

Logic, Language and Argumentation

Gilles GAUTHIER
Université Laval à Québec (Canada)

Le vouloir dire argumentatif. Intentionnalité et expression des arguments

L'inconvénient des mots, c'est d'avoir plus de contour que les idées. Toutes les idées se mêlent par les bords; les mots, non. Un certain côté diffus de l'âme leur échappe toujours. L'expression a des frontières, la pensée n'en a pas.

Victor Hugo

Abstract: When we approach argumentation from the standpoint of the theory of speech acts we can both underline the importance of intentionality (namely, the mental states as the underlying driving force) and offer an explanation for the speaker's meaning (Searle's classical distinction between sentence meaning and utterance meaning being helpful in this respect). While I focus, in my paper, on the subject-matter of indirect speech, two other forms of non-literal expression (generalisation and enthymeme) will constitute the theme for future research.

Keywords: intentionality, meaning, speech acts, Searle, indirect speech

1. Introduction

C'est à un double titre que l'argumentation relève de l'intentionnalité. D'abord, elle est une pratique délibérée et volontaire menée par des agents poursuivant un objectif de persuasion. Cette activité prend une forme discursive : pour être mise en œuvre, l'argumentation nécessite d'être exprimée dans un discours. Toutefois, parce qu'elle demeure un vouloir dire, l'argumentation, tout en le requérant, ne se restreint pas au langage. Il est en ainsi essentiellement parce que l'argumentation est intentionnelle en un second sens plus théorique : elle est «à propos de quelque chose», tel que l'intentionnalité est traditionnellement définie en philosophie. L'argumentation

a ainsi trait à des contenus de représentation qui lui confèrent une incidence mentale inhérente qui la rend irréductible à la matière linguistique qui la porte.

Comment convient-il de concevoir l'intentionnalité de l'argumentation sous l'un et l'autre aspect ? De quelle façon, précisément, les arguments relèvent-ils d'entités mentales ? Comment l'intention argumentative d'un locuteur constituée de ces objets mentaux est-elle reliée aux phrases dans lesquelles elle se réalise ? Ces deux problématiques, d'abord philosophiques parce qu'elles mettent en jeu le rapport entre la sphère du mental et la réalité physique du discours, a aussi une portée pratique en ce qu'elles ont trait au problème du repérage des arguments et, par là, à la possibilité même de mener une analyse argumentative de ce discours.

À ce niveau, la question prend la tournure épistémologique suivante. Certains discours ont une teneur argumentative, d'autres pas. Sauf exception, les discours porteurs d'argumentation ne le sont pas de part en part. Ils comprennent un nombre variable d'arguments parmi d'autres entités ou composantes discursives non argumentatives. Comment faire pour localiser les arguments dans le discours ? Comment les isoler des autres constituants non argumentatifs ? Bref, comment s'assurer de repérer tous les arguments et seulement les arguments d'un discours ? Comment, plus généralement, parvenir à disjoindre la fonction argumentative des autres fonctions discursives ? Le traitement de ces questions bute sur des difficultés du fait que, le plus souvent, un discours ne pointe pas explicitement les arguments qu'il comprend. Habituellement, l'expression argumentative n'est pas animée par un mouvement réflexif. Certes, comme il en sera fait état plus loin, un discours peut contenir des indicateurs argumentatifs plus ou moins manifestes. Mais, normalement, les arguments ne se présentent pas en s'affichant en tant que tels. Autrement dit, un discours ne désigne habituellement pas nominativement l'argumentation qu'il porte. Il faut donc la rendre explicite, l'extraire en quelque sorte de son enveloppe discursive.

Dans une recherche antérieure (Gauthier 2010a), j'ai proposé une définition opératoire de l'argument dont l'application permet le repérage de ses occurrences (à tout le moins des arguments centraux des discours). Cette définition appréhende l'argument comme un ensemble articulé de deux constituants : une proposition et une ou des justification(s). Une proposition consiste en la mise en avant d'un point de vue sur une question controversée; une justification, en un appui apporté à la proposition. La forme logique de l'argument peut être rendue par le schéma suivant :

$$\frac{P}{J}$$

Cette définition n'est évidemment pas d'une parfaite originalité. Elle rejoint sous certains aspects d'autres définitions de l'argument comme celle de Toulmin (1958) et celle de Vorobej (2006), mais s'en distingue toutefois en étant moins formaliste et moins réductrice. Surtout, elle offre une meilleure prise à la localisation d'arguments dans les discours non formalisés qui constituent la matière des débats publics¹.

Par ailleurs, la définition de l'argument comme l'union d'une proposition et d'une ou de justification(s) fait déboucher la question méthodologique de son repérage sur celles, proprement philosophiques, de l'intentionnalité de l'argumentation, c'est-à-dire de sa faculté de représentation, et du vouloir dire argumentatif, autrement dit de sa capacité à s'incarner dans la matérialité d'un discours. C'est le double statut ontologique de la proposition et de la justification qui ouvre à ce prolongement. Quant à leur contenu, la proposition et la justification sont des entités logiques ou «idéelles» faisant d'abord l'objet d'une saisie mentale. D'autre part, elles sont aussi de nature pragmatique en ce qu'elles doivent être accomplies concrètement. Comment la teneur représentative abstraite de la proposition et de la justification peut-elle être mise en actes ? Comment rendre compte de la possibilité pour un locuteur de traduire discursivement ces deux types d'entités mentales ?

