

Constantin SALAVASTRU
Université «Al. I. Cuza» Iasi (Roumanie)

Essai sur une stratégie d'argumentation dans le discours public : *ad hominem*

Abstract: This research investigates an argumentation strategy widely spread within the public discourse: *ad hominem*. This strategy has been known since Antiquity and was included among sophisms, albeit it is not an argumentation error in all the situations it can be used in. We propose an expansion of *ad hominem* argumentation's classical meaning, from the invocation of the interlocutor's qualities to the addition of the qualities of the subject which is the focus of the argumentation thesis. On the other hand, we investigate the informal interpretation of this argumentation strategy (Woods and Walton), and also the place of this strategy in the pragma-dialectical approach of sophisms' systematization (van Eemeren and Grootendorst). We emphasize the privileged position this strategy occupies in political debate by assuming the concept of "peripheral argumentation" (Gauthier), but also the impact which such a strategy has upon the courtesy rules in communication.

Keywords: argumentation strategy, informal logic, public discourse, pragma-dialectical approach.

1. Le problème

L'argumentation est une relation discursive entre interlocuteurs par l'intermédiaire de laquelle, grâce aux preuves mises en œuvre, il est possible de convaincre l'interlocuteur sur le caractère vrai ou faux d'un point de vue. La condition nécessaire qui peut assurer la réalisation d'une telle finalité est la validité des ressources de preuve que les interlocuteurs utilisent. Par conséquent, les traités classiques ou modernes d'argumentation établissent des règles de vérité et de validité de ces ressources et encore d'une bonne pratique de l'argumentation. Si ces règles

sont respectées par tous ceux qui sont engagés dans un processus d'argumentation, alors certainement, tôt ou tard, la vérité est dévoilée et utilisée comme telle.

Ce "si" nous suggère qu'il y a la possibilité d'éluder ces règles. Dans ces conditions, les erreurs d'argumentation se font voir. L'une des plus répandue est ce que la tradition a retenu sous le nom de *ad hominem* (parfois *ad personam*). En bref, une telle erreur se concrétise dans l'action de celui qui choisit de remplacer une preuve qui vise la thèse qui est soutenue ou réfutée par une autre preuve qui vise un trait de son interlocuteur. Par exemple, si, dans une dispute avec X qui insiste sur ses mérites qui l'indiquent comme un bon candidat à la fonction de maire de notre ville, quelqu'un fait la remarque suivante : "X n'est pas indiqué en tant que maire de notre ville parce qu'il n'est pas marié", son affirmation est un exemple d'argumentation *ad hominem* parce que l'argument ("X n'est pas marié") exprime une question qui concerne un aspect de la personne de X qui n'a un lien de conditionnement avec la thèse que l'interlocuteur de X veut la réfuter ("X n'est pas indiqué d'être élu comme maire de notre ville"). Il y a des maires efficaces, appropriés à la fonction, qui sont mariés et il y a, également, beaucoup de maires qui ne sont pas mariés. L'erreur consiste dans le fait que l'argument n'attaque pas les idées de X qui soutiennent qu'il est bon à occuper la fonction de maire mais la personne de X. Nous avons, dans ce cas, un exemple d'argumentation fallacieuse de type *ad hominem* qui vise à discréditer la personne de celui qui argumente et non pas la réfutation de sa thèse sur la raison des preuves authentiques. C'est un argument *ad hominem* injurieux (ou calomnieux) (Bouquiaux et Leclercq 2009, 143-144). Même si le fait de ne pas être marié n'est pas une calomnie ou une injurie reconnues comme telles, dans d'autres situations d'argumentation, la calomnie et l'injure sont beaucoup plus évidentes : "X n'est pas indiqué comme maire de notre ville parce qu'il est un imbécile" !

Il faut souligner qu'un argument de type *ad hominem* n'est pas dans tout contexte de l'argumentation un sophisme et cette chose est remarquée de la littérature de spécialité (par exemple, Kahane 1976, 26 ; Tindale 1999, 158-159 ; Brinton 1995, 213-214). Par exemple, si nous nous imaginons la même situation d'une controverse avec X où quelqu'un fait l'affirmation : "X n'est pas indiqué pour occuper le poste de conseiller en problèmes de couple familial parce qu'il n'est pas marié", nous constatons rapidement que, dans ce cas, l'argumentation est correcte et l'argument *ad hominem* qui soutient la thèse n'est plus un sophisme comme le précédent. Le motif : il a un lien de conditionnement avec la

thèse qui peut être remarqué immédiatement. Certains chercheurs nous attirent l'attention qu'il y a des domaines entiers de l'argumentation (par exemple, le domaine de l'argumentation juridique) où l'argument *ad hominem* est et reste un véritable moyen de preuve largement utilisé (Blackburn 1994, 244).

