

RHÉTORIQUE, PSYCHO-SOCIOLOGIE ET LOGIQUE

LEO APOSTEL

I. Introduction.

II. Rhétorique et Dynamique des Attitudes et Croyances.

1. La théorie de l'Équilibre cognitif:
2. Extensions de la Théorie de l'Équilibre Cognitif chez Cartwright-Harary et Abelson-Rosenberg: leurs Applications à la Théorie de l'Argumentation.
3. Limitations de la Théorie de l'Équilibre Cognitif.

III. Dynamique des Groupes et Théorie de l'Argumentation.

1. Structures d'Arguments et Structures de Groupes.
2. Le Modèle de Homans-Simon.
3. Le Modèle de Festinger.
4. Le Modèle de Newcomb.

IV. La Discussion comme Interaction Linguistique.

1. Information et Discussion.
2. Information psychologique et Conflit.
3. Théorie de l'Argumentation et Théorie des Jeux.
4. Les Règles de la bonne Discussion et la Logique.

V. Conclusion.

I. INTRODUCTION

Le *Traité de l'Argumentation* ⁽¹⁾ de C. Perelman et L. Olbrechts-Tyteca est une description et une classification des arguments utilisés par l'orateur pour influencer tel ou tel public. La classification se fait selon la structure des arguments.

Rien n'est plus caractéristique de cet ouvrage que son but descriptif et sa méthode structurale.

Les auteurs n'avaient pas l'intention d'examiner l'efficacité des différents arguments devant les publics déterminés; ils n'avaient pas non plus l'intention d'étudier la validité de ces différentes structures ⁽²⁾.

Selon eux, s'ils avaient voulu comparer l'efficacité des formes argumentatives, ils auraient dû faire de la psychologie sociale expérimentale, tendant ainsi vers une théorie empiriquement vérifiée de la persuasion. S'ils avaient voulu parler de validité, ajoutent-ils, ils auraient dû disposer d'une norme souveraine, logique ou métaphysique, séparant les arguments légitimes des arguments illégitimes.

On comprend fort bien leur double parti-pris:

a) le souci d'impartialité les empêchait de s'enfermer dans une logique unique ou dans une métaphysique particulière.

b) le désir d'exploiter l'immense matériel préexistant contenu dans les discours classiques, les traités traditionnels de rhétorique, les ouvrages littéraires et les argumentations philosophiques empêchait un engagement expérimental immédiat.

Mais après la description, vient l'explication. Disposant des nombreux matériaux apportés par le «Traité», nous voudrions nous demander maintenant si, dans la psychologie ou la sociologie actuelles, nous pouvons trouver des modèles de l'interaction argumentative, modèles qui expliquent pourquoi telle ou telle structure argumen-

⁽¹⁾ C. PERELMAN et L. OLBRECHTS-TYTECA, *Traité de l'argumentation* (2 vols), Presses Univ. de France. 734 pages, coll. *Logos*.

⁽²⁾ p. 12: «nous cherchons tout d'abord à caractériser les diverses structures argumentatives dont l'analyse doit précéder toute épreuve expérimentale à laquelle on voudrait soumettre leur efficacité»

p. 615: «qu'est-ce qui garantit cette validité? Qu'est-ce qui en fournit la critère? Le plus souvent c'est une théorie de la connaissance qui consiste... en la transposition de techniques ayant réussi dans un domaine privilégié et qui fourniraient un modèle pour d'autres».

Cette théorie particulière de la connaissance, le *Traité* ne veut pas la présupposer.

tative a été utilisée, au cours des efforts de persuasion dont nous avons gardé les traces.

Le but de cet article est d'établir la liaison entre les modèles théoriques de la psycho-sociologie actuelle, et la théorie de l'argumentation.

Vouloir faire cela, c'est vouloir continuer l'œuvre entreprise par les auteurs du «Traité». Mais ce n'est pas seulement continuer ce qu'ils ont commencé, c'est aussi tenter d'explicitier une partie de leur pensée restée implicite.

En effet, si nous pouvons croire ce que nous dit la théorie de la connaissance, il n'y a pas de description classificatrice pure. Toute description va au delà des faits; toute classification se fait en vue d'un but.

A priori, nous pouvons donc prévoir que la description des arguments allait se baser sur un modèle du processus argumentatif, et que la classification de ces mêmes descriptions allait se faire en fonction de ce même modèle.

Cette présomption se trouve confirmée et cela malgré la volonté des auteurs de se limiter à la description.

Le «Traité» se réfère en effet à un modèle de l'homme: un argument est dit «persuasif» en fonction d'un principe d'inertie psychologique: puisque tel argument a été efficace dans le passé dans tel contexte, des arguments analogues le seront dans des contextes analogues⁽³⁾.

Le «Traité» se réfère aussi à un modèle de l'argument valide: la

(3) p. 142: «*Le plus souvent, pourtant, l'orateur ne peut tabler pour ses présomptions, que sur l'inertie psychique et sociale, qui, dans les consciences et dans les sociétés, fait pendant à l'inertie en physique.*

p. 471: «*l'argumentation par l'exemple implique... un accord préalable sur la possibilité même d'une généralisation à partir de cas particuliers, ou tout au moins sur les effets de l'inertie.*»

Le fait que l'inertie psychologique est bien utilisée comme principe explicatif devient très clair quand nous lisons (p. 474): «*tout comme le passage de l'exemple à la règle, cette forme du raisonnement (l'argumentation du particulier au particulier) fait appel à l'inertie*» et p. 488 «*nous mêmes avons insisté sur le rôle de l'inertie, sur le fait que la répétition d'une même conduite n'a pas contrairement à la déviation et au changement à être justifiée, et sur l'importance qui, par là, s'attache au précédent.*»

Mais cette tendance à l'inertie, qui est bien un principe explicatif et non descriptif, quelle est sa place dans la psychologie humaine? Elle ne peut être la seule motivation humaine qu'utilise le rhétoricien; dès lors pourquoi ne pas en mentionner d'autres? Jusqu'où l'inertie va-t-elle? Quelles sont ses limites? Perelman- Olbrechts utilisent donc bien un modèle, fût-il partiel et

règle de justice ⁽⁴⁾, prescrivant d'appliquer les mêmes catégories aux mêmes objets est posée par Perelman-Olbrechts comme fondement de la théorie de l'argumentation valide.

L'importance centrale du principe d'inertie et de la règle de justice se manifeste encore clairement par la liaison établie entre les deux ⁽⁵⁾: l'inertie psychologique doit «expliquer» (nous soulignons) l'utilisation de la règle de justice.

Le dépassement de la perspective empiriste était d'ailleurs implicite dans la finalité même de la rhétorique qui veut être la description de la «forme» des arguments. Nos auteurs sont conscients du fait que chaque argument concret peut s'analyser selon de nombreuses perspectives différentes ⁽⁶⁾: un même argument peut donc exemplifier différentes structures argumentatives. Cette concession toutefois ne peut mener à l'opinion selon laquelle tout argument peut s'analyser selon n'importe quelle forme. Si la rhétorique veut rester science positive, il faut que l'on nous donne un critère permettant

implicite, de l'homme et dès lors il faut voir comment la rhétorique s'insère dans d'autres modèles de l'activité humaine.

⁽⁴⁾ p. 616: «dans la pratique on distingue des arguments forts et des arguments faibles. Notre hypothèse est que cette force est appréciée grâce à la règle de justice: ce qui a pu dans une certaine situation convaincre, paraîtra convaincant dans une situation semblable ou analogue».

⁽⁵⁾ p. 294, au par. 52, intitulé «La règle de justice», nous apprenons cette précision capitale «la règle de justice exige l'application d'un traitement identique à des êtres ou à des situations que l'on intègre à une même catégorie».

La rationalité de cette règle et la validité qu'on lui reconnaît se rattachent au principe de l'inertie, duquel résulte notamment l'importance que l'on accorde au précédent».

⁽⁶⁾ p. 252: «nous sommes cependant convaincus que ces mêmes énoncés argumentatifs pourraient être autrement analysés, selon d'autres plans de clivage. C'est que rien n'empêche de considérer un même énoncé comme susceptible de traduire plusieurs schèmes qui agiraient simultanément sur l'esprit de diverses personnes, voire sur un seul auditeur», et p. 254: «tous les schèmes argumentatifs que nous rencontrerons peuvent donc s'appliquer au discours lui même». Ceci nous montre combien il serait important d'avoir une distinction entre arguments persuasifs valides et non-valides, puisque, dans la mesure où la présence d'une structure rhétorique dans une argumentation est elle-même soumise à une argumentation, aucune décision à ce propos ne peut être atteinte si des arguments plus ou moins corrects ou légitimes ne peuvent être distingués. Mais les notes 4 et 5, en montrant l'enchevêtrement de la force et de la validité des arguments, nous ont en même temps indiqué qu'il serait difficile d'atteindre pareille distinction.

de distinguer les analyses satisfaisantes des analyses incorrectes. Ce n'est qu'un minimum: pour être utilisable, la rhétorique doit même nous donner des critères permettant d'ordonner, pour un argument donné, différentes structures selon le degré de probabilité de leur présence dans l'argument en question.

Or, ces critères indispensables ne peuvent qu'être empruntés à un modèle de l'interaction psycho-sociale qu'est l'argumentation. *Les structures à relever dans un argument sont les structures selon lesquelles cet argument a été voulu et construit par celui qui le présente, perçu et vécu par ceux qui le subissent.*

Si toute recherche structurelle présuppose une décomposition, et si la rhétorique ne veut pas imposer arbitrairement des formes abstraites à des réalités humaines, elle doit chercher le principe de la décomposition qu'elle exécute dans un modèle de l'interaction argumentative et, ultimement, dans un modèle de l'être humain, inséré dans une société et dans une histoire.

C'est pourquoi nous croyons qu'en étudiant quelques théories que la psychologie et la sociologie contemporaines nous offrent, nous ne prolongeons pas seulement l'effort entrepris mais nous explicitons aussi certains de ses aspects, restés parfois trop dans l'ombre (⁷).

Or, un modèle causal de la discussion a au moins trois aspects:

1. Les participants se caractérisent chacun par des attitudes et croyances, qui les poussent à vouloir modifier les attitudes et les croyances des autres. L'augmentation de l'intensité des croyances (ou sa diminution), le but même de l'interaction argumentative, fait partie de la dynamique des attitudes et des croyances, objet d'une importante partie des recherches de la psychologie actuelle.
2. La discussion est aussi un phénomène de groupe: c'est une interaction sociale, causée par certaines tensions dans les rapports sociaux à l'intérieur d'un groupe, et modifiant ces mêmes rapports sociaux.

(⁷) Nous le répétons: Perelman-Olbrechts présupposent une psychologie explicative (par le rôle qu'ils font jouer à un principe d'inertie psychologique et social) aussi bien dans la classification de leurs arguments que dans les remarques sur leur force. Cette psychologie présupposée n'est jamais exposée comme telle. Restant dans l'ombre, elle reste incomplète, elle reste postulée sans être défendue, elle reste fragmentaire. L'exposer clairement permet de montrer que, malgré le parti-pris descriptif inévitable des auteurs, la rhétorique doit trouver sa place parmi les sciences constituées, comme application et combinaison de plusieurs d'entre elles.

En sociologie, la dynamique des petits groupes est un objet de recherche qui attire beaucoup d'attention pour l'instant.

3. La discussion est enfin une interaction linguistique. Or, nous disposons d'une théorie de la communication et de l'information. Mais l'interaction des significations et des valeurs étant un des aspects essentiels de l'argumentation, la théorie de l'information ne pourra s'appliquer aux phénomènes de discussion que dans la mesure où la théorie de l'utilité subjective et des conflits (théorie des jeux) aura pu se joindre à la théorie de l'information. Ces trois directions de recherche imposeront à notre article une division naturelle.

Ayant examiné ces trois aspects de l'argumentation, nous espérons aussi pouvoir tirer quelques conclusions importantes, concernant la méthode de la rhétorique, son extension et ses rapports avec la logique.

II. RHÉTORIQUE ET DYNAMIQUE DES ATTITUDES ET CROYANCES

II. 1. *La Théorie de l'Équilibre Cognitif*

Le premier modèle que nous utiliserons est, dans ses grandes lignes, dû aux travaux de Fritz Heider et de son école⁽⁸⁾.

Qu'il nous soit permis, pour expliquer le choix de ce modèle, de mentionner une étrange coïncidence. Déjà, dans *Rhétorique et Philosophie*⁽⁹⁾, Perelman et Olbrechts ont étudié les arguments qui associent ou dissocient les qualités d'un acte, commis par une personne, et les qualités de cette personne elle-même. Dans le *Traité* encore ce problème les intéresse considérablement⁽¹⁰⁾. Or, Fritz Heider dans

⁽⁸⁾ *The Psychology of Interpersonal Relations* (New York, John Wiley and sons, 1958, pp. 322). Heider est un collaborateur de Lewin, et les idées dont nous ferons état en psychologie sociale doivent certainement beaucoup à celles de Lewin. (Cfr *Field Theory in Social Science*, Selected theoretical papers by kurt LEWIN, ed. D. CARTWRIGHT, Harper and Bros Publishers, 1951, surtout les chapitres 6, 7, 9 et 9). Nous espérons que le peu que nous pourrons faire ici, incitera d'autres à étudier systématiquement les rapports entre la théorie de l'argumentation et la psychologie Lewinienne.

⁽⁹⁾ Ch. PERELMAN et L. OLBRECHTS, *Rhétorique et philosophie*, Paris, PUF, 1952.

⁽¹⁰⁾ Troisième partie *Les Techniques argumentatives*, chapitre II *Les ar-*

un article portant le titre révélateur de *Social Perception and Phenomenal Causality* ⁽¹¹⁾, en psychologue expérimentateur, se demande également quand et pourquoi l'acte qualifie la personne ou la personne qualifie l'acte, pour un observateur donné.

Deux analystes du discours d'une part et un psychologue gestaltiste profondément influencé par Köhler et Lewin d'autre part, s'attaquaient donc exactement au même problème.

Et chose curieuse, Perelman-Olbrechts traitaient les relations entre l'acte et la personne comme des relations de coexistence, tandis qu'elles étaient pour Heider des relations causales (classées au contraire par Perelman-Olbrechts parmi les relations de succession). ⁽¹²⁾.

Au moment même où nous voyions, à propos d'un exemple précis, la convergence d'intérêt des psychologues et des philosophes, nous nous heurtions ainsi à l'ambiguïté de la classification des arguments.

En tout cas, il est évident que les modèles causaux développés par Heider pour expliquer ses propres constatations empiriques, devaient pouvoir être comparés avec les données du *Traité*; il fallait se demander si les faits réunis par Perelman-Olbrechts pourraient en tout ou en partie s'expliquer par les schèmes de Heider.

Si Perelman et Olbrechts nous disent explicitement, que la théorie de l'argumentation veut intégrer la théorie de la pensée et la théorie de l'action ⁽¹³⁾ il est clair qu'un modèle ayant quelques chances de la représenter adéquatement doit se référer aux attitudes qui expliquent l'action, aussi bien qu'aux croyances qui déterminent la pensée. C'est une propriété du modèle de Heider de le faire.

