

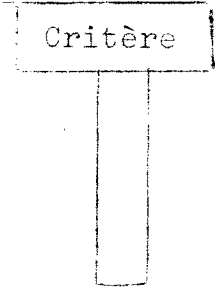
4.3) Catégorie C
(Les constants)

Ils posent un (ou quelques) critères, et s'y tiennent quoi qu'il advienne. Et c'est méritoire, vu la situation expérimentale inconfortable! Or, ce qui advient le plus souvent, ce sont quelques contradictions ou quelques changements qualitatifs du même type que dans les catégories A et B, mais qui ne s'amassent pas à un certain moment et restent assez discrets. On peut introduire ici une distinction qui peut sembler formelle, mais que justifient des raisons plus profondes, en liaison évidente avec nos hypothèses. Il s'agit d'opérer une partition sur les sujets de ce groupe, en fonction du rapport de réponses + et -. Dans le premier groupe, où le nombre de + et de - est approximativement équivalent, on pourrait postuler un glissement vers les + (voir analyse quantitative), alors que dans le deuxième, la proportion de + et de - reste constante. Ceci amènerait à penser qu'il sera plus difficile de trouver des contradictions dans ce sous-groupe que dans le premier.

E I 1 4 + /26 -

Critère	Classement a priori "Annonce" "Description"
	S'affine + Persuader " Progression des arguments.
	Une contradiction: "Le type veut persuader" → + Mais au début: "Il veut persuader mais il n'y a pas d'arguments" → - "Il essaie de vendre ses fleurs, mais je ne dirais pas que c'est argumentatif".

E I 3 4- /26 +



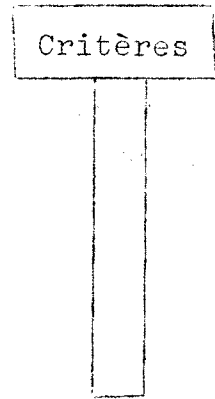
Large. "Induire en donnant des raisons"

Contradiction: 24 - alors que 29 +

Difficulté à prendre un critère interne pour 11, alors qu'il le fait pour 5.

Idem pour 29, 23, 27.

E III 2



multiples, "ad rem".

Classement a priori : Publicité → +
Description → -

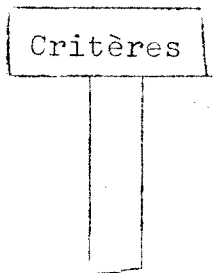
"Automatiquement un texte religieux ou politique".

Critères formels : "Si vous avez"

+ Recherche d'une adhésion.

MAIS : Difficultés à trouver des argumentations internes.

M III 1



Expliquer
Démontrer
"C'est pourquoi"
Donne les raisons
Indication
Moyen de persuader
Enchaînement

Mais : On remarque que les 10 premières réponses sont des réponses +, et que les 17 suivantes sont des réponses -, ce qui est très suspect.

Tout se passe comme si le sujet, à un certain moment se rendait compte qu'avec ses critères tout devait être argumentatif. Il change alors complètement de réponses, tout en gardant les mêmes critères explicites. Seulement, au lieu de justifier ses réponses en disant que c'est argumentatif, il se base sur l'absence de ces critères pour conclure que c'est non argumentatif. On peut symboliser ce renversement: de la manière suivante :

au début : a v b v c v d v → +

ensuite : ā v b̄ v c̄ v d̄ v → -

On trouve de plus des contradictions: 24 -, 18 +
ou (6) "Je ne sais pas ce qui est argumenté"
--> - (donc c'est argumenté...)

D'autre part, certaines explications semblent aberrantes par rapport au groupe : (22) On se borne à montrer ce que font les hommes et les poules.

