

## DE LA LOGIQUE A LA CONTRE-ARGUMENTATION

Denis Apothéloz, Pierre-Yves Brandt,  
Gustavo Quiroz

### 1. Logique naturelle et logique formelle

Toute entreprise visant à objectiver les modes de fonctionnement de la pensée, pour en étudier et en décrire les mécanismes les plus fondamentaux, peut légitimement revendiquer le statut de *logique*. L'analyse de la dimension opératoire de la pensée «naturelle» est ainsi le domaine de ce que, depuis les travaux de J.-B. Grize sur les pratiques langagières, on nomme logique naturelle (cf. notamment Grize 1982; Borel, Grize & Miéville 1983).

Comment, dès lors, caractériser les liens entre cette logique et les logiques dites formelles? Piaget (1967: 396) voyait dans la logique «une axiomatisation des structures opératoires de la pensée». Or, si les logiques formelles classiques sont bien le produit d'une démarche réflexive de la pensée sur elle-même, il peut être intéressant de postuler une contiguïté entre ces logiques et la logique naturelle, les logiques formelles servant alors de point de référence qu'il est nécessaire de dépasser pour caractériser celle-là. Intéressons-nous pour commencer à ces logiques formelles. Elles peuvent être considérées comme le résultat le plus avancé d'une tentative d'objectivation et de reconstruction des principes qui règlent la pensée. Mais cette reconstruction, en raison même des exigences et des contraintes internes qu'elle s'est données au départ (non-contradiction, etc.), n'a été possible qu'au prix d'une forte réduction, de telle sorte que les liens entre cette «logique sans sujet» et la pensée vivante—du moins la pensée telle qu'elle est appréhendée intuitivement par la conscience—ont pu paraître inexistantes. Cette

réduction peut être caractérisée comme suit. Les logiques formelles ont figé dans des définitions rigoureuses les liens entre connecteurs ainsi que tous leurs objets, de façon à obtenir un langage et des procédures de calcul univoques. Elles se présentent sous la forme de structures, la notion de nécessité logique résultant de la fermeture de ces structures.

La pensée naturelle au contraire, comme tout ce qui appartient au vivant, se caractérise par son ouverture. Comme tout organisme, elle est en constante interaction avec un environnement; elle peut s'adapter, se transformer et se complexifier continuellement. Construire une logique de cette pensée, c'est donc concevoir la logique non plus comme une structure mais comme un système; c'est tenter de mettre au jour les éléments qui sont à la base de ce système ouvert sans se préoccuper, du moins dans un premier temps, d'une perspective d'ensemble, et ceci afin d'éviter la tentation de simplifications réductrices.

La confrontation de cette logique ouverte avec la logique formelle présente un intérêt méthodologique. Elle permet, en partant d'un point de référence stable et largement exploré, d'approcher un univers beaucoup plus vaste et aux contours beaucoup plus flous. Dans une telle perspective, il devient alors possible de rechercher les racines, dans la pensée naturelle, de tel ou tel élément formalisé par les logiques formelles, autrement dit de montrer quels champs de la logique naturelle ont été cristallisés dans des objets formels particuliers. Tout en étant conscients de la difficulté d'une telle entreprise, et tout en reconnaissant l'écart considérable qui s'est creusé entre les logiques formelles et la pensée naturelle, nous postulons donc certaines similitudes entre leurs objets. Par exemple, lorsque Sherlock Holmes conduit pas à pas son enquête, il lui arrive de produire une hypothèse pour la rejeter en montrant qu'elle conduit à des conséquences insatisfaisantes; cette démarche peut être considérée comme une origine naturelle possible de la règle d'introduction de la négation (règle propre au raisonnement par l'absurde). Il s'agit même d'une procédure fréquente dans certaines formes démonstratives ou justificatrices de l'argumentation. Une autre origine naturelle de cette même règle pourrait se trouver dans les procédures réfutatives ou oppositives con-

sistant à rejeter un argument évoqué par autrui en produisant un fait qui fonctionne comme contre-exemple («si vous aviez raison, on devrait avoir telle conséquence; or tel fait que je produis montre que l'on arrive à la conclusion inverse, donc vous avez tort»). De façon générale, on postulera que chaque règle de déduction définie dans une logique formelle renvoie à un substrat naturel multiple et partiellement hétérogène. Ainsi, et en particulier pour notre exemple, on pourrait sans doute mettre en évidence d'autres origines naturelles plausibles de la règle d'introduction de la négation. La figure 1 illustre cette conception de la relation entre logique formelle et pensée naturelle:

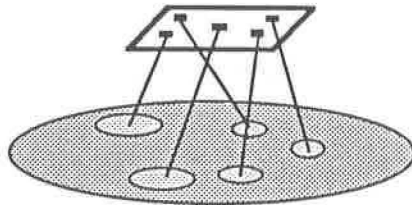


Fig. 1

## 2. La place de la négation dans l'argumentation

Dans notre approche de la négation, nous nous limiterons à un domaine particulier de la logique naturelle: l'argumentation. Nous reprenons de manière synthétique ce qui a été développé au Centre de Recherches Sémiologiques à ce propos, en nous appuyant également sur les travaux de Ducrot et Anscombe qui

se sont particulièrement intéressés à la négation dans l'argumentation. Mais au préalable nous rappellerons quelques fondements pour cette étude inspirés d'Aristote et de Perelman.

## 2.1. Quelques fondements pour une étude de la négation argumentative

La paternité de l'étude de l'argumentation revient sans doute à Aristote, qui a apporté à ce domaine l'impulsion nécessaire pour en faire une discipline théorique, rompant ainsi avec ses prédécesseurs. Avant lui, comme il l'a dit dans la *Rhétorique*, on ne faisait que compiler quelques formes de l'art oratoire, sans chercher à faire le lien entre ces formes et l'aspect proprement logique. On s'intéressait davantage aux techniques oratoires propres au genre judiciaire, laissant dans l'oubli les genres délibératif et épideictique.

### 2.1.1. L'argumentation chez Aristote

Contrairement à ses prédécesseurs Aristote intègre l'art oratoire à l'étude de la logique. Ainsi l'*Organon* comprend entre autres ce que nous appellerions aujourd'hui une théorie de l'argumentation, laquelle se trouve développée principalement dans les *Topiques* et dans la *Rhétorique*, bien que les principes logiques soient formulés dans les *Premiers analytiques*. Ce projet d'ensemble montre qu'Aristote pensait que les processus visant à convaincre étaient tous fondés sur la syllogistique.

Aristote distingue quatre types de syllogismes: le syllogisme logique, le syllogisme dialectique, le syllogisme apparent et l'enthymème. Le *syllogisme logique* (présenté dans les *Analytiques*) est basé sur des prémisses universelles et nécessaires, les axiomes ou principes premiers. Ce syllogisme est l'instrument de la démonstration stricte; il permet donc de déduire des connaissances exactes et universelles. La logique qui en découle est une logique de la vérité.



Lorsque les prémisses auxquelles s'applique le syllogisme sont non seulement des axiomes mais des prémisses probables (des opinions généralement admises, des maximes), Aristote parle de *sylogisme dialectique*. Celui-ci est fondé sur une «logique du probable», laquelle nous permet

«d'argumenter sur tout problème proposé, en partant de prémisses probables, et d'éviter, quand nous soutenons un argument, de rien dire nous-mêmes qui y soit contraire.» (*Topiques*: 100a,18).

Notons que la dialectique peut être utilisée dans toutes sortes de discussions ou de domaines; elle est universelle dans ses applications. Lorsqu'elle fait usage de propositions analytiques (axiomes ou propositions déduites par un syllogisme logique) elle les présentera de telle manière que l'auditoire aura le choix de les accepter ou non. Les arguments de la discussion formulés en termes de syllogismes sont présentés à travers des questions et des réponses, et, dans les *Topiques*, Aristote montre comment disposer les arguments de manière à soutenir correctement ses propositions et à réduire l'adversaire au silence. Il ajoute qu'il n'y a pas que les syllogismes pour formuler les preuves, mais qu'on peut aussi procéder par induction, ou passage du particulier au général.

C'est dans ce cadre également qu'Aristote parle de *sylogisme apparent* (ou éristique); il s'agit soit d'un syllogisme partant d'opinions qui paraissent probables mais qui, en réalité, ne le sont pas, soit d'un syllogisme qui ne conclut qu'en apparence à partir d'opinions probables. (*Topiques*: 100b).

Le quatrième type de syllogisme est l'*enthymème* ou syllogisme de la rhétorique. La principale différence entre la dialectique et la rhétorique est que la première utilise les syllogismes dans un dialogue formé de questions et de réponses, et ceci dans toutes sortes de domaines, alors que la seconde concerne le discours d'un orateur cherchant à persuader son auditoire dans des domaines particuliers (épidictique, délibératif, judiciaire). Dans ces domaines, l'appel aux sentiments ou le re-

cours au prestige de l'orateur peuvent être des procédures qui accompagnent l'enthymème.

Selon Aristote, le syllogisme dialectique (et l'enthymème) se construisent sur le vraisemblable, l'induction (ou exemple dans la rhétorique), l'indice ou le *tekmèrion*. Il faut entendre par *vraisemblable*, des opinions probables,

«ce qui se produit le plus souvent, [...] ce qui, dans le domaine des choses pouvant être autrement, est relativement à la chose par rapport à laquelle il est vraisemblable, dans la relation de l'universel au particulier» (*Rhétorique*: 1357a, 34).

L'*induction* est le passage du particulier au général (et l'*exemple*, le passage du semblable au semblable). Un *indice* est une chose qui, lorsqu'elle se produit, signale qu'une autre chose s'est produite. Aristote illustre la notion d'indice en disant que «un indice que les doctes sont justes, c'est que Socrate était docte et juste» (*Rhétorique*: 1357b: 10). Lorsqu'un indice est irréfutable parce que nécessaire, Aristote parle de *tekmèrion* et illustre ce cas en disant qu'«un indice qu'elle [une femme] a enfanté, c'est qu'elle a du lait» (*Ibid.*).