La voie heuristique qui sera ici empruntée afin de traiter de ces questions est de concevoir l'intentionnalité de l'argumentation et le vouloir dire argumentatif en regard de la théorie des actes de discours de John Searle (1969 et l'ensemble de ses travaux qui ont suivi). De fait, il apparaît plutôt naturel de concevoir l'argumentation comme un acte de discours. Argumenter semble d'emblée s'apparenter à des accomplissements illocutoires comme l'ordre et la promesse. Searle lui-même n'a jamais caractérisé l'argumentation comme un acte de discours simplement parce qu'il ne s'est pas intéressé aux arguments en tant que tels. Curieusement, par ailleurs, peu de conceptions contemporaines de l'argumentation creusent l'idée pour elle-même. Ainsi, Van Eemeren et Grootendorst (2004 et 1984) affirment-ils bien appréhender l'argument comme un acte de discours mais s'attardent davantage à caractériser l'argumentation comme un processus dialogique de résolution rationnelle de conflits.

En tout état de cause, l'intentionnalité de l'argumentation et le vouloir dire argumentatif n'ont pas fait l'objet, jusqu'à maintenant, d'une analyse à partir de la perspective théorique des actes de discours. À cet

¹ C'est sur ce type de discours, politique et journalistique, que la définition de l'argument a été mise à l'épreuve et a fourni des résultats probants. Voir Gauthier (2010b, 2008, 2007, 2006, 2005, 2004a et 2002a).

égard, deux filons exploratoires apparaissent immédiatement prometteurs. Le premier a trait à la typologie des actes de discours ainsi qu'à l'identification des états mentaux qui lui est corrélative. Son analyse aboutit à dresser la conformation mentale de l'argumentation et, de la sorte, à caractériser son intentionnalité. La seconde piste de recherche concerne la question de la signification telle qu'elle est traitée dans la théorie searlienne du faire langagier. Elle ouvre à un éclaircissement du vouloir dire argumentatif en distinguant les expressions littérale et non littérale des arguments.

2. La configuration mentale de l'argumentation

Les deux constituants de l'argument peuvent être vus comme des actes de discours élémentaires dont la liaison donne lieu à l'acte complexe d'argumenter. Mettre en avant un point de vue et lui apporter un soutien sont des actions discursives en elles-mêmes². L'argument résulte de leur combinaison et est donc de nature compositionnelle.

Les actes simples de proposer et de justifier peuvent être intégrés à des catégories bien précises de la typologie des actes de discours que propose Searle (1975a). Il établit cette classification en regard d'un ensemble de critères comprenant : le but illocutoire, la direction d'ajustement, des conditions préparatoires, des conditions de contenu propositionnel et des conditions de sincérité. Le but illocutoire est l'objectif visé par un type d'actes. La direction d'ajustement est le sens de la correspondance au monde établi dans une catégorie d'actes. Les conditions préparatoires ont trait aux états de choses dont la réalisation doit être présupposée; les conditions de contenu propositionnel, à la teneur des actes de discours et les conditions de sincérité, aux états psychologiques exprimés dans les différentes classes d'actes. L'application de ces critères conduit Searle à distinguer cinq sortes d'actes de discours : les actes assertifs, les actes directifs, les actes

² Existe tout de même une différence importante entre les deux actes. La proposition peut se retrouver à l'état pur : il est tout à fait possible de seulement mettre en avant un point de vue sur une question controversée. Dans la théorisation générale que je présente de l'argumentation (Gauthier 2010a et 2002a), je propose d'appeler conventionnellement «opinion» ce cas de figure. À l'opposé, il n'est pas possible d'uniquement appuyer un point de vue. Précisément parce qu'il faut bien un point de vue à fonder pour prétendre lui apporter un soutien. Par définition, une justification exige la reconnaissance préalable d'une proposition et n'est justification que relativement à cette proposition. Cela n'empêche pas qu'en tant que telle la justification soit un acte de discours dont les contours sont parfaitement discernables.

commissifs, les actes expressifs et les actes déclaratifs³. Le tableau 1 rend compte de cette catégorisation en signalant les particularités des types d'actes relativement aux critères permettant de les différencier.

Tableau 1
La typologie des actes de discours de Searle

	But illocutoire	Direction d'ajustement	Condition préparatoire	Condition de contenu propositionnel	Condition de sincérité
ASSERTIFS (Affirmer, informer)	Représenter un état de choses	Langage-Monde	Avoir des raisons pour la vérité de ce qui est dit	-	La croyance en l'état de choses représenté
DIRECTIFS (ordonner, suggérer)	Amener l'interlocuteur à effectuer une action	Monde-Langage	La capacité de l'interlocuteur d'effectuer l'action spécifiée	Une action future de l'interlocuteur	Le désir que l'interlocuteur effectue l'action spécifiée
COMMISSIFS (promettre, offrir)	S'engager à effectuer une action	Monde-Langage	La capacité du locuteur d'effectuer l'action spécifiée	Une action future du locuteur	L'intention d'effectuer l'action spécifiée
EXPRESSIFS (féliciter, s'excuser)	Exprimer un état psychologique	-	L'actualisation de l'état de choses sur lequel porte l'état psychologique exprimé	-	L'état psychologique exprimé
DÉCLARATIFS (démissionner, excommunier)	Rendre existant l'état de choses spécifié	Langage-Monde et Monde-Langage	Le pouvoir du locuteur de rendre existant l'état de choses spécifié	-	La croyance et le désir de rendre existant l'état de choses spécifié

