il ne s'agit plus de polémique mais de «dialectique» ou de «didactique», comme dit Aristote: la validité de l'argument n'engage aucune «personne». La typologie des arguments en ce second sens se réfère à des normes dont la relative *invariance* les dégage de l'histoire, des investissements subjectifs et des contenus traités. Un argument cognitivement fondé peut n'avoir aucune force dans la communication, «convaincre» sans «persuader» pour Pascal – on connaît les débats autour de la valeur démonstrative d'une preuve par l'absurde (à Port-Royal par exemple) ou de celle du discours «aveugle» qu'est un calcul sur des signes sans contenu (Leibniz)²¹.

*

* *

Perelman oppose de façon dichotomique ces deux sens du mot «argumenter» en renvoyant le second à la logique formelle pour n'explorer que

¹⁹ WOODS J., WALTON D., *Argument: The Logic of Fallacies*, Montreal, McGraw-Hill Ryerson Ltd, 1982; pour un commentaire: BOREL M. J., «Comment dit-on d'une 'logique' qu'elle est 'informelle'?», *Perspectives méthodologiques et épistémologiques dans les sciences du langage*, M. J. Reichler-Béguelin (éd.), Berne, Lang, 1990, pp. 71-94.

²⁰ GASSER J., *Essai sur la nature et les critères de la preuve*, Fribourg, DelVal, 1989.

²¹ GARDIES J. L., *Pascal entre Eudoxe et Cantor*, Paris, Vrin, 1984, pp. 98-105.

le premier. Aristote, par contre, articule ensemble logique, rhétorique et dialectique dans une théorie unifiée des «logoi», car pour lui, toute pratique de discours associe différentes formes d'usage du langage selon les matières, les finalités et les situations. Un des rôles de la «faculté» dialectique est justement de pouvoir distinguer ces formes, tandis que celui des «plans» rhétoriques est d'utiliser stratégiquement ces distinctions. En logique, on dispose aujourd'hui de langages artificiels de preuve. Connaissant leurs contraintes, on est conscient qu'une argumentation-preuve n'est jamais entièrement séparable d'une argumentation-communication lorsqu'elle s'exprime dans une langue naturelle et sitôt qu'un débat est possible sur le sens des termes ou sur les normes de validité.

2.3. Transmettre

On a vu plus haut que «communiquer» implique «transmettre». Mais la réciproque n'est pas vraie, car autre chose que des messages sont transmissibles: relais, charges, virus, hormones... qui «passent de... à...», «conduits», «propagés», «véhiculés». Communiquer signifie donc encore autre chose que transmettre, à savoir «être ou mettre en relation *avec...*», en un échange dans lequel on donne à *connaître* en même temps que l'on se fait mutuellement connaître ou *reconnaître*. Réduire «communiquer» à «transmettre», ou bien refuser cette réduction au profit d'une refonte de ces termes fournissent deux conceptions différentes de la communication.

1. La première est le modèle des ingénieurs en télécommunication – ou celui de la rumeur publique – dans lequel le message encodé au bout *A* du fil «circule» le long de ce fil pour être décodé en *B* à l'autre bout. Encoder et décoder sont ici deux opérations *inverses* l'une de l'autre relativement à l'invariant qu'est le message, l'objet transmis, lequel existe donc «avant» et se retrouve tel quel «après» l'événement de la communication, à l'entropie près. La transmission est donc aussi *transitive*.

2. Pour la seconde conception, plus complexe, la transmission reste un aspect de la communication qui ne s'y réduit pas. Contrairement au schéma précédent, les opérations d'encodage et de décodage se trouvent présentes *toutes deux* en *A* et en *B*, donc aux deux bouts du fil, car quiconque est capable de produire un message en *A* est en même temps capable de le recevoir; il en va de même en *B*. *A* et *B* peuvent donc échanger leurs places. Les deux opérations sont donc *symétriques* et non plus simplement l'inverse l'une de l'autre. De plus, recevoir en *B* ce qui est produit en *A* signifie le *reproduire* en *B*; et produire ce qui sera reçu en *B*, c'est pouvoir le recevoir en *A* ou le produire en *B*. Les métaphores du «fil» et du «code» ne sont plus bonnes.