Une attitude est une relation établie entre des personnes et des objets dont elles s'occupent (ces objets pouvant être d'autres personnes). Heider, en une première approximation, divise les attitudes

guments basés sur la structure du réel, b Les liaisons de coexistence, parag. 68 «*La personne et ses actes*», parag. 69 «*Interaction de l'acte et de la personne*», parag. 71 «*Les techniques de rupture et de freinage opposées à l'interaction acte-personne*».

⁽¹¹⁾ HEIDER, *Psychological Review*, 1944, pp. 358-374.

⁽¹²⁾ *Traité*, Partie III, chap. II, a) *Les liaisons de succession*, parag. 61 *Le lien causal et l'argumentation*, pp. 354-357.

⁽¹³⁾ *Traité*, 71: «toute argumentation ne se conçoit, dans cette perspective qu'en fonction de l'action qu'elle prépare ou qu'elle détermine», 59: «une argumentation efficace est celle qui réussit à accroître cette intensité d'adhésion de façon à déclencher chez les auditeurs l'action envisagée... ou du moins à créer chez eux, une disposition à l'action, qui se manifestera au moment opportun», et 72: «L'argumentation est une action, qui tend toujours à modifier un état de choses existant».

en deux classes: celle des attitudes positives ou favorables, et celle des attitudes négatives ou défavorables.

Une croyance porte sur des relations établies entre objets (qui peuvent être des suites de personnes ou de choses et de personnes). Heider établit également une classification des relations en deux espèces: des relations associantes, et des relations dissociantes. Une relation d'association peut se réaliser de multiples façons (quelques exemples: être semblable à, être cause de, être dans le voisinage de, être produit par, etc), comme le peut également une relation de dissociation.

On observera que les attitudes positives, et les relations associantes, s'opposent nettement aux attitudes négatives et aux relations dissociantes. Pour plus de facilité nous utiliserons dans ce qui suit les symboles qu'emploie Heider, pour exprimer sa pensée: une attitude positive est une relation L, une négative D (Liking — disliking), tandis qu'une relation associante s'appelle U et que nous appellerons une dissociante S (unification — séparation) ⁽¹⁴⁾.

A partir de cette double classification des attitudes et des croyances, Heider définit la notion d'équilibre pour un système d'attitudes et de croyances.

Cette définition n'est donnée par lui que pour des systèmes de croyances et d'attitudes comportant deux ou trois éléments (objets ou personnes).

Pour un système avec deux unités, il y aura équilibre dans les cas suivants (nous appelons les unités a et b):

a) Toutes les attitudes sont de classe L et toutes les croyances de classe U.

b) toutes les attitudes sont de classe D et toutes les croyances de classe S.

c) il n'y a que des attitudes et toutes sont de même classe, ou il n'y a que des croyances et toutes sont de même classe.

Il y a déséquilibre s'il y a des attitudes ou croyances de classes différentes, ou bien si des croyances positives se trouvent à côté d'attitudes négatives (ou inversement) ⁽¹⁵⁾.

Pour un système comportant trois éléments, Heider définit comme équilibres les cas où toutes les relations sont positives (qu'elles

⁽¹⁴⁾ HEIDER, *The Psychology of Interpersonal Relations*, chapter 7 (spécialement à partir de pp. 200: Affective logic of the relations among p, o and x).

⁽¹⁵⁾ HEIDER, p. 202 « a dyad is balanced if the relations between the two entities are all positive (L and U) or all negative (Not L and not U). Disharmony results when relations of different sign character exist.»

soient croyances, ou attitudes), et les cas où deux relations sont négatives tandis que l'une est positive. Les autres cas sont déséquilibrés, excepté le cas de trois relations négatives, qui ne serait ni un cas d'équilibre, ni de déséquilibre⁽¹⁶⁾.

Ces définitions étant données, Heider propose comme postulat explicatif des modifications d'attitude ou de croyance, ceci: *tout système des croyances et des attitudes d'une personne tend vers une forme équilibrée.*

Cette forme équilibrée doit s'obtenir ou bien en éliminant certaines attitudes ou croyances, ou bien en ajoutant certaines attitudes ou croyances, ou bien en éliminant ou ajoutant certains objets.

Le postulat pourra surtout être appliqué si, placés devant une situation déséquilibrée, nous pouvons dire:

a) quels états d'équilibre seront les aboutissements des modifications multiples qu'on pourrait faire subir à la situation déséquilibrée.

b) quels seront les chemins choisis pour mener le système déséquilibré vers le système équilibré auquel il tend⁽¹⁷⁾.

Les continuateurs de Heider acceptent comme second postulat le suivant: *tout système déséquilibré tendra vers le système équilibré le moins différent de lui, et il suivra pour l'atteindre le chemin le plus facile (id est: exigeant le moins de transformations successives).*

Ce second postulat présuppose à la fois une distance définie sur l'ensemble des systèmes d'attitudes et croyances, et une équivalence de toutes les modifications (tous les changements de signes de D en L ou de S en U, ou inversement seraient de prix égal).

Il est temps de revenir à la théorie de l'argumentation: une argumentation vise à obtenir une transformation des attitudes et croyances. Si nous pouvons en croire Heider, elle devra donc, ou bien déséquilibrer un système déjà préexistant de façon à ce qu'il se trans-

(16) «a triad is balanced when all three of the relations are positive or when two of the relations are negative and one positive. Imbalance occurs when two of the relations are positive and one negative. The case of three negative relations is ambiguous» (202-203).

(17) Dans *An Analysis of Cognitive Balancing*, chapitre 4 de *Attitude Organization and Change*, New Haven, Yale University Press, 1960 (vol. III des «Yale Studies in Attitude and Communication»), Milton J. ROSENBERG et Robert R. ABELSON énoncent et confirment expérimentalement cette hypothèse qu'ils ajoutent aux hypothèses de Heider: «the order of preference for paths toward restoring and unbalanced structure to balance will correspond to an ordering of the paths according to the number of sign changes required, from the least to the most» (p. 128°).

forme, ou bien, devant un système déjà déséquilibré, l'argumentation guidera les opérations qui sont en train de le transformer (de façon à ce qu'il aboutisse à un état d'équilibre qui contient l'attitude ou la croyance dont l'argumentation désire étendre le règne).

Si nous voulons appliquer la théorie de Heider aux études de Perelman-Olbrechts, nous devons montrer que *les différents schémas d'argumentation, consistent en la présentation de prémisses qui créent des systèmes de croyances-attitudes déséquilibrées, si elles ne sont pas accompagnées des croyances-attitudes exprimées dans les conclusions.*

Bien entendu, une croyance isolée, telle qu'on la trouve dans une prémisses d'argument, n'est en équilibre ou en déséquilibre que placée dans le contexte de l'ensemble de nos convictions. Mais, fictivement, nous pouvons nous comporter comme si elle était notre seule croyance pour nous demander s'il sevrerait toujours vrai que le système constitué par les prémisses d'un schéma de Perelman-Olbrechts, auxquelles on ajouterait la conclusion du même schéma, serait dans le sens de Heider, un système équilibré, tandis que le système constitué par les prémisses du schéma, sans sa conclusion serait un système déséquilibré.

Il nous sera bien entendu impossible d'analyser tous les schémas d'argumentation du *Traité* mais nous voulons prendre quelques exemples dans des chapitres différents, pour montrer que la théorie de Heider explique bien leur présence comme arguments persuasifs.:

a) Le par. 54 du *Traité* est consacré aux arguments de transitivité. L'argument de transitivité consiste en ceci: on traite n'importe quelle relation comme transitive, même si elle n'a pas cette propriété. Le fait qu'on peut le faire montre que la présomption de transitivité a une force persuasive, nullement explicable par la définition logique de la transitivité, propriété fort particulière, réalisée seulement pour une minorité de relations. La tendance vers l'équilibre de Heider explique cette présomption: la non-transitivité serait une situation du type suivant: Uab, Ubc et Sac.

Or, cette situation est le type même de la triade déséquilibrée selon Heider, et l'esprit tend donc à remplacer Sac par Uac.

Si le postulat de Heider explique ainsi le caractère convaincant de la présomption de transitivité, la classification du *Traité* n'a pas, selon nous, ces mêmes vertus: l'argument y figure parmi les argu-

ments quasi-logiques, convaincants par leur similitude à des démonstrations logiques⁽¹⁸⁾.

Or, il est difficile de voir dans quel sens la présomption de transitivité pour des relations quelconques puisse emprunter son prestige et son pouvoir à une preuve «logique» qui lui ressemble (en effet, en logique comme partout ailleurs, les relations transitives ne sont pas les plus nombreuses).

b) Le par. 53 du *Traité* est consacré aux arguments de réciprocité. L'argument de réciprocité consiste en ceci: «Les arguments de réciprocité réalisent l'assimilation de situations. en considérant que certaines relations sont symétriques» (*Traité*, p. 298). Cela se comprend, si nous regardons les conditions d'équilibre des dyades: il y a déséquilibre s'il y a à la fois Uab et Sba. Or, si une relation est asymétrique a est à la fois assimilé à b par ce rapport mais dissocié de b par le fait qu'une permutation ne conserve pas le rapport. La tendance, toutes conditions égales d'ailleurs, de traiter toute relation comme symétrique s'explique ainsi par la théorie de Heider qui justifie ainsi également le pouvoir de l'argument de réciprocité⁽¹⁹⁾.

Il est difficile d'accepter, comme Perelman-Olbrechts semblent le faire, que cet argument emprunte son pouvoir à une quelconque assimilation à des propriétés logiques. Traiter des relations asymétriques comme symétriques, réussit, parce que la tendance à la symétrisation dont nous venons de rappeler les causes psychologiques, est puissante.

Les deux arguments précédents établissent déjà, selon nous, une nette liaison entre la théorie de l'équilibration des systèmes de croyances — (Heider) — et la théorie de l'argumentation (Perelman-Olbrechts).

L'affinité deviendra cependant encore plus manifeste quand nous comparons des schémas un peu plus complexes.

c) Dans ses paragraphes 68 jusqu'à 72, le *Traité* examine les relations entre l'acte et la personne, comme cas particuliers des relations de coexistence, elles-mêmes cas particuliers des relations fondées sur la structure du réel.

(18) par ex. p. 260: «étant donné l'existence admise de démonstrations formelles, de validité reconnue, les arguments quasi-logiques tirent actuellement leur force persuasive de leur rapprochement avec ces modes de raisonnement incontestés».

(19) L'importance de cet argument de symétrisation en théorie de l'argumentation ressort bien du fait que «souvent une transposition, faisant ressortir la symétrie (mettez-vous à sa place !) sert de base à ce que l'on considère comme une application fondée de la règle de justice» (p. 299, *Traité*).

Considérons la situation suivante: un observateur a une attitude positive envers une personne, négative envers un acte, tout en attribuant cet acte à cette personne⁽²⁰⁾.

A ce titre, ces arguments sont classés par le *Traité* dans un groupe fort différent de celui des relations quasi-logiques, où se trouvaient les arguments de réciprocité et de transitivité. Or, Heider étudie ces mêmes relations aux pages 207-209 de son ouvrage, et arrive, à partir de son hypothèse de base à des conclusions qui rejoignent et, à notre sens, enrichissent, celles de Perelman-Olbrechts.

D'après la définition de l'équilibre cognitif, cette situation est en déséquilibre: nous voyons deux relations positives et une relation négative dans une triade. Il y aura donc tendance à la transformation.

Or, ce qui est remarquable, c'est que les modes de transformation donnés par Heider sont presque mot par mot les schémas d'argumentation sur l'acte et la personne chez Perelman-Olbrechts !

1) les deux relations positives accompagnées d'une relation négative peuvent se transformer en trois relations positives;

2) de deux façons différentes, la relation positive peut devenir négative, de façon à ce que l'équilibre soit atteint avec deux négatives et une positive.

3) les trois éléments en cause, l'acte, la personne et l'observateur peuvent se scinder, et produire par scission, l'équilibre en une structure à quatre éléments dont les équivalents verbaux sont les différentes techniques de freinage, décrites page 425 du second tome du *Traité*. Cette solution est la plus complexe, présupposant l'extension de notre concept d'équilibre à une structure de quatre éléments.

d) Les liaisons fondées sur le réel doivent aussi être établies comme valables pour le réel; des arguments quasi-inductifs doivent servir à les confirmer.

Or, la force persuasive de certains de ces arguments quasi-inductifs se déduit de la théorie de l'équilibration cognitive. Comme cette déduction met en jeu des structures à quatre éléments nous ne pouvons la présenter que dans notre paragraphe suivant.

Dès maintenant cependant nous pouvons souligner deux avantages de notre mise en rapport de la rhétorique et de la psychologie:

a) nous avons expliqué par un seul principe explicatif des schémas dits «quasi-logiques» et des schémas dits «basés sur la structure du réel»; plus loin nous expliquerons par ce même principe des sché-

⁽²⁰⁾ Dans *The Psychology of Interpersonal Relations*, p. 207 «States of imbalance and the stress to change», il s'agit précisément de cette situation.

mas dits de «dissociation» et des schémas «fondant la structure du réel». Une plus grande unité et une plus grande simplicité pourrait ainsi être donnée à la théorie de l'argumentation.

b) si nous adoptons l'hypothèse selon laquelle les systèmes restaureront leur équilibre en suivant le chemin du moindre travail, nous pouvons aller, dans les divers cas étudiés par Perelman-Olbrechts, plus loin qu'eux et prédire, en fonction de cette tendance postulée, l'argument qui sera en fait préféré comme le plus puissant.

Nous le voyons quand nous reprenons pour un instant le problème de l'acte et de la personne.

In abstracto nous avons dans cette situation une personne-sujet, une personne-objet, et un acte. Si nous supposons que plus de relations et des relations plus diverses caractérisent aussi bien une personne qu'une relation entre personnes, nous pouvons prévoir moins de perturbations à la suite d'une modification, ou bien de l'attitude envers l'acte, ou bien de la relation entre la personne objet et l'acte, qu'à la suite d'une modification de l'attitude envers la personne-objet, ou d'une scission des personnes en divers éléments.

Mais cela ne vaut qu'in abstracto. Dans le concret, aussi bien le degré de cohésion de l'image de la personne-objet (son degré d'équilibre total), que le degré de cohésion du système cognitif de la personne-sujet, ou la distance entre les qualificatifs de la personne et de l'acte, détermineront la solution précise du problème.

Si donc la situation est complexe, la façon même dont nous venons de décrire sa complexité montre que par l'interférence des équilibrations de différents systèmes, nous pourrions expliquer quel argument sera le plus fort dans une situation précise.

La théorie des systèmes cognitifs n'est pas seulement un autre langage pour exprimer les mêmes faits, mais fort probablement, cette théorie fait un pas en avant en direction d'une rhétorique qui serait capable d'indiquer la puissance des arguments dans des situations concrètes.

Si nous voulons l'exploiter à fond cependant, nous devons surmonter certaines de ses limitations, qui, telles qu'elles se présentent chez Heider, limitent par trop son champ d'application.