En regard de la taxonomie searlienne, les actes élémentaires de proposition et de justification s'inscrivent dans des types bien précis. La

³ La taxonomie des actes de discours a une prétention transcendantale : selon Searle, ses cinq types regroupent les seules activités langagières possibles. Ils constituent également le cadre indépassable des formes de saisie d'un contenu de représentation.

proposition est soit un acte directif, soit un acte expressif selon qu'elle consiste en une prescription ou en une évaluation, ses deux formes les plus communes⁴. Quant à la justification, elle est portée par un acte assertif quand, dans le cas standard, elle est constituée de quelque donnée factuelle (un état de choses, une statistique ou une autre mesure chiffrée, un témoignage, etc.). Par suite, se dégagent deux assemblages distincts de l'acte complexe d'argumenter : entre un acte directif et un acte assertif et entre un acte expressif et un acte assertif. Voici un exemple de chacun de ces deux cas de figure.

P : [Le gouvernement doit intervenir]⁵

J : [Le taux de chômage atteint 10%]

est un argument dont la proposition consiste en un acte directif et la justification en un acte assertif.

P : [La politique gouvernementale est un échec]

J : [Le taux de chômage atteint 10%]

est un argument dont la proposition est un acte expressif et la justification un acte assertif.

Ces deux montages d'actes de discours donnent lieu à autant de compositions d'états mentaux dans l'argumentation. Ces conjonctions peuvent être établies relativement à la condition de sincérité de l'accomplissement des actes de discours. La condition de sincérité a trait à l'état psychologique qu'exprime et que prétend posséder un locuteur quand il effectue un acte de discours. C'est relativement à cette prétention que l'expression de l'état psychologique constitue une condition de sincérité. L'acte de discours est accompli de manière sincère si le locuteur possède effectivement l'état psychologique qu'il y exprime et de manière insincère s'il n'a pas véritablement l'état psychologique. Considérons l'exemple de la condition générale de sincérité des actes commissifs comme la promesse. En faisant une promesse, un locuteur exprime

⁴ Il est très clair, en tout état de cause, qu'une proposition ne peut être ni un acte assertif, ni un acte commissif, ni un acte déclaratif.

⁵ Les crochets marquent conventionnellement que la teneur de la proposition et de la justification n'est pas linguistique mais un contenu idéal de représentation.

l'intention d'effectuer l'action promise. Selon qu'il a ou non réellement cette intention, sa promesse peut être dite sincère ou insincère.

En considération de la condition de sincérité, Searle adjoint à sa philosophie du langage une philosophie de l'esprit (1983) articulée autour de la notion clé d'intentionnalité entendue comme une capacité de représentation. Searle y détermine que l'intentionnalité intrinsèque est celle des états mentaux, comme la croyance, le désir et l'intention (au sens ordinaire d'une volition) et que les actes de discours sont munis d'une intentionnalité dérivée du fait que des états mentaux sont exprimés dans leur accomplissement.

En caractérisant l'argument comme un acte de discours, il devient possible de cerner son caractère intentionnel en localisant les états mentaux qui y sont mis en jeu. Des deux assemblages de l'acte complexe d'argumenter, entre un acte directif et un acte assertif et entre un acte expressif et un acte assertif, résultent deux conjonctions d'états mentaux tout aussi spécifiques qui peuvent être établies eu égard à la condition de sincérité des trois types d'actes. Celle des actes assertifs porte sur une croyance alors que celle des actes directifs porte sur un désir. Quant aux actes expressifs, ils ont pour condition de sincérité l'état psychologique spécifique que chacun d'eux a pour but illocutoire d'exprimer. On peut subsumer sous le concept générique d'*appréciation* ces états psychologiques variés⁶. Conséquemment, deux conjonctions d'états mentaux se présentent dans l'argument. La première est celle d'un désir joint à une croyance, si l'argument est constitué de l'alliage d'un acte directif, dont la proposition consiste en une prescription, et d'un acte assertif. La deuxième lie une appréciation à une croyance, si l'argument est formé d'un acte expressif, dont la proposition est une évaluation, et d'un acte assertif. En reprenant les exemples d'assemblages d'arguments donnés plus haut, peuvent être produites les deux conjonctions d'états mentaux suivantes. L'assemblage de l'acte directif et de l'acte assertif

P : [Le gouvernement doit intervenir]

J : [Le taux de chômage atteint 10%]

⁶ Qui peuvent être toute espèce de sentiments ou d'attitudes psychologiques à teneur positive comme une joie, un contentement, une fierté, un agrément ou à teneur négative comme un regret, une insatisfaction, une honte, un déplaisir.

est lié à la conjonction du désir que le gouvernement intervienne et de la croyance que le taux de chômage atteint 10%. Semblablement, à l'assemblage de l'acte expressif et de l'acte assertif

P : [La politique gouvernementale est un échec]

J : [Le taux de chômage atteint 10%]

correspond la conjonction de l'appréciation que la politique gouvernementale est un échec et de la croyance que le taux de chômage atteint 10%.