(10) On me dit "Y a" et c'est tout

L III 1 11 + /15 -

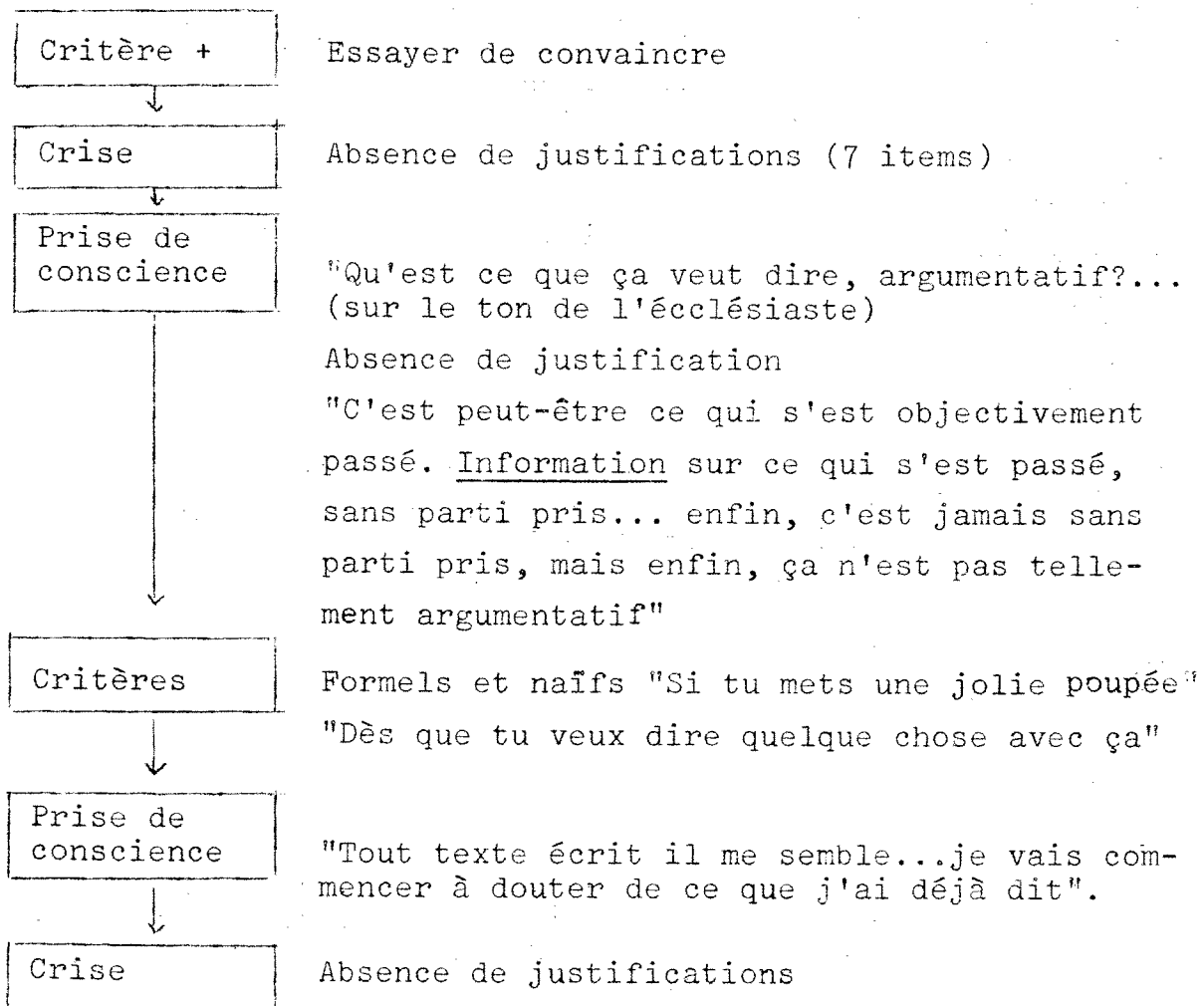
Critères	<p>"On tient un discours pour faire faire quelque chose, un discours qui n'est pas impératif"</p> <p>"Impératif, mais motivé par des arguments"</p> <p>"Je décide que l'argumentation est de type verbal".</p> <p>+ Classification a priori en fonction du contenu :</p> <p>"Comme tous les textes bibliques ou philosophiques"</p> <p>L'ensemble est cohérent, mais :</p> <p>"C'est argumentatif à cause de l'intention, mais pas présenté sous une forme discursive régulière".</p> <p>"C'en est, mais pas complètement verbal".</p> <p>"On a l'intention de faire faire quelque chose à quelqu'un, on n'argumente pas vraiment"</p>
----------	--

4.4) Les prises de conscience

Il s'agit chez un sujet d'une suite d'évolutions de type A, B ou C, entrecoupées de prises de conscience, comme si le sujet vivait rapidement ce que les autres font au ralenti. Ces séquences qui s'ajoutent les unes aux autres peuvent évoluer soit vers le type A soit vers le type B (blocage), soit vers la rigidité (C), Mais l'important est que chaque fois qu'il précise de nouveaux critères, le sujet

explicite ses doutes et ses hésitations et que souvent il est très proche de la remise en question fondamentale de la tâche. Il remet en cause ses jugements, ses instruments et continue plus par politesse que par conviction. La part de "métadis-cours" (c'est-à-dire les commentaires sur la tâche, et sur la manière dont il l'accomplit) l'emporte même quelquefois sur les justifications.

E II 2



E I 2

Critères :

"Deux termes présentés comme mis en relation"

Prise de conscience

"C'est difficile, parce que j'essaie d'introduire des règles et de trouver une cohérence. C'est la même chose que tout à l'heure (R; même genre de texte), mais il me semble que je n'ai pas dit la même chose..."

Nouveaux critères

Classement intuitif, critères formels.
"Constatatif". "Ca devrait l'être"
"Si une telle guerre"
"Descriptif, jugement".

Prise de conscience

En fait, j'explique plus pourquoi.

Reprend le critère de départ

Prise de conscience

"Tu es en train de me faire dire des conneries énormes, parce que rien n'est argumentatif, c'est fonction de l'observateur et du système de normes".

Continue avec ce même critère

M I 1

Critère

Affirmation de quelque chose, d'une hypothèse à prouver, à justifier à expliquer et un système d'arguments organisés, tendant à épauler à confirmer.