Il convient de signaler ici que: i) la conception de l'enthymème comme syllogisme incomplet (soit par ses prémisses soit par sa conclusion) est postérieure à Aristote; ii) la suppression d'une des prémisses peut répondre à une économie d'effort: l'enthymème n'est un syllogisme incomplet que dans son expression langagière, mais pas nécessairement au niveau de la pensée, étant donné qu'on n'a pas besoin de tout dire pour être compris.

### 2.1.2. La réfutation<sup>1</sup> chez Aristote

Dans la *Rhétorique*, on trouve la mention de deux formes générales de réfutations: soit en posant un obstacle au raisonnement de l'adversaire (instance), soit en construisant un syllogisme ou enthymème consistant à dériver une conclusion contraire à celle que soutient l'adversaire.

Pour poser un obstacle au raisonnement de l'adversaire, on peut réfuter une prémisse particulière sur laquelle s'appuie ce raisonnement, comme par exemple:

«ceux qui ont souffert du mal haïssent toujours; instance: mais ceux qui ont éprouvé du bien n'aiment pas toujours». (*Rhétorique*: 1402b, 6).

Celui qui réfute ainsi prouve que l'enthymème présenté par l'adversaire, précisément parce qu'il n'est que probable, est tout aussi bien improbable, et ceci en réfutant une prémisse probable sur laquelle s'appuie l'enthymème. Tout l'art du rhéteur est donc de prouver le probable ou l'improbable. Et la réfutation d'un argument probable se fait, d'ordinaire, en introduisant une opinion opposée à l'argument qu'on réfute et ayant un degré de probabilité plus grand que celui-ci.

Lorsque la réfutation utilise un syllogisme elle le construit, selon ce qui a été dit plus haut, sur le vraisemblable, l'induction (l'exemple), l'indice ou le *tekmèrion*. De ces quatre sortes de réfutations, seule la réfutation par *tekmèrion* est une vraie réfutation, étant donné qu'elle est construite sur le nécessaire. Les autres formes ne sont que des réfutations apparentes, parce que ce qu'elles démontrent, ce n'est pas «que la chose n'est pas vraisemblable, mais qu'elle n'est pas nécessaire» (*Rhétorique*: 1402b, 13).

D'autre part, pour l'étude de l'argumentation, Aristote avait besoin d'une classification d'arguments qu'il a formulée dans les *Topiques* et la *Rhétorique*. Sa typologie est basée sur les lieux

1 Le terme «réfuter» traduit le grec *λυειν*, «déliier». «Réfuter» signifie donc littéralement «déliier une vérité enchaînée», c'est-à-dire chercher à dépasser une difficulté, plutôt que polémique.

(*topoi*). Ainsi, dans la *Rhétorique*, il a étudié les lieux communs (vingt-huit) des enthymèmes. Pour ne mentionner qu'un topos en rapport avec la négation, on signalera le lieu des contraires, composé de la contradiction (affirmation, négation), les extrêmes d'un même genre (bon et mauvais, blanc et noir), la relation (simple et double, maître et esclave).

### 2.1.3. La théorie argumentative de Perelman

Après Aristote, l'aspect logique de la rhétorique est peu à peu retombé dans l'oubli. Durant des siècles, la rhétorique a été réduite à la pratique de l'«art de l'éloquence» et fut l'apanage des rhéteurs plutôt que des philosophes ou des logiciens. Il a fallu attendre notre siècle pour que Perelman et Olbrechts-Tyteca réactualisent la théorie «logique» de l'argumentation.

Ces auteurs ont donc cherché à renouer avec la conception aristotélicienne de la rhétorique. Selon eux, une des causes de l'abandon total d'une étude logique de l'argumentation réside dans un intérêt croissant, à partir du XVIIe siècle, pour une approche rationnelle de la pensée. Descartes, par exemple, tenait le vraisemblable pour presque faux, et il pensait que l'évidence est la seule marque de la raison.

Perelman et Olbrechts-Tyteca (1970) soulignent que la tradition rationaliste ne peut pas rendre compte de l'argumentation, car celle-ci fait intervenir le vraisemblable et le possible, qui échappent à l'évidence, centre organisateur de la raison cartésienne. Ils proposent donc une «nouvelle rhétorique» pour laquelle ils adoptent une conception logique comprenant une classification d'arguments et de lieux, en vue de décrire la persuasion rhétorique. Ils substituent au concept cartésien d'évidence celui d'*adhésion*, concept à partir duquel ils vont définir l'argumentation. Selon eux, il existe une règle primordiale de l'argumentation: adapter son discours à l'auditoire présumé. La connaissance de l'auditoire est donc un facteur essentiel pour la réussite d'une intervention argumentative.

«L'objet de cette théorie [l'argumentation]—disent-ils—est l'étude des techniques discursives permettant de provoquer ou d'accroître l'adhésion des esprits aux thèses qu'on présente à leur assentiment. Ce qui caractérise l'adhésion des esprits c'est que son intensité est variable» (1970: 5).

Ainsi, au caractère catégorique de la vérité scientifique, ils opposent le caractère graduel de la vraisemblance et du possible.

Perelman et Olbrechts-Tyteca distinguent entre auditoire particulier (relatif à un individu ou un groupe donnés) et auditoire universel, en tant qu'une universalité et une «unanimité que se représente l'orateur, de l'accord d'un auditoire qui devrait être universel» (1970: 41). Ils qualifient de persuasive l'argumentation qui prétend valoir pour un auditoire particulier, et de convaincante celle qui vise l'adhésion de tout être de raison.

#### **2.1.4. La négation dans l'argumentation chez Perelman**

Selon Perelman et Olbrechts-Tyteca, le point de départ et le déroulement de l'argumentation supposent l'accord de l'auditoire. Cet accord peut porter: a) sur le contenu des prémisses; b) sur le choix des prémisses fait par l'orateur; c) sur les liaisons entre arguments; d) sur la façon d'utiliser ces liaisons (comme l'utilisation tendancieuse). Quant à la réfutation, elle peut porter sur ces mêmes facteurs. Cependant aucun énoncé ne peut avoir un accord permanent, car

«l'accord est toujours susceptible d'être remis en question et l'une des parties au débat peut refuser la qualité de fait à ce qu'affirme son adversaire» (1970: 90).

Au niveau des désaccords, Perelman et Olbrechts-Tyteca distinguent différents cas de figure. Le désaccord peut porter sur:

- a) les faits et vérités observables, par exemple en montrant qu'ils ne sont reconnus que par un auditoire particulier, perdant ainsi leur statut de nécessité;
- b) les faits supposés, convenus ou probables, c'est-à-dire les présomptions;
- c) les valeurs, les hiérarchies de valeurs, les lieux du préférable. Notons qu'on ne peut pas nier les valeurs en tant que telles: on peut seulement les disqualifier, les subordonner ou les interpréter. Les hiérarchies de valeurs sont plus importantes, dans une argumentation, que les valeurs elles-mêmes. Car ce qui caractérise un auditoire, c'est moins les valeurs qu'il admet, que la manière dont il les hiérarchise (1970: 109). Quant au rôle des lieux, Perelman suit Aristote pour qui toute réfutation doit s'appuyer sur le lieu choisi par l'argument qu'elle combat. C'est-à-dire qu'on réfutera l'exemple par l'exemple, la coutume par la coutume, etc.;
- d) la cohérence du raisonnement, en montrant soit une contradiction, soit une incompatibilité.

Un cas particulier d'incompatibilité est celui où s'opposent les prémisses et les conséquences de leur affirmation. Il nomme cette sorte d'incompatibilité *autophagie*. L'argument qui consiste à dénoncer l'autophagie est la rétorsion. Comme par exemple:

«à celui qui objecte au principe de non-contradiction, on rétorque que son objection même, par le fait qu'il prétend affirmer la vérité et en tirer la conséquence que son interlocuteur affirme le faux, présuppose le principe de non-contradiction» (1970: 274).

## 2.2. L'argumentation et la négation dans la théorie linguistique de O. Ducrot et J.-C. Anscombe

### 2.2.1. L'argumentation

Les travaux de Ducrot et Anscombe sur l'argumentation se situent dans le cadre général de la linguistique de l'énonciation. L'idée suivant laquelle le langage est doté d'une efficacité propre y occupe donc une place centrale. Dans cette perspective, l'argumentation est précisément l'un des multiples modes d'action du langage.

Pour Ducrot et Anscombe, il y a argumentation lorsqu'un locuteur présente un énoncé ou un ensemble d'énoncés (arguments) comme destinés à faire admettre un autre énoncé (conclusion) (Anscombe & Ducrot 1983). Mais le lien entre arguments et conclusions ne se réduit pas à un rapport de conséquence entre les informations apportées par les énoncés-arguments et les énoncés-conclusions. Ce lien dépend surtout de la présence de marques linguistiques, comme «même», «presque», «à peine», «peu», «aussi...que», etc., de telle sorte que certaines phrases de la langue possèdent en elles-mêmes, c'est-à-dire dans leur forme linguistique et avant même qu'elles fassent l'objet d'une énonciation, la propriété de caractériser argumentativement leur information.

Trois conséquences résultent de cette perspective. En premier lieu, l'étude de l'argumentation consiste en une analyse des *possibilités d'enchaînements argumentatifs* des énoncés dans le discours. En second lieu, cette étude concerne la *langue*, et non pas une rhétorique extralinguistique, car les virtualités argumentatives sont inscrites dans le code linguistique même. En troisième lieu, les propriétés argumentatives des énoncés font partie intégrante de leur *sens*. L'approche de Ducrot et Anscombe constitue ainsi une tentative de sortir l'argumentation des champs philosophique, logique et rhétorique auxquels son étude était traditionnellement associée pour en faire l'objet d'une analyse strictement linguistique.

Ducrot et Anscombe ont développé plusieurs concepts pour rendre compte de la spécificité des phénomènes argumentatifs. L'un de ceux qui nous importent ici—dans la mesure où nous le reprendrons plus loin à notre compte—est celui d'*orientation argumentative*. Il vise à caractériser la nature du lien entre argument et conclusion: l'argument est présenté par le locuteur comme *orienté vers* la conclusion, voire, lorsque celle-ci est implicite, vers une classe de conclusions. D'autre part, relativement à une conclusion donnée, certains arguments peuvent être plus forts, plus décisifs que d'autres. Un ensemble d'arguments coorientés vers une même conclusion constitue donc une classe comportant une relation d'ordre. Ces auteurs rendent compte de ce phénomène au moyen du concept d'*échelle argumentative*.<sup>2</sup>

### 2.2.2. La négation dans l'argumentation chez Ducrot et Anscombe

Le problème de la dimension argumentative de la négation a été abordé par Ducrot dans plusieurs de ses ouvrages. Nous retiendrons ici la conception développée dans *Les mots du discours* (1980: 49 et suiv.) et amendée dans *Le dire et le dit* (1984: 214 et suiv.).