Dans la mesure où, comme le prétend Searle, l'intentionnalité des actes de discours découle de l'intentionnalité des états mentaux qui y sont exprimés, ce sont ces deux conjonctions mentales qui confèrent son intentionnalité à l'argumentation. Autrement dit, l'intentionnalité peut être attribuée à l'argumentation en raison des conjonctions des états mentaux de désirs et de croyances et d'appréciations et de croyances à la source des assemblages entre actes directifs et assertifs et entre actes expressifs et assertifs constitutifs des arguments.

Ces deux types de conjonctions sont celles qui peuvent être localisées dans les situations les plus simples d'argumentation. Des assemblages d'actes de discours plus complexes que ceux qui ont été jusqu'à maintenant examinés sont repérables qui donnent lieu à des conjonctions d'états mentaux dont la composition est elle aussi plus élaborée. Ces assemblages plus complexes procèdent de l'imbrication d'arguments. L'imbrication est le phénomène produit par la possibilité que la justification d'un argument soit elle-même également une proposition. Il arrive, en effet, et très fréquemment, qu'une proposition ait pour soutien une autre prescription ou évaluation. Le fait que celle-ci exerce une fonction de justification à l'égard d'une première proposition ne la prive pas de sa nature propositionnelle. Simplement, le même contenu de représentation a alors une double identité ou un double statut argumentatif : en plus d'exercer une fonction de justification, il est en lui-même proposition⁷. Si la justification-proposition est elle-même appuyée sur une justification, il y a imbrication de deux arguments⁸. Le schéma suivant est une notation formelle de l'imbrication :

⁷ Dans Gauthier (2012), j'analyse l'imbrication du genre d'argumentation où elle se présente avec le plus de netteté et où elle est jouée un rôle capital : l'argumentation morale.

⁸ Dans le cas contraire qui ne nous intéresse pas ici, où la justification-proposition n'est pas elle-même soutenue par une autre justification, il y a imbrication d'un argument et d'une opinion.

P1

$\overline{J1} = P2$

$\overline{J2}$

L'imbrication entraîne de nouveaux assemblages d'actes argumentatifs construits à partir des assemblages primitifs entre acte directif et acte assertif et entre acte expressif et acte assertif. Ces assemblages composites sont ceux entre un premier acte directif, un second acte directif et un acte assertif; entre un premier acte directif, un second acte expressif et un acte assertif et entre un premier acte expressif, un second acte expressif et un acte assertif. Dans le premier cas, une première prescription est fondée sur une seconde prescription elle-même fondée sur la représentation d'un état de chose; dans le second cas, une prescription est fondée sur une évaluation elle-même fondée sur la représentation d'un état de choses et dans le troisième cas, une première évaluation est fondée sur une seconde évaluation elle-même fondée sur une représentation d'un état de choses⁹. Voici un exemple de chacune de ces possibilités :

P1 : [Le gouvernement doit intervenir]

$\overline{J1/P2}$: [Il doit se montrer digne de la confiance mise en lui]

$\overline{J2}$: [Il a suscité de grands espoirs]

P1 : [Le gouvernement doit intervenir]

$\overline{J1/P2}$: [La situation est désastreuse]

$\overline{J2}$: [Le taux de chômage atteint 10 %]

⁹ Un dernier assemblage, celui entre un premier acte expressif, un second acte directif et un acte assertif, ne semble pas pouvoir être réalisé. Le problème se pose dans la relation entre les deux premiers actes de la séquence : on ne voit pas comment une évaluation peut être fondée sur une prescription.

P1 : [La situation est devenue intenable]

J1/P2 : [La politique gouvernementale est inappropriée]

J2 : [Le taux de chômage atteint 10%]

À ces trois assemblages d'actes argumentatifs correspondent autant de conjonctions d'états mentaux. L'assemblage du premier acte directif, du second acte directif et de l'acte assertif recèle le désir de deuxième niveau que le gouvernement intervienne, le désir de premier niveau que le gouvernement se montre digne de la confiance mise en lui et la croyance de niveau zéro qu'il a suscité de grands espoirs. L'assemblage de l'acte directif, de l'acte expressif et de l'acte assertif est lié à la conjonction entre le désir que le gouvernement intervienne, l'appréciation que la situation est désastreuse et la croyance que le taux de chômage atteint 10%. Finalement, l'assemblage du premier acte expressif, du second acte expressif et de l'acte assertif va de pair avec l'union entre l'appréciation que la situation est devenue intenable, l'appréciation que la politique gouvernementale est inappropriée et la croyance que le taux de chômage atteint 10%.

Le tableau 2 met en relation les trois assemblages d'actes de discours et les trois conjonctions d'états mentaux qui leur sont afférentes.

Tableau 2

Assemblages d'actes	Conjonctions d'états mentaux
Directif / Assertif	Désir ↓ Croyance
Expressif / Assertif	Appréciation ↓ Croyance
Directif / Directif / Assertif	Désir ² ↓ Désir ¹ ↓ Croyance

Directif / Expressif / Assertif	<p style="text-align: center;">Désir ↓ Appréciation ↓ Croyance</p>
Expressif / Expressif / Assertif	<p style="text-align: center;">Appréciation² ↓ Appréciation¹ ↓ Croyance</p>

L'imbrication d'arguments est un phénomène potentiellement itératif. C'est-à-dire qu'il est toujours possible, en principe, que la justification d'un argument soit aussi en elle-même une proposition. Dans l'argument standard (celui dont la justification est faite d'un acte assertif), ce mouvement itératif est stoppé au niveau inférieur puisque la justification ne peut pas être également proposition du fait qu'elle est de nature factuelle. Il peut cependant s'étendre assez longuement aux paliers supérieurs, seules les frontières physiques du discours pouvant y mettre fin. Des assemblages d'actes argumentatifs en attaches plus ou moins étendues sont ainsi réalisables et, partant, autant de chaînes de conjonctions d'états mentaux.