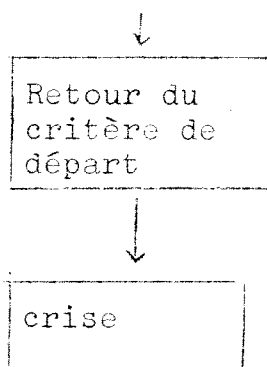
Changement explicite

"Ca voudrait dire que j'admettrais la démonstration de type rhétorique, chercher à convaincre... C'est un meilleur critère de l'argumentation, un système de normes"

Changement:

critères
"naïfs"

Formels : "Si vous... donc"
"D'après le ton"
Classement: "Constatatif"
"C'est un avertissement"



Mais par là même, se heurte à des difficultés d'où l'apparition rapide d'une

Con traditions: "C'est une affirmation, y a pas de justification" → +
"Affirmation générale, exemples spécifiques, mais les exemples sont eux-mêmes des affirmations" → -

4.5) Conclusions de l'analyse qualitative

Les quatre groupes définis par les types de progression dans l'expérience sont très homogènes. Bien plus, on voit qu'ils peuvent s'expliquer par un schéma général qui rend compte d'une identité des mécanismes qui les déterminent. Le sujet aborde une tâche que nous estimons impossible. Il essaie de la résoudre en utilisant des instruments plus ou moins élaborés, mais se rend compte au bout d'un moment des difficultés qu'il rencontre, de l'inadéquation de ses instruments et de certaines incompatibilités dans leur utilisation. Cependant, il persévère pour obéir à la consigne. Et pour continuer, il doit résoudre cette crise qu'il admet plus ou moins dont il n'a pas forcément une conscience très claire. Deux solutions sont possibles : ou bien chercher de nouveaux instruments, ou bien reprendre les premiers comme si rien n'était arrivé. Le schéma se répètera alors à plus ou moins brève échéance et on en arrive à une nouvelle crise. Ou plutôt, on peut supposer que tous les sujets y arriveraient si la tâche était suffisamment longue. Les différences entre les groupes tiendraient ainsi avant tout au rythme de ces alternances.

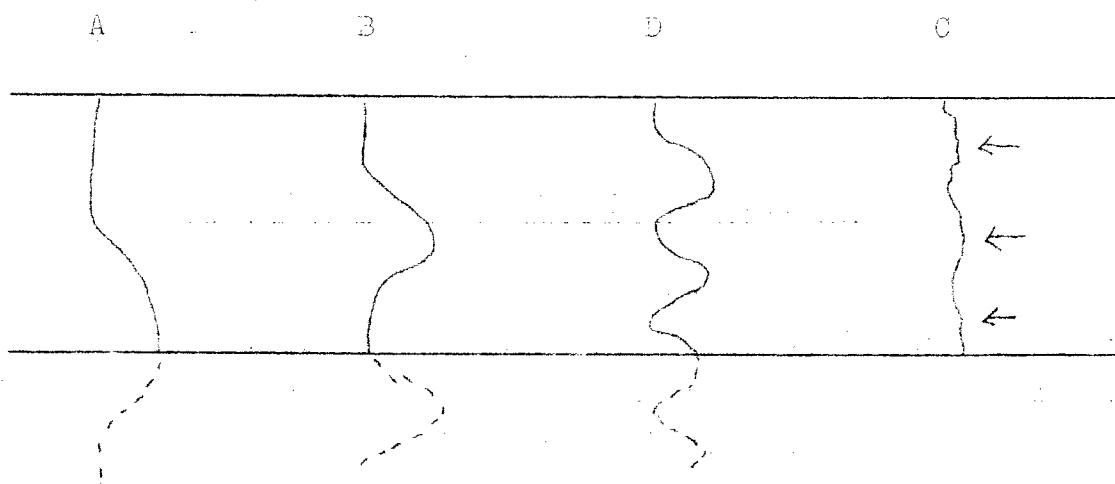
Dans le groupe A, les cycles étant très lents, la tâche est interrompue avant la deuxième période.

Dans le groupe B, interruption avant l'apparition de la deuxième crise.

Dans le groupe D, alternances très rapides.

Dans le groupe C, qualitativement différent, nous serions tentés de dire que le sujet est constamment en période de crise (un peu comme en D), mais que les crises étant réprimées, l'amplitude des manifestations est très faible.

On aurait donc le schéma ci-dessous :



Mais constater la crise est une chose. On pourrait nous objecter qu'elle est due à la seule situation expérimentale et penser que chez soi, dans un fauteuil, avec suffisamment de temps pour réfléchir, les sujets arriveraient à des solutions satisfaisantes et défendables.

Cela nous semble toutefois difficile à admettre et nous aimerions montrer que les difficultés rencontrées se retrouvent dans le séminaire, que les contradictions auxquelles aboutissent les sujets, nous pouvons aussi les mettre en évidence dans les travaux du Centre. Le parallélisme entre publications et réflexions spontanées des sujets sera plus facile à établir au chapitre suivant. Nous nous bornerons ici à relever deux points. Pour cela, nous nous référons à trois publications de l'année passée.