Il y a donc bien quelque chose, un message, qui est transmis mais son invariance *n'est pas assurée*. On peut donc douter de sa transitivité: en

parlant, on n'est jamais sûr d'être compris ni même entendu, et a fortiori accepté; on n'est même pas certain de savoir ce qu'on dit, ni de vouloir ce que l'on veut; ni de savoir ce qu'on veut, ni de dire ce que l'on sait... Pire, on ne sait pas toujours ce que l'autre veut, ni ce qu'il sait, ni s'il sait/veut ce que l'on veut/sait... Parfois on ne sait même pas s'il y a quelqu'un pour entendre ce que l'on dit... Dans ce modèle, «Y a-t-il quelqu'un?» est un problème posé à toute prise de parole.

Ce modèle est le seul qui puisse approcher l'idée de *dialogue*. Il postule que quelque chose doit s'incorporer au message transmis pour assurer une reconstruction à l'autre bout qui soit compatible – en «raisonnance» – avec l'intention ou le plan qui a présidé à sa production. Ou du moins avec un plan que *B* aura postulé comme étant celui de *A*. Ou avec un plan que *B* aura postulé comme étant celui que *A* aura postulé que *B* aura postulé, etc.

Dans ce modèle, l'interlocuteur est mis en disposition d'*interpréter* ce qui est transmis, car en schématisant un univers, le discours indique entre autres quel est son intérêt pour l'action des participants de la communication et comment l'entendre. La reconstruction du message n'est possible qu'à la condition d'une motivation commune, de savoirs et de valeurs partagés, d'outils cognitifs communs, mais elle peut rater. «Transmettre» s'est donc divisé, car l'accent s'est déplacé de la fonction communicationnelle du langage, essentiellement pragmatique, vers sa fonction représentative ou significative, puisque «la représentation de l'interlocuteur et de l'acte que l'on cherche à produire est incluse dans le contenu de l'énoncé»²². La signification n'est plus un «produit» qui circule, mais un *processus* de production et de reproduction.

On peut donc schématiser des valeurs sous différentes formes et les transmettre sans parler d'elles. Socrate désigne la vertu dans la question «La vertu s'enseigne-t-elle?» sans rien dire cependant à son sujet, puisque le dialogue est aporétique, mais en montrant ce qu'elle est dans l'*acte* de réfuter toute position dogmatique. Ce qui est ajouté au message n'appartient pas au message, bien qu'indiqué dans sa matière textuelle, et le recevoir comme tel exige qu'au moins une *règle* soit commune, donc au moins une valeur transcendant les valorisations subjectives.

Selon le second modèle, le simple fait de communiquer est en soi déjà préférable à l'absence de communication, et qu'il y ait message ou non est déjà signifiant. Sinon la relation de communication serait simplement inverse, et les messages incapables de se renouveler: parler ne voudrait plus rien dire. Ici, la communication même est une valeur face à l'épreuve de force et à la perte de sens. C'est l'idéal de symétrie qui justifiera notamment le choix d'argumenter «en raison» ou «selon le vrai» plutôt que

²² MOLINO J., «Interpréter», *L'interprétation des textes*, C. Reichler (dir.), Paris, Minuit, 1989, p. 26.

d'user du «tout est bon» violent – diplomatie, démocratie, pédagogie ouverte s'y fondent. Certains, par exemple Habermas, en déduiront toute une doctrine de la rationalité alors qu'il ne s'agit que d'une de ses formes d'*exercice*, certes supérieure.

3. «*Le parler vrai*»

Les définitions nominales données respectivement de «valeur», d'«argumentation» et de «transmettre» opposent chacune *deux* sens distincts de chaque terme qui, regroupés, fournissent deux paradigmes: (1) valoriser, force, symétrie et (2) évaluer, validité, inversion. Chaque terme d'un paradigme n'a de sens ou de fonction que relativement à son corrélat dans l'autre et – selon le contexte, les matières traitées et les urgences de l'action – peut lui être hiérarchisé, ou encore être combiné de diverses façons avec les autres termes, ce qui fournit un moyen schématique utile pour classer les situations de communication et/ou de connaissance.