Pour Ducrot, la négation est l'une des illustrations privilégiées du phénomène de la polyphonie. Un énoncé est dit polyphonique si son énonciation laisse entendre d'autres voix (d'autres énonciateurs) que celle de son locuteur effectif, comme c'est par exemple le cas pour les énoncés qui suivent la conjonction *puisque*. Voici la définition que cet auteur donne de la négation:

---

2 Depuis quelques années, Ducrot et Anscombe ont apporté des modifications importantes à leur théorie de l'argumentation. Les premiers éléments de cette évolution apparaissent dans le dernier chapitre de *L'argumentation dans la langue* (1983) et font intervenir la notion de *topoi*. Nous n'en ferons pas état ici, et renvoyons le lecteur à Anscombe & Ducrot (1986) pour une présentation et une justification des différentes étapes qui ont marqué le développement de cette théorie.



«Je proposerai de décrire tout énoncé de la forme *non-p* comme accomplissement de deux actes illocutionnaires: l'un est l'affirmation de *p* par un énonciateur  $E_1$  s'adressant à un destinataire  $D_1$ , l'autre est le rejet de cette affirmation, rejet attribué à un énonciateur  $E_2$  s'adressant à  $D_2$ » (Ducrot *et al.* 1980: 49-50).

Cette définition est assortie des clauses suivantes:

- a)  $E_1$  et  $E_2$  ne peuvent pas être identifiés avec la même personne.
- b)  $E_2$  est généralement identifié avec le locuteur.
- c)  $D_2$  est généralement identifié avec l'allocutaire.
- d)  $E_1$  peut être identifié avec l'allocutaire; la négation a alors un caractère nettement réfutatif.

Cette définition aboutit de fait à distinguer deux types de négations, et cette distinction se joue dans la clause d). Lorsque l'énonciateur  $E_1$  (l'auteur de l'assertion rejetée *p*) n'est identifié ni avec l'allocutaire ni avec une quelconque personne, *non-p* est une *négation descriptive*; elle est alors utilisée sans autre intention que de représenter un état de chose. Lorsque, en revanche,  $E_1$  est identifié avec l'allocutaire, *non-p* est une *négation polémique*, son auteur s'opposant à un discours adverse tenu ou prétendument tenu par l'allocutaire. On notera qu'un troisième type de négation est théoriquement possible, bien que Ducrot n'en fasse pas état: il s'agit du cas où  $E_1$  est identifié avec un tiers ou avec une opinion commune. Il s'agirait là aussi d'une négation à caractère polémique, mais n'impliquant pas obligatoirement entre les interlocuteurs une confrontation de jugements antagonistes.

Cette définition polyphonique de la négation comme mise en scène d'un «affrontement de deux énonciateurs» (1980: 50) permet, selon Ducrot, d'intégrer la conception de la négation développée par Freud sur la base de données psychanalytiques, conception suivant laquelle un énoncé *non-p* peut constituer une sorte de travestissement utilisé pour dire *p*. Dans le cadre de la

théorie freudienne, l'énonciateur de  $p$  est généralement identifié avec une instance inconsciente de la personnalité.

Par ailleurs, Ducrot présente divers arguments linguistiques montrant qu'il y a dissymétrie entre énoncés affirmatifs et négatifs, de sorte que «l'affirmation est présente dans la négation d'une façon plus fondamentale que ne l'est la négation dans l'affirmation» (1984: 216). Ainsi, si les énoncés négatifs (c'est-à-dire comprenant le morphème *ne...pas*) comportent bien une allusion à une voix contradictoire, il n'en va pas de même pour les énoncés affirmatifs.

Dans *Le dire et le dit*, Ducrot distingue trois types de négations, les deux premiers étant une subdivision de la négation nommée ci-dessus «polémique». A savoir :

a) *La négation métalinguistique*. Elle consiste, pour le locuteur, à s'en prendre aux termes mêmes d'une parole effective à laquelle elle s'oppose. Cette négation possède la propriété de pouvoir annuler les présupposés de l'énoncé positif correspondant, comme en témoigne l'échange suivant:

- Tu as vu, Pierre a cessé de fumer.
- Pierre n'as pas cessé de fumer: il n'a jamais fumé de sa vie.

Dans cet exemple, la négation est métalinguistique en ce sens qu'elle opère à la fois sur l'expression «cessé de fumer», présentée en mention (vs en usage), et sur le présupposé «Pierre fumait». La réplique doit donc être comprise ici comme «Pierre n'a pas 'cessé de fumer'».

b) *La négation polémique*. Le locuteur de *non-p* s'assimile à l'énonciateur  $E_2$  du refus et s'oppose à un énonciateur  $E_1$  de  $p$ , mis en scène dans le discours.  $E_1$  peut être (mais pas nécessairement) identifié avec l'auteur d'une parole effective, par exemple l'allocutaire<sup>3</sup>. Cette négation maintient les présupposés et correspond, selon Ducrot, à la plupart des énoncés négatifs. En voici un exemple, où  $E_1$  est clairement identifié avec l'allocutaire:

3 Lorsque  $E_1$  est identifié avec l'allocutaire, on parle généralement de réfutation (anglais: denial).

- Tu as vu, Pierre a cessé de fumer.
- Pierre n'a pas cessé de fumer, je l'ai vu allumer une cigarette il y a à peine dix minutes.

c) *La négation descriptive*. Elle est utilisée sans autre intention que la représentation d'un état de chose; elle est purement informative, dépourvue de toute dimension polémique et argumentative. Ducrot (1984: 217) en donne l'exemple suivant:

- N a demandé à Z, qui vient d'ouvrir les volets, quel temps il fait, et Z répond:
- Il n'y a pas un nuage dans le ciel.

Dans plusieurs de leurs travaux, Ducrot et Anscombe ont en outre entrepris de dégager les principales incidences de la négation sur la valeur argumentative des énoncés (cf. notamment Ducrot 1973: 238-260, et Anscombe & Ducrot 1983: 72, 99 et suiv.). C'est ainsi qu'ils ont décrit des «lois» ou «effets» qui font référence aux concepts d'orientation et d'échelle argumentatives. Ces lois ne concernent que la négation polémique au sens où nous venons de la définir.

Deux d'entre elles nous intéressent directement ici. La première, dite *loi de négation*, consiste simplement dans le fait qu'un énoncé négatif est anti-orienté relativement à l'énoncé affirmatif correspondant. Cela signifie qu'il est orienté vers la négation de la conclusion visée par l'énoncé affirmatif. La seconde, dite *loi d'inversion*, fait intervenir deux arguments et deux conclusions; elle établit que l'inverse d'un argument fort ne constitue qu'un argument faible. Soit, dans une formulation plus technique: si  $p'$  est un argument supérieur à  $p$  pour une conclusion  $r$ ,  $non-p'$  est, pour une conclusion  $non-r$ , un argument inférieur à  $non-p$ . L'effet de la négation est donc ici d'inverser l'échelle argumentative.

Il semble donc que pour Ducrot et Anscombe, la présence d'une négation soit dépendante de l'occurrence d'un morphème négatif. Cependant leur analyse des énoncés de la forme  $p$  mais  $q$  fait implicitement intervenir une certaine négation. Les énoncés de cette forme sont en effet décrits comme la conjonc-

tion de deux segments dont le second est argumentativement anti-orienté par rapport au premier. Or nous venons de voir que la notion d'anti-orientation n'est pas pensable sans l'idée de négation.

Nous adopterons quant à nous une conception assez large de la négation, en mettant l'accent sur les phénomènes d'anti-orientation argumentative plutôt que sur la présence effective d'un morphème négatif. Cette perspective nous conduira à distinguer clairement l'opposition entre phrase affirmative et phrase négative, de l'opposition entre assertion et réfutation. Ainsi, dans l'exemple suivant, la réplique consiste en une phrase de forme affirmative mais ayant néanmoins une valeur réfutative (ou polémique):

- Tu as vu, Pierre a cessé de fumer.
- Pierre! Il fume toujours, je l'ai vu allumer une cigarette il y a à peine dix minutes.

Par ailleurs, Ducrot et Anscombe n'abordent pas pour lui-même le problème du dialogue, et ne disent rien du fonctionnement des procédures argumentatives et contre-argumentatives dans les échanges polémiques. Ils présentent de l'argumentation une vision essentiellement positive (argumenter *pour*) et monologique. Toutefois, l'importance qu'ils accordent à la négation polémique ainsi qu'à une conception polyphonique de la négation laisse penser que leurs concepts peuvent être transposés sans difficulté majeure dans une problématique dialogale. Ainsi, la loi d'inversion présente l'intérêt, du point de vue du dialogue polémique, de faire apparaître que lorsque deux interlocuteurs argumentent en faveur de conclusions contradictoires (par exemple  $E_1$  en faveur de  $r$  et  $E_2$  en faveur de  $non-r$ ), la négation polémique des arguments de l'autre ne constitue pas l'argument le plus fort pour la conclusion qu'on veut faire admettre.

Nous éviterons pour notre part d'adopter une conception strictement positive de l'argumentation.

### 2.3. L'argumentation et la négation dans les travaux du Centre de Recherches Sémiologiques

#### 2.3.1. Argumentation et schématisation

Un premier bilan des travaux qui ont été menés au Centre de Recherches Sémiologiques sur le thème de l'argumentation nous est donné par Grize (1971). A cette recherche sont notamment associés les noms de M.-J. Borel, M. Ebel, P. Fiala, A. Licitra, A. Morf et G. Vignaux. La perspective développée dès cette époque est celle d'une *logique naturelle* des discours argumentatifs; elle consiste donc à voir dans ces discours non des objets premiers, mais la manifestation d'une activité, celle-là même qui les a engendrés. L'argumentation est définie ici comme:

«l'ensemble des stratégies discursives d'un orateur *A* qui s'adresse à un auditeur *B* en vue de modifier, dans un sens donné, le jugement de *B* sur une situation *S*» (Grize 1971: 3).