II. 2. *Extensions de la Théorie de l'Équilibre cognitif chez Cartwright-Harary, et Abelson-Rosenberg: leurs Applications à la Théorie de l'Argumentation*

La théorie de Heider est manifestement un cas particulier d'une théorie bien plus générale⁽²¹⁾.

a) La définition de l'équilibre pour dyades et triades doit être complétée par une définition analogue pour n -ades (où n peut être arbitrairement grand).

b) Au lieu de contraster des structures en équilibre et des structures en déséquilibre, il faudrait définir de *degrés d'équilibre*.

c) Les attitudes et les croyances forment deux *types* différents de relations; il faudrait disposer d'une mesure du degré d'équilibre adaptée à cette multiplicité de types.

d) Les relations sont classées chez Heider en deux *classes*: positives et négatives. Or, déjà chez Abelson-Rosenberg⁽²²⁾ nous rencontrons quatre classes: celles des relations positives, négatives, neu-

(21) Ces généralisations ont été étudiées par un nombre croissant de chercheurs. Mentionnons parmi eux: Dorwin CARTWRIGHT et Frank HARARY, *Structural Balance: a generalization of Heider's Theory* (Dans «*Group Dynamics, Research and Theory*, second edition, Tavistock Publications, 1960, pp. 705-726) ainsi que Robert J. ABELSON et Milton J. ROSENBERG: *Symbolic Psycho-Logic: a model of attitudinal Cognition*, Behavioral Science, vol. 3, no I, janv. 1958, pp. 1-13).

Ces deux articles posent avec une grande précision le problème formel d'une généralisation de la théorie de Heider. Nous devons toutefois mentionner deux ouvrages venus d'autres écoles, et qui sont moins des continuations du travail de Heider que des tentatives parallèles, montrant l'applicabilité de ses techniques dans d'autres domaines.

Il s'agit de L. FESTINGER, *Theory of Cognitive Dissonance*, Row, Peterson, Evanston Illinois, 1957, et de C. E. OSGOOD, G. J. SUCI et P. H. TANNENBAUM, *The Measurement of Meaning*, University of Illinois Press, 1957 (spécialement en 5 «*Attitude Measurement and the Principle of Congruity*», pp. 189-216). On trouvera une Bibliographie exhaustive dans *Yale studies in Attitude and Communication*, vol. III, *Attitude Organization and Change*, New Haven, Yale University Press, 1960, pp. 233-239. La nécessité d'étudier la notion d'équilibre pour des configurations aux liaisons d'intensité variable est reconnue dans des études de l'ouvrage collectif: *Person Perception and Interpersonal Behavior*, ed. R. TAGIURI et L. PETRULLO, Stanford University Press, Stanford, California, surtout par H. PEAK: *Psychological Structure and Person Perception* (pp. 337 et sq).

(22) Voir référence note 21.

tres, et ambivalentes. Une multiplication des catégories n'est donc pas non plus à exclure.

e) enfin les attitudes d'acceptation ou de rejet, les assimilations ou dissociations peuvent exister avec des *intensités* différentes: nous devrions considérer des relations ordonnées ou quantifiées en fonction de leur intensité.

Les préceptes de la méthode scientifique nous imposent de ne pas essayer d'atteindre toutes les généralisations à la fois, mais d'élargir successivement dans différentes directions, notre concept initial.

Cartwright et Harary ont développé une définition de l'équilibre qui atteint les buts mentionnés en a et b.

Nous verrons que cette généralisation est déjà suffisante pour faire entrer dans la théorie de l'équilibre cognitif de nombreux cas de Perelman-Olbrechts, dépassant les cadres de Heider.

Considérons un ensemble fini de points. Nous relierons ces points les uns aux autres par des lignes pourvues d'une direction (des flèches). Un ensemble de points pris avec son ensemble associé de flèches est un graphe.

Un cycle de ce graphe est un chemin du graphe dont le premier et le dernier point coïncident; un chemin est une succession de flèches de la forme ab, bc, cd, de....

Si nous examinons le cas des dyades et des triades et si nous donnons à un chemin la valeur 1 s'il représente une liaison positive (soit U, soit L) et une valeur -1 s'il représente une liaison négative (soit S, soit D), tandis que les points représentent des objets et des personnes, nous voyons que, selon les définitions de Heider, un graphe représente un système en équilibre si le produit des valeurs des traits de ses cycles est positif (pour une dyade si les liaisons sont homogènes, le produit est 1, sinon -1; de même pour une triade: si on a trois liaisons positives ou deux négatives et une positive, le produit est 1, dans tous les autres cas -1).

C'est ce qui suggère la définition suivante: *un système est en équilibre si pour tous ses cycles le produit des valeurs de leurs traits est positif.*

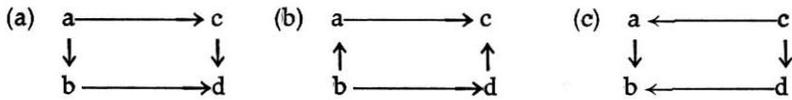
Cette notion permet ainsi une quantification naturelle:

- a) le degré d'équilibre pourrait être mesuré par le nombre des cycles positifs, divisé par le nombre total de cycles.
- b) s'il y a lieu de distinguer certains points, nous pouvons n'examiner que les cycles qui passent par ces points et déterminer le degré d'équilibre de cet ensemble-là.

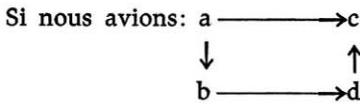
c) s'il y a lieu de ne considérer que les cycles de certaines longueurs nous pouvons définir le degré d'équilibre pour tous les cycles plus courts qu'une longueur donnée.

Nous disposons par ce qui précède de suffisamment de données pour montrer que quelques schémas importants d'argumentation du *Traité* s'expliquent à partir des postulats de Heider, étendus par la définition généralisée d'équilibre, due à Cartwright-Harary.

a) L'argument de la double hiérarchie⁽²³⁾ peut s'expliquer par une application aux tétrades: considérons que dans la relation R, a précède b, et dans la relation S, c précède d. Projetons R, sur S ou S sur R, ou à la fois R sur S et S sur R (l'essentiel de cette convention étant que la relation qui applique a sur c est de même signe que la relation qui applique b sur d.) Si nous parcourons la tétrade dans un sens déterminé, nous n'avons une tétrade en équilibre selon la définition de Harary, que si les directions ab et cd ont toutes deux le sens positif ou toutes deux le sens négatif.



En (a) les chemins a b d c a sont (1. 1. -1. -1. = 1)
 d c a b d sont (-1. -1. 1. 1. = 1)



a b d c a serait 1. 1. 1. -1 = -1
 d c a b d serait 1. -1. 1. 1. = -1

Un argument par multiple hiérarchie pourrait se fonder de façon analogue.

b) Cette conception de la double hiérarchie nous permet de considérer la force de l'argument par analogie comme un autre application de la tendance de notre esprit vers l'équilibre cognitif: l'esprit confronté par un rapport entre A et B, cherche et trouve, dans un domaine très différent, un C et un D, qui se trouvent dans le même rapport⁽²⁴⁾.

⁽²³⁾ *Traité*, parag. 76, pp. 453-463: L'argument de double hiérarchie, appliqué aux liaisons de succession et de coexistence.

⁽²⁴⁾ Perelman-Olbrechts eux mêmes assimilent le raisonnement par analogie au raisonnement par double hiérarchie quand ils nous disent p. 500:

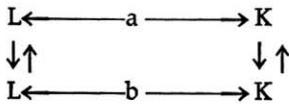
La différence des deux domaines, soulignée par Perelman-Olbrechts est une relation de séparation, qui se trouve compensée par l'assimilation de ces deux domaines les uns aux autres, par la présence en eux d'un même rapport.

Il ne faut donc point nier que la différence entre un argument par analogie et un argument par double hiérarchie est profonde (*Traité*, p. 507), pour pouvoir discerner les mêmes mécanismes à la base des deux arguments, enrichis dans le cas de l'analogie par l'interaction des relations de séparation et d'assimilation des deux domaines.

Le degré d'équilibre (id est: le nombre de cycles positifs) augmente dans la mesure où l'analogie se développe (s'étend à un nombre plus élevé d'éléments) d'une part, et dans la mesure où, à la similitude des relations entre ab, et cd, s'ajoute celle des relations entre ac et bd. C'est dans cette même mesure que l'analogie se renforce.

c) La fécondité de l'argument de double hiérarchie, si clairement conséquence de la tendance à l'équilibration, se montre encore dans le raisonnement inductif «par l'exemple».

Supposons que a et b appartiennent à la même classe K, et que a appartienne à la classe L; si b n'appartient pas à L, nous avons un hexagone déséquilibré: a est à K comme b est à K, mais a est à L comme b n'est pas à L. Pour équilibrer l'hexagone, nous acceptons que b appartienne, lui aussi, à L.



d) Enfin, les lieux du préférable, les schémas d'argumentation qui jouent chez Perelman-Olbrechts un rôle si particulier parce qu'ils sont utilisés pour établir des jugements de valeur que nos auteurs désirent distinguer des jugements de fait, sont presque tous des applications particulières de l'argument de la double hiérarchie⁽²⁵⁾.

«Il nous semble que sa valeur argumentative sera le plus clairement mise en évidence, si on envisage l'analogie comme une similitude de structure, dont la formule la plus générale serait: A est à B ce que C est à D».

L'application de la définition de définition de l'équilibre cognitif aux tétrades expliquerait encore une fois la force persuasive des arguments par analogie.

⁽²⁵⁾ Voir parag. 21, pp. 112 et sq: «*Les Lieux*».

Il nous sera permis de noter ici qu'à notre sens la distinction que font Pe-

Nous tenons tout particulièrement à souligner ce fait, qui montre l'unité introduite par notre hypothèse explicative.

Les lieux de la quantité ⁽²⁶⁾ concluent, à partir du fait qu'un ensemble est *plus grand* (ou inclut un autre) qu'il vaut plus que celui qu'il dépasse quantitativement ou qu'il contient. Nous reconnaissons l'argument de double hiérarchie. Les lieux de la qualité dérivent du fait qu'un ensemble est quantitativement *plus petit* qu'un autre, qu'il doit être qualitativement plus important. Or, si nous regardons les expressions dont on se sert pour énoncer ce «topos», nous voyons qu'il consiste en une nouvelle application de la double hiérarchie: la dimension de la valeur est séparée et opposée à la dimension des faits; donc, conclut-on, l'ordre selon la valeur des unités à examiner doit aussi être opposé à l'ordre selon la réalité. Le lieu de la quantité généralise un ordre réel vers un ordre axiologique; le lieu de la qualité (par un mouvement identique ayant des résultats différents) généralise en allant d'une opposition entre critères d'ordination vers une opposition entre places d'objets, sériés selon ces critères.

Nous sommes convaincus — si même nous ne pouvons le montrer ici en analysant les différentes quantités ou qualités selon lesquelles on hiérarchise, quantité et qualités qui elles-mêmes, pour s'établir, ont dû passer par mille opérations équilibrantes — que nous pourrions établir dans quels systèmes d'attitudes et de croyances tel ou tel argument pourrait prévaloir.

La notion de justice elle-même, critère principal de validité pour Perelman-Olbrechts entre deux objets d'accord: la réalité et les valeurs, ne peut être établie sur les bases qu'ils choisissent. Ils disent en effet (p. 88): «tout ce qui dans l'argumentation, est censé porter sur le réel, se caractérise par une prétention de validité pour l'auditoire universel. Par contre, ce qui porte sur le préférable, ce qui détermine nos choix et qui n'est pas conforme à une réalité préexistante, sera lié à un point de vue déterminé que l'on ne peut identifier qu'avec celui d'un auditoire particulier, aussi vaste soit-il». Nous ne pensons pas à nier que dans la discussion nous faisons la différence entre ce qui doit être admis par tous et ce qui ne sera admis que par quelques-uns. Mais nous ne voyons pas pourquoi cette distinction coïnciderait avec celle entre réalité et valeur, nous sommes au contraire toujours frappés par la prétention des valeurs à l'universalité. Bien entendu le philosophe peut leur refuser le droit d'avoir cette prétention; mais, abstraction faite de cette prise de position propre à une philosophie particulière et dont Perelman-Olbrechts devraient donc se libérer, dans l'argumentation réelle, des valeurs se caractérisent précisément par cette prétention, aussi mal fondée soit-elle.

⁽²⁶⁾ *Traité*, parag. 22.

les auteurs du *Traité* ⁽²⁷⁾, dérive son importance de la tendance des systèmes de croyances et d'attitudes à une équilibration.

En effet, la règle de justice exige qu'on traite de façon semblable ce qui est essentiellement semblable, et de façon différente ce qui est essentiellement différent.

Ce n'est pas pour rien que si longtemps on a rapproché la justice de la proportionnalité: la règle de justice veut établir une double hiérarchie, ou si l'on veut une relation d'analogie: les actes doivent être les uns aux autres comme sont les uns aux autres les objets sur lesquels ils s'exercent.

Et nous arrivons ainsi à une étrange conclusion: *si nos interprétations ne sont pas complètement fausses, il y a un modèle formel dans le calcul des relations pour les raisonnements rhétoriques. Les schémas d'argumentation correspondent* (précisément en ce qu'ils ont de non-contraignant et parfois de logiquement erroné) *aux opérations d'augmentation du nombre de cycles positifs, dans des graphes donnés.*

Nous n'avons envisagé, avec le travail de Harary et Cartwright, qu'une partie des généralisations requises pour représenter une théorie véritablement complète de l'équilibration.

Un des domaines où les limitations qui subsistent se font le plus péniblement sentir, est précisément celui où le contact entre théorie de l'argumentation et théorie de l'équilibre cognitif est le plus visible. Il s'agit de la théorie des dissociations.

Abelson et Rosenberg l'examinent dans *A microprocess analysis of cognitive balancing* (Yale Studies, III, p. 152 et sv.), reconnaissant qu'une des solutions typiques d'un conflit est la dissociation des termes en conflit. Perelman-Olbrechts aussi nous annoncent les techniques de dissociation comme des solutions particulières de conflits: «la dissociation de notions, comme nous la concevons, consiste dans un remaniement plus profond, toujours provoqué par le désir de lever une incompatibilité» (552) «When concept A induces charge on concept B, such as to create ambivalence on concept B, we refer to concept B as the threatened concept, to concept A as the intrusive concept, and to the relation between A and B as the intrusive relation... The list of these defense mechanisms would include I. altering the intrusive relation II. altering the charge on the intrusive concept III. *isolating a subpart of the threatened concept from the remainder of the concept* IV. counteracting the intrusive charge by bolstering the threatened concept with a reassuring

(27) Voir notes 4, 5 et 19.

charge. (Abelson-Rosenberg, p. 152, 1. e.). Le troisième de ces procédés de défense est précisément la dissociation dont parle Perelman.

Mais il est manifeste que pour faire une théorie quelque peu satisfaisante de ces procédés de défense, nous devons tenir compte: a) de la *force* des liaisons (donc d'une mesure quantitative définie sur le graphe) et b) d'une théorie des *adjonctions* ou *éliminations* de points et de liaisons à des endroits déterminés du graphe.