Un exemple montrera comment on peut transmettre des valeurs en argumentant et comment un message qui n'a pas obligatoirement pour contenu une valeur obéit cependant, dans sa forme, à cette condition nécessaire de sa réception. On verra aussi que ce phénomène a lieu à différents *niveaux* de la procédure de discours dont le texte porte les traces. Les textes qui suivent appartiennent au champ de la propagande politique:

1. Il paraît que je suis trop sérieux. Deux millions et demi de chômeurs, ça vous fait sourire?
2. J'ai décidé de traverser la période de conquête du pouvoir comme j'ai envie de l'exercer, en reconnaissant la complexité des choses et en faisant appel à la lucidité des gens.
3. Certains pensent qu'un sourire peut faire office de politique. Croyez-vous qu'on puisse combattre l'inflation en lui faisant du charme?
4. On voudrait limiter le débat politique à une bataille de petites phrases. Peut-on combler 30 milliards de déficit du commerce extérieur avec de bons mots?

Ces textes ont paru chacun sur une affiche, en situation électorale. Chacune portait, au-dessous d'un de ces textes, la signature de Michel Rocard, et au-dessus, une bande où l'on pouvait lire en plus gros caractères, à gauche «*Convaincre*» et à droite «*Le parler vrai*»²³. Chaque texte est court, économique, voire lapidaire: seul le deuxième comporte une

²³ Michel Rocard se trouvait en infériorité dans les sondages, on ne savait pas encore s'il serait candidat aux élections présidentielles. L'étiquette de gauche est le nom d'un Club fondé par lui alors qu'il était ministre de l'Agriculture, cf. *Le Monde* du 23 septembre 1987.

forme subordonnée. Trois d'entre eux sont écrits sur le même schéma, à savoir une assertion rapportant une opinion suivie d'une question. Chacun a un thème différent, deux seulement désignent explicitement le signataire par un pronom «je».

Le repérage de la façon dont sont transmises les valeurs impliquées par ce discours est complexe. Lire un texte met en jeu un ensemble d'opérations²⁴ combinées en procédures et stratégies, rendant «visible» un certain «monde» représenté dans notre interprétation: quelqu'un parle, on nous parle; nous identifions ce dont il est question, ce qui est fait, jusqu'à croire ce qui en est dit ou vouloir ce qui est à faire. Lorsqu'il n'y a pas de difficultés de lecture, cette schématisation opère en simultanéité. L'analyse distingue par contre différents *plans* de fonctionnement du langage ou d'opération symbolique. Outre (1) l'univers historique dans lequel le discours apparaît comme un événement, on verra à partir de traces textuelles, en (2), comment une argumentation assure sa force dans un environnement interactionnel en opérant avec des valorisations, comment elle fait appel à des normes de validité transsubjectives et à quel type (symétrie ou non) appartient la communication qu'elle promeut, enfin comment elle construit le «monde» de ses objets.

1

Au niveau *historique*, ces textes font partie d'ensembles de textes, ils consistent en un événement et en une action (signée) situés parmi des ensembles d'événements et d'actions formant une conjoncture donnée. L'action discursive vise des effets persuasifs: créer, modifier l'opinion et déclencher des actions. Sa force dépendra des moyens mis en jeu pour l'adapter au tissu d'interactions entre textes, événements et actions formant cette conjoncture. Dans les textes qui nous intéressent, aucune trace n'indique la place qu'y occupe leur auteur. Car qui les a écrits? Leur «sujet» s'est par contre inscrit comme une «personne» par sa signature et dans les occurrences du pronom «je»; l'étiquette «convaincre» permet aux initiés de l'identifier. On ne sait rien non plus du but visé que seule une connaissance de la situation permet d'explicitier: «Votez pour moi si cela se présente!»

A ce niveau, c'est de la place occupée par différents lecteurs dans cette conjoncture, des connaissances et des valeurs qu'ils partagent, que le discours tire son efficacité en tant qu'acte de propagande. Savoir quels effets cet événement et cette action ont eu à l'époque sur la France profonde relève de l'enquête sociologique et historique. Par contre, le

²⁴ BOREL M. J., GRIZE J. B., MIÉVILLE D., *Essai de logique naturelle*, Berne, Lang, 1982.

sémiologue pourra prendre pour objet d'enquête les moyens symboliques que le discours met en œuvre.

2

Repérés à leurs traces textuelles, le traitement des connaissances que la production de ce discours rappelle aux lecteurs, les valorisations qu'il opère et les normes auxquelles il fait appel pour réaliser sa finalité se distribuent sur trois plans²⁵.