Cette définition appelle les remarques suivantes.

En premier lieu, il y est question de stratégies *discursives*. Sont en conséquence exclus les comportements mimo-gestuels, les manifestations émotionnelles (cris, pleurs, etc.), ainsi que l'utilisation de représentations figurales, comme l'usage de l'image dans la publicité.

En second lieu, l'argumentation est *finalisée*: elle est produite «en vue de modifier, dans un sens donné...», —ce qui laisse entendre qu'il y a intentionnalité.

En troisième lieu, cette définition postule une *participation* active de *B*, dans la mesure où celui-ci est conduit à modifier son jugement. Le discours tenu par *A* ne saurait donc simplement être considéré comme la cause efficiente du jugement auquel il amène *B*.

Grize (1971) développe également l'opposition entre argumentation et démonstration. La nature et le statut des *objets* sur lesquels portent ces deux procédures constitue le point essentiel

de cette opposition. Alors que les objets de la démonstration sont soit vides (logique formelle) soit univoquement définis par des postulats explicites (dans la démonstration mathématique, par exemple), ceux de l'argumentation demeurent fondamentalement ambigus, parce qu'ils appartiennent à des situations quotidiennes. L'activité de discours les transforme et les détermine continuellement. Il s'agit même là de l'un des mécanismes les plus constants de l'argumentation, les déterminations des objets ayant pour effet «de créer une situation qui contient en quelque sorte les jugements que l'on lira B» (1971: 12).

Cette approche de l'argumentation fait donc une place décisive à l'auditoire, renouant sur ce point avec les thèses développées par Pascal dans son *Art de persuader*:

«quoi que ce soit qu'on veuille persuader, il faut avoir égard à la personne à qui on en veut, dont il faut connaître l'esprit et le coeur, quels principes il accorde, quelles choses il aime» (Pascal 1986: 42).

Grize distinguera d'ailleurs plus tard deux composantes dans une argumentation, une composante *explicative*, faite de raisonnements, et une composante *séductrice*, faite de valeurs, liant ainsi la réussite d'une intervention argumentative à la justesse des représentations que A se fait des connaissances de B et des valeurs auxquelles celui-ci adhère (Grize 1981).

Dans cette perspective, le discours argumentatif apparaît fondamentalement comme un discours pratique. Il consiste dans l'élaboration, par un sujet, de la représentation d'un micro-univers destiné à intervenir sur les représentations, les jugements ou les actions d'un auditoire. Grize (1974a) emprunte à Gonsseth (1936) la notion de schéma, et désigne par le terme de *schématisation* à la fois l'activité d'élaboration, qui est mise en oeuvre d'opérations, et son résultat, qui est une représentation discursive.

La logique naturelle est ainsi définie comme l'étude des opérations logico-discursives de schématisation. Borel, Grize et Miéville (1983) ont élaboré un système comportant cinq niveaux d'opérations:

*Opérations d'ancrage.* Une schématisation étant par nature symbolique, ses éléments renvoient à autre chose qu'à eux-mêmes. Ils prennent racine dans ce que Culioli appelle des notions primitives, entités cognitives définies comme des «faisceaux de propriétés physico-culturelles» (1981: 66). Au premier niveau, des opérations ancrent les prédicats et les objets du discours dans les notions primitives. L'ancrage d'un prédicat produit un couple prédicatif, noté  $P( )$ ,  $non-P( )$ .

*Opérations d'objets.* Elles rendent compte d'un aspect essentiel de l'activité discursive, qui est le travail sur les objets (adjonction d'ingrédients, spécification, etc.)<sup>4</sup>.

*Opération de détermination.* Il s'agit en réalité d'une poly-opération, car son résultat peut être analysé en plusieurs composantes. En premier lieu, elle sélectionne l'un des deux termes du couple prédicatif; en second lieu, elle instancie la (les) place(s) libre(s) du prédicat par un (des) objet(s); en troisième lieu, elle introduit une modalité dans la relation objet(s)-prédicat. Il s'agit d'une modalité *de re*.

*Opération de prise en charge.* Elle permet de passer d'une détermination à un énoncé, et on se trouve ici encore en présence d'une polyopération. D'une part elle indique quel est le sujet énonciateur-source; d'autre part elle marque la position du sujet face à la détermination (distance), en introduisant une modalité *de dicto*.

*Opérations d'articulation.* Elles lient des déterminations et/ou des énoncés, et engendrent des configurations. Les arguments, qui articulent une conclusion et une (des) raison(s), constituent donc une classe particulière de configurations. Dans la perspective de la logique naturelle, ils ont fait l'objet de diverses analyses et d'un essai de classification (Apothéloz 1987; Apothéloz & Miéville 1989).

---

4 Pour une version remaniée des opérations d'objets, voir Grize (à paraître).

### 2.3.2. La négation associée aux opérations de schématisation

En 1974, dans un article intitulé «La schématisation et ses problèmes», Grize fixe un programme d'étude dans lequel il mentionne neuf questions à approfondir. Parmi celles-ci, il relève:

- «(7) Détermination de catégories de modalités en rapport avec les procédures de réfutation.
- (8) Catégorisation des négations». (Grize 1974b: 125)

Depuis lors, les travaux menés au Centre de Recherches Sémiologiques ont permis de répondre partiellement à ces questions. En particulier, en ce qui concerne la catégorisation des négations, on trouve des éléments, tant dans «Logique et organisation du discours» (Grize 1976), «Quelques opérations de la logique naturelle» (Grize 1979), *Essai de logique naturelle* (1983), que dans l'appendice à l'ouvrage sur la contradiction (Grize & Piérait-Le Bonniec 1983). Dans ces travaux qui présentent les opérations de schématisation, on trouve mention d'une négation pour plusieurs de ces diverses opérations.

De plus, les écrits de Frey (1987) et de Miéville (1989) distinguant négation prédicative et négation propositionnelle sont une autre source pour établir des catégories de négations. Sur cette base, nous proposons les catégories suivantes.

#### *Proto-négation intranotionnelle*

Le fondement de la négation dans la schématisation se trouve dans le concept de notion. Culioli considère toute notion comme un couple d'opposés ( $X$ ,  $\bar{X}$ ). Cette définition rejoint ce qu'Aristote décrit par lieu des contraires. Selon ce qu'en dit Grize,

- «il apparaît ainsi qu'un certain type de négation peut apparaître 'avant' le niveau de l'énonciation» (1979: 199).



Or, si les notions comme «point de départ des activités logico-discursives [...] sont quant à elles, indicibles» (Grize 1983: 102), il n'en est pas de même des couples prédicatifs ( $P$ ,  $non-P$ ) qui en dérivent par l'opération d'ancrage  $\eta$ . Ainsi pour décrire la proto-négation intranotionnelle, nous allons chercher à déterminer le rôle du «non» dans  $non-P$ .

Une possibilité serait de concevoir  $non-P$  comme dérivé de  $P$  par adjonction d'une marque négative, mais cette interprétation est en contradiction avec l'idée de notion primitive, conçue comme un couple. En effet, postuler que  $non-P$  s'élabore à partir de  $P$  suppose que  $P$  est primitif par rapport à  $non-P$ , donc que la notion primitive est unaire et pas duelle.

L'autre possibilité, qui paraît celle adoptée par Grize, est de considérer que ni  $P$ , ni  $non-P$  ne sont en soi négatifs, qu'ils sont simplement dans un rapport d'opposition,  $P$  étant aussi bien l'opposé de  $non-P$ , que  $non-P$  l'opposé de  $P$ . Désigner l'un des termes du couple par *non* ne serait dès lors qu'un moyen pour le distinguer de l'autre terme du couple.<sup>5</sup>

Si la négation ne caractérise pas un terme du couple plus que l'autre mais qu'elle décrit le rapport qu'ils entretiennent l'un avec l'autre, elle ne peut alors être comprise que par la co-présence des deux termes du couple. En quoi elle désigne plutôt la tension issue de la présence simultanée des deux pôles. Elle est donc interne au couple et ne peut pas être conçue à proprement parler comme une opération. C'est pourquoi nous parlerons de proto-négation intranotionnelle dans laquelle s'ancre la négation prédicative.

### *Négation prédicative*

Dès le moment où l'opération de détermination  $\delta$  choisit l'un des termes du couple prédicatif, une négation peut opérer pour faire passer d'un terme du couple à l'autre. Cette négation prédicative n'est pas une opération élémentaire de schématisation, mais une opération complexe puisqu'elle opère sur des

<sup>5</sup> Rappelons que nous donnons ici une définition purement logique des prédicats à un niveau qui précède l'énonciation. Par conséquent, nous ne prétendons pas rendre compte du fonctionnement complexe des rapports d'antonymie.

déterminations. En d'autres termes, elle n'intervient ni au cours de l'ancrage, ni dans la construction des premières déterminations, mais pour modifier des déterminations déjà élaborées. Selon Miéville (1989), elle est un inverseur, transformant un prédicat en son contraire. En cours de schématisation, elle opérera donc sur des déterminations en remplaçant un prédicat par son contraire. C'est cette négation prédicative que Frey et Miéville ont distinguée de la négation propositionnelle. C'est la première négation opératoire pouvant intervenir dans l'élaboration d'une schématisation.

### *Modalité négative prédicative*

Cependant, on peut aussi envisager une négation qui porte sur un des termes du couple prédicatif sans pour autant poser obligatoirement l'autre terme du couple. On pourrait considérer cette négation comme une modalité *de re* dans le sens où on peut considérer comme modalité «tout ce qui, d'une façon ou d'une autre, modifie la prédication simple» (Grize 1979: 200).

Pour faire sentir la différence entre négation prédicative et modalité négative prédicative, prenons l'exemple de la notion de longueur. Le couple prédicatif associé à cette notion peut tout aussi bien être décrit comme: [être long / ne pas être long], [ne pas être court / être court] ou [être long / être court]. Si l'on en reste à la prédication simple, c'est-à-dire si l'on ne dispose que d'une négation prédicative, ne pas être un des termes du couple, c'est être l'autre terme; donc ne pas être long c'est être court et ne pas être court, c'est être long.