Abelson-Rosenberg dans leur formalisation excluent (p. 6) explicitement les dissociations du domaine de leurs considérations et Cartwright-Harary nous disent: «Our present use of graph theory can treat only the structural and not the numerical aspects of relations... Such an elaboration, however, goes beyond the scope of this paper» (p. 711, *ibid.*)

Nous nous trouvons donc manifestement aux limites de ce que la théorie actuelle peut faire, et nous nous heurtons à une insuffisance de cette théorie qu'il faudrait améliorer au plus vite.

Cependant, déjà dans l'état actuel des choses, si nous lisons attentivement ce que nous disent Abelson et Rosenberg sur la dissociation, nous pouvons en dériver la conception Perelmanienne des couples philosophiques.

La question se pose en effet aux psychologues de savoir comment la dissociation peut promouvoir l'équilibre. Les parties dissociées restant liées, et leurs charges affectives restant opposées, il semblerait qu'on ait plutôt atteint une augmentation du déséquilibre qu'une diminution de tension.

Il faut donc ériger une barrière entre la partie dissociée et le reste du concept. Et il faut en quelque sorte donner une préséance à la partie du concept qui reste en équilibre avec la majeure partie du système.

Le terme I de Perelman est la partie infériorisée du concept, représentant ce qu'il était avant la scission, et son terme II est la partie en équilibre avec le sous système le plus important (donc la partie valorisée).

Mais anticipons encore une fois: nous pouvons distinguer plusieurs types de dissociations.

Les structures des graphes terminaux et initiaux peuvent servir à classer les opérations de division. Nous pouvons aussi classer selon le nombre des dissociations simultanées, selon leur multiplicité interne, selon leur portée (scission de relations, de points ou des deux), selon leurs effets sur les structures adjacentes.

Si l'affinité entre les mécanismes de dissociation chez Perelman-

Olbrechts (opérations qui se font à l'aide des couples philosophiques) et les types de dissociation chez Abelson-Rosenberg se confirme, nous devons pouvoir classer les couples philosophiques en classes selon le type de scission à laquelle elles doivent leur apparition.

Donnons quelques exemples: le couple individuel/universel est le résultat d'une scission qui a frappé toute une classe d'unités pour en séparer les éléments communs; les couples objectif/subjectif, relatif/absolu sont résultats de scissions qui ont été opérées en fonction de classes de relations; les scissions d'unités en fonction de relations particulières peuvent se faire en fonction de relations dyadiques (principe/conséquence) ou en fonction de relations triadiques (moyen/fin).

L'utilité du rapprochement entre la théorie des dissociations et la théorie des scissions se montre dans cette brève esquisse qui pourrait, si elle était continuée, remplacer la classification proprement argumentative.

Avant de conclure ce paragraphe sur la dynamique des attitudes et des croyances, demandons-nous une dernière fois ce que les plus récentes tentatives de formalisation nous ont apporté et dans quelle direction nous pourrions discerner les définitions d'équilibre qui satisferaient aussi aux exigences c, d et f, de notre page 276.

Dans leur *Symbolic Psycho-Logic: a Model of Attitudinal Cognition*, Abelson et Rosenberg commencent par nous donner un instrument pour représenter les attitudes dans un domaine. Ils proposent d'utiliser une nouvelle fois la matrice, instrument bien connu en logique; leur matrice est toutefois quadrivalente et son interprétation est radicalement différente de celle d'une matrice logique.

Les quatre valeurs servant comme entrées de la matrice sont les relations: p (relation positive), n (relation négative), o (absence de relation) et a (relation à la fois positive et négative: ambivalence).

Pour formuler leur matrice, ils prennent les éléments de la situation cognitive en question, et notent si une des 4 relations existe.

Qu'il nous soit permis de faire subir cette opération à deux arguments du livre de Perelman-Olbrechts, pour suggérer l'utilité de l'étude patiente des matrices pouvant représenter ces arguments: p. 459: «Si la guerre est cause des maux présents, c'est avec la paix qu'il faut les réparer».

Nous prenons comme termes: paix, guerre, maux, et biens. Le mot «cause» indique une relation qui va être partiellement représentée dans les entrées de la matrice; c'est pourquoi nous ne le reprenons pas dans la liste; le mot «réparer», en termes de rapports avec les autres éléments, devient: «produire un bien qui élimine un

mal.» C'est pourquoi encore une fois nous le ne prenons pas.
La matrice sera la suivante:

	paix	guerre	maux	biens
paix	p	n	n	p
guerre	n	p	p	n
maux	n	p	p	n
biens	p	n	n	p

Nous prenons une autre exemple:

p. 461: «C'est une indignité de jeter dans les fers un citoyen romain, un crime de le battre de verges, presque un parricide de le mettre à mort; comment appellerai-je l'acte de le mettre en croix?»

	cit. rom	fers	verges	mort	croix
c. r.	p	n	n	n	n
fers	n	p	p	p	p
vergers	n	p	p	p	p
mort	n	p	p	p	p
croix	n	p	p	p	p

Si nous pouvions représenter l'intensité des relations positives ou négatives, la dernière matrice, qui est à présent régulière mais peu informatrice, représenterait clairement la structure de l'argument qui fait manifestement appel à l'ordre croissant des indignités mentionnées.

La régularité des matrices qui représentent les arguments soi-disant «rhétoriques» nous suggèrent que des lois, différentes partiellement des lois classiques de la logique mais non moins connaissables ni non moins rigoureuses, régissent ce domaine de la pensée.

Cette impression se confirme quand nous examinons les axiomes qui donnent un sens précis aux quatre symboles d'Abelson-Rosenberg:

R1: A_pB et B_pC implique A_pC

R2: A_pB et B_nC implique A_nC

R3: A_nB et B_nC implique A_pC

R4: A_{OB} et B_{rC} n'implique rien quant aux relations entre A et C
où R = n, p, o ou a)

R5: A_pC et A_nC implique A_aC

R6: A_aC et C_pD implique A_aD

R7: AaC et CnD implique AaD

R8: AaC et CaD implique AaD.

Ces règles peuvent se déduire des conditions Heideriennes d'équilibre pour triades (si on tient compte du fait que la présence de la relation a, ambivalence, équivaut ici à l'existence du déséquilibre).

D'autre part cependant — et c'est pourquoi nous prétendons que ces axiomes confirment nos thèses — de nombreuses propriétés de l'argumentation découlent d'eux.

- 1) On peut faire admettre une proposition en montrant qu'elle implique des propositions vraies (ApC et $BpC \rightarrow ApB$)
- 2) On peut réfuter une proposition en montrant qu'elle implique des propositions non démontrées (ApC et $BnC \rightarrow BnA$).
- 3) On peut réfuter une proposition en montrant qu'elle suit de propositions fausses (R2) ou la démontrer en montrant qu'elle est incompatible avec des propositions fausses (R3) ou compatible avec des propositions vraies (R1).
- 4) Le caractère convaincant de certains syllogismes cependant incorrects (par exemple: si A n'est pas inclus dans C, et C n'est pas inclus dans D, A et D ont une intersection non vide) suit directement de cette axiomatique, tout autant que le caractère persuasif de certains raisonnements réputés corrects.

Abelson-Rosenberg développent encore des matrices pour l'addition et la multiplication de leurs n, p, a et o, une définition matricielle de l'équilibre et une technique opérationnelle pour calculer, à partir d'une matrice quelconque, la matrice équilibrée la plus proche. Ces idées cependant ne sont qu'une reformulation des idées de Harary-Cartwright pour quatre catégories au lieu de deux, deux de ces quatre étant cependant (et c'est ce qui nous permet d'affirmer l'équivalence essentielle des deux systèmes) des fonctions logiques des précédentes (a et o : $a = n \wedge p$; o étant $-(n) \wedge -(p)$: les règles les concernant se déduisent aisément à partir de ces définitions).

Malgré les contributions utiles apportées par Abelson et Rosenberg, nous ne pouvons donc affirmer qu'elles ont apporté une définition de l'équilibre pour liaisons de types multiples, d'intensités variables, classables selon de nombreuses catégories.

Et cependant, si nous regardons les quelques autres applications de la théorie de l'équilibration que nous connaissons (par exemple la théorie de la congruité de Osgood, ou celle de la dissonance cog-

nitive de Festinger), nous voyons que cette théorie encore plus générale est impérieusement nécessaire.

Nous espérons pouvoir revenir plus tard sur ce sujet qui est lié de près à l'application universelle de la théorie de l'équilibration à toutes les situations rhétoriques.

II. 3. *Limitations de la théorie de l'Équilibre Cognitif*

Toute théorie consciente d'elle-même et bien développée connaît ses propres limites.

La théorie de l'équilibration cognitive n'est pas une explication exhaustive de tous les changements de croyance ou d'attitude. Elle ressemble, en effet trop au principe d'inertie psychologique cher à Perelman-Olbrechts. C'est un principe de fermeture et de stabilisation. Le seul avantage — à vrai dire décisif — qu'il peut avoir par rapport au principe d'inertie, c'est qu'il est de nature structurale et permet ainsi plus de prédictions que ce dernier.

Nous devons toutefois compléter la vision de la vie cognitive que nous avons utilisée jusqu'ici. «In resolving cognitive discrepancies, subjects seek not only the attainment of balance and consistency, but also the solution that maximizes potential gain and minimizes potential loss» (Yale III, p. 209). Cette utilité que le sujet désire maximaliser n'est pas uniquement la satisfaction de besoins extra-cognitifs. Nous pourrions, par hypothèse, accepter que le sujet pensant désire aussi a) croire aussi intensément que possible et b) à un nombre de propositions aussi varié et nombreux que possible, c) tout en préservant un rythme d'acquisitions aussi important que possible, d) les objets de croyance étant aussi positifs que possible. Ces hypothèses attendent encore leur vérification expérimentale, mais il est certain que chaque hypothèse supplémentaire sur les buts de la vie cognitive modifiera nos vues sur le caractère plus ou moins persuasif de tel ou tel argument.

Si donc le besoin d'équilibration n'est pas la seule valeur poursuivie par la pensée, l'expérience montre que d'un individu à l'autre, la tolérance pour l'inconsistance ou le déséquilibre varie: le besoin de cohérence est en effet un besoin appris, et l'apprentissage en question peut, d'une personne à l'autre, avoir été plus ou moins réussi.

Selon les trois théories les plus probables, le besoin de cohérence dérive ou bien d'un dressage social, ou bien d'une réaction de fuite devant les tensions pénibles des incompatibilités, ou bien d'une ré-

action gestaltiste devant une mauvaise forme: ces trois fondements du refus de l'incohérence peuvent être plus ou moins fortement présents d'un individu à l'autre.

Ne nous adonnons donc pas au fétichisme de la théorie de l'équilibration, mais prenons exemple sur elle: pour toute autre hypothèse assez précise et structurale sur les buts de l'activité cognitive, nous pourrions dériver les arguments convaincants pour l'esprit dominé par ces buts.

Tout ce que nous avons voulu montrer ici, c'est qu'à partir de l'hypothèse incomplète mais bien confirmée de Heider, la force persuasive de beaucoup d'arguments de Perelman-Olbrechts s'expliquait, et qu'une classification naturelle de ces arguments s'offrait, différente de la leur.

Il faudra refaire le même travail à partir de bases plus riches. ⁽²⁸⁾.

⁽²⁸⁾ Le lecteur pourrait croire, à voir les auteurs dont nous avons utilisé les travaux dans ce qui précède, que seuls les gestaltistes et leurs élèves ont développé un modèle utile pour la rhétorique. Il n'en est rien cependant et les psychologues du conditionnement et de l'apprentissage ont présenté des contributions importantes.

Nous mentionnons en premier lieu V. B. CERVIN et G. P. HENDERSON, *A statistical Theory of Persuasion* (Psychological Review, vol. 68, n° 3, 1961, pp. 157-186). Patrick SUPPES et Richard ATKINSON dans leur *Markov Learning Models for Multiperson Interactions* (Stanford University Press, 1960) affirment: «a major thesis of this book is that social behavior may be analyzed without remainder in terms of the concepts of stimulus, response and reinforcement, and the processes of stimulus sampling and conditioning» (p. 256) et il présentent dans leurs chapitres 6 et 7 des modèles d'apprentissage en situation de communication.

Les deux premiers volumes des *Yale Studies in Attitude and Communication*, sortant d'une école guidée pendant de nombreuses années par Hull et actuellement dirigée par son élève, C. I. Hovland, donnent les interprétations théoriques des faits en fonction d'une théorie générale de l'apprentissage (voir vol. I, *The Order of Presentation in Persuasion*, New Haven, 1957 et vol. II, *Personality and Persuasibility*, New Haven, 1958). Si nous avons préféré examiner dans quelle mesure la forme des arguments donnés par Perelman-Olbrechts s'expliquait à partir d'une théorie configurationnelle, plutôt que d'analyser le même problème à partir d'une théorie du conditionnement, c'est que le problème était plus facile ici, plus difficile là bas: les résultats des études Markoviennes sont des formules quantitatives concernant des réactions simples; nous avons besoin au contraire de l'allure qualitative de l'apprentissage de réactions complexes. Il est certain que nous devons au plus vite opérer la liaison entre les résultats Cervin-Suppes et les résultats Heider-Cartwright. Mais pour l'instant il nous faudrait trop de travaux préparatoires pour pouvoir l'entreprendre ici. Si on veut nous permettre une conjec-

III. Dynamique des Groupes et Théorie de l'Argumentation

III. 1. Structures d'Arguments et Structures de Groupes

Le *Traité* de Perelman-Olbrechts débute par des études sur le cadre de l'argumentation ⁽²⁹⁾. Ces études appartiennent nettement à la sociologie. On y classe des auditoires, selon le nombre de leurs membres (1, ou n, ou tous), selon les relations entre orateurs et membres, selon les buts poursuivis par l'orateur et l'auditoire (par ex. genres judiciaires et épideictiques). «Toute argumentation vise à l'adhésion des esprits, et, par le fait même, suppose donc un contrat intellectuel» (p. 18). «Toute argumentation ne se conçoit qu'en fonction de l'action qu'elle prépare et qu'elle détermine» (p. 71) et enfin «Une argumentation efficace est celle qui réussit à accroître cette intensité d'adhésion de façon à déclencher chez les auditeurs l'action envisagée, ou du moins, à créer chez eux une disposition à l'action» ⁽⁵⁰⁾. Les auteurs du *Traité* veulent donc étudier l'argumentation comme interaction humaine. Dans la présente partie de notre article nous voulons essayer, poursuivant une fois encore la recherche dans la

ture, il nous semble que les résultats obtenus sur l'ordre de la présentation des arguments, qui ont trouvé leur explication théorique très simple dans un travail de Norman H. ANDERSON et Clark I. HOVLAND, *The Representation of Order Effects in Communication Research* (pp. 158-169 des *Yale Studies*, vol. I), pourraient le plus facilement être mis en liaison avec des schémas d'argumentation. En effet, p. 654 du *Traité*, Perelman-Olbrechts nous disent: «certains arguments ne peuvent être compris, admis que si l'on en connaît d'autres. L'ordre est alors imposé. Parfois même on peut dire que l'argument est constitué par cet ordre, tels l'argument de la direction, la gradation, l'amplification» (654). Comme introduction à un futur article sur *Lois de l'Apprentissage et Rhétorique*, nous recommanderions donc *la déduction à partir des effets d'ordre d'apprentissage; des schémas argumentatifs faisant appel à l'ordre*.