2.1. «Rhétorique»

Ce plan est celui où le producteur contrôle la mise en forme matérielle du texte pour assurer sa lisibilité et sa recevabilité. Le choix d'une langue ou celui d'un niveau de langue, par exemple, y sont significatifs mais aussi, pour l'écrit, sa disposition spatiale. Intervient aussi la question du style. Celui de notre exemple frappe: le texte veut être lu, le message retenu; il veut séduire, mais pas n'importe qui. Les phrases lapidaires sont l'indice d'une stratégie de publiciste, mais certains lecteurs (dont je suis) trouveront quelque chose de pascalien à ces phrases précises qui disent le plus avec le moins de mots, et surtout au procédé de la *question rhétorique*: un «ethos» se montre déjà dans la forme même des phrases.

La question rhétorique fournit un bon exemple d'un mécanisme de valorisation. Avec ce dispositif textuel, on a quitté l'étude des conditions réelles d'une interaction effective du texte dans la conjoncture électorale pour entrer dans le «monde» qu'un discours construit ou *schématise* pour des lecteurs dont il structure un ensemble possible. Ce monde n'est pas seulement constitué de choses mais de personnes, en relations mutuelles, pour qui ces choses importent et ont de la valeur. Un certain type d'interaction, qui n'est plus réelle mais symbolique, est donc produit par le discours.

Ce genre de question sert d'instruction permettant au lecteur d'entrer dans une forme de communication. En identifiant une question rhétorique, on sait (la connaissance est linguistique) que, d'une position de lecteur, on passe à celle de répondant potentiel. Mais on sait aussi (d'un savoir culturel et social cette fois) qu'en répondant on se transforme aussitôt en un *intervenant* dans un conflit, en tant que complice d'une thèse que soutient celui qui pose la question et qui contredit une affirmation attribuée aux «autres», les adversaires. Proche de l'exclamation et ouverte à l'ironie, une question

²⁵ BOREL M. J., «Plans du discours», *Revue Internationale de Philosophie*, 155, n° 4, 1985, pp. 401-412. Un «plan» est un lieu de planification pour le producteur/lecteur et un niveau d'analyse pour le sémiologue.

rhétorique n'est en effet pas une «vraie» question qui laisserait le choix: «Deux millions et demi de chômeurs, ça vous fait sourire?» Dites oui ou souriez et vous êtes soit idiot, soit malveillant, soit les deux à la fois! Vous vous déconsidérez comme ceux qui prétendent que ce n'est pas sérieux.

La question rhétorique implique donc un lecteur potentiel dans une forme symbolique de communication dans laquelle des partis sont divisés au sujet de ce qu'il faut faire, par la complicité qui sépare un clan d'un autre. Elle est l'arme du polémiste mettant en scène une pièce où des acteurs sont placés selon des oppositions de *valeurs*. On peut grâce à sa seule opération – donc sans faire appel au raisonnement – dénoncer une thèse adverse en dévalorisant ceux qui pourraient la soutenir. Persuader le lecteur que «Vous ne pouvez pas être comme eux!» est un but médiat de cette argumentation, un moyen utilisé en vue du but pragmatique de l'entreprise («Votez pour moi!»). Sa forme renseigne corrélativement sur l'«ethos» du locuteur: «Je suis différent d'eux, et nous ne devons pas, vous et moi, avoir les mêmes valeurs qu'eux», ainsi que sur la nature de la relation de communication symbolisée qui est symétrique. L'image montrée de ce rapport le veut différent d'un rapport de propagande dans lequel le décodage ne serait qu'inverse. Mais c'est toujours un rapport qui sépare et qui exclut.

2.2. «Dialectique»

Les étiquettes «convaincre» et «le parler vrai» qui accompagnent les textes servent également d'instructions de lecture en un plan où se contrôle la vraisemblance du discours²⁶. Ces étiquettes fournissent un contexte aux phrases du message. Elles aussi placent les agents de la communication dans une certaine relation, mais en schématisant un autre type de relation, car il s'agit cette fois d'une forme *dialectique* d'argumentation, et non plus de cette forme polémique qu'on vient de voir, induite par les questions rhétoriques. Dans la stratégie persuasive, le discours utilise donc d'autres moyens que l'«ethos» éristique. Dans l'«ethos» dialectique, ce sont au contraire les *faits* et la *sincérité* du témoignage («parler vrai») qui prévalent, de même que la *preuve* objective («convaincre»). Une norme de vérification et de validité rationnelle est expressément désignée et implicitement opposée à son absence chez les «autres»: dans la seule persuasion, seules efficacité ou utilité l'emportent. En désignant cette norme, le discours montre qu'il se démarque du jeu où, pour gagner, tous les moyens sont bons.