Cette interprétation de l'argument *ad hominem* semble être suggérée encore par Aristote. Le Stagirite n'a pas discuté, d'une façon explicite, ce type d'erreur dans sa proposition sur les sophismes, depuis longtemps devenue un point obligatoire de passage pour ceux qui s'occupent de ce problème. Certaines suggestions qui envoient à ce sujet se trouvent dans la huitième section ("Les réfutations sophistiques *in materia*") de ses *Réfutations sophistiques* (169b-170a) où Aristote remarque que "la réfutation sophistique est une réfutation, non pas au sens absolu, mais relative seulement à quelque interlocuteur" (*Réfutations sophistiques* 8, 170a ; dans Aristote 2007, 48). Dans sa note à cette séquence des *Réfutations sophistiques*, Jules Tricot, le traducteur français de cet opuscule d'Aristote, écrit : "La réfutation sophistique ne porte pas *ad rem, simpliciter*, mais seulement *ad hominem*. Si elle s'appliquait à la chose même, elle serait véritable et non plus sophistique" (Aristote 2007, 48). Une conclusion qui semble faire un peu d'ordre : si une réfutation vise la chose qui fait l'objet de la controverse des interlocuteurs, alors elle est une réfutation véritable, si elle vise l'interlocuteur, alors elle est une réfutation sophistique, c'est-à-dire une regrettable erreur d'argumentation.

Nous voulons souligner encore un fait qui peut servir à l'identification de la présence d'un argument *ad hominem*. D'habitude, les recherches lient la présence d'un tel argument à la possibilité de remplacer une preuve qui doit viser les idées (ou les arguments) de l'interlocuteur par une autre preuve qui vise la personne de l'interlocuteur. Comme, dans notre exemple du candidat à la mairie, où les arguments en faveur de la candidature sont remplacés par une preuve qui vise sa vie privée (le fait qu'il n'est pas marié).

À ce point de notre discussion, nous voulons faire place à une observation qui, à notre avis, est importante pour la compréhension de l'essence d'un tel moyen d'argumenter. Nous sommes devant un remplacement de la fondation logique (rationnelle) avec la fondation psychologique d'une thèse, cette dernière analysée même au cadre d'une interprétation du sophisme (Dufour 2008, 308-309, 315-316). Invoquer des questions qui tiennent de la personne de celui qui argumente c'est passer de l'argumentation proprement dite (qui est, comme telle, une démarche d'ordre de la rationalité) à celui qui argumente (qui a, à côté de

la dimension rationnelle, celle psychologique qui nous intéresse spécialement ici). Une preuve supplémentaire à ce qui nous disons est ajoutée même par la définition standard du sophisme : erreur de raisonnement. Or, une erreur de raisonnement n'est pas une erreur qui vient des vices moraux et de comportement de celui qui produit des raisonnements dans le cadre d'une argumentation.

Néanmoins, il faut ajouter rapidement que ce lien de l'argument *ad hominem* à la personne de celui qui argumente n'est pas une grave erreur d'interprétation de cette question. Il y a une raison pour laquelle on insiste sur ce lien dans l'explication de ce type d'argument : l'argumentation n'est pas une démonstration logique pure qui va d'un raisonnement parfait à l'autre jusqu'à la conclusion ultime de cette démarche. Elle est l'œuvre d'un individu qui cherche lui-même les preuves qu'il croit les plus efficaces, les plus pertinentes, les plus productives dans un contexte donné. À ce point intervient, à côté d'une voie rationnelle, la dimension psychologique qui est au cas de l'argument *ad hominem*.