Par contre la modalité négative prédicative, conçue comme une modalité associée à l'opération de détermination, permet de tenir compte de la nuance entre «non long» et «court», et entre «non court» et «long». En effet, il est évident que si l'on détermine un objet comme non court, on ne signifie pas la même chose que si on le détermine comme long.

*Négation de modalité de re*

La modalité *de re* ne s'applique pas seulement à des prédications simples. Ainsi la modalité négative prédicative peut porter sur des prédications modalisées. La négation de modalité *de re* est donc une extension de la modalité négative prédicative à des prédications modalisées comme: le non-nécessaire, le non-possible, le non-probable, le non-improbable.

*Négation propositionnelle*

La négation propositionnelle apparaît en relation avec la polyopération de prise en charge  $\sigma$ . Selon Grize, cette polyopération a pour fonction de marquer une distance entre énonciation et détermination. Lorsque la distance est nulle, la prise en charge n'est pas marquée. En d'autres termes, cela signifie que l'énonciateur fait comme si la détermination qu'il énonce existait indépendamment de toute prise en charge, c'est-à-dire indépendamment de lui. Dans ce cas, la détermination prend simplement la forme d'une assertion. De fait, dans tous les cas où la modalité principale de la détermination est une modalité négative prédicative, le fait de l'asserter la fait apparaître comme une négation propositionnelle. Or, si la détermination ne comporte comme seule modalité que la modalité négative prédicative, les énoncés qu'on en tire en l'absence de prise en charge se présentent comme assertions de faits négatifs. Dans ces cas, modalité négative prédicative et négation propositionnelle ne peuvent plus être distinguées. C'est pourquoi la logique classique, qui ne traite pas des modalités, n'a toujours considéré qu'un seul opérateur de négation.

*Prise en charge négative*

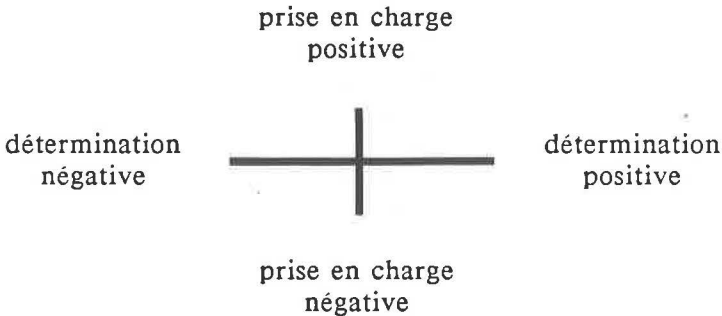
Lors de la prise en charge, il se peut que l'énonciateur marque une distance négative par rapport à la détermination. Par quoi il indique qu'il ne veut pas la prendre en charge, ou qu'il le fait avec des réserves. Si «croire» se présente comme une prise en charge positive, «douter» correspond à une prise

en charge négative. Celle-ci, comme toute prise en charge, peut être considérée comme une modalité *de dicto*.

### *Négation de modalité de dicto*

Nous distinguerons une négation s'appliquant à des modalités *de re* d'une négation s'appliquant à des modalités *de dicto* car, selon Grize, la modalisation *de re* concerne la détermination et précède l'énonciation, alors que la modalisation *de dicto* concerne la prise en charge et est constitutive de l'énonciation. Ainsi la première porte sur des prédications et se comporte comme la négation prédicative, dont elle est une extension, alors que la seconde porte sur des énoncés et est une extension de la négation propositionnelle. «Ne pas savoir», «ne pas croire», «ne pas douter» sont des exemples de prise en charge faisant intervenir une négation associée à une modalité *de dicto*.

Si l'on essaie de représenter les effets de négation liés à la schématisation, il faut tenir compte de deux axes: celui de la prédication et celui de l'énonciation. Sur le premier opère la négation prédicative, qui inverse l'orientation de la détermination; sur le second opère la négation d'énoncés (négation de modalité *de dicto*) qui inverse l'orientation de la prise en charge.



*Négation articulatoire*

Dans l'article de 1979, Grize parle d'opération de composition. Plus tard, dans l'appendice à l'ouvrage sur la contradiction, il appelle ces opérations des opérations d'articulation. Il s'agit en fait d'opérations qui articulent entre elles les parties d'un discours (énoncés, paragraphes d'un texte par exemple); le *mais* est un exemple de négation à ce niveau.

Comme Grize les décrit lui-même, les opérations de schématisation sont constitutives de la construction d'un discours. Ce qui veut dire qu'elles ne sont pas spécifiquement argumentatives. C'est pourquoi, si elles peuvent rendre compte des transformations d'objets accompagnant un phénomène de négation argumentative, elles sont impropres à en signaler la dimension réfutative ou polémique.

C'est pourquoi la négation argumentative que nous introduisons dans le système est un opérateur propre à l'argumentation, distinct des opérations de schématisation. Selon nous, l'argumentation s'élabore parallèlement à la construction d'une schématisation, et l'usage d'opérateurs argumentatifs aura des répercussions sur la schématisation qui évoluera grâce aux opérations qui lui sont propres. La principale différence entre la négation argumentative et les négations intervenant dans la schématisation est que la première porte non sur des objets du discours, mais sur l'orientation argumentative pour l'inverser.

### 3. La négation argumentative

Pour notre propos, nous allons réinterpréter la définition de l'argumentation donnée sous 2.3.1. en termes de raisons et de conclusions: nous appelons argumentation la mise en relation de raisons relatives à une conclusion dans le but de convaincre le destinataire d'accepter ou de rejeter la conclusion présentée. Une argumentation est donc insérée dans un contexte de communication; elle est un instrument dont le locuteur peut faire usage pour atteindre l'objectif qu'il s'est fixé.

Une séquence discursive peut être dite argumentative si elle comporte au moins un argument, constitué au minimum de deux segments dont l'un remplit la fonction de *raison* et l'autre la fonction de *conclusion*. Tandis que la conclusion est unique, l'argument peut comporter plusieurs raisons. De plus, la définition est réursive. A un niveau plus complexe, les constituants de l'argument peuvent être eux-mêmes des arguments.

Remarquons qu'une séquence argumentative ne se compose pas toujours uniquement d'arguments. Elle peut contenir d'autres types de segments discursifs, ceux-ci remplissant des fonctions non argumentatives. Dans ce sens, l'argumentation est à la fois l'ensemble du dispositif des arguments et le processus intentionnel sous-jacent lié à l'idée de stratégie de communication.

Lorsqu'il apparaît que la relation entre raison(s) et conclusion est telle que la conclusion peut être dérivée de la (des) raison(s), nous parlerons d'*argumentation positive*; celle-ci prend dans certains cas la forme d'une démonstration ou d'une preuve. Mais il se peut que des raisons soient invoquées contre la possibilité d'une telle dérivation, ou même contre la conclusion. Nous parlerons alors d'*argumentation négative*. Par ailleurs la relation entre raison(s) et conclusion n'est pas forcément la dérivation de la conclusion à partir des raisons, mais plutôt la dérivation d'une modalité de la conclusion à partir des raisons. Cela a déjà été souligné par Aristote dans la *Rhétorique* avec la distinction entre réfutation vraie et réfutation apparente (*cf. supra* 2.1.2.). Rappelons également qu'une argumentation négative ne comporte pas forcément de négation apparente au niveau morphosyntaxique, comme nous l'avons relevé à propos de ce que Ducrot et Anscombe désignent par négation polémique (*cf. supra* 2.2.2.).

### 3.1. «Non» argumenté, argumentation négative et contre-argumentation

Toute prise de position, qu'elle s'oppose ou non à une autre prise de position, n'est pas forcément argumentative. On peut

manifester son opinion, ses goûts, sa satisfaction ou sa non-satisfaction (expression de mécontentement, injures), sans pour autant en expliciter les raisons.

Prenons le cas suivant: on me pose la question: «Es-tu content de la solution trouvée?», relative par exemple à un conflit donné. En répondant «non», je manifeste mon insatisfaction, j'exprime un désaccord par rapport à la solution formulée, mais je n'argumente pas le moins du monde. Pour qu'il y ait argumentation au sens où nous l'entendons, il faut que la réponse soit suivie de l'explication des motifs du mécontentement. Un «non» argumenté est donc un «non, parce que...». Il est important de relever que dans ce cas il s'agit d'une argumentation positive, puisqu'elle justifie, qu'elle vise à faire admettre la réponse (conclusion de l'argument). Mais en soi, l'ensemble de la réponse n'est pas argumentative: elle n'a pas pour fonction de convaincre l'interlocuteur, mais de l'informer de ma prise de position. En d'autres termes, et d'un point de vue pragmatique, répondre à une question fermée, que ce soit par l'affirmative ou par la négative, n'a pas en soi de fonction argumentative.

On pourrait nous rétorquer qu'une réponse négative argumentée s'oppose toujours implicitement à un point de vue adverse qu'elle conteste; dans le cas que nous avons mentionné, on dira que la réponse donne des arguments contre la conclusion «X (le locuteur qui répond) est satisfait de la solution» ou «il faut être satisfait de la solution». En fait, si l'on veut dépasser le constat que toute affirmation est négation, il faut distinguer entre argumentation négative potentielle et argumentation négative effective. Et à ce propos, notre approche est fonctionnelle dans le sens où elle cherche, selon ce qu'Apostel (1972) proposait il y a plus de quinze ans, à appréhender la négation en relation avec une théorie de l'action. Cette perspective nous conduit tout naturellement à ne pas considérer comme équivalents un argument qui *pourrait* être utilisé contre une conclusion et un argument qui *est* utilisé contre une conclusion. Et cela pour la raison formelle suivante: une réponse est par définition la conséquence d'une contrainte discursive; elle est induite par la question et dans ce contexte, le «non» n'est qu'une alternative parmi diverses productions discursives («oui», «je ne sais

pas»,...). Au contraire, ce qui caractérise l'apparition d'une argumentation négative, c'est que rien dans ce qui précède ne contraint le fait qu'elle soit produite. Elle est donc une alternative au silence, lequel exprime l'accord tacite. La production d'une argumentation négative se présente toujours comme l'initiative d'une prise de parole pour mettre sur la sellette un jugement.