²⁶ Aristote dit que «Le vrai et ce qui lui ressemble relèvent de la même faculté», ils supposent «semblable *habitus*», *Rhe.* 1355a, 15-18.

Pourtant, et semblable en cela au précédent, ce nouveau dispositif *sépare* lui aussi parmi les lecteurs, pour réunir ceux qu'il implique dans ses valeurs. La référence aux normes de raison apparaît ainsi paradoxale, puisque la séparation des partis se fait au nom d'un appel à l'universalité qui renvoie à la totalité du genre humain. On a donc visé un universel, mais incarné dans un particulier: le «nous» auquel s'allie le «je» du signataire continue d'être exclusif.

La forme de cette situation symbolisée de communication a pourtant une caractéristique nouvelle: par les valeurs mêmes qui s'y incarnent, elle oriente vers un *objet* à propos duquel se pose un problème de connaissance. En appeler à la vérité et à la raison, en effet, c'est intéresser le lecteur, d'emblée et comme transitivement, non plus seulement aux clans auxquels il peut appartenir, mais à des choses qu'il lui importe de comprendre, non seulement à prendre le bon parti, mais aussi à affronter de façon sensée ce qui *est*. Ici, l'argumentation contribue à la connaissance: bien qu'en action, le lecteur est induit à exercer son jugement.

Dans le deuxième texte sont décrites diverses attitudes liant des valeurs d'action concernant la vérité des choses. On observe le même schéma de résolution de problème dans les trois autres textes: deux positions en rapport d'incompatibilité ont pour enjeu l'évaluation objective d'un projet d'action politico-économique. Articulé dans la forme de la question du plan rhétorique, et engageant une délibération dans le cadre d'un rapport moyen/fin, on a ce dispositif interpellatif:

Etant donné *p*, admettez *q* mais pas *non q*..., *sinon* vous devrez accepter *non p*..., ce que vous ne voulez pas!

Très économique, il se fonde sur une forme d'inférence telle qu'on n'en peut que refuser les prémisses (et il ne faut pas!) si la conclusion n'est pas acceptée, en prenant alors pour faux ce qui est vrai, ou pour bien ce qui est mal; c'est une forme de réfutation par l'absurde basée sur la contraposition. On aurait donc là un schéma «quasi logique» d'argument dans la typologie de Perelman²⁷, puisque la contraposition est une loi de la logique du vrai et du faux. En fait cet argument se présente comme tout à fait logique dès que l'on adhère aux normes dialectiques de coopération et de sincérité desquelles instruisent les étiquettes encadrant chaque texte. Ces normes obligent à accepter le principe de *non-contradiction* sans lequel il n'y aurait même pas de discours. La forme de l'argument obéit aux lois de la logique des propositions.

²⁷ PERELMAN, *op. cit.*, pp. 259 *sqq.*

2.3. «Ontologie»

Outre ces deux plans impliquant valeurs et préférences dans leurs procédures, où types de formulations, schémas de communication, problèmes à résoudre indiquent comment entendre ce qui est dit, il reste à considérer le plan de la construction des informations traitées, de ce que l'on *dit* des choses.

On peut observer deux isotopies: celle des thèmes du chômage, de l'inflation et de la dette extérieure, tous dévalorisés mais cependant importants; en contraste, sourire, charme, petites phrases et bons mots, ayant apparemment de la valeur, sont en fait peu «sérieux». Par un chiasme sur la première, le discours a construit cette seconde isotopie en tant que futile, et le «monde» schématisé contient ainsi deux «macro-objets» de valeurs opposées. Le contenu des informations (objets et prédicats) prend son sens dans la transformation que le discours opère des relations (non dites) entre savoirs et valeurs «préconstruites» chez les lecteurs: le négatif est devenu important et le positif futile.