Quel que soit le nombre d'éléments en séquence des conjonctions d'états mentaux, ils y sont hiérarchisés. Leur liaison n'est pas neutre. L'état mental d'un niveau supérieur est dépendant de l'état mental du niveau inférieur. La façon exacte de rendre compte des conjonctions d'états mentaux internes aux arguments est ainsi non pas seulement de mentionner le lien qui les unit, mais aussi de faire état de l'ancrage propre à leur relation. Pour ce qui est des conjonctions émanant des assemblages primitifs entre un acte directif et un acte assertif et entre un acte expressif et un acte assertif, il faut de la sorte spécifier qu'un désir s'enracine dans une croyance, dans le cas de la première, et qu'une appréciation s'enracine dans une croyance, dans le cas de la seconde. Une semblable précision doit être apportée aux conjonctions d'états mentaux correspondants aux assemblages complexes d'actes argumentatifs produits par imbrication. Elles sont constituées respectivement d'un désir fondé dans un autre désir lui-même fondé dans une croyance, d'un désir fondé dans une appréciation elle-même fondée dans une croyance et d'une appréciation fondée dans une deuxième appréciation elle-même fondée dans une croyance. Ainsi que le fait voir le tableau 2, dans tous les

cas, un état mental d'un niveau supérieur est subordonné à l'état mental du niveau inférieur.

Par ailleurs, toutes les conjonctions d'états mentaux reposent en dernière instance, celle du niveau plancher, sur une croyance. C'est le cas, du moins, des arguments standards dont la justification est de nature factuelle. L'état psychologique ou, pour le dire plus justement, l'attitude propositionnelle de croyance, joue donc un rôle crucial dans la configuration mentale de l'argumentation. La croyance est le pivot de l'intentionnalité argumentative autour duquel s'organise différents réseaux intégrant également des désirs et des appréciations de toutes sortes. Autrement dit, la représentation mise en œuvre dans l'argumentation a pour matrice essentielle un rapport à la réalité ou plutôt à ce qui, dans les arguments, est déterminé comme réel. Argumenter, c'est ainsi, dans son intentionnalité même, avancer un point de vue sur ce qui est posé comme la réalité. Son intentionnalité consacre l'argumentation comme une prise de position sur la réalité, qu'elle soit constatée, présumée, envisagée ou souhaitée.

3. L'expression de l'argumentation

La question du vouloir dire argumentatif se pose sur un autre plan, voisin mais plus pratique, que celui de l'intentionnalité entendue comme faculté de représentation. Ce second plan est celui de l'expression. Le problème qui y est soulevé est de comprendre comment les entités logico-pragmatiques que sont la proposition et la justification peuvent être portées et dévoilées par le langage. Les arguments ne sont pas des phrases. Les phrases ne peuvent en aucune façon d'elles-mêmes ou en vertu de leur seule constitution mettre en avant un point de vue sur une question controversée et apporter un appui à ce point de vue. Les arguments relèvent fondamentalement de l'intention de ceux qui cherchent à les développer. Leur intentionnalité dépend, comme il est fait état dans la section précédente, des états mentaux qui y sont présents. Cependant, les arguments doivent être exprimés pour être mis en œuvre. À défaut d'être pris en charge par un support langagier, ils restent virtuels et ne peuvent pas prétendre à leur objectif de persuasion.

Afin de rendre compte de la relation d'expression entre les arguments et les phrases, je propose de la saisir comme une instance particulière du rapport entre deux types de significations posé par Searle (1978). Searle distingue deux notions de signification : la signification de

la phrase (*sentence meaning*)¹⁰ et la signification de l'énonciation (*speaker or utterance meaning*). La signification de l'énonciation correspond tout à fait à ce qui, en français, est appelé «vouloir dire». (L'anglais lie davantage ce vouloir dire à la signification en autorisant comme sujet au verbe «*to mean*» autant le locuteur que la phrase.)

Searle couple une seconde distinction à celle entre les deux types de signification. Cette autre distinction est relative au rapport entre la signification de la phrase et le vouloir dire. Deux cas de figure se présentent : soit le vouloir dire et la signification de la phrase correspondent, soit il y a écart entre le vouloir dire et la signification de la phrase. Résulte de la première possibilité une signification littérale et, dans le second, une signification non littérale. Il y a signification littérale quand le locuteur veut dire exactement ce que la phrase qu'il énonce signifie et il y a signification non littérale quand, de quelque façon, le locuteur veut dire autre chose que ce que la phrase signifie. Searle exploite ce cadre théorique en développant une théorie de la signification littérale¹¹ ainsi que des théories plus locales de signification non littérale dont les plus achevées portent sur les actes de discours indirects et la métaphore.

Moyennant quelques précisions, la double distinction entre le vouloir dire et la signification de la phrase et entre signification littérale et signification non littérale peut être appliquée à l'argumentation de telle sorte que soit mise en évidence l'intention argumentative d'un locuteur (on pourrait dire son «vouloir argumenter») et la façon dont les phrases permettent de réaliser cette intention.