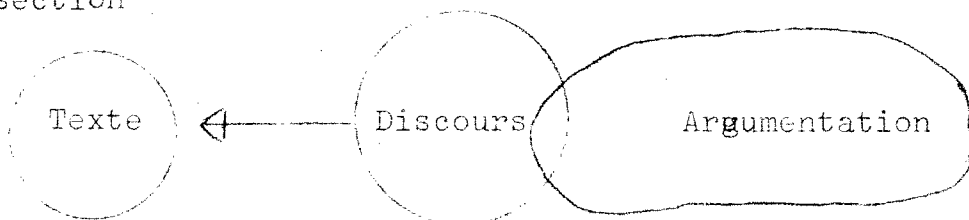
1. Jean-Blaise Grize : "Réflexions méthodologiques sur les travaux de 1969-1970." Ronéotypé, 12 octobre 1970.

2. Marie-Jeanne Borel : "Pour définir l'argumentation". Cahiers du Centre, 1969-1970 no. 3.

3. Marie-Jeanne Borel et Georges Vignaux : "L'Étude de l'argumentation". Cahiers du Centre, No. 5, Nov. 1970.

Premier point La nécessité de définir l'argumentation amène à un passage non explicité d'une intersection à une inclusion.

a. Intersection

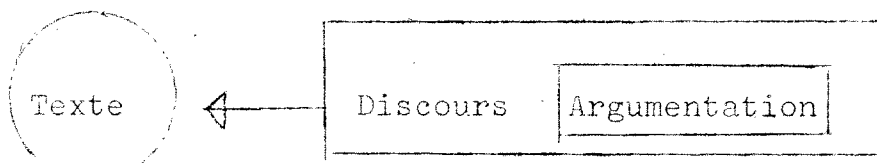


Références: 2, page 7. "L'argumentation peut être conçue comme l'utilisation par A d'un système de signes en vue de déclencher une action chez B. (...) Provisoirement, posons que le système de signes de l'argumentation (...) est celui de la langue naturelle. (...) La recherche porte sur des textes écrits.

1, page 6. "Notre objet d'étude est constitué par des textes".

2, page 3. "Comme l'objet de notre étude, en vertu des choix méthodologiques nécessaires, au moins en début de travail, se présente sous la forme de textes écrits en langue naturelle, c'est à ce niveau qu'il convient de partir".

b. Passage à une inclusion



Références: 2, page 10. "L'argumentation (...) et la démonstration (...) appartiennent toutes deux au genre discursif.

2, pages 22-23, 41.

3, pages 4, 13.

Cette indétermination des relations entre discours et argumentation se retrouve chez plusieurs sujets. L'exemple le plus simple consiste à ne considérer explicitement comme argumentatifs que des textes écrits, tout en admettant à la fin, en vertu de critères intuitifs (voir 1, page 1) qu'on a affaire à une argumentation par l'image (L III 1, L II 1).

Deuxième point Alors qu'au départ, il semble indispensable de donner une définition de l'argumentation, même provisoire, les difficultés de l'entreprise amènent à énumérer ce qui n'est pas argumentatif, en fonction de critères internes :

Dans 1, page 2, on se propose de réunir des critères, qui par la force des choses, seront extérieurs, pour définir l'argumentation. On en arrive ensuite à une définition de ce qu'elle n'est pas, en fonction de critères internes :

- 1, page 6 : utilisation de relations tacites, de modalités.
- 2, page 5 : "Spécificité de l'argumentation (...) : type exemplaire de l'utilisation de cette logique" (naturelle).
- 2, page 7-8 : Spécificité du découpage argumentatif.
- 2, page 16 : Explicitement, le critère est un critère de finalité. Implicitement, un critère de forme : "(...) finalité propre à l'argumentation, par opposition à d'autres types de discours (roman, poésie par exemple)". (C'est nous qui soulignons).

Autre critère interne: "Nous avons pu voir (...) que des éléments présumés doivent être explicités pour que la machine tourne, ce qui est spécifiquement argumentatif se situant au niveau de cette marge".

- 2, page 28. Énumération de ce qui n'est pas l'argumentation.
- 3, page 4. Définition très large de l'argumentation.
- 3, page 12. Définition "interne": "(...) qui consiste à isoler provisoirement des mécanismes locaux".
- 3, page 20. Description de ce que n'est pas l'argumentation.

Or, dans les protocoles, on constate généralement que tous les critères "positifs" de l'argumentation renvoient à une définition générale qui s'applique à tout processus de communication, à toute action ou à toute présentation de stimuli alors que les réponses négatives sont en général justifiées par des critères particuliers, internes. On justifie l'argumentation par des critères centrés sur l'émetteur ou le récepteur. On justifie ce qui n'est pas argumentatif par des critères formels internes au signal. Mais si on les appliquait à l'ensemble des signaux, ils ne permettraient en aucun cas de décider si oui ou non un objet particulier est

argumentatif ou pas. Ceci nous semble renvoyer au problème principal, que sont les relations entre argumentation et discours.

En différenciant texte et discours (2, page 7 et suiv.), nous comprenons, peut-être à tort, qu'on distingue système linguistique comme grammaire, et système de significations qui a pour fonction le découpage du référent. Cela revient, à notre avis, à distinguer entre organisation des signes (niveau syntaxique) et organisation de significations (ce qui a été appelé niveau logique). Nous ne comprenons alors plus très bien ce qu'est "l'étude de formes particulières de signifiants" (§ 1), dont on dit qu'elle est linguistique, ni l'étude du système de signes dont on dit qu'il découpe le référent.