SUPPES et KRASNE, *Applications of Stimulus Sampling Theory to Situations Involving Social Pressure* (Psychological Review 1961, vol. 68, n° I, p. 46-59) appliquent la théorie de l'apprentissage à des situations que Heider et ses élèves traitent à l'aide de leurs conceptions plus configurationnelles. Il faudrait encore consulter C. J. BURKE, *Applications of a linear model to two person interactions* (in R. B. BUSH et W. K. ESTES): *Studies in Mathematical Learning Theory*, Stanford Univ. Press., 1959, ch. 9) ainsi que D. G. HAYS et R. R. BUSH: *A Study of Group Action* (American Sociological Review, 1954, 19, pp. 693-701).

⁽²⁹⁾ Première Partie: *Les Cadres de l'Argumentation*, pp. 17-83.

direction qu'ils ont indiquée, d'utiliser les quelques données de dynamique de groupes en notre possession, pour voir si les lois sociologiques permettent de déduire, en tout ou en partie, les constatations sur l'argumentation, faites par Perelman-Olbrechts.

La dynamique des petits groupes s'applique d'ailleurs tout naturellement aux groupes de discussion. Sa base expérimentale est même souvent constituée par des données concernant des discussions. Mais dans ces groupes de discussion, nous ne découvrons pas en général des orateurs qui s'adressent à des auditoires, mais bien plutôt des participants à des échanges de vues, pendant lesquels les rôles d'orateur et d'auditoire sont constamment interchangés.

Tandis que Perelman-Olbrechts nous parlent surtout de trois cas-limites: le discours à l'humanité, à soi-même et à un seul interlocuteur, nous trouvons en dynamique de groupes peu de solitaires se parlant à eux-mêmes ou de raisonneurs s'adressant à l'humanité; nous trouvons surtout des groupes de n personnes (n étant relativement petit) et parfois des groupes de deux personnes.⁽³⁰⁾

Enfin, si en dynamique des groupes, on classe les différentes interventions (par exemple selon les catégories de Bales), les structures de ces interventions ne sont pas mises en rapport avec les propriétés dynamiques de la discussion qui se déroule ou avec les propriétés statiques du groupe qui discute. Nous faisons d'ailleurs des constatations analogues chez Perelman-Olbrechts eux-mêmes: ces auteurs qui nous donnent, au contraire, de minutieuses analyses des différents schémas d'argumentation, ne nous présentent pas une classification structurelle des groupes, et, dans l'absence de pareille classification, ne peuvent évidemment, eux non plus, souligner les rapports entre structures de groupe et structures de preuve.

Ces divergences appellent le commentaire suivant:

a) Selon nos auteurs eux-mêmes, l'auditoire n'est jamais entièrement passif et l'orateur n'est jamais entièrement actif. *Le prototype de l'interaction argumentative est donc bien la discussion multilatérale et non pas l'exposé ou le discours; entendre un discours ou en faire un, c'est encore discuter.*

b) Toujours selon nos auteurs, les délibérations solitaires ainsi que les argumentations visant l'auditoire universel ne sont que fictions:

⁽³⁰⁾ Pour ce dernier cas, le seul parmi ceux que Perelman-Olbrechts traitent qui se prête facilement à l'étude empirique, voir Uriel G. FOA, *Behavior, Norms and Social Rewards in a Dyad*, Behavioral Science, vol. 3, 1958, pp. 323-334. Voir du même auteur *Convergences in the Analysis of Interpersonal Behavior* (Vol. 68, p. 341 et svs, Psychological Review).

«je» est un autre, et l'auditoire universel est une somme d'auditoires particuliers. Le prototype du groupe argumentatif n'est donc ni l'humanité, ni le solitaire, mais le petit groupe de n participants à une discussion. ($n \geq 2$)

c) Enfin, toujours selon nos auteurs, l'essentiel de l'argumentation, c'est l'adaptation à l'auditoire. Ce qui veut dire qu'il n'y aura pas seulement adaptation des prémisses aux préjugés du groupe, mais encore adaptation des schémas argumentatifs à la structure du groupe; Perelman et Olbrechts ont trop soigneusement lu Dupréel et Simmel, et connaissent trop bien la récente sociométrie pour vouloir nier que les groupes aient une forme, une structure, et que donc toute adaptation d'une action à un groupe est aussi une adaptation à la structure de ce groupe ⁽³¹⁾.

Nous croyons que nous pouvons ainsi baser nos considérations sur les bases suivantes:

Du point de vue *structurel*, une discussion est la conséquence d'un désaccord ou, au moins, d'une absence d'accord, qui tend à ce résorber par les tentatives mutuelles de persuasion, pour arriver à un accord. Cet accord est une augmentation du degré de cohésion et d'homogénéité d'un groupe.

Fonctionnellement, la discussion est un épisode dans la préparation à l'action collective; elle a comme but de provoquer l'action et d'en diriger l'orientation. Elle est donc en fait la préparation fonctionnelle d'un groupe de travail.

La rhétorique, dans son aspect sociologique, est donc une théorie des *procédés verbaux utilisés pour augmenter le degré de cohésion des groupes ainsi que des étapes à parcourir pour engager des groupes dans des actions collectives* ⁽³²⁾. Son problème spécifique toutefois consistera dans l'établissement des *relations entre la forme des arguments, et la forme des discussions, ou des groupes de discussion*.

⁽³¹⁾ Pour les preuves de ce que nous disons ici, nous renvoyons à la partie du *Traité*, mentionné dans notre note 29 (passim).

⁽³²⁾ Nous renvoyons, pour l'étude sociologique de ces notions de cohésion, au volume collectif *Group Dynamics*, déjà mentionné. Dans ce volume seront surtout importants *Group Cohesiveness: Introduction* (par CARTWRIGHT et ZANDER, pp. 69-94), *Group Standards: Introduction* (pp. 165-188), et FESTINGER, *Informal Social Communication* (286-299).

Pour la dynamique des discussions (et donc la caractérisation des arguments efficaces à différentes époques du processus) voir *Phases in Group Problem Solving* (624-640). Il sera utile de comparer à ces travaux *A formal Theory of Social Power* par T. FRENCH (727-744).

Nous voulons immédiatement mentionner trois façons fort différentes selon lesquelles on pourrait réaliser ce raccord structure d'argumentation-structure de groupe.

a) On peut croire que seuls les arguments qui utilisent des structures isomorphes aux structures du groupe auquel ils sont destinés peuvent être efficaces. Dans ce cas, nous voyons tout de suite, entre mille autres, les deux applications suivantes:

— Seuls les groupes dans lesquels toutes les hiérarchies se recouvrent ou presque, groupes dans lesquels lignes de communication et lignes d'autorité sont largement isomorphiques, peuvent être convaincus par les arguments de double hiérarchie; les autres groupes en effet, *vivent* dans leur pratique courante, la réfutation de ce même argument.

— Seuls les groupes dans lesquels il y a des positions uniques (et des positions uniques valorisées), seront sensibles aux lieux argumentatifs de la qualité, tandis que les autres groupes tendront à se laisser guider par les lieux de la quantité.

— Plus généralement, les relations entre l'acte et la personne, entre l'essence et ses manifestations, entre le signe et le signifié, seront déterminées, aussi bien dans leur réalité que dans la conception qu'on s'en fait, par les relations entre les individus en discussion et leur groupe.

b) On peut voir autrement les rapports entre la structure du groupe argumentatif et celle des arguments utilisables efficacement dans ce groupe.

Nous pourrions postuler que seuls sont efficaces les arguments dont les structures seraient isomorphes aux structures du groupe stable, vers lequel tend le groupe dans lequel nous nous trouvons.

c) Enfin, nous pourrions postuler que seuls les arguments dont la structure serait isomorphe à celle du groupe complémentaire qu'on devrait ajouter au groupe dans lequel on se trouve pour aboutir au groupe stable vers lequel ce premier tend, seraient efficaces.

Il est certain que les trois hypothèses très différentes que nous pourrions envisager nous dicteraient des réponses très différentes dans tous les cas concrets, mais ces trois hypothèses ont ceci en commun qu'ils présupposent la possibilité de comparer la structure des schémas d'argumentation de Perelman-Olbrechts aux structures d'un groupe et que, dès que cette possibilité est admise, une théorie complète des formes d'argumentation efficace suit par voie de conséquence.

Nous voulons encore insister quelque peu dans ce sens (en soulignant que les isomorphies peuvent s'exploiter concrètement selon

l'une quelconque de nos trois règles de correspondance).

Les procédés de dissociation peuvent se comparer aux procédés de division des groupes en sous-groupes, ainsi qu'aux procédés d'exclusion d'individus par rapport aux groupes.

L'argument d'autorité et son usage, comme l'argument *ad hominem* et son usage, dépendront de la structure d'autorité du groupe et des différentes positions fonctionnelles des individus dans le groupe.

Certains arguments quasi-logiques seront convaincants dans des groupes homogènes et sans force dans des groupes hétérogènes; il en va ainsi de la règle «Ce qui vaut pour le tout, vaut pour les parties et ce qui vaut pour les parties vaut pour le tout».

La polarité que nous venons de mentionner a d'ailleurs encore d'autres conséquences; si le groupe est homogène, les disputants peuvent partir de convictions communes et les théories ou présomptions seront les bases principales des raisonnements, tandis que si le groupe est hétérogène, il faudra utiliser principalement des faits comme points de départ.

Dans un groupe complètement connecté, ou tout individu communique librement avec tout individu, les arguments de réciprocité et de transitivité auront une tout autre force que dans un groupe non-connecté, localement connecté ou unilatéralement connecté.

En effet, assimiler toute relation à une relation symétrique et transitive, signifie donner à l'ensemble des relations pensées une structure isomorphe à celle du réseau de communication dans un groupe complètement connecté.

Jusqu'ici, même si nous avons réussi à nous convaincre que la recherche des isomorphies entre structures d'argumentation et structures de groupe a un sens, nous n'avons pas encore vraiment abordé l'étude de la discussion en tant que processus d'augmentation de cohésion sociale.

Nous devons le faire, et nous devons, pour y arriver, appliquer systématiquement les deux modèles de ce processus que nous connaissons; celui de Homans-Simon et celui de Festinger. Pour montrer leur importance en rhétorique, nous remplacerons, dans leurs postulats et leurs théorèmes, les variables sociologiques générales par des variables se référant à la situation argumentative.

III. 2. Le modèle de Homans-Simon ⁽³³⁾:

Les variables de base sont A (activité), I (interaction), E (quantité d'activité imposée par le milieu externe) et F (attitude positive des membres les uns envers les autres).

L'activité d'un discutant est l'ensemble des propositions qu'il affirme au cours de ses interventions. L'interaction est l'ensemble des remarques faites par les uns sur les affirmations des autres. Les propositions qui ne sont pas mises en question sont représentées par F (parmi ces propositions sont à classer les buts de la discussion). F représente le degré de confirmation apporté par les discutants les uns aux autres.

Trois postulats et des restrictions sur les variables figurant dans ces postulats constituent, dans le système de Homans-Simon, la théorie de l'interaction sociale.

- 1 $I = f(A, F)$
- 2 $dF/dt = g(I, F)$
- 3 $dA/dt = h(A, F, E)$

avec les restrictions suivantes:

- 4 dI/dA plus grand que 0
- 5 dI/dF plus grand que 0
- 6 dg/dI plus grand que 0
- 7 dG/dF plus petit que 0
- 8 dh/dF plus grand que 0
- 9 dh/dE plus grand que 0
- 10 dh/dA plus petit que 0

Nous traduisons selon l'interprétation argumentative de nos quatre variables:

a) Le nombre de commentaires faits par les discutants sur les affirmations des autres est fonction du nombre de propositions qu'ils mettent en avant, ainsi que du degré d'interconfirmation de leurs propositions. Le nombre des commentaires réciproques augmente quand ces deux facteurs augmentent (plus brièvement: l'influence

⁽³³⁾ On pourra trouver une excellente introduction aux deux modèles sociologiques dont nous ferons usage (et une analyse critique de ces modèles) dans *Mathematical Thinking in the Measurement of Behavior* (The Free Press Glencoe, Illinois, 1960, Part one *The Mathematical Study of Small Groups*, James S. COLEMAN, pp. 5-149.

réci-proque augmente avec l'action de chacun et le degré d'entraide positive) (ceci reprend I, 4 et 5).

b) Le degré de variation de l'interconfirmation argumentative est fonction du niveau d'interconfirmation existant ainsi que du degré d'interférence des argumentations. Plus l'interférence augmente, plus le degré d'interconfirmation augmente: mais ce degré tend vers une valeur limite pour un degré d'interaction donné; c'est pourquoi la grandeur 7 est négative (ceci reprend 2, 6 et 7).

c) Enfin la variation dans le nombre de propositions mises en avant par chacun dépend des prémisses acceptées, du degré d'interconfirmation ainsi que du nombre de propositions mises en avant à un moment donné.

Ici encore il faut un état d'équilibre et c'est pourquoi la dernière quantité est négative; toutes les autres dépendances sont positives.

Le rhétoricien peut demander si cette application d'une théorie générale de l'interaction sociale à l'interaction argumentative a une utilité autre que verbale. On peut lui répondre avec Coleman⁽³³⁾ en citant quelques conséquences des axiomes précédents: tout groupe de discussion obéissant à ces postulats tend vers un seul point d'équilibre stable. Si les prémisses non mises en question ne sont pas assez nombreuses et fortes, le groupe se décompose; mais les prémisses nécessaires pour conserver la discussion sont moins nombreuses et fortes que celles nécessaires pour la créer.

Ces conséquences non triviales et, à notre sens, vérifiées pour les groupes de discussion, montrent que la théorie de l'argumentation peut partiellement suivre de la théorie de l'interaction sociale.

Le problème rhétorique paraît être:

- a) la maximalisation de F pour un groupe
- b) tout en maintenant constants quelques A ou I de membres du groupe.

III. 3. *Le Modèle de Festinger.*

La théorie de Festinger se caractérise par 6 au lieu de 4 variables.

D = déviation d'opinion dans le groupe,

P = pression vers communication,

R = importance du sujet pour les buts du groupe,

U = pression vers l'uniformité,

L = réceptivité à la communication,

C = degré de cohésion du groupe.