Comparons cette description à la situation de l'assemblée annuelle d'une association. Si, à un moment ou un autre, le président décide de soumettre une question au vote, chacun est tenu de répondre, soit par oui, soit par non, soit en s'abstenant. Personne ne peut se soustraire à l'obligation de donner son avis. Même s'abstenir est une réponse, au même titre que le oui et le non. Mais le président a d'autres moyens de faire avancer les débats. Il peut par exemple résumer le résultat d'une délibération sous la forme d'une proposition qu'il énonce devant l'assemblée. Si cette démarche est suivie du silence, cela signifie d'une part que la proposition a valeur de conclusion, et d'autre part qu'elle a le statut de décision tacite. L'absence de réaction à l'énoncé d'un jugement manifeste l'accord de tous (que celui-ci soit réel ou non); dans notre exemple, elle fait de la décision un acquis sur la base duquel se construira la suite de l'histoire du groupe en question: la décision tacite sera consignée au procès-verbal de l'assemblée. Cependant, dans cette situation, les divers membres de l'assemblée ne sont pas tenus au silence. Chacun a le loisir de refuser la proposition telle quelle, soit en demandant de reprendre tel ou tel point de la délibération (refus de clore à ce moment de la discussion), soit en s'opposant directement à tel point de la conclusion proposée (quant au contenu, à la formulation), soit en demandant des précisions à son propos. Chaque membre de l'assemblée a donc le pouvoir d'agir sur le débat, de modifier le cours des événements. Et nous pourrions appeler contre-intervention toute intervention qui contrecarre l'intention du président.

Nous désignerons donc par *argumentation négative* toute intervention qui empêche de conclure en s'opposant à la possibilité de maintenir un jugement énoncé préalablement. En appelant ce jugement préalable *conclusion*, on dira que l'argu-



mentation négative est par définition anti-orientée par rapport à cette conclusion.

On nommera *négation argumentative* l'opération qui inverse l'orientation argumentative. A côté des modes d'argumentation négative que nous présenterons plus loin en même temps que les cadres de l'argumentation (*cf. infra* 3.2.), il en est un, en particulier, qui prend spécifiquement en considération le lien entre les raisons invoquées (ou qui pourraient l'être) et la conclusion. Ce mode d'argumentation, appelé *contre-argumentation*, intervient soit en contrant les raisons données en faveur de la conclusion, soit en invoquant des raisons *contre* la conclusion.<sup>6</sup> La contre-argumentation porte donc soit sur les raisons, soit sur la conclusion, c'est-à-dire sur ce qui est proprement argumentatif.

Nous nous rapprochons ici de la définition fonctionnelle que donne Moeschler (1982) de la réfutation. Pour lui, la réfutation a une fonction de justification de la contradiction de la conclusion. Cependant, pour nous, le concept de contre-argumentation recouvre un ensemble de procédures argumentatives plus vaste que cette définition. D'une première manière parce qu'il ne se limite pas aux cas où l'on produit des raisons en faveur de la contradiction de la conclusion, mais qu'il s'étend aux cas où l'on justifie une conclusion incompatible avec celle à laquelle on s'oppose, et même à tous les cas où l'on argumente en faveur de la négation d'une modalité de la conclusion (la non-nécessité de celle-ci par exemple), ou en faveur d'une modalité de la négation de la conclusion.

D'une seconde manière en ce sens que celui qui argumente *contre* une conclusion n'argumente pas forcément *pour* une autre conclusion. Rendre caduque la justification positive d'une conclusion n'est pas forcément défendre un point de vue opposé. On peut être sans opinion arrêtée et cependant contester un argument proposé. Une contre-argumentation se présente donc d'abord comme une argumentation négative (argumentation

6 Par la suite, nous prendons aussi en considération certaines interventions de type interrogatif ou proche de celui-ci, qui manifestent que l'argumentation positive n'a pas (encore) convaincu et suggèrent par là (si elles ne l'explicitent pas directement) une possibilité d'argumenter contre la conclusion.

contre une conclusion) qui peut être doublée ou non d'une argumentation positive (justification d'une conclusion opposée).

Ceci dit, il est important de noter qu'une contre-argumentation peut être intégrée dans un monologue visant à justifier une conclusion donnée. Dans ce cas, la contre-argumentation se présente comme une argumentation destinée à contrer des raisons qui pourraient s'opposer à l'acceptation de la conclusion visée. Nous parlerons alors de *justification par la négative*, démarche proche du raisonnement par l'absurde et décrite par Brandt (1989).<sup>7</sup> Ainsi parce qu'elle est justification, la justification par la négative est globalement une argumentation positive; mais comme elle procède par inversion de l'orientation argumentative des raisons qu'elle contre, elle fait usage de l'opération de négation argumentative. On constate donc que la négation argumentative peut opérer dans une argumentation positive, qu'elle n'est pas l'apanage de l'argumentation négative, et qu'il faut donc bien distinguer négation argumentative et argumentation négative.

### 3.2. Les cadres de l'argumentation

Comme tout type d'activité discursive, les conduites argumentatives se déroulent dans une certaine situation et impliquent des agents sociaux plongés dans un contexte historique et culturel déterminé. Ces éléments situationnels et contextuels, en particulier ceux qui sont propres à l'activité langagière, exercent toutes sortes de contraintes sur le déroulement des argumentations. Il est donc important d'en dire un mot ici. C'est ce que nous allons tenter de faire à partir des notions de cadre de l'argumentation, de cadre du discours et de cadre de la communication verbale.

A un premier niveau, les interlocuteurs procèdent à des échanges argumentatifs concernant certains objets litigieux. Ils argumentent et contre-argumentent, développent des objections,

---

<sup>7</sup> Cette distinction est postérieure à la rédaction de la thèse de Brandt parue en 1989 dans laquelle la justification par la négative est décrite comme un mode d'argumentation négative.

produisent des raisons, des faits ou des opinions susceptibles d'amener l'adversaire à penser, à croire ou à faire certaines choses. Tout ceci définit le *cadre de l'argumentation*.

Mais ce qui se passe à ce niveau n'est possible que parce que les interlocuteurs partagent un certain nombre de préalables: ils savent de quoi il est question; ils parlent la même langue et attribuent le même sens aux mots; ils possèdent en commun des valeurs et des références culturelles, une certaine conception de ce qu'est un raisonnement, etc., bref un certain préconstruit. Ce deuxième niveau constitue ce qu'on conviendra d'appeler le *cadre du discours*. Aussi longtemps que la polémique se déroule dans le cadre de l'argumentation, le cadre du discours demeure en lui-même transparent et n'est pas révélé explicitement dans les propos échangés. Il n'apparaît que lorsque l'un ou l'autre de ses éléments fait problème, comme par exemple quand l'un des interlocuteurs infère à partir des propos tenus par son adversaire que celui-ci ne l'a pas ou l'a mal compris, qu'ils ne sont pas en train de parler de la même chose, ou encore qu'un principe supposé communément admis fait difficulté. Les mécanismes d'interprétation, d'inférence, d'«attribution» jouent ici un rôle essentiel. Les interlocuteurs peuvent alors s'engager plus ou moins longuement dans ce que Moeschler (1985) appelle une négociation métadiscursive, celle-ci pouvant d'ailleurs à son tour faire l'objet d'interventions à caractère argumentatif.

Mais il y a plus. Comme dans toute interaction langagière, en effet, les partenaires d'un échange argumentatif occupent des places sociales plus ou moins définies et ont en commun le respect de certaines règles de conduite d'interaction, d'ordre déontologique et culturellement déterminées. On ne s'adresse pas n'importe comment à n'importe qui. Il s'agit là aussi de préalables, quoique d'un niveau plus général que ceux du cadre discursif. Ce troisième niveau est celui du *cadre de la communication verbale*. Comme précédemment, aussi longtemps que le dialogue se situe dans le cadre de l'argumentation ou dans celui du discours, ce niveau exerce ses contraintes sans apparaître en tant que tel de façon explicite. Mais le non-respect des normes régissant le «contrat interactionnel» et, de façon plus générale, le comportement verbal dans son ensemble, peut conduire, outre

à diverses sanctions, à une thématization explicite de ces normes. «Monsieur Chirac! Vous parlez au premier ministre de la France!», répliqua par exemple Laurent Fabius qui venait de s'entendre traiter de roquet. On comprendra qu'à ce niveau, la négociation soit moins fréquente que celle portant sur le cadre du discours, de telle sorte qu'il est relativement rare que le cadre de la communication verbale donne lieu à une série d'échanges argumentatifs.

La distinction de ces trois cadres n'est pas étrangère au problème de la négation. Il arrive en effet fréquemment que l'énoncé marquant le passage d'un cadre à un autre, même s'il ne comporte pas de morphème de la négation, ait un caractère clairement négatif. Tel est le cas lorsque, se voyant attribuer des propos qu'il n'a pas tenus ou qu'il feint ne pas avoir tenus, ou se voyant reprocher par son adversaire de lui avoir attribué certains propos, l'un des interlocuteurs signale qu'il y a *malentendu* et effectue ainsi une sorte d'annulation<sup>8</sup> (passage du cadre de l'argumentation au cadre du discours). Tel est également le cas dans l'intervention de Laurent Fabius citée ci-dessus et mettant en cause le droit de Jacques Chirac de tenir des propos irrespectueux au premier ministre de la France devant les caméras de la télévision. La *mise en cause* n'entre pas en matière sur le jugement énoncé, mais elle disqualifie l'énonciation. En ce sens, elle renvoie au cadre de la communication verbale en portant soit sur l'énonciateur, soit sur les conditions de la communication verbale.

On notera que le passage d'un cadre à un autre a toujours pour effet de rompre la continuité conversationnelle, en opérant un retour en arrière ou une suspension provisoire du cours de l'argumentation. De sorte que'on peut dire, avec Oléron (1984), que l'énoncé qui embraye sur un autre cadre s'articule de façon non homogène avec ce qui le précède.