Ou bien on considère que l'argumentation s'exprimant en langue naturelle, utilise non seulement les règles de combinaison de signes, mais également le même "découpage du référent", donc le même système de signifiants, la spécificité de l'argumentation résidant dans l'utilisation de ce système "préalablement constitué" (page 23), ou bien on pense que si la grammaire est forcément la même, l'argumentation utilise un système propre de signifiants, donc de signifiés (page 8). On ne peut pas affirmer les deux à la fois. Mais ici encore, si l'on considère que tout discours argumentatif ou non est forcément un système de signifiants, l'argumentation ne peut se définir différenciellement par l'utilisation de sèmes.

Une "suite linéaire de signifiants" n'est en aucun cas "préalablement constituée", avant de figurer dans une organisation qui serait le discours, puisque comme signifiant, il procède forcément du "niveau actif d'utilisation" (p. 23).

V. Analyse qualitative II

5.1) Classification des critères que les sujets exploitent pour justifier leurs réponses "argumentatif" ou "non argumentatif"

Quatre grandes classes de critères :

- A) ceux centrés sur l'émetteur
- B) ceux centrés sur le récepteur
- C) ceux centrés sur le message
- D) ceux qui mettent en relation émetteur/récepteur/message par l'énoncé de certains procédés "argumentatifs".

A. Les critères centrés sur l'émetteur

1. Une première classe de critères fait appel à la volonté, à l'intention, au but visé par l'émetteur :
 - pour justifier une réponse "argumentatif" : - vouloir proposer quelque chose - vouloir faire avaler une thèse - intention - veut prouver - statut désintéressé de - vouloir obtenir - vouloir persuader - vouloir convaincre - on veut prouver - on vise un but précis - on veut obtenir - on veut faire agir - tentative de vendre son assistant - il s'agit d'obtenir une situation - vise à déclencher action - il veut obtenir le soutien de ses lecteurs - il veut quelque chose - il veut arriver à ne pas aller au lit - etc.
 - pour justifier une réponse "non argumentatif" : - pas de finalité, je ne sais pas où il veut en venir - quelque chose qui n'a pas de finalité, quand on ne voit pas la finalité
 - trois fois pour justifier une réponse "non argumentatif", cette classe de critère est jugée non suffisante pour permettre de classer un stimulus en "argumentatif": - simple volonté de persuader - il veut bien persuader, mais il n'emploie pas des arguments pour persuader - il essaie de vendre ses fleurs.
2. Une deuxième classe de critères fait également appel à l'intention, à la volonté, au but visé par l'émetteur, mais fait en plus appel à l'idée d'une stratégie :
 - pour justifier une réponse "argumentatif": - cherche à

convaincre - incite à manger brioches - image pour inciter à traverser les rues - discours pour faire faire quelque chose - incite à avoir certaine attitude - incite à croyance - incite à avoir certaine conception de l'existence - incite à mode d'adhésion - ça incite à soutenir Sol. contre Moscou - ils veulent prouver une idéologie - il propose et défend une méthode - arguments pour obtenir que sa mère vienne auprès de lui - il ne veut pas dormir, il fait tout pour qu'en s'occupe de lui - on veut induire les gens à ralentir - une des personnes cogite avec, veut convaincre une autre de faire certaines choses - image pour inciter à traverser les rues convenablement - ça incite à croire à la peine de la famille - c'est une mise en évidence de quelque chose qui doit faire réagir - on cherche à me faire croire quelque chose - il argumente pour avoir des becs, ces mots sont dits en vue de - argumentatif, ça veut dire on essaie de convaincre quelqu'un avec un certain langage, d'une chose contestable - on essaie de convaincre quelqu'un avec un certain langage.

3. Une troisième classe de critères fait appel explicitement à l'idée qu'il y a emploi de procédés.

- pour justifier une réponse "argumentatif": - ça transmet des idées à l'aide de procédés - un moyen d'inciter à - un moyen de retenir le client plus longtemps - moyens de persuader les gens de faire une révolution ou de la poursuivre -

4. Une troisième classe de critères fait appel à l'idée d'un développement, d'une progression.

- pour justifier une réponse "non argumentatif": quand il n'y a pas de développement - dire les mêmes choses du début à la fin, sans une progression dans les arguments.

B) Les critères centrés sur le récepteur (son état, sa situation, etc...)