Les arguments peuvent être exprimés littéralement ou non littéralement. Ils font l'objet d'une expression littérale quand les phrases utilisées formulent strictement la proposition que le locuteur veut mettre en avant ainsi que la justification qu'il veut invoquer à l'appui de cette proposition. Les arguments sont exprimés non littéralement quand la proposition et la justification constitutives du dessein argumentatif du locuteur diffèrent de quelque manière de la formulation de la phrase.

¹⁰ En reconnaissant ainsi une signification aux phrases, Searle déroge au slogan «*Meaning is use*» par lequel certains philosophes du langage ordinaire expriment la thèse que la signification est seulement l'affaire des locuteurs et que la sémantique est réductible à la pragmatique.

¹¹ Suivant laquelle une phrase a bel et bien une signification littérale mais qui n'est pas contextuellement indépendante puisqu'elle relève d'un ensemble indénumérable de prémisses d'arrière-plan (*backgrounds assumptions*) qui ne sont pas réalisées dans la structure sémantique de la phrase.

Les cas les plus patents d'expression littérale des arguments sont ceux où les phrases servant à les exprimer comprennent des indicateurs argumentatifs. Les indicateurs argumentatifs sont les pendants pour l'argumentation des indicateurs illocutoires des actes de discours. De la même manière que les actes de discours peuvent être accomplis en recourant à des phrases comportant des termes, expressions, modes grammaticaux, signes de ponctuation et autres éléments linguistiques signalant qu'il s'agit là de leur office, les phrases servant à exprimer des arguments peuvent contenir des marqueurs argumentatifs. Comme dans le cas des actes de discours, les plus forts et évidents indicateurs argumentatifs sont des performatifs. Au sens strict, un performatif est un verbe qui nomme un acte de discours. Utilisé à la première personne de l'indicatif présent et dans un contexte approprié, le verbe «argumenter» est le performatif de l'acte d'argumenter. Suivant les mêmes modalités, l'usage des verbes «proposer», «avancer que», «justifier», «fonder» et quelques autres du même genre en fait des verbes performatifs de proposition et de justification. Par extension, des locutions comportant des termes nominatifs tels que «mon argument est que», «ma position est que», «les raisons sur lesquelles je m'appuie» peuvent être considérées comme des quasi-performatifs.

D'autres termes introduisant des propositions ou des justifications sont des indicateurs argumentatifs presque aussi sûrs. C'est le cas de «Il faut» et «On doit» quand ils sont utilisés pour spécifier une prescription et des locutions «parce que», «car», «donc» et «puisque» qui, la plupart du temps servent à notifier une justification en la liant à la proposition dont elle est le soutien. Un autre groupe d'indicateurs argumentatifs, nettement moins assurés mais dont la considération peut néanmoins se révéler potentiellement féconde, est constitué de termes et d'expressions qui ne marquent pas des arguments ou des éléments argumentatifs en nature ou par définition, mais seulement dans certains de leur usage. C'est tout spécialement le cas des adjectifs. Quand ils servent à une caractérisation qualificative ou estimative et non pas purement descriptive, ils sont des indicateurs de propositions évaluatives.

Outre qu'elle met en évidence la possibilité d'une expression littérale des arguments, la présence d'indicateurs est éminemment appréciable sur le plan technique du repérage des arguments. Ils permettent de localiser aisément certains des arguments d'un discours qui, souvent, en sont les plus importants. Il y a fort à parier, en effet, que si le locuteur prend la peine de marquer son intention argumentative, c'est qu'il accorde de l'importance aux arguments en faisant l'objet. Par

ailleurs, toujours eu égard au problème du repérage des arguments, il est fréquemment possible de remédier au manque d'indicateurs par le recours à la procédure de la paraphrase. Il arrive dans un grand nombre de cas que l'ajout d'un indicateur argumentatif à une phrase n'en comportant pas explicite son énonciation argumentative. L'emploi de la paraphrase demande évidemment à être pratiqué avec prudence. Il ne doit pas conduire à faire dire à la phrase ce qu'elle ne dit pas et ainsi à dénaturer le propos du locuteur. Utilisé à bon escient, la procédure de la paraphrase s'avère néanmoins souvent très utile pour s'assurer de l'existence effective d'un argument dont la présence n'est pas certaine au vu de la phrase telle qu'elle est énoncée. Si, par exemple, on n'était pas immédiatement convaincu que la phrase «Le taux de chômage atteint 10%» exprime bien une justification invoquée à l'appui de la proposition [Le gouvernement doit intervenir], on pourrait l'explicitier par la paraphrase «Parce que le taux de chômage atteint 10%».

Le recours au procédé de la paraphrase peut être légitimé par l'application à l'argumentation du principe d'exprimabilité avancé par Searle au sujet des actes de discours. Suivant ce principe, tout acte de discours peut être accompli par une phrase l'exprimant intégralement ou, pour exprimer les choses inversement, il existe des éléments langagiers aptes à exprimer parfaitement un acte de discours (quitte à enrichir à cette fin la langue utilisée). Dans les termes des distinctions faites par Searle au sujet de la signification, le principe d'exprimabilité pose que le vouloir dire du locuteur et la signification de la phrase peuvent correspondre, donc que la signification peut toujours être littérale, que le locuteur peut toujours s'exprimer littéralement. Il n'en va manifestement pas toujours ainsi –des cas de non littéralité seront plus loin examinés. Le principe d'exprimabilité affirme une possibilité de principe, justement : celle de convertir la non littéralité en littéralité. C'est ce que fait, et uniquement cela, la procédure de la paraphrase (quand, bien sûr, elle est appliquée correctement).