Le malentendu, la mise en cause ainsi que certaines interventions de type interrogatif se différencient de la contre-ar-

8 La négation dite «performative» (Lyons 1980) est l'un des moyens de marquer le malentendu: «je ne dis pas que...», «je ne prétends pas que vous ayez voulu dire que...», etc. Lyons considère que ce type de négation réalise un acte de non-engagement.

gumentation dans le sens qu'ils n'argumentent ni contre une raison, ni contre un argument. Cependant, ces interventions ont pour effet de suspendre l'argumentation positive. Par conséquent, on ne peut pas les considérer comme coorientées par rapport à la conclusion que visait cette argumentation positive. Or, par définition de l'orientation argumentative, une intervention argumentative qui n'est pas coorientée est anti-orientée. Le malentendu, la mise en cause et certaines interventions de type interrogatif sont donc des modes d'argumentation négative. Les distinctions établies ci-dessus peuvent être représentées par la figure 2.

Ayant situé la contre-argumentation par rapport à une typologie des diverses démarches argumentatives, nous concentrerons notre étude sur celle-ci.

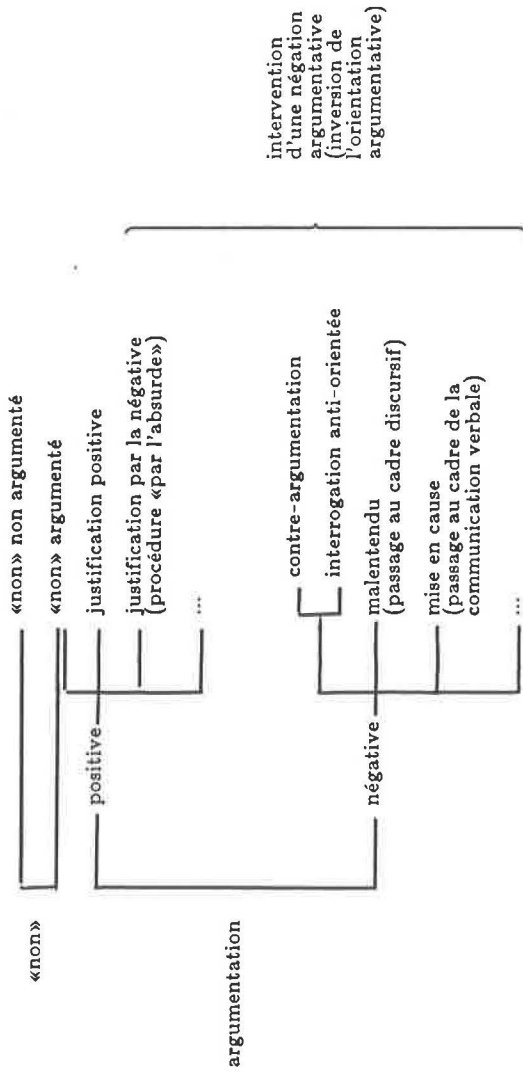


Fig. 2

#### 4. Vers une étude de la contre-argumentation: Définitions à partir d'un exemple

Pour cerner ce que nous appelons contre-argumentation, il nous a paru utile d'analyser en détails un extrait de corpus afin de préciser la terminologie que nous utilisons. Cet extrait fait partie d'une conversation téléphonique tirée du corpus Bielefeld (1984: 260-262) et consiste en un échange téléphonique entre G., concierge dans une école, qui a besoin d'un véhicule pour effectuer un transport d'élèves, et B., proviseur de l'école.<sup>9</sup>

(p. 260)

- 20 G: mais ce qu'il y a c'est que  
 21 j'veais pas avoir de véhicule  
 22 B: ah... pourq  
 23 G: parce que vous prenez la trois cent quatre  
 24 B: mais j'peux prendre l'Acadiane moi  
 25 G: ben j'crois bien que m'sieur Teuton la prend  
 26 B: ah merde  
 27 G: et le fourgon enfin je normalement je devrais  
 28 prendre le fourgon mais ce qu'il y a c'est que

(p. 261)

- 1 vendredi euh j'suis parti avec à Amiens  
 3 j'ai fait demi tour parce qu'il y a l'témoin  
 4 d'huile qu'arrête pas de s'allumer alors euh  
 6 B: Teuton va prendre l'Acadiane il l'a  
 7 demandée  
 8 G: ben moi il m'a dit ça euh quand est-ce l'autre jour  
 9 que je l'ai vu qu'il la prenait le premier  
 10 premier juillet alors ça ... et d'toutes façons  
 11 n'importe comment j'peux pas mettre cinq  
 12 élèves dedans  
 13 B: non mais moi j'l'aurais prise l'Acadiane  
 14 G: ben oui  
 15 B: bon ben j'prendrai la mienne.

<sup>9</sup> Nous ne reproduisons ici ni les indications d'intonation, ni les interjections d'acquiescement (hm, ah) lorsque ces dernières constituent à elles seules un tour de parole et sont produites pendant une intervention (chevauchement).

Après un échange à caractère informatif (260,1-19), G. enchaîne sur la présentation du problème qui va constituer la partie proprement argumentative de l'échange. Celle-ci commence par l'énoncé d'un jugement (conclusion) (260,20-21), «j'vais pas avoir de véhicule», suivi immédiatement par un *étayage*, «parce que...» (260,23). Cet étayage comporte en fait trois raisons principales, <vous prenez la 304> (260,23), <m'sieur Teuton prend l'Acadiane> (260,25), <le fourgon est en panne> (260,27-261,4) qui sont des *raisons positives* en faveur de la *conclusion* <j'vais pas avoir de véhicule>. L'ensemble de la conclusion et des trois raisons constitue un *argument*. Notons que l'énoncé de la conclusion précède l'énoncé des raisons. Cependant B. ne laisse pas G. exposer simplement son argumentation. Il intervient dès l'énoncé de la première raison, pour manifester son désaccord (260,24). C'est une caractéristique de l'oral par rapport à l'écrit que le destinataire peut à tout moment interrompre l'énonciateur et l'obliger à modifier le cours de son argumentation. Ici, l'intervention de B. consiste en l'énoncé d'une raison qui, si elle est acceptée par G., aura comme conséquence que la conclusion proposée en 260,20-21 ne pourra plus être *dérivée* des raisons invoquées. Nous l'appellerons *raison négative* car elle est *orientée* contre la conclusion, et le couple formé de la conclusion et de cette raison constitue un *contre-argument*. En termes d'orientation, nous dirons que des raisons positives sont coorientées entre elles et par rapport à la conclusion, alors qu'elles seront anti-orientées par rapport à des raisons négatives; par conséquent, ces dernières seront aussi dites anti-orientées par rapport à la conclusion.

En intervenant comme il le fait en 260,24 (<mais j'peux prendre l'Acadiane>), B. vise le fait que la conclusion ne soit plus dérivable. Celle-ci reste cependant une éventualité possible: ce n'est pas parce que B. ne prend pas la 304 que G. l'aura forcément. Si B. avait voulu viser le rejet de la conclusion, il aurait dû intervenir en disant «mais non, vous pouvez prendre la 304». Dans ce cas, il s'agirait aussi d'une contre-argumentation, mais orientée vers la *négation de la conclusion*. Ainsi, si 260,24 est bien orientée vers une *conclusion alternative* du type <il n'est pas sûr que G. n'aura pas de véhicule>, toute conclu-



sion alternative n'est pas la négation de la conclusion <G. aura un véhicule>.

De même, s'opposer à une raison invoquée n'est pas forcément réfuter celle-ci au sens strict du terme; <j'peux prendre l'Acadiane> (260,24) constitue une alternative à <je prends la 304>, mais n'en est pas à strictement parler la *réfutation*, ce que serait <B. ne prend pas la 304>. Cependant 260,24 constitue une *réfutation implicite* de 260,23 dans la mesure où l'univers commun à B. et à G. suppose une règle du type <si B. prend l'Acadiane, il ne prend pas la 304>.

Un autre point concerne ce que nous appellerons *l'articulation des raisons*. Lorsque B. demande à G. s'il est sûr que Teuton va prendre l'Acadiane (261,6-7), il laisse entendre que si ce n'est pas le cas, alors il disposera d'une raison négative par rapport à la conclusion exposée initialement par G. (260,20-21): G. aura un véhicule. Or, après avoir répondu à la question de B. (261,8-10), G. enchaîne par une sorte de contre-argumentation (261,10-12) qui s'oppose à ce que laissait entendre la question de B. Dans l'esprit de G., le fait que <Teuton prend l'Acadiane> (260,25) n'est pas à associer à la disponibilité/non-disponibilité de l'Acadiane pour G., mais à sa disponibilité/non-disponibilité pour B. L'intervention de G. porte donc ici sur l'articulation des raisons attribuées par G. à B. En 261,10-12, G. indique à B. que c'est en ce sens seulement que <Teuton prend l'Acadiane> doit être compris comme une raison positive pour 260,20-21. A propos de cet extrait, nous ferons trois remarques.

Premièrement, que le but poursuivi par G. est d'obtenir la 304. C'est pourquoi, il faut distinguer entre objectif final et conclusion locale. Parce que G. est concierge et que B. est son supérieur, il ne peut d'emblée lui dire qu'il lui faut la 304, puisqu'il est prévu que B. la prendra. G. procède donc en deux temps. Tout d'abord il expose la situation: il doit amener cinq élèves à un examen. Ensuite, il annonce un problème, c'est-à-dire une contradiction entre ce qu'il doit faire pour remplir sa fonction et ce qu'il peut concrètement réaliser. Puis tout son effort argumentatif visera à montrer qu'il est dans l'impossibilité de remplir sa mission. Il va donc explicitement argumenter contre ce qu'il vise en fait, avoir la 304. Et s'il

réussit à convaincre B. que lui, G., n'aura pas de véhicule, donc qu'il ne pourra pas remplir sa mission, il obligera B. à résoudre le problème. Toute l'astuce de la stratégie argumentative de G. consiste donc à présenter la situation de telle manière que B. soit amené là où G. le souhaite, et sans enfreindre les règles de soumission relatives à un supérieur; 261,10-12 participe de ce même mouvement.