Les postulats de Festinger (voir 32 et 33) nous permettent d'inférer les conséquences suivantes:

1. Il y a d'autant plus de désir de communiquer concernant la proposition p. dans un groupe, qu'il y a plus de divergences concernant p,
2. et que p (resp. non-p) est plus important pour les buts du groupe.
3. La tendance à communiquer sur un p provoquant des dissensions est d'autant plus forte que la cohésion du groupe est plus grande.
4. Si un membre du groupe prend sur p une position fortement déviatrice, la tendance pour communiquer avec lui croît, à moins qu'il ne soit rejeté du groupe (déviations trop grande).
5. La tendance à communiquer avec x sur p augmente avec la chance perçue de modifier x sur ce point.
6. La modification de l'attitude de x augmente
 - a) avec la pression vers l'uniformité du groupe,
 - b) avec l'attraction du groupe pour x,
 - c) avec l'isolement social de l'opinion de x.

Si nous voulons bien caractériser les différentes personnes en interaction par l'ensemble des propositions qu'elles défendent, et si donc nous voulons bien interpréter les paramètres de Festinger comme des relations entre propositions ou ensembles de propositions, nous déduisons de nos six propositions les conséquences suivantes qui concernent, cette fois-ci, la structure interne de l'argumentation efficace.

Pour montrer la nécessité d'accepter une proposition p, il faut montrer.

1. que le rejet de p entraîne une déviation très forte de l'opinion majoritaire (propriété de 1 et 6),
2. que la proposition p sur laquelle on discute est d'une relevance centrale pour le groupe (propriété 2),
3. qu'avec p, les propositions admises ne se contredisent pas et ont une forte cohérence interne (maximaliser la cohésion: voir propriété 3 et 6).
4. que l'acceptation de p n'entraîne pas une révolution totale de toutes les croyances de l'interlocuteur (propriété 4, entre parenthèses: empêcher la sécession du groupe).

Disons donc que les différents schémas argumentatifs de Perelman-Olbrechts pourraient être examinés du point de vue suivant: est-ce que leur usage tend à réaliser un groupe tel que, selon les lois de Festinger, la probabilité de modification de telle opinion (à modifier) en direction de telle autre opinion qu'on désire répandre soit maximale? Ce sont en effet les lois de Festinger qui déterminent les

facteurs qui font augmenter ou diminuer cette probabilité et le rhétoricien pourrait faire usage de ces lois pour poser le problème suivant de calcul variationnel: comment manipuler ces variables de façon à rendre une certaine modification aussi probable que possible ?

III. 4. *Le modèle de Newcomb:*

Nous voulons brièvement mentionner le modèle de Newcomb (*An Approach to the Study of Communicative Acts*, Psychological Review 1953) pour les deux raisons suivantes:

- a) il nous semble déductible dans ses grands traits des deux précédents et
- b) il généralise la théorie de l'équilibre cognitif en l'appliquant également aux relations sociales.

Il serait donc possible, si ces deux affirmations peuvent être acceptées de montrer l'isomorphie entre le développement vers l'équilibre d'un groupe social et d'un système de croyances⁽³⁴⁾.

Regardons brièvement la conception que se fait Newcomb de la communication humaine.

La communication interpersonnelle met en jeu au moins deux personnes, et un objet, à propos duquel elles communiquent. Dès lors, elle provoque

- a) une attitude de A envers S et une attitude de B envers S,
- b) une perception par A de l'attitude de B et une perception par B de l'attitude de A,
- c) une attitude de A envers B et de B envers A.

L'extension de la théorie de l'équilibre cognitif vers le domaine sociologique consistera en ceci: nous définirons comme déséquilibrée une attitude positive de A envers B, accompagnée d'une attitude négative de B envers S et d'une attitude positive de A envers S. Ce cas de déséquilibre entre une relation sociale et deux relations psychologiques est un cas particulier des définitions du déséquilibre données par Cartwright-Harary.

Newcomb, postulant que les relations sociales tendront aussi vers

⁽³⁴⁾ N'oublions pas cependant de signaler que les structures cognitives et les structures sociales, même si elles évoluent soumises aux mêmes tendances peuvent avoir atteint des degrés différents de développement, et peuvent donc interférer (l'argument de double hiérarchie peut dans un groupe à structures non superposables être socialement réfuté, tandis que la tendance à l'équilibration cognitive lui conserve toujours encore une certaine force).

des formes équilibrées conclut à une tendance vers la «symmétrie» de ces relations.

Or, si nous affirmons avec Festinger que la pression vers la modification d'une opinion est d'autant plus forte que la cohésion du groupe est grande, l'opinion relevante et l'opinion déviante, nous pouvons conclure, l'attitude positive de A envers B représentant la cohésion, les signes opposés de l'attitude de A envers S et B envers S représentant la déviation, et les intensités étant négligées dans le modèle qualitatif de Newcomb, que la tendance vers l'équilibration sociale est dérivable des postulats de Festinger.

Cette remarque nous permet de lier la partie psychologique et la partie sociologique de cet article.

Il nous reste à examiner la discussion comme interaction linguistique et à tirer quelques conclusions, à partir des modèles sommairement décrits, quant à la nature de l'argumentation rationnelle, dont la logique formelle prétend donner les propriétés.

IV. LA DISCUSSION COMME INTERACTION LINGUISTIQUE

IV. 1. *Information et Discussion*

Notre modèle le plus complet de la communication nous a été fourni par la théorie de l'information. Cette théorie de l'information définit une mesure de la quantité de l'information et développe des théorèmes précis sur la vitesse maximale de transmission de l'information ainsi que sur les conditions de la correction d'erreurs de transmission.

Très vite, on a cherché des applications de cette théorie de l'information en psychologie et en sociologie. La théorie de la discussion doit manifestement être mise en rapport avec cette théorie de la communication, dans ses applications psycho-sociologiques⁽⁸⁵⁾.

⁽⁸⁵⁾ On peut dire que David HARRAH dans *Science and the Rhetorical Aspect of Communication* (Methodos, 1957, pp. 113-122) et dans *The Psychological Concept of Information* (Philosophy and Phenomenological Research, pp. 242-246, 1957-1958) a été le premier à essayer de combiner information et utilité. Cette combinaison a déjà été souhaitée par Warren WEAVER dans l'exposé qu'il a adjoint au livre de Claude SHANNON, *Mathematical Theory of Communication* et des idées de Russell S. ACKOFF publiées en 1958 dans *Management Science* vont dans le même sens.

Dans ce qui suit toutefois nous nous inspirons principalement du livre de D. E. BERLYNE, *Conflict, Arousal and Curiosity* (Mac Graw Hill 1960) par-

En effet,

- a) La théorie de la discussion concerne la transmission d'unités d'information.
- b) Ces unités ont des utilités variables: la transmission est fonction de ces utilités, pour l'émetteur comme pour le récepteur.
- c) Les utilités des informations sont partiellement fonction de la structures d'ensemble des informations déjà reçues et envoyés.
- d) Toutes les informations transmises ne sont pas reçues: il y a des degrés de réception des informations transmises, et certaines informations sont refusées, en fonction d'utilités d'acceptation diverses.

La théorie de la communication n'a cependant pas encore été mise en rapport avec la théorie de l'utilité d'une façon suffisamment intime pour permettre le développement d'une théorie, à propos d'informations qui puissent être acceptées ou refusées, complètement ou partiellement, en fonction de leurs utilités, à la fois fonction des utilités subjectives des sujets en communication et de la structure d'ensemble des informations présentes à un moment donné.

Loin de pouvoir donc faire état d'une théorie préexistante pour interpréter la discussion, nous ne pouvons que souhaiter l'extension des théories déjà réalisées dans ce domaine.

Si nous tenons malgré tout à parler de cette relation entre théorie de l'information et théorie de l'argumentation, c'est que l'extension nécessaire a déjà été préparée (bien que non réalisée) dans trois directions différentes:

a) Berlyne, dans sa théorie des conflits, a donné une interprétation de l'information psychologique qui la met en rapport immédiat avec la rhétorique.

b) Une formalisation de la proposition de Berlyne, permettrait de définir l'information à partir de la théorie des jeux, qui elle même offre un cadre idéal pour représenter la discussion⁽³⁶⁾.

c) Dès 1945, Jean Piaget a représenté la discussion comme un échange généralisé et récemment Paul Lorenzen a voulu montrer que la logique intuitionniste se défend comme une théorie de la discussion organisée⁽³⁷⁾.

ce que cet ouvrage nous permet de relier cette troisième partie de notre article à la première, et parce qu'il met au centre de ses préoccupations la notion de conflit, représentant behavioriste de l'incompatibilité, qui est au centre des préoccupations de Perelman-Olbrechts.

⁽³⁶⁾ Nous nous référons à *Introduction to the Theory of Games* de J. CC MacKINSEY, Mac Graw Hill, 1952, pp. 372.

⁽³⁷⁾ Jean PIAGET, *Les Opérations Logiques et la Vie Sociale* (Extrait des

Il nous paraît indispensable de montrer de quelle façon nous pourrions utiliser ces trois efforts pour préparer une théorie de l'information qui puisse englober la théorie de l'utilité, et fonder la théorie de l'argumentation.

IV. 2. *Information, psychologique et Conflit.*

Berlyne constate dans son chapitre II intitulé *Toward a Theory of Epistemic Behavior: conceptual Conflict and epistemic Curiosity*, qu'un des buts principaux de l'activité intellectuelle est l'élimination d'incompatibilités.

Il reconnaît explicitement (p. 284-285) l'analogie entre une telle vision de l'activité cognitive et celle de Festinger, Abelson-Rosenbreg et alii, tout en soulignant que ses préoccupations tendent plus à l'étude des incompatibilités cognitives qu'à celle des incompatibilités affectives ou affectivo-cognitives. Puisque Perelman-Olbrechts eux aussi reconnaissent un rôle si central à l'élimination des incompatibilités⁽³⁸⁾ (parfois d'abord créées intentionnellement), et puisque nous avons pu très largement expliquer les schémas argumentatifs par la tendance à l'élimination des conflits (dont l'expression est le déséquilibre structurel), une théorie des conflits et de leurs solutions est certainement relevante pour la rhétorique. D'ailleurs les méthodes utilisées pour réduire l'intensité des conflits (affaiblir ou intensifier les tendances opposées, créer une tendance nouvelle qui domine les tendances en conflit, ou diminuer le degré d'incompatibilité) correspondent point par point d'une part à des techniques

Mélanges d'Études économiques et sociales offerts à E. Folliet et L. Hersch, Georg, Librairie de l'Université, Genève 1945. (32 pp).

Paul LORENZEN, *Meta Mathematik*, Bibliographisches Institut, Mannheim 1961.

⁽³⁸⁾ Voir *Traité*, pp. 262-282, parag. 46: *Contradiction et Incompatibilité* et sq. Qu'il nous soit permis de mentionner ici à titre de curiosité, que la façon selon laquelle s'exprime le *Traité* dans ces paragraphes nous permet de croire qu'une logique qui disposerait a) de modalités déontiques (il est obligatoire de, il est permis de) et b) d'un prédicat «assertion» pourrait formaliser l'incompatibilité comme: «il n'est pas permis d'affirmer p et q». Toute la rhétorique pourrait devenir comme un soubassement empirique à une pareille systématisation déontique. Nous n'avons pas l'intention d'aller dans ce sens, au cours d'un article qui cherche précisément à enraciner plus complètement la rhétorique dans plusieurs sciences positives, mais il était nécessaire de mentionner au moins une fois cette possibilité.

argumentatives, d'autre part à des étapes dans la réduction des déséquilibres cognitifs ou sociaux.

Cela étant dit, il est essentiel de faire également remarquer que selon Berlyne *la quantité d'information présente dans une communication est proportionnelle au degré dans lequel l'acceptation de cette information réduit l'intensité des conflits présents*. Comment arrive-t-il à cette conviction ?

Il y arrive en comparant les propriétés d'une bonne mesure du degré de conflit avec les propriétés d'une bonne mesure d'information :

- 1) Le degré de conflit dépend des forces des tendances en conflit et ne dépend pas des réactions spécifiques vers lesquelles ces différentes forces tendent.
- 2) Le degré de conflit est une fonction continue des forces des tendances en présence (si des forces augmentent ou diminuent graduellement le degré de conflit ne présentera pas de sauts brusques).
- 3) S'il n'y a qu'une seule réponse, il n'y a pas de conflit.
- 4) Le conflit est maximal quand toutes les tendances ont des forces égales.
- 5) Si toutes les forces sont égales et si on ajoute une tendance ayant une force quelconque, le conflit augmente en intensité.
- 6) Si on augmente la force de toutes les tendances, le conflit augmente en intensité.
- 7) Le degré de conflit est mesuré par un nombre plus grand que zéro.

La quantité d'information, elle aussi, présente toutes ces propriétés (excepté la propriété 6), si on remplace force de tendance, par probabilité. Il y a donc une très forte analogie formelle entre une mesure de la quantité d'information et une mesure de degré de conflit. Cette analogie formelle est expliquée par les considérations psychologiques suivantes :

Quand la quantité d'information présente dans un message joue un rôle psychologique (en déterminant des temps de réaction, ou d'apprentissage, en sélectionnant les formes perçues, etc.), ce rôle est lié à l'intervention d'un certain nombre de variables, appelées par Berlyne «variables collatives» et qui, selon lui, représentent sans exception des mesures particulières de conflits.

Ces variables sont: l'incertitude, la complexité, la nouveauté, la surprise, et le conflit stricto sensu.

Les conflits représentés par ces variables sont les suivants :

- a) les conflits entre les stimuli présents et passés (nouveau),
- b) les conflits entre les parties d'un stimulus présent (complexité),
- c) les conflits entre attentes et stimuli (surprise),
- d) les conflits entre attitudes simultanément évoquées (conflits stricto sensu),
- e) les conflits entre attentes (incertitude).

S'il était possible de définir une fonction quantitative dépendant de ces diverses variables, il serait possible de construire une mesure de l'information psychologique, qui semble en tout cas devoir être une fonction de la différence entre deux degrés de conflit (mais ces conflits peuvent être de nature très diverse, et nous ne pouvons donc affirmer que nous possédons déjà une mesure unique de l'information psychologique): le degré de conflit après la communication (que ce degré soit plus ou moins grand avant ou après) ne paraît pas devoir être essentiel, malgré les affirmations de Berlyne lui-même.

Si nous avons cru nécessaire de souligner qu'*un système qui tend vers l'équilibre cognitif est en même temps un système qui tend à capter des stimuli contenant un maximum d'information et, parmi eux, ceux qui sont au maximum réducteurs de conflits, c'est à dire qui réduisent au minimum l'information psychologique contenue par le système vivant lui même, c'est que nous voulions en arriver à la définition suivante:*

«p implique rhétoriquement q» (c'est à dire: il est possible de persuader quelqu'un qui croit à un degré suffisant p, de croire à un degré suffisant q) si le degré de conflit de celui qui croit p et ne croit pas q dépasse un certain seuil». (L'incompatibilité rhétorique, elle-même généralisation de la contradiction logique, trouve une interprétation en théorie des conflits et donc aussi en théorie de l'information psychologique: «p implique rhétoriquement q» signifie que «p et non-q» dépasse en quantité d'information psychologique un certain seuil, tandis que q ajouté à p possède simultanément une quantité d'information psychologique suffisante, tout en réduisant de façon appréciable la tension conflictuelle du système initial).