- pour justifier une réponse "argumentatif": si message touche le récepteur - si je fais une démonstration de mathématiques au tableau, c'est de l'argumentation que je fais, mais comme ça ne vous touche pas, c'est pas de l'argumentation - pour les bonnes femmes, c'en est sûrement - si je crois vraiment au signe du taureau, alors je dis attention aujourd'hui il faut pas que je fasse ça ou ça - ça peut être de l'argumentation au moment où je m'intéresse - pour moi, ça touche ma sensibilité, c'est déjà une argumentation - y a l'état de celui qui lit l'affiche qui n'est pas collaborateur, il peut entrer dedans ou ne pas entrer -

- pour justifier une réponse "non argumentatif": - quand ça ne touche pas l'auditeur, le lecteur - la majorité lit ça pour s'amuser, c'est-à-dire que ça ne me touche pas, j'ai lu mon horoscope et puis je rigole

C) Les critères centrés sur le message

1. Une première classe de critères fait appel à la forme du message.
 - pour justifier une réponse "non argumentatif": - description - style description - il décrit - il dit simplement, c'est une description - une annonce - un avis - exhortation - une information - un impératif - des ordres - des impératifs - raconter une histoire - description de faits, on raconte qu'il a fait ça - compte-rendu - style explicatif plus qu'argumentatif - présenté comme une information, une annonce - des affirmations, des recommandations - pas verbal - on annonce quelque chose, la forme poétique me semble effacer complètement, suffisamment ce qui pourrait être argumentatif -
 - pour justifier une réponse "argumentatif" : - verbal -
2. Une deuxième classe de "critères" fait appel au contenu du message.
 - pour justifier une réponse "argumentatif" : annonce publicitaire - publicité - textes bibliques, religieux - textes philosophiques - puisque politique - il s'agit d'un texte politique - côté moralisant - c'est l'anti-communisme.
3. Une troisième classe de "critères" se situe à un tout autre niveau. Le sujet juge le contenu du message et semble oublier que celui-ci lui est transmis par l'intermédiaire d'un système de signes.
 - pour justifier une réponse "non argumentatif" : constatation - constat - des jugements - une conduite - une conduite automatique - des faits - un jeu pédagogique - objet qui est là - c'est objectif - des indices et pas de signaux - un pur stimulus - une photo - des affiches, des réclames - seulement des faits - un fait qui est rapporté - c'est une signalisation, une convention d'obligation - signal qui fait partie d'un apprentissage social déterminé qui doit entraîner une réaction de type conditionnement - un signal, une indication - convention entre deux personnes - un jeu, une farce - description de quelque chose qui me semble assez réel.

D) Les critères qui mettent en relation émetteur/récepteur/
message par l'énoncé de certains procédés "argumentatifs"

- très souvent des enchaînements tels que : si...alors -
si - si...c'est pourquoi... - si ...il faut que - c'est
la raison pour laquelle - c'est pourquoi - par consé-
quent - donc - parce que -
sont pour les sujets, des indices suffisants de procédés et entraînent immédiatement le classement du stimulus en "argumentatif". On peut penser que ces enchaînements font appel à certains des procédés qui vont suivre.

- les procédés :

- vanter, flatter le récepteur
- montrer les avantages de telle action au récepteur
- émettre un jugement de valeur positif sur l'action que l'on voudrait voir exécuter par le récepteur
(vous travaillez pour nous à la maison, il est bien de travailler à la maison,)
- promettre quelque chose au récepteur s'il agit d'une certaine manière
- prendre en égal le récepteur
- partir de données acceptées par le récepteur
- présenter le message comme une réponse à une question de récepteur
(parce que ça se présente comme une réponse à une question)
- donner des faits par la bande
- mettre dans l'implicite les aspects les plus importants du message
- faire en sorte que le message en sous-entende un autre
- donner des raisons au récepteur, lui expliquer pourquoi, lui dire pourquoi il faut agir de telle manière, avoir telle attitude (Mao dit pourquoi il faut se préparer à la révolution, prenez mon assistant parce que c'est un excellent collaborateur)
- expliquer au récepteur, lui donner les raisons pour lesquelles l'émetteur lui tient tel discours, a telle action (parce qu'il donne les raisons qui permettent de recommander le personnage en expliquant ce qu'il a fait)

si...alors, car...
si

parce que, c'est
la raison pour laquelle,
c'est
pourquoi

si...alors, si...
c'est pourquoi,
par conséquent

- montrer au récepteur que s'il ne fait pas telle action alors il y aura telles conséquences négatives (parce que si vous ne faites pas ça, il s'en suivra telles choses, il veut montrer par cette image les conséquences d'une imprudence)
- s'adresser à un récepteur qui a déjà des mobiles pour agir d'une certaine manière, se baser sur ces mobiles pour obtenir une certaine action
- faire comme si le récepteur se trouvait dans tel cas, telle situation (y a une ébauche de diagnostic, ça impliquerait qu'il y a quelque chose à diagnostiquer et que son traitement peut avoir un effet, elle est assez tordue, bonne publicité, on peut dire oui, à condition de lire entre les lignes)
- émettre l'hypothèse que le récepteur se trouve dans tel cas, telle situation, donner une solution à cette situation (il y a des problèmes, il faut que vous sachiez, Augé peut les résoudre, pour cela il suffit de savoir utiliser ses traitements scientifiques, c'est la raison pour laquelle)
- faire comme si le récepteur se trouvait dans tel état, émettre un jugement de valeur sur cet état, montrer la possibilité de sortir de cet état avec nouveau jugement de valeur (parce qu'ils insinuent que les cours remédieront à une lacune).