Deuxièmement, comme G. ne peut pas d'emblée expliciter son objectif final relatif à la 304, il pose comme conclusion <j'vais pas avoir de véhicule>. Mais au cours de l'échange, il apparaît progressivement que la conclusion effectivement visée par G. est <j'vais pas avoir la 304>. Ainsi, du point de vue de la schématisation, on voit comment l'argumentation a des incidences sur les objets du discours et comment son déroulement s'accompagne parallèlement d'opérations portant sur les objets.

Troisièmement, l'argumentation de G. ne peut être efficace que parce qu'elle s'appuie sur un préconstruit commun à B. et à G.: <il y a trois véhicules à disposition: la 304, l'Acadiane, le fourgon>. C'est ainsi qu'en montrant successivement que le fourgon, puis que l'Acadiane ne peuvent pas convenir pour le déplacement qu'il doit effectuer, G. conduit B. à comprendre que le seul véhicule qu'il peut effectivement utiliser et qu'il risque de ne pas avoir, c'est la 304.

Dans la séquence argumentative initiale analysée ci-dessus (260, 20-24) ainsi que dans les deux répliques alternatives que nous avons imaginées en lieu et place de la réplique de B. (<mais non, vous pouvez prendre la 304>, <je ne prends pas la 304>), la contre-argumentation atteint d'abord la raison invoquée par G. («parce que vous prenez la 304») et, par contre-coup, la conclusion «j'vais pas avoir de véhicule». Il existe cependant des procédures contre-argumentatives qui portent non comme ici sur la vraisemblance du fait présenté dans la raison, mais sur la complétude des raisons, sur la pertinence du lien entre raisons et conclusion ou sur l'interprétation de l'orientation argumentative d'une raison. Examinons brièvement ces trois situations.

En premier lieu, l'opposant pourrait invoquer un fait nouveau, omis par son adversaire ou dont celui-ci n'était pas in-

formé, et qui est de nature à mettre en cause la validité de la conclusion. Il en irait ainsi si B. avait répliqué «mais on nous prête un minibus demain»; on aurait alors l'échange suivant:

G: mais ce qu'il y a c'est que j'avais pas avoir de véhicule, parce que vous prenez la 304.

B: mais on nous prête un minibus demain.

La contre-argumentation de B. laisse ici intacte la vraisemblance du fait présenté par G. à titre de raison, mais refuse d'y voir une raison suffisante pour étayer la conclusion: il existe un autre fait, non moins contestable, qui met en cause la validité de cette dernière. On dira alors que la contre-argumentation intervient sur la *complétude* de l'argument.

En second lieu, l'opposant peut faire savoir que le lien établi par son interlocuteur entre conclusion et raison ne tient pas, en d'autres termes qu'il ne s'agit pas d'un argument. Pareille situation se présenterait avec l'échange suivant:

G: mais ce qu'il y a c'est que j'avais pas avoir de véhicule, parce que vous prenez la 304.

B: oui mais de toutes façons dans la 304 vous pouvez pas mettre cinq élèves.

La contre-argumentation ne porte ici ni sur le fait invoqué à titre de raison, ni même sur la conclusion; elle met en question la *pertinence* qu'il y a à utiliser le fait que B. prend la 304 pour étayer le fait que G. se trouve sans véhicule. La pertinence d'un argument peut être dénoncée soit de façon métadiscursive («ça n'a rien à voir!»), soit en explicitant l'inadéquation de la raison, comme dans l'exemple ci-dessus.

En troisième lieu, l'opposant peut utiliser les raisons invoquées par son interlocuteur pour montrer que c'est une conclusion alternative qu'il faut en tirer. En d'autres termes, les raisons avancées sont pertinentes, mais mal interprétées. Dans l'exemple que nous avons traité jusqu'ici, il semble difficile de montrer que les raisons invoquées par G. puissent conduire à la conclusion qu'il aura un véhicule. Cependant, lorsque B. dit en

261,13, «non mais moi j'l'aurais prise l'Acadienne», il indique à G. qu'il faut articuler différemment que celui-ci ne vient de le faire la supposition <Teuton ne prend pas l'Acadienne> (261,6-7) avec les autres raisons en jeu. La contre-argumentation laisse ici intactes vraisemblance et pertinence des raisons invoquées; elle admet également la complétude des faits. Mais elle postule qu'il faut les interpréter différemment, c'est-à-dire inverser l'*orientation argumentative des raisons*. De plus, elle fait appel à d'autres règles que celles de l'argumentation à laquelle elle s'oppose; elle intervient donc aussi sur l'articulation de l'argument.

### Références

- ANSCOMBRE, J.-C. & DUCROT, O. (1983). *L'argumentation dans la langue*. Bruxelles: Mardaga.
- ANSCOMBRE, J.-C. & DUCROT, O. (1986). Argumentativité et informativité. In: M. Meyer (éd.), *De la métaphysique à la rhétorique. Essais à la mémoire de Chaïm Perelman*. Editions de l'Université de Bruxelles, 79-94.
- APOSTEL, L. (1972). The relation between negation in linguistics, logic, and psychology. A provisional conclusion. *Logique et analyse*, 15 (57-58), 333-401.
- APOTHELOZ, D. (1987). Logical and non-logical foundations of argumentation. In: F.H. van Eemeren, R. Grootendorst, J.A. Blair, C.A. Willard (eds), *Argumentation: Perspectives and Approaches*. Dordrecht: Foris, 407-417.
- APOTHELOZ, D. & MIEVILLE, D. (1989). Matériaux pour une étude des relations argumentatives. In: *Modèles du discours. Recherches actuelles en Suisse Romande*. Textes réunis par C. Rubattel. Berne: P. Lang, 247-260.
- ARISTOTE. *Organon III: Les premiers analytiques*. Paris: Librairie philosophique J. Vrin, 1947.
- ARISTOTE. *Organon V: Les topiques*. Paris: Librairie philosophique J. Vrin, 1974.

- ARISTOTE. *Rhétorique*. 3 vol. Paris: Société d'édition «Les belles lettres», 1967.
- Bielefelder Text-corpora Romanischer Sprachen*, herausgegeben von R. Meyer-Hermann. Bd. I, Frz. I, *Conversations téléphoniques*, herausgegeben von E. Schmale-Buton & G. Schmale. Universität Bielefeld, 1984.
- BOREL, M.-J., GRIZE, J.-B. & MIEVILLE, D. (1983). *Essai de logique naturelle*. Berne: P. Lang.
- BRANDT, P.-Y. (1989). *La justification par la négative dans l'argumentation enfantine*. Berne: P. Lang. [Thèse soutenue en 1988 à l'Université de Genève sous le titre: *Contribution à l'étude de l'argumentation négative chez l'enfant entre 7 et 12 ans*].
- CULIOLI, A. (1981). Sur le concept de notion. *Bulletin de linguistique appliquée et générale*, 8, 62-77 (Université de Besançon).
- DUCROT, O. (1973). *La preuve et le dire*. Paris: Mame.
- DUCROT, O. (1984). *Le dire et le dit*. Paris: Minuit.
- DUCROT, O. et al. (1980). *Les mots du discours*. Paris: Minuit.
- FREY, L. (1987). La négation dans la logique d'Aristote. *Revue européenne des sciences sociales*, 25, n° 77, 47-60.
- GONSETH, F. (1936). *Les mathématiques et la réalité*. Paris: Alcan.
- GRIZE, J.-B. (1971). Logique de l'argumentation et discours argumentatif. *Travaux du Centre de Recherches Sémiologiques*, n° 7.
- GRIZE, J.-B. (1974a). Argumentation, schématisation et logique naturelle. *Revue européenne des sciences sociales*, 12, n° 32, 183-200.
- GRIZE, J.-B. (1974b). La schématisation et ses problèmes. *Travaux du Centre de Recherches Sémiologiques*, n° 21, 104-132. (Repris dans Grize (1982)).
- GRIZE, J.-B. (1976). Logique et organisation du discours. In: J. David et R. Martin (éds), *Modèles logiques et niveaux d'analyse linguistique*. Paris: Klincksieck, 95-102. (Repris dans Grize (1982)).

- GRIZE, J.-B. (1979). Quelques opérations de la logique naturelle. In: D. Gambarara, F. Lo Piparo, G. Ruggiero (sous la dir. de), *Linguaggi e formalizzazioni*. Rome: Bulzoni, 191-211. (Repris dans Grize (1982)).
- GRIZE, J.-B. (1981). L'argumentation: explication ou séduction. *Linguistique et Sémiologie*, n° 10: *L'argumentation*. Presses Universitaires de Lyon, 29-40.
- GRIZE, J.-B. (1982). *De la logique à l'argumentation*. Genève: Droz.
- GRIZE, J.-B. (1983). Opérations et logique naturelle. In: Borel, Grize & Miéville 1983, 97-145.
- GRIZE, J.-B. (à paraître). *Logique et langage*. Paris: Ophrys.
- GRIZE, J.-B. & PIERAUT-LE BONNIEC, G. (1983). *La contradiction. Essai sur les opérations de la pensée*. Paris: Presses Universitaires de France.
- LYONS, J. (1980). *Sémantique linguistique*. Paris: Larousse.
- MIEVILLE, D. (1989). Lorsque la logique rencontre l'argumentation. *Argumentation*, 3, 45-57.
- MOESCHLER, J. (1982). *Dire et contredire. Pragmatique de la négation et acte de réfutation dans la conversation*. Berne: P. Lang.
- MOESCHLER, J. (1985). *Argumentation et conversation. Eléments pour une analyse pragmatique du discours*. Paris: Hatier.
- OLERON, P. (1984). Sur les échanges polémiques et le problème des macro-structures du langage. *Bulletin de Psychologie*, 38, n° 368, 1-12.
- PASCAL, B. (1986). *L'esprit de géométrie suivi de De l'art de persuader*. Paris: Bordas.
- PERELMAN, C. & OLBRECHTS-TYTECA, L. (1970). *Traité de l'argumentation. La nouvelle rhétorique*. 2e édition. Bruxelles: Editions de l'Institut de sociologie. [1ère édition: Paris, P.U.F., 1958].
- PIAGET, J. (sous la dir. de) (1967). *Logique et connaissance scientifique*. Paris: Gallimard, Encyclopédie de la Pléiade.