Le lecteur pourra, en comparant les diverses sources de conflit chez Berlyne, retrouver des classes d'arguments chez Perelman-Olbrechts qui tendent clairement à éliminer l'une ou l'autre de ces sources de conflits.

IV. 3. *Théorie de l'argumentation et théorie des jeux.*

La théorie des jeux de Von Neumann-Morgenstern a comme but l'étude de l'activité humaine compétitive (par exemple l'étude des oligopoles en économie politique). Dans cette activité humaine compétitive l'échange d'informations constitue une partie intégrante (la notion d'information est d'ailleurs présente dans la formalisation initiale de Von Neumann-Morgenstern).

Or, la discussion est une activité humaine compétitive particulière et il est donc normal, étant donné le caractère général de la théorie des jeux, d'essayer de l'appliquer à la théorie de l'argumentation. Il est normal aussi, si nous croyons ce que Berlyne nous dit de l'information psychologique, de définir cette information en théorie des jeux, puisque la théorie des jeux est la version formelle de la théorie des conflits.

Nous allons représenter, avec Mac Kinsey, un jeu par un arbre (c'est-à-dire par une figure plane qui, à partir d'un seul point sur son niveau inférieur, envoie des lignes à des points sur des niveaux supérieurs, chaque point supérieur n'étant rattaché au niveau inférieur que par une seule ligne.)

Chaque point est une position dans un jeu. Le point inférieur, l'origine, est la position initiale. Les sommets sont les positions finales possibles. A chaque point est attaché un nombre, $1, \dots, n$ pour indiquer le joueur qui peut jouer à ce point. Pour chaque sommet n fonctions de ce sommet indiquent les gains des différents joueurs si le jeu finit en ce sommet.

Les points sont subdivisés en un certain nombre d'ensembles d'information; les points se trouvant dans un même ensemble sont confondus par le joueur associé à chacun d'eux parce que les informations lui manquent pour les distinguer.

Une stratégie est la sélection, par un joueur, pour chaque niveau où il peut jouer, d'une seule des alternatives qui lui sont permises (c'est donc un chemin de l'origine vers un sommet, chemin sans retours).

La théorie des jeux permet pour certains jeux de trouver une stratégie optimale. Ce sont les jeux à deux personnes, pour somme constante zero (A gagne ce que B perd et inversement). Pour les jeux de somme non-zero à n personnes des solutions «optimales» (dans un sens qu'il faut d'ailleurs définir) ne sont pas uniques, ni constructibles en général.

La discussion est un jeu, dans ce sens général du mot. Les joueurs sont ceux qui participent à la discussion. Les mouvements du

jeu peuvent être soit des propositions, soit des arguments (séquences minimales de propositions capables de modifier l'intensité de l'adhésion d'une personne à une proposition). Les gains et pertes (gains positifs et négatifs) sont les propositions dont une personne a convaincu des adversaires, et les propositions qu'elle a abandonnées sous l'influence de ses adversaires. Ces propositions sont évidemment à affecter d'un coefficient d'importance. Les gains et pertes ne sont donc pas des nombres mais des suites de nombres. En outre, nous nous trouvons devant le problème des propositions dont les adversaires nous ont convaincus et des propositions que nous leur avons fait abandonner; les gains et pertes sont à définir comme des fonctions complexes de ces quatre séquences.

Les ensembles d'information sont les arguments que nous assimilons les uns aux autres parce que leur différence ne nous est pas visible, compte tenu de l'ignorance dans laquelle nous pouvons être quant aux arguments précédents de nos adversaires ou de nous mêmes.

Si nous pouvons accepter cette thèse, nous devons pouvoir utiliser l'immense littérature sur la théorie des jeux pour développer la théorie de l'argumentation.

La discussion peut être un jeu à n personnes; et elle ne doit pas toujours être un jeu à somme zero: l'abandon d'une proposition sous l'influence d'un adversaire peut entraîner, à la suite de cette perte, un gain, et inversement, l'acceptation par l'adversaire d'une de nos thèses peut par après également entraîner des pertes. Il sera possible pour les participants de sortir de la discussion avec des résultats tous positifs ou négatifs.

Nous pouvons même dire que la discussion rationnelle est précisément une discussion de somme non zero, dans laquelle le résultat de tous les participants est positif⁽³⁰⁾.

Von Neumann et Morgenstern distingueront aussi entre les jeux symétriques et non symétriques: dans les jeux symétriques les rôles des participants sont parfaitement analogues. Il est clair que la discussion rationnelle sera telle que les participants ont un rôle symétrique. Il faut malheureusement encore élaborer la théorie des jeux symétriques à n participants et à somme non zero. Mais dès maintenant, nous avons dans la distinction entre jeux symétriques et non

(30) Quand il s'agit de définir la discussion rationnelle, nous devons utiliser dans l'avenir les travaux faits sur les mesures d'efficacité des délibérations collectives. La rationalité ne doit pas rester un concept philosophique, mais doit au contraire, elle aussi, trouver une base pratique.

symétriques, entre jeux à somme zéro ou non-zéro des instruments précieux pour distinguer la rationalité de l'irrationalité⁽⁴⁰⁾.

Quand, déjà en 1950, nous avons proposé à C. Perelman d'étudier l'analogie entre la théorie des jeux et la théorie de l'argumentation, il nous l'a déconseillé, pour les raisons suivantes: a) nous ne pouvions exprimer par un nombre unique les gains et pertes b) les jeux ont des règles strictes (déterminant les mouvements permis et non permis, les moments de jeu de tel ou tel joueur) tandis que la situation de discussion ne présente pas ces limitations. Ces objections nous ont impressionné et nous avons abandonné ces recherches.

En réfléchissant une nouvelle fois cependant à ce qu'est une discussion, il nous paraît maintenant (1963) que ces objections, quelle que soit leur force, ne sont pas absolument dirimantes:

a) Il n'est pas nécessaire d'avoir des utilités numériques. Debreu a montré qu'on peut avoir des utilités vectorielles.

b) l'oligopole n'est pas non plus un jeu parfaitement déterminé; il suffit que la discussion présente certaines caractéristiques stables, qui ne peuvent changer arbitrairement à chaque instant, pour que le schéma de Von Neumann soit applicable.

Bien entendu ce ne sera qu'après avoir montré qu'on peut trouver des stratégies optimales pour les jeux rhétoriques et que ces stratégies optimales imposent l'usage de tel ou tel schéma d'argumentation, que nous aurions montré vraiment la possibilité de combiner la rhétorique et la théorie des jeux.

Mais tout semble indiquer la possibilité de le faire: *la discussion est un jeu dans le sens de Von Neumann*; plusieurs stratégies optimales dans des jeux connus correspondent à des schémas d'argumentation, etc⁽⁴¹⁾.

⁽⁴⁰⁾ Henry JOHNSTONE, dans son *Philosophy and Argument*, 1959, Pennsylvania State Univ. Press, a essayé de définir une propriété qui distinguerait la discussion rationnelle de la discussion irrationnelle. Le critère qu'il propose est précisément celui de la réciprocité: une discussion est rationnelle si chaque adversaire donne à son partenaire le maximum de chances pour le battre. Il nous paraît important de voir qu'à l'intérieur de la théorie des jeux, la même distinction entre jeux symétriques et non symétriques s'est fait jour.

⁽⁴¹⁾ Ce fait nous paraît extrêmement important. Qu'on examine seulement ces jeux où l'argument d'autorité semble incarné dans la situation de jeu elle-même parce que toute coalition qui contient un certain joueur gagne à coup sûr.

D'autre part, la notion d'information peut se définir par rapport à la théorie des jeux.

Supposons que pour une décomposition en ensembles d'information, et pour une solution donnée au problème des stratégies optimales, la valeur finale du jeu pour un partenaire PI soit v_1 . Communiquer de l'information, c'est en fait changer la décomposition en ensembles d'information. La valeur de l'information reçue (pour PI) sera la différence entre la valeur v_1 et la valeur v_2 , qui est le rapport du jeu après utilisation de la stratégie optimale appliquée au même jeu dont la décomposition en ensembles d'information aurait été changée. Bien entendu, la même information donnée à d'autres partenaires aurait eu une autre valeur. La quantité d'information intrinsèque du message pourrait dès lors être soit le maximum de ces différences, soit une moyenne quelconque de ces différences. A côté de la quantité d'information, nous pourrions encore examiner le contenu d'information, qui serait la façon suivant laquelle les mouvements du partenaire informé auraient changé après réception du message (ou les rapports entre son action avant et après). La notion d'information peut ainsi se définir en théorie des jeux. Il faut bien entendu étudier les propriétés formelles de la notion ainsi définie, pour les comparer à celles du concept de Shannon.

Si toutefois la communication est ainsi vue comme une transformation des ensembles d'information, l'idée s'impose de considérer la discussion comme un jeu sur un autre jeu: les partenaires sont engagés dans un jeu compétitif I, mais exécutent simultanément un jeu compétitif II, sur les ensembles d'information du jeu compétitif I.

Ici la théorie des jeux ne peut certainement pas nous fournir des solutions toutes faites, mais elle peut, par ses techniques et ses nombreux résultats, nous indiquer comment il faudra procéder pour trouver la solution du problème rhétorique (quels sont les schémas argumentatifs optimaux pour tel ou tel jeu rhétorique *si le jeu rhétorique est un jeu sur un jeu?*)

IV. 4. *Les règles de la Bonne Discussion et la logique*

Dans les deux paragraphes qui précèdent, nous avons joint au modèle psychologique et au modèle sociologique le modèle emprunté à la théorie des jeux. Il nous est devenu évident que beaucoup restait à faire avant de pouvoir tirer de la théorie des jeux des détails précis sur des schémas argumentatifs.

S'il nous est donc impossible de dire dès maintenant quels schémas argumentatifs, utilisés dans quel ordre sont optimaux dans tel ou tel jeu rhétorique; il nous est cependant déjà possible d'indiquer certaines conditions qui doivent être satisfaites pour qu'une discussion quelconque soit possible:

1. Une discussion ne pourrait avancer vers un état d'équilibre si à tout moment toute affirmation, sur laquelle on se serait mis d'accord, pouvait être remise en question. Il faut une *règle de stabilisation*. Mais d'autre part, dans une certaine mesure il doit être permis de revenir sur les accords préalables en fonction de leurs conséquences ultérieures.

2. Si la discussion changeait constamment de sujet, après une confrontation initiale des opinions, sans qu'un rapprochement des positions se soit produit, aucun équilibre ne pourrait être atteint non plus. Il faut donc, pour qu'une discussion puisse avancer vers un état d'équilibre, qu'une *règle de continuation* exige l'approfondissement des mêmes sujets jusqu'au moment où un minimum d'accord soit réalisé.

3. Par une *règle de limitation* il faut mettre fin aux demandes de justification des positions avancées; si l'on exige pour chaque affirmation des légitimations nouvelles, on n'avancerait pas plus que si l'on mettait toujours de nouveau ses concessions en question.

4. Il faut que les partenaires puissent d'un commun accord changer le sujet de la discussion; il faut aussi qu'un minimum de *compréhension* mutuelle des thèses avancées soit possible.

5. Il faut que la discussion concrète dans laquelle on est engagé rende possible la discussion approfondie et généralisée de toutes les questions (mêmes différentes de celles débattues) qui dans l'avenir pourraient concerner les partenaires actuels.

Nous appelons ces conditions des conditions de possibilité de la discussion parce que si ces conditions ne sont pas réalisées

a) une discussion, même si elle se produit, reste vaine, en ce sens qu'elle ne peut promouvoir un accord et

b) une discussion, même si elle se produit, ne produit pas la possibilité d'une autre discussion, sur d'autres désaccords, mais tend à empêcher des discussions futures.

Plusieurs règles de la logique formelle classique sont analogues à ces conditions de possibilité de la discussion:

1. Si nous n'avons pas le droit de remettre en question ce que nous

avons concédé (et parallèlement le droit d'utiliser ce sur quoi un accord a été conclu), nous avons affirmé le principe d'identité et de non-contradiction.

2. Si nous sommes obligés de trancher les questions, et de ne pas les laisser dans l'indétermination, nous pouvons exprimer cette obligation du choix par le principe du tiers exclu.
3. La nécessité de poser des bases non justifiées, et de raisonner à partir d'elles, est le principe de la méthode axiomatique et du *modus ponens* comme propriété de l'implication.
4. Si nos arguments doivent préparer et faciliter la discussion d'autres points, ils doivent se détacher de leur matière particulière, pour ainsi devenir formelles.
5. La possibilité de changer les sujets de discussion, et de se comprendre suffisamment, implique la possibilité de définir les termes et de construire des langages nouveaux à partir des langages anciens.

Si ces règles classiques sont analogues aux règles de la bonne discussion, il faut reconnaître cependant que les dernières n'ont pas le caractère absolu des normes classiques: dans certains cas, on peut se récuser; dans certains cas, il ne faut pas décider; dans certains cas, les règles de la discussion ne sont bonnes que pour une espèce de sujets, etc. La théorie est encore déficiente ici, mais déjà nous pouvons affirmer que 1. il n'y aura pas qu'une seule logique (si la logique est l'ensemble des règles de la bonne discussion) et cependant 2. toute argumentation ne sera pas bonne, et une argumentation ne sera pas bonne ou mauvaise en fonction des préjugés multiples et imprévisibles des groupes auxquels elle s'adresse; elle sera bonne ou mauvaise en fonction de la nature de toute discussion en général et du type de discussion (plus ou moins loin de l'équilibre, tendant vers un équilibre stable ou instable, ayant des formes multiples ou simples d'équilibre) dans lequel on s'engage.

La position que nous prenons ici nous paraît être à mi-chemin entre celle de Piaget-Lorenzen d'une part, et celle de Perelman-Olbrechts d'autre part.

Pour Piaget, la logique est la théorie des relations sociales de coopération. Pour Lorenzen, la logique est la théorie des stratégies de discussion capables de gagner contre tout opposant possible dans une discussion quelconque.

Pour Perelman-Olbrechts, la logique est la théorie des arguments

destinés l'auditoire universel (chaque groupe nouveau se faisant une autre image de l'auditoire universel) ⁽⁴²⁾.

Pour nous la logique, dans la mesure où elle est socialement déterminée, est la théorie d'une coopération spéciale et limitée: la discussion tendant vers un équilibre et s'ouvrant sur d'autres discussions. Elle n'est pas seulement l'étude d'un ensemble de stratégies capables de gagner mais aussi celle d'un ensemble de conditions minimales de la possibilité de pareilles discussions.

Piaget croit que les exigences de la coopération sociale sont exactement les mêmes que les exigences de la coordination individuelle des actions: l'algèbre Booléenne est la forme équilibrée dans les deux cas. Aucune notion logique fondamentale n'est due exclusivement soit au développement de l'action, soit au développement de la coordination. Les deux conduisent pour les mêmes raisons aux mêmes résultats ⁽⁴³⁾.

Lorenzen croit que les exigences du dialogue et les exigences de l'action constructive conduisent à la même logique: la logique intuitioniste (les règles de construction universellement admissibles de l'*Einführung in die Operative Logik* sont exactement les stratégies universellement efficaces de la *Metamathematik*).