Sur un plan plus proprement théorique, appliqué à l'argumentation, le principe d'exprimabilité pose que toute combinaison d'une proposition et d'une ou de justification(s) pouvant faire l'objet d'une intention argumentative de la part d'un locuteur peut être exprimée littéralement par un groupe de phrases en vertu de leur signification (quitte, comme c'est le cas pour l'ensemble du principe d'exprimabilité, à ce que le locuteur crée les ressources langagières requises pour ce faire). En regard du principe d'exprimabilité, le vouloir dire argumentatif peut de la sorte se manifester en totale transparence.

Dans les faits, cependant, les arguments sont très souvent exprimés non littéralement. C'est précisément en cela que leur repérage présente des difficultés. L'élucidation du point de vue philosophique de l'expression non littérale des arguments peut contribuer au traitement adéquat de ces difficultés. Searle propose deux théories locales de signification non littérale : une théorie de la métaphore (1979) et une théorie des actes de discours indirects (1975b).

Dans la mesure où elle a trait à une modalité strictement expressive, la théorie searlienne de la métaphore s'applique de manière indifférenciée à l'argumentation. Elle n'éclaire donc pas de façon particulière le vouloir dire argumentatif. Les arguments peuvent être exprimés métaphoriquement comme n'importe quel autre contenu discursif. Les choses se présentent différemment pour la théorie searlienne des actes de discours indirects qui, appliquée à l'argumentation, permet de fournir un traitement révélateur d'un de ses principaux modes d'expression non littérale. L'indirection est un mécanisme distinctif d'accomplissement d'un acte de discours primaire par lequel celui-ci est effectué par l'intermédiaire d'un autre acte de discours secondaire. La principale illustration qu'en donne Searle est la requête accomplie par une question, par exemple au moyen de la phrase «Pouvez-vous me passer le sel?» proférée lors d'un repas. Clairement, la phrase sert à accomplir la requête adressée à l'interlocuteur de passer le sel au locuteur sous le couvert d'une question sur sa capacité à le faire. L'indirection n'est pas un mécanisme désordonné mais au contraire systématiquement réglé. Il est possible d'effectuer un acte primaire par l'accomplissement d'un acte secondaire en raison du fait que celui-ci a trait à une condition d'accomplissement de l'acte primaire. Si une requête peut être accomplie par la question «Pouvez-vous me passer le sel?», c'est que celle-ci porte sur la capacité du locuteur de passer le sel et que cette capacité constitue une condition préparatoire de l'acte de requête.

Cette caractérisation de l'indirection ouvre à une compréhension d'un mode d'expression inusité et même anormal de l'argumentation. Il arrive que les phrases utilisées pour exprimer un argument le fassent de manière inexplicite et en apparence improductive au plan de sa saisie. L'un des cas les plus fréquents est celui de l'expression d'un argument par des phrases interrogatives. Par exemple, l'argument

P : [Le gouvernement doit intervenir]

J : [Le taux de chômage atteint 10%]

peut être exprimé par les deux phrases «Le gouvernement ne doit-il pas intervenir ? Le taux de chômage n'atteint-il pas 10% ?» qui, le contexte d'énonciation étant approprié, ne servent pas du tout à formuler des questions mais bien à mettre en avant la proposition que le gouvernement doit intervenir et à invoquer comme justification à cette proposition le fait que le taux de chômage atteint 10%.

Considérer seulement qu'il s'agit là d'un type particulier de la figure de style de la question rhétorique n'est pas satisfaisant dans la mesure où le phénomène de l'expression argumentative par phrases interrogatives n'est alors aucunement éclairci. L'aborder comme une instance du mécanisme d'indirection permet d'en fournir l'explication. De la même manière qu'une requête peut être accomplie indirectement par une question portant sur une condition préparatoire de la requête (la capacité de l'interlocuteur d'y donner suite), un argument peut être accompli indirectement par des interrogations ayant trait à la teneur de la proposition et de la justification parce que ces interrogations portent sur la condition de contenu propositionnel des deux actes de discours élémentaires constitutifs de l'argument¹².

4. Conclusion

Aborder l'argumentation du point de vue de la théorie des actes de discours permet à la fois de mettre au jour l'intentionnalité qui l'anime, c'est-à-dire le rôle moteur qu'y jouent les d'états mentaux, et de rendre compte de la manifestation du vouloir dire qui la constitue en expression littérale et en expression non littérale.

¹² Dans une série de travaux antérieurs (Gauthier 2004b, 2002b, 2001 et 2000), j'ai mis au point une vue d'ensemble de l'indirection en communication publique, plus particulièrement en publicité et en communication politique, en recensant et caractérisant une dizaine des mécanismes qui y sont utilisés. La plupart de ces mécanismes ne se retrouvent pas intégralement en argumentation en raison de la constitution complexe des arguments en proposition et justification. Certains, cependant, sont à l'œuvre dans l'expression non littérale de l'un ou l'autre de ces deux actes de discours élémentaires d'argumentation. Il est par exemple possible d'exprimer indirectement une proposition en avançant que l'interlocuteur en a la capacité. Ainsi, la proposition [Le gouvernement doit agir] peut être formulée, dans un contexte approprié, par la phrase «Le gouvernement a les moyens d'agir». L'indirection résulte alors d'une opération similaire à celle qui est menée dans le cas de la requête accomplie par l'intermédiaire d'une question. Au lieu, cependant, d'être questionnée la capacité de l'interlocuteur est affirmée.