En attachant des déterminations à ses objets, le discours les insère donc dans une structure sur laquelle peut s'appuyer l'argumentation: ici, il vaut mieux ne pas rire quand les choses sont à la fois graves et dignes d'intérêt. La tradition rhétorique a appelé «lieux» ces relations fondées notamment sur des échelles de préférence. Attribuées aux choses du monde – fonctionnant comme des lois de l'être et du paraître plutôt que du connaître –, elles gouvernent aussi la logique des objets du discours, mais cette fois dans leur *contenu*. Dans nos ontologies «naturelles» la cause, par exemple, est préférable à l'effet, la fin aux moyens, l'essence à l'accident; inversement, l'image est subordonnée à son modèle et la trace à ce qu'elle indique. Ces lois ou règles sont extrêmement diverses dans leur portée et leur abstraction; leur pertinence et leur permanence varient selon les discours, les domaines, les traditions, les savoirs, car elles formulent un état de nos *idéologies* (ou de nos idéaux) davantage que de nos connaissances.

*

* *

Pour s'adresser au «logicien» qui pourrait être en chacun de nous, une argumentation doit donc d'abord montrer qu'elle s'adresse à un genre particulier d'auditoire en *excluant* du champ de la relation spécifique de communication qu'elle veut établir tous ceux pour lesquels les normes du «parler vrai» et du «convaincre» n'ont pas cours. Pourtant, le message (l'idéal) que ces affiches veulent transmettre n'est-il pas, en un sens, celui-ci: que la capacité critique et l'action guidée par la raison devraient

demeurer un trait distinctif de l'«humain» en soi, dans l'espèce humaine? Ainsi lu, ce message est évidemment *paradoxal*, puisque (1) son objectif est de déclencher une action partisane (dans une conjoncture historique), (2.1) au moyen d'un coup de force persuasif (rhétorique), (2.2) qui fait appel à un «universel» (dialectique) pour résoudre un problème, (2.3) lequel est posé par les choses telles qu'elles sont et telles qu'elles ont un sens. Mais ce paradoxe n'est-il pas au cœur de toute argumentation?

Conclusion

On aura saisi avec quelle complexité de plans procéduraux nos «logiques naturelles» sont mises à contribution dans la lecture de textes pourtant pauvres en traces matérielles. On aura vu aussi que des valeurs peuvent être indiquées (et interprétées) sans être dites, incarnées à un niveau «profond» du discours, ou dans des gestes, des intonations; ou dans des mises en page...

Cette possibilité existe aussi lorsqu'un discours n'est pas de propagande, ou lorsque son objectif n'est pas «délibératif» au sens qu'Aristote donnait à ce mot (débattre d'une décision politique utile à l'avenir). Revenons au philosophe dont je parlais en commençant, qui se pose un problème d'ordre théorique et dont le discours ne schématise pas d'autres «ethos» que celui du «sujet critique» qui s'exprime en vue du vrai... mais qui argumente. Sa logique est aussi celle du «convaincre», mais pour réfléchir et trouver plutôt qu'agir. Par exemple, une question rhétorique peut servir maintenant non plus à diviser des clans, mais à engager le lecteur sur la bonne piste qui mène à la vraie solution, en l'empêchant de s'égarer à chercher d'autres solutions possibles: «Les valeurs en soi ne sont-elles pas autre chose que des 'biens'»? La situation de communication schématisée au plan rhétorique n'est alors plus polémique, elle renvoie d'emblée aux normes dialectiques selon lesquelles on doit justifier sa prétention de façon véridique et raisonnable. En posant la question, on laisse seulement entendre que la justification a déjà été fournie, ou qu'elle doit l'être encore. De même, quelque rigoureuse que soit une preuve, le schéma dialectique de la justification aura toujours cette forme: «A est-il vrai? Oui, car *si B alors A et B sont vrais; donc A est bien vrai. CQFD*», qui est celle d'une situation symbolisée de recherche interactive de vérification. La preuve par l'absurde n'est qu'une variante de ce schéma: supposons que A ne soit pas vrai! Mais n'importe quel sophisme aussi, quoique la pierre de touche se situe dans ce que l'on est capable de montrer du lien entre la thèse et sa raison – donc dans l'idée de «conséquence».