La contribution de l'interaction sociale à l'étude de l'interaction ar-

(42) «L'auditoire universel est constitué par chacun à partir de ce qu'il sait de ses semblables, de manière à transcender les quelques oppositions dont il a conscience» (p. 43). Dès lors, ou bien Perelman appelle «logique» la science des arguments qu'on prétend pouvoir convaincre l'auditoire universel (et alors ce que nous disons suit), ou bien il prend la logique comme l'étude d'une partie de ce qui convainc l'auditoire universel (et alors la variabilité de ce dernier va vraisemblablement entraîner la variabilité de cette partie, à moins que Perelman-Olbrechts ne croient que la logique, théorie des preuves contraignantes, est l'intersection de toutes les images possibles qu'on peut avoir de l'auditoire universel). (Cette intersection est-elle non-vide ?).

La logique dans un sens plus large sera bien entendu la théorie de l'argumentation elle-même; mais puisque cette dernière n'a pas de sens normatif, nous voulons dans la discussion présente nous limiter à un sens plus restreint de ce mot (l'arsenal des preuves contraignantes).

(43) Le second tome des *Études d'Épistémologie Génétique, Logique et Équilibre*, contient un article de Jean PIAGET qui, si on le compare avec les schémas de Heider, Festinger et Berlyne, qui ont joué un si grand rôle dans l'exposé présent, indique que, dans la mesure ou les théories de Heider et Festinger peuvent expliquer la théorie de l'argumentation, dans cette même mesure la théorie Piagétienne de l'équilibration a ce pouvoir. Nous référons à notre contribution au tome XVI des mêmes *Études* pour des compléments à cette idée.

gumentative n'est donc pas essentielle mais supplétive pour ces deux auteurs.

Pour Perelman-Olbrechts au contraire, l'argumentation est un phénomène essentiellement et complètement social. Leur conception très générale de l'auditoire universel ne leur a pas permis d'examiner le système des arguments valides pour pareil auditoire (supposé unique et défini), et leur désir d'étendre la logique les a fait utiliser leur base sociologique non pour fonder les prétentions d'un formalisme particulier (comme l'algèbre Booléenne, pour Piaget ou le calcul intuitioniste pour Lorenzen), mais pour étudier la vaste masse des arguments non systématisés ni formalisés dans les calculs connus.

Les considérations que nous présentons dans le présent article nous conduisent au contraire aux positions suivantes:

a) Si les coordinations des actions, comme le croit Piaget, tendent à se structurer en une algèbre Booléenne, les relations sociales de coopération tendent à se structurer comme l'ensemble des isomorphismes totaux ou partiels des algèbres Booléennes les unes sur les autres. Ces structures ne sont plus identiques à celles des algèbres Booléennes. Il faut les étudier !

b) Si les discussions entre deux partenaires, chacun pouvant utiliser des propositions composées de deux propositions simples, chaque proposition pouvant être défendue complètement ou rejetée complètement, comportant une position garantissant un gain certain et une position garantissant une perte assurée, conduisent, comme le croit Lorenzen, à la logique intuitioniste, les discussions entre n partenaires, pouvant utiliser des propositions de complexité arbitraires, pouvant prendre la parole selon des durées variables, utilisant des propositions qui peuvent être partiellement défendues et partiellement rejetées, et ne comportant ou bien aucune ou bien plusieurs positions donnant un gain certain ou une perte certaine, conduiront à d'autres formes logiques.

c) S'il est vrai, comme Perelman-Olbrechts le croient, que de nombreux arguments et contre arguments ont échappé jusqu'à maintenant à la logique formelle, tant déductive qu'inductive, les différentes logiques formelles qui s'opposent sont également dues aux exigences de la controverse dont la théorie doit donc être d'une part, celle de l'usage argumentatif de systèmes formels multiples, déjà présents, d'autre part, celle de l'usage argumentatif de règles également systématisables (voyez nos paragraphes précédents) mais se trouvant en dehors des systèmes présentés jusqu'ici.

d) La logique n'est donc ni purement sociale ni purement psychologique; elle pourra être fondée partiellement dans ces deux disci-

plines. Sur la base même de la conception de Perelman-Olbrechts, l'étude de la bonne discussion, (probablement à l'aide de la théorie des jeux) pourra permettre la reconstruction d'une conception, pluraliste certes, mais non arbitraire, de la validité.

Et à côté de cette théorie rhétorique du raisonnement valide, prendra place une théorie rhétorique des multiples raisonnements persuasifs, non-valides, théorie elle-même développée selon des raisonnements valides.

V. Conclusion

Nous avons donc vu qu'au moins de trois façons différentes la théorie descriptive des arguments persuasifs, donnée par Perelman-Olbrechts peut être mise en rapport avec des modèles explicatifs (modèles qui peuvent inspirer et modifier les descriptions et classifications rationnelles d'arguments). Il est temps de quitter l'analyse du détail pour exposer clairement et succinctement aussi bien ce que nous croyons être l'apport de cette nouvelle façon d'aborder le raisonnement, que les dangers latents que cette tentative comporte, comme tout autre effort humain.

Penser, est toujours penser avec, par et pour les autres. Martin Buber, parmi nos contemporains a souligné avec force cet aspect dialogique de la pensée. Mais le logicien de métier s'est toujours comporté comme si la pensée était une relation entre un individu, des prémisses et des conclusions, et parfois le monde. Il fallait réintégrer dans la logique l'aspect social de la pensée, que ni Platon, ni Aristote, Hegel n'ignoraient, mais qui était absent de notre grande logique contemporaine. Perelman-Olbrechts l'ont essayé et nous devons espérer qu'on continuera comme eux à lier sociologie et logique.

Penser, c'est aussi toujours agir, inséré dans une séquence d'actions, dont la pensée est moyen et fin relative. Les pragmatistes, dont Perelman-Olbrechts se réclament, l'ont souligné mais dans le travail réel de la logique contemporaine cet aspect a été ignoré. Le *Traité de l'argumentation* essaie de traiter concrètement la logique comme une théorie d'une action concrète.

Si nous cherchons les règles de la pensée correcte, nous devons les fonder sur la nature de la pensée réelle, sans les identifier avec les lois selon lesquelles se déroule cette pensée réelle. L'aspect descriptif de la logique avait tendance à disparaître, et l'aspect normatif

dominait exclusivement. L'ouvrage de nos auteurs essaie de réagir et d'opposer aux droits de la norme, ceux du fait.

Nous croyons qu'il faut applaudir sans réserves à une tentative qui veut insérer la théorie de la pensée dans une théorie de l'action et dans une théorie de l'interaction. Les aspirations de Perelman-Olbrechts vont ainsi dans la même direction que celles de l'école de Genève, école qui, sous l'inspiration de Jean Piaget, a voulu montrer également de quelle façon on pouvait et on devait comprendre la pensée comme action et interaction.

La pensée de Perelman-Olbrechts est d'autre part aussi comparable à celle de Paul Lorenzen, qui a voulu une logique opérationnelle (fondée sur l'action) et une logique dialogique (présentant les règles de tout dialogue), et à celle de Thaddée Kotarbinski, auteur d'une praxélogie.

Des trois intentions profondes que nous croyons être celles de l'œuvre de Perelman-Olbrechts (étudier la pensée comme action, comme interaction, et relier l'étude de la pensée valide à celle de la pensée réelle), et avec lesquelles nous tenons à marquer notre accord complet, suivent quelques conséquences, à nos yeux importantes:

1) L'argumentation est présente dans toutes les sciences et en dehors d'elles; l'argumentation en mathématiques et en physique est donc tout aussi essentielle que l'argumentation en droit ou en histoire. Loin de vouloir être l'étude d'une pensée spéciale, la rhétorique est l'étude d'un aspect de toute pensée. Et comme toute pensée est rhétorique, aucune pensée n'est complètement rhétorique (car si toute pensée est action et interaction, la pensée est une action et interaction spécifique dont le *proprium* quid doit être reconnu).

2) La science qui étudie l'aspect actif et interactionnel de toute pensée, aura le caractère de toute autre science: elle sera hypothético-déductive, à la fois empirique et systématique et, à la limite, tendra vers la précision des systèmes axiomatiques. La rhétorique n'est pas l'étude d'une pensée spéciale — nous le disions déjà; elle ne se fait pas non plus d'une façon spéciale, fluide et particulière. Tout au contraire, dans tous les modèles que nous avons étudié nous avons vu qu'une partie de la logique actuelle déjà préexistante (le calcul des relations) est capable de servir d'instrument pour systématiser ces structures particulières que sont les interactions sociales argumentatives. L'argumentation est plus et autre chose que la déduction, mais une partie de la logique déductive capte déjà une très

forte proportion des propriétés qui distinguent cette même argumentation de la déduction classique⁽⁴⁴⁾.

3) Les différents systèmes de logique formelle que nous rencontrons dans cette science en plein développement sont des schématisations des règles de la pensée valide, dans tel ou tel domaine. S'il n'y a qu'un système de règles valides, la théorie de la pensée comme action et comme interaction doit nous dire lequel et pourquoi. S'il y a de multiples systèmes valides, la théorie de l'argumentation doit encore nous dire lesquels et pourquoi. En aucun cas, nous pouvons admettre que les (ou la) logiques servent comme données, et comme données dont le prestige particulier n'est d'aucune façon expliqué par la théorie de l'argumentation. La théorie de l'argumentation doit fonder le privilège argumentatif des logiques (même si elle ne fonde pas leur légitimité).

4) Enfin, s'il est vrai que l'activité essentielle du logicien n'est pas celle de déduire à l'intérieur d'un seul système fermé, mais bien celle de construire, à partir de résultats acquis dans un formalisme donné, d'autres formalismes qui répondent mieux à certaines exigences intuitives, il en va de même pour le réformateur du langage, ou l'homme de science en général: les publics multiples auxquels s'adresse l'argumentation sont en développement constant, et il faut décrire et expliquer comment et de quelle façon l'argumentation réussit ou échoue dans des cas précis à modifier ses propres cadres, à créer ou à éliminer les publics auxquels elle s'adresse. La théorie de l'argumentation doit donc nécessairement être dynamique (historique et génétique) et, pour l'être, elle doit indiquer comment dans telle circonstance tel argument sera plus fort que d'autres et transformera aussi la situation argumentative.

De ces quatre conséquences qui expriment à notre sens l'intention profonde de Perelman-Olbrechts, nous pouvons déduire ce que la

(44) Perelman-Olbrechts aiment beaucoup opposer la déduction formelle, mécanique, automatique de la logique contemporaine, à la pensée vivante, humaine, souple de l'homme qui argumente. Par l'application des couples philosophiques mécanique/organique, mort/vivant, statique/dynamique, fermé/ouvert, ils expriment peut être une partie de la vérité. Il faut toutefois compléter leur pensée: d'une part, tout neurologue est à la recherche de mécanismes pouvant servir comme modèles pour cette pensée souple, dynamique, ouverte, organique (des mécanismes stochastiques d'une part, capables d'apprentissage d'autre part), et d'autre part, la pensée du logicien dans des systèmes non-décidables (et tels sont la majeure partie de tous les systèmes formels) n'est d'aucune façon mécanique, statique ou automatique, dans le sens classique de ces mots.

rhétorique ne peut pas être, tout en courant le risque de le devenir:

a) La rhétorique ne doit pas une nouvelle fois, et sous de nouveaux prétextes séparer les sciences humaines des sciences naturelles; elle ne doit pas une fois de plus opposer la pensée pratique à la pensée théorique; elle qui étudie l'aspect argumentatif de toute pensée ne doit pas vouloir légitimer la séparation définitive de telle pensée particulière par rapport à telle autre pensée particulière.

b) La rhétorique ne doit pas prétendre qu'elle ne pourra se développer que rhétoriquement; l'étude de l'argumentation n'est ni plus ni moins argumentative que la chimie. L'étude des pierres n'est pas elle même plus minérale que celle des fluides.

c) La rhétorique ne doit pas créer une classe d'arguments qu'elle appellerait quasi-logiques et dont le prestige dériverait de leur ressemblance à des démonstrations logiques. Au contraire: c'est le caractère contraignant de certaines démonstrations qui doit être rhétoriquement expliqué.

d) La rhétorique doit développer une véritable théorie de la force des arguments: sous peine de rester éloignée du réel, après avoir voulu le rejoindre, et sous peine de ne jamais pouvoir devenir génétique, elle doit expliquer pourquoi et comment l'usage de tels et tels arguments modifie et change profondément la force et de la disponibilité de tels et tels autres. *D'une théorie classificatrice des publics et schémas, elle doit devenir une théorie dynamique de la transformation des publics et des schémas.*

e) La rhétorique ne peut impliquer relativisme et scepticisme. Si pour tout argument il y a un contre argument, tout public fait la distinction entre argument rationnel et argument irrationnel.

Nous sommes d'avis que cette distinction peut se fonder en théorie de l'argumentation (et c'est en quoi nous partageons les convictions de Perelman-Olbrechts).

Les règles de la bonne discussion nous ont indiqué dans quel sens il fallait chercher à justifier la raison, mais nous croyons devoir rejeter la définition du «rationnel» que Perelman-Olbrechts eux-mêmes donnent.

Ils appellent «rationnel» un argument capable de convaincre l'auditoire universel.

Mais de trois choses l'une: ou bien l'auditoire universel est la somme de tous les publics passés présents et à venir et dans ce cas il est indéterminé, ou bien l'auditoire universel est l'ensemble des auditoires passés et présents et alors il n'est sensible qu'aux arguments les plus instinctifs et les plus irrationnels capables aussi de persuader le primitif et l'enfant; ou bien (et c'est ce que Perelman-Olbrechts

veulent) le public universel est une construction particulière de chaque public particulier, dans ce cas il y a autant de rationalités qu'il y a d'images différentes de ce public universel dont la construction reste inexplicée, le contenu variable, et la validité tout aussi sujette à caution que le sont les droits du groupe particulier qui l'a érigé en norme et dont son sort dépend.

Au nom même de ce que nous croyons être l'intention profonde de la théorie de l'argumentation, nous devons refuser pareille conception de la rationalité.

En montrant les liens de la théorie de l'argumentation avec plusieurs sciences positives d'une part, avec la logique formelle d'autre part, cet article avait pour but de faire voir qu'il était possible d'insérer la théorie de l'argumentation dans le cadre des sciences de l'action et de l'interaction, et qu'à partir de cette insertion un critère quasi sociologique de validité pouvait être établi qui permettrait de surmonter aussi bien le platonisme dogmatique que le relativisme sceptique. ⁽⁴⁵⁾.

L. APOSTEL

⁽⁴⁵⁾ Le développement pourrait, si on veut, se représenter comme suit: on commence par la logique formelle; Perelman-Olbrechts y opposent la rhétorique comme théorie non-formelle du raisonnement non-formel; maintenant, sur un niveau ultérieur nous devons englober aussi bien logique que rhétorique comme cas particuliers d'une super-rhétorique qui aurait la largeur de la première théorie de l'argumentation, et la rigueur de la première logique.