Cette investigation philosophique n'a pas été ici complètement menée. C'est sans doute du côté de l'expression non littérale des arguments qu'elle demanderait à être davantage poussée. L'indirection n'est à l'évidence pas la seule forme possible dans laquelle le vouloir dire argumentatif déborde les cadres stricts de la signification des phrases. Au moins deux autres modes d'expression non littérale des arguments apparaissent être particulièrement prégnants : la généralisation et l'enthymème. Entendue comme genre d'expression non littérale, la généralisation est ce procédé qui consiste à formuler une généralité pour, en fait, affirmer ce qui est spécifié au sujet d'un particulier. Le vouloir dire du locuteur a trait à une proposition singulière mais il est exprimé au moyen une proposition universelle. Quant à l'enthymème, il est un argument dont l'un des constituants, le plus souvent une justification, reste implicite. Le vouloir dire du locuteur porte sur la totalité de l'argument, mais une partie de celui-ci est purement et simplement passée sous silence. Ce sont ces deux modes d'expression argumentative non littérale qui devraient être examinés à l'occasion d'une recherche prochaine.

Références

- GAUTHIER, Gilles. 2012. «La moralisation du débat public. Structuration des arguments moraux ». *Communication & Langages* 172 : 97-118.
- GAUTHIER, Gilles. 2010a. «Le problème du repérage des arguments. Le cas de l'éditorial journalistique». *Communication* 28(1) : 71-100.
- GAUTHIER, Gilles. 2010b. «L'argumentation politique conflictuelle. Le cas du débat sur la question nationale au Québec». *Revue internationale de communication sociale et publique* 3-4 : 53-66.
- GAUTHIER, Gilles. 2008. «La discussion éditoriale dans la presse québécoise». *Communication* 26(2) : 151-173.
- GAUTHIER, Gilles. 2007. «La structure et les fondements de l'argumentation éditoriale». *Les Cahiers du journalisme* 17 : 322-342.
- GAUTHIER, Gilles. 2006. «La prise de position éditoriale. Le cas de la presse québécoise». *Communication* 25(1) : 112-133.
- GAUTHIER, Gilles. 2005. «Argumentation et opinion dans la prise de position éditoriale». Dans *Argumentation et communication dans les médias*, Marcel Burger et Guylaine Martel (eds.), 131-155. Québec : Éditions Nota Bene.
- GAUTHIER, Gilles. 2004a. «L'argumentation autour de l'élection présidentielle française de 2002 dans la presse québécoise : l'application d'une approche analytique de l'argumentation». Dans *La communication*

- politique française après le tournant de 2002*, Philippe Maarek (dir.), 187-201. Paris : L'Harmattan.
- GAUTHIER, Gilles. 2004b. «The use of indirection in the television political debates: The Bush-Gore debates during 2000 American presidential campaign». *Journal of Political Marketing* 3(3): 69-86.
- GAUTHIER, Gilles 2002a. «L'argumentation éditoriale. Le cas des quotidiens québécois». *Communication Sciences* 2(2) : 21-46.
- GAUTHIER, Gilles. 2002b. «L'indirection : procédé d'expression et de persuasion en communication publique». *Revue canadienne de linguistique appliquée* 4(1-2) : 69-86.
- GAUTHIER, Gilles. 2001. «L'indirection en communication politique. Le cas des débats télévisés canadiens et québécois (1962-1998)». *Communication* 21(1) : 99-117.
- GAUTHIER, Gilles. 2000. «L'indirection comme procédé de persuasion en publicité. L'exemple des magazines féminins québécois». *Communication* 20(1) : 155-178.
- SEARLE, John R. 1983. *Intentionality. An Essay in the Philosophy of Mind*. Cambridge : Cambridge University Press.
- SEARLE, John R. 1979. «Metaphor». Dans *Expression and Meaning*, 76-116. Cambridge: Cambridge University Press.
- SEARLE, John R. 1978. «Literal Meaning». *Erkenntnis* 13(1): 207-224.
- SEARLE, John R. 1975a. «A Taxonomy of Illocutionary Acts ». Dans *Language, Mind, and Knowledge, Minnesota Studies in the Philosophy of Science*, vol.III, Keith Gunderson (ed.), 344-69. University of Minnesota Press.
- SEARLE, John R. 1975b. «Indirect Speech Acts». Dans *Syntax and Semantics*, vol. III, Peter Cole et J. Morgan (eds.). Academic Press,
- SEARLE, John R. 1969. *Speech Acts. An Essay in the Philosophy of Language*. Cambridge : Cambridge University Press.
- TOULMIN, Stephen, 1958. *The Uses of Argument*. Cambridge : Cambridge University Press.
- Van EEMEREN, Frans H. et R. Grootendorst. 2004. *A Systematic Theory of Argumentation: The Pragma-Dialectical Approach*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Van EEMEREN, Frans H., R. Grootendorst et T. Kruiger. 1984. *The Study of Argumentation*. New York: Irvington Publications.
- VOROBJEV, Mark. 2006. *A Theory of Argument*. Cambridge: Cambridge University Press.