Enfin, exprimé dans une langue commune, le discours de notre philosophe n'a nulle part été «purement formel». En thématissant certains objets,

il a renvoyé à nos ontologies naturelles, en postulant chez son auditeur certains savoirs, valeurs et critères. Il aura joué de certaines «images» culturellement prégnantes dont l'intervention dans les prémisses de son raisonnement auront suffi à faire adhérer à ses conclusions. Certains objets sont plus intéressants, moins «quelconques» que d'autres dans nos champs d'attention. Certains sont des prototypes de tout un ensemble d'analogues... On sait que la logique formelle ne permet d'évaluer que la forme des résultats de l'activité de recherche et non les connaissances en *devenir*, dont le propre est qu'on ne sait justement pas, maintenant, ce qu'elles vont être exactement... Ici, les inférences qui généralisent, ou celles qui idéalisent ne sont plus ni inductives, ni déductives. Le discours «configure», il invente une figure intelligible et vivable du monde dont nous sommes une partie.

*
* *

Les formes du «parler vrai» sont donc diverses. Connaissance et communication ont inévitablement partie liée dès qu'il y a argumentation, donc parole. Les deux visées cohabitent, mais elles peuvent *se confondre* ou *se séparer* selon l'action que l'on mène ou selon le langage que l'on parle, à qui et pourquoi faire, et selon la période de l'histoire. Notre culture témoigne selon moi de deux herméneutiques qu'il est nécessaire de ne pas confondre et dont il faut essayer de réfléchir l'articulation.

1. L'une est une herméneutique du *symbole*. L'argumentation-preuve, les normes du «convaincre» s'y réfèrent, car le mouvement de la preuve cherche à s'établir comme un processus indépendant autant que possible de la temporalité existentielle, des urgences de l'action et des désirs personnels en visant les structures atemporelles d'un objet. La science dépend de la possibilité de penser un *invariant objectif*. La vérité est un «objet», dira Frege, et la logique, une quête des lois de l'«être vrai» indépendantes de nos représentations autant que de l'allure phénoménale des choses matérielles. Dans le domaine de la science, le Vrai est préférable, car il n'y a pas de lois de l'être faux: «Ex impossibilis (falsum) sequitur quolibet»! Mais dans les mondes que schématise la science aujourd'hui, «nous» ne figurons plus immédiatement comme agents. Tout «transcendental» qu'il soit (au sens médiéval du terme), le Vrai ne s'identifie plus sans problèmes au Beau et au Bien.

2. Il existe une seconde herméneutique, celle du *dialogue* ou de la communication. Elle est impliquée dans l'argumentation-interaction, elle ne cesse d'engager la temporalité existentielle et sociale des valeurs de l'action avec l'enjeu d'un *universel intersubjectif*. «Parler vrai», «convaincre» engage ici autrement dans la Raison que ne le fait la preuve à l'égard de la

structure des choses qu'elle vise. Il n'importe plus tellement de montrer avec conséquence que, pour notre connaissance, le chômage ne fait pas rire. L'essentiel est que, dans le rapport intersubjectif, on n'ait plus le *droit* de dire que le chômage fait rire, ce jugement devant être rendu imprononçable. Dans les normes d'évaluation qui comptent ici, nous sommes agents des situations qui sont évaluées, et ce fait apparaît dans la formule du critère critique que nous appliquons. «Agis de telle sorte que la maxime de ta volonté puisse en même temps toujours valoir comme principe d'une législation universelle»²⁸.

Distinguer entre ces deux herméneutiques dans nos discours est une condition nécessaire pour faire la part de ce qui *est* et de ce qui tient à *nous* dans les entreprises que nous menons et dans la connaissance que nous prenons du réel... Toute science doit opérer cette discrimination, y compris l'étude sémiologique et anthropologique du discours, bien que la différence ne soit pas aisée à maintenir lorsque le domaine d'une science consiste en symboles et en significations: c'est le sort des sciences humaines. On peut aussi les confondre. Dans ce cas, on obtient de la métaphysique en prenant un universel pour un invariant. Inversement, on tombe dans l'idéologie en attribuant à un invariant les caractères d'un universel. Seule la réflexion critique est à même de distinguer entre ces herméneutiques en les concevant dans leurs articulations au sein des diverses sphères de la culture. L'une n'est pas supérieure à l'autre a priori ou en soi, car elles se nourrissent l'une de l'autre dans les œuvres humaines où leur différenciation reste encore et toujours à *réaliser*.

²⁸ KANT, *Critique de la raison pratique*, Paris, Gallimard, La Pléiade, p. 643.