Cette discussion a pour raison notre intention d'ajouter aux formes traditionnelles de l'argument *ad hominem* une nouvelle forme qui vise surtout la dimension rationnelle dont nous venons de parler. À notre avis, nous sommes devant un argument *ad hominem* non seulement lorsque la personne qui argumente est discréditée, mais lorsqu'il est discrédité, d'une façon ou d'une autre, l'objet de la thèse soutenue par l'intermédiaire de l'argument *ad hominem*. Quelques exemples peuvent nous aider à mieux comprendre ce que nous voulons dire et proposer. L'argumentation : "Notre médecin n'est pas fort dans sa spécialité parce qu'il a un entourage suspecte" a pour but, à l'intention de celui qui le propose, de réfuter une thèse ("Notre médecin n'est pas fort dans sa spécialité") à l'aide d'une preuve ("Notre médecin a un entourage suspecte"). Évidemment, la preuve n'a pas un lien de conditionnement, au sens logique, avec la thèse mais a ce genre de lien au sens psychologique : elle vise à discréditer le sujet de la thèse ! Non pas la personne qui argumente (comme dans le cas précédent) mais le sujet dont on parle dans la thèse. C'est, à notre opinion, un sophisme *ad hominem*. De plus, nous voulons même aller plus loin avec cette extension de la compréhension classique de l'argument *ad hominem*. À notre avis, même lorsque le sujet de la thèse réfutée n'est pas une personne sur laquelle on jette une forme de discrédit, mais une autre entité, si cette dernière souffre une forme de discrédit par l'intermédiaire de la preuve proposée, alors nous sommes, également, devant un sophisme *ad hominem*. L'argumentation simple : "La théorie du phlogistique ne peut pas être soutenue parce qu'elle est une

bêtise et une tromperie” est un essai de réfuter cette théorie. Comment ? Par l’intermédiaire d’une disqualification comme théorie scientifique à l’aide d’un acte de le discréditer. De nouveau, à notre avis, une argumentation *ad hominem*. Sans doute, il est possible de discuter, dans ce cas, l’adéquation de la dénomination de l’erreur.

Certes, nous savons bien que les opinions sont divisées dans ce problème sensible et compliqué des formes de l’argument *ad hominem* et que chaque possesseur d’une opinion bien fixée défend sa position avec toute la force et avec toutes les ressources dont il dispose comme un lion sa proie. Ce qui nous voulons faire, dans ce conditions, c’est d’avancer un point de vue qui peut générer des réflexions nouvelles et des confrontations profitables pour tous.

2. *Ad hominem* et la logique non formelle

Nous voulons nous arrêter à la conception de John Woods et Douglas Walton, deux chercheurs qui sont, à l’heure actuelle, des autorités incontestables en matière de sophismes. Une vraie institution d’expertise à ce problème. Leurs analyses ont pour point d’appui l’idée d’argumentation (Woods et Walton 1992, 201-211), encadrée dans ce toute une tendance scientifique appelle “la logique non formelle” (“informal logic”) (Woods et Walton 1992, 213-225).

Tout d’abord, nous voulons essayer de donner une réponse à la question : Quelle est-elle la conception des auteurs évoqués sur l’identité de cette erreur d’argumentation ? La proposition de “sept principes” qui sont assumés comme “testes d’adéquation” pour faire une évaluation d’une argumentation de type *ad hominem* est la place où nous pouvons trouver les traces d’une réponse à la question que nous venons de poser (Woods et Walton 1992, 7-8). Pour les auteurs invoqués, le paralogisme est une argumentation qui ne respecte pas les règles de la validité (avec la spécification que, dans ce cas, la notion logique de validité déductive est dépassée), mais qui a une apparence de validité (grâce à une similitude quelconque à une forme valide d’argumentation). Il peut devenir un paralogisme de type *ad hominem* soit grâce à certaines “appréciations dévalorisantes” par rapport à une personne quelconque, soit grâce à l’invocation d’une inconséquence d’une personne. Une question importante : toutes les formes d’argumentation *ad hominem* ne sont pas incorrectes et, par conséquent, il est nécessaire de proposer des critères pour faire la différence entre les deux situations. Il est possible, nous disent les auteurs, d’identifier une formule générale de cette forme

d'argumentation qui pourrait faire la différence entre ce type d'argumentation et d'autres types avec elle est semblable (par exemple, l'argumentation *ad verecundiam*).

Nous voulons souligner que Woods et Walton évitent avec élégance les interprétations trop larges de l'argumentation *ad hominem*, par exemple celle de Locke qui considère qu'une telle argumentation part de ce qui dit l'interlocuteur ou celle de Henry Johnstone Jr. pour lequel toute argumentation philosophique, par exemple, est de type *ad hominem* parce qu'elle a pour point de départ les conceptions d'autres philosophes, pour assumer un sens en accord avec ce que s'insinue comme une tradition véritable dans l'analyse d'un tel type d'argumentation. Pour Woods et Walton, "l'argumentation *ad hominem* est un paralogisme caractérisé par une attaque personnelle où une