Remarques

1. Les critères A et B (centrés sur l'émetteur et le récepteur) sont tellement généraux qu'on pourrait les employer pour justifier toute action, tout acte de communication ou toute présentation de stimuli, etc... Aucun de ces critères ne pourrait être retenu pour une définition de l'argumentation.
2. Les critères C (centrés sur le message) ne sont pas des critères au sens strict. Le sujet justifie son choix par des catégories jugées, a priori, argumentatives ou non argumentatives. Ici encore on ne dit rien sur l'argumentation lorsqu'on dit qu'elle n'est pas une description, une annonce

ou que tout texte politique est argumentatif.

3. Les critères D (procédés) sont les plus intéressants (certains tout au moins) parce qu'ils sont une hypothèse sur la relation émetteur/but visé par l'émetteur / récepteur / message.

5.2) Comparaison entre les critères de nos sujets et ceux qu'on trouve dans les publications du Centre

Au vu de ces premiers résultats, on peut se demander pourquoi nos sujets justifient ainsi leurs réponses, pourquoi ils font appel à des critères aussi généraux, à ces catégories a priori argumentatives ou non argumentatives, pourquoi ils ne font que très rarement appel à des procédés un peu précis. Une réponse à ces questions est déjà contenue dans notre hypothèse de départ. Il se pourrait toutefois que la situation expérimentale (nécessité de choisir, de se justifier rapidement, etc...) puisse expliquer ces résultats. Il nous a alors paru intéressant de voir si, dans les publications du Centre de Recherches sémiologiques, il était également fait appel à de tels critères, explicitement ou implicitement, c'est ainsi qu'on y trouve aussi

- des définitions tellement générales qu'elles ^{ne} signifient plus rien, qu'on peut les employer pour définir toute action tout acte de communication;
- des définitions de l'argumentation fondées sur des catégories a priori argumentatives ou non argumentatives;
- des définitions de "procédés argumentatifs".

Nous avons repris systématiquement les critères de nos sujets et relu les publications du Centre afin de voir s'il y était fait appel aux mêmes critères.

A) Critères centrés sur l'émetteur

1. Classe de critères qui fait appel à la volonté, à l'intention, au but visé par l'émetteur.
 - On ne trouve pas dans les publications de définitions de l'argumentation qui se contentent de ce seul critère. Ce

critère est apparemment précisé. On lit par exemple page 18, cahier 3 :

"...toute argumentation est "engagée", ou qu'elle n'a pas d'existence propre indépendamment de sa fonction première qui est de déclencher l'action de B..."

par exemple page 11, cahier 3 :

"La finalité de l'argumentation se situe sur le plan de l'action. A n'attend pas de B un discours répondant au sien - à moins de considérer l'énoncé d'un discours, comme un cas particulier du genre action -. L'étude de l'argumentation sort donc du cadre strictement linguistique. De façon tout à fait générale, A attend que B réagisse à ce qu'il dit. On pourrait, sur ce point, envisager une typologie des finalités de l'argumentation permettant d'approcher la compréhension de celle-ci par son usage. Nous ne l'avons jamais tenté sérieusement, nous contentant provisoirement d'énumérer certaines d'entre elles, qu'il est possible de ramener aux catégories suivantes :

- a. A peut amener B à agir concrètement, à répondre par une conduite motrice ou verbale : déchirer ses vêtements, partir au Népal....
- b. A peut amener B à réagir affectivement : être angoissé, aimer
- c. A peut amener B à penser : croire, refuser, formuler un jugement..."

- Il s'ajoute donc à l'idée d'intention, de volonté de l'émetteur la définition du but qu'il vise : il vise à faire agir ou réagir le récepteur.

- On définit ensuite trois classes d'action que l'émetteur peut viser à déclencher (a.b.c.).

- N'importe quelle action peut entrer dans l'une ou l'autre de ces trois classes.

- En conclusion: dans les publications cette première classe de critères ne se trouve précisée, mais cette précision n'est qu'apparente, dans la mesure où elle reste totalement générale.

2. Classe de critères qui fait appel à l'intention de l'émetteur, mais est de plus liée à l'idée d'une stratégie: On retrouve cette classe de critères.

- On lit par exemple, cahier 3, page 23 :

"Mais si l'on a l'intention de définir son genre, on est renvoyé à sa fonction, c'est-à-dire au niveau actif de son utilisation, révélant une structure plus profonde qui n'est

pas donnée entièrement, explicitement, au niveau I dans notre cas, celle des argumentèmes, ou des mécanismes discursifs permettant à un orateur, étant donné un certain objet, de réaliser une certaine fin (conviction, entraînant une prise de position) sur un auditoire ..."

3. Classe de critères qui fait appel à l'idée qu'il y a emploi de procédés.

- On retrouve cette classe de critères.

On lit par exemple, cahier 5, page 4 :

"...ne soit argumentatif, c'est-à-dire ne relève d'intentions et de processus persuasifs. Le discours est présenté alors comme un ensemble de stratégies visant à convaincre autrui..."

cahier 5, page 5 :

"Car l'argumentation, depuis Aristote et ses "lieux", est bien aussi un ensemble de configurations logiques, de stratégies, de raisonnement et de présentation de faits".

4. Classe de critères qui fait appel à l'idée d'un développement.

- On retrouve cette classe de critères.

On lit par exemple, cahier 5, page 20 :

"Il nous a paru licite de faire l'hypothèse provisoire qu'un des caractères de l'argumentation, au moins, consiste à "rendre raison" d'une ou de plusieurs affirmations. En ce sens, on peut supposer l'existence de mécanismes qui enchaînent des propositions dans le but d'en étayer rationnellement certaines".

cahier 3, page 28 :

"à la limite un discours infirmatif à l'état brut, consisterait en une suite linéaire d'énoncés de faits, sans autre lien entre ceux-ci qu'une simple juxtaposition additive. Or, dans un discours argumentatif les faits sont présentés (proposés, engendrés, justifiés) aussi bien par le jeu d'une métalangue assertorique que par celui de "preuves".

procès-verbal 12.12.69 :

"On constate qu'il y a argumentation dès qu'il y a enchaînement de deux contenus de type : danger de mort, ne touchez pas aux fils électriques".

- B. Les critères centrés sur le récepteur (son état, sa situation)

- On ne trouve pas dans les publications du Centre de définitions, explicites ou implicites de l'argumentation qui se contentent de ce seul critère. Celui-ci est toujours lié à

d'autres.

On lit par exemple, cahier 3, page 10
"utiliser un discours pour faire agir...présence simultanée
d'un interlocuteur et d'un locuteur, nous ont paru être
deux aspects essentiels du phénomène argumentation"

cahier 3, page 12 :

"c'est-à-dire que le discours, par cela qu'il fait appel
comme condition et de son émission et de sa réception, aux
régulations affectives ou figuratives, comme aux opérati-
ons cognitives, vise, fondamentalement, à modifier le
"champ" psychologique de B, quel que soit son niveau de
conscience. On pourrait, à ce propos, distinguer des dis-
cours qui se proposent d'amener à la conscience l'implici-
te, les discours philosophiques, par exemple, par oppo-
sition à d'autres dont le but est de manipuler des cons-
tations "inconscientes"; certaines publicités en seraient
un exemple. Une tentative peut d'ailleurs être faite de
srier les discours argumentatoires en fonction de ce cri-
tère de "conscience"..."

C. Les critères centrés sur le message

1. Classe de critères qui fait appel à la forme du message.

- On retrouve cette classe de critères :

par exemple cahier 3, page 28/29 :

lors d'une définition par la négative de l'argumentation,
on apprend qu'elle n'est pas :

- informative
- démonstrative
- impérative
- démagogique

cahier 3, page 20 :

"...c'est-à-dire qu'on n'y trouve pas d'énoncés simple-
ment constatatifs ou reflétant des états de faits, au ni-
veau d'une pure information, lesquels seraient conçus
comme extérieurs au discours. Les faits y sont toujours
présentés, les jugements toujours donnés comme vrais..."

cahier 3, page 37 page 26 :

on apprend que l'argumentation n'est pas dialogue,

réflexions méthodologiques sur les travaux

69/70 page 9 :

"expériences génétiques, qui doivent mettre en évidence
comment l'explication se distingue progressivement de la
description et l'argumentation de l'explication".

2. Classe de critères qui fait appel au contenu du message :

- On pourrait citer ici tous les passages qui justifient
le choix des textes de l'année dernière (discours électo-
raux). Qui n'a pas pensé que puisqu'on avait affaire à des

discours électoraux, à de la "politique", alors on avait bien affaire à des discours argumentatifs?

- Il est probable que le choix de textes publicitaires en 68/69 était également guidé par un tel critère.

D. Les critères qui mettent en relation émetteur/ récepteur/ message par l'énoncé de certains procédés "argumentatifs".

cahier 3, page 14 :

"mais on pourrait se demander si le fait de passer sous silence l'appartenance au groupe ne pourrait pas être considéré comme un procédé utilisé par l'argumentation pour "endormir la méfiance de B" (Ex.: A n'engage que lui, librement, ou A parle à B d'homme à homme, ou B est pleinement responsable)"....

page 22 :

"un discours argumentatif est présenté comme vrai pour qu'il porte"

page 26 :

"En réalité, tout se passe comme si le discours argumentatif procédait en "avalant" les objections possibles de B en les détournant à son propre profit, les désarmorçant en quelque manière. Les procédés sont nombreux : leur inventaire est loin d'être fait, on ne peut qu'en pressentir quelques-uns : on peut montrer que l'autre ne fait pas le poids, on peut faire semblant d'admettre la contreverse ("oui,... mais") on peut modaliser ses propres affirmations, ce qui les affaiblit..."

etc...

Remarques:

1. On retrouve donc dans les publications, la majorité des critères employés par nos sujets :

la classe des critères A (centrés sur l'émetteur)

la classe des critères B (Centrés sur le récepteur)

la classe des critères C, 1 et 2 mais non 3 (centrés sur le message)

l'énoncé de certains procédés D.

On ne retrouve pas la classe des critères C3 (centrés sur le message et situés à un tout autre niveau que C1 et C2 : les sujets jugent le contenu du message et semblent oublier que celui-ci leur est transmis par un système de signes). On pouvait s'y attendre, cette façon de considérer les stimuli a été analysée précédemment (voir page 16, 4.1). Ces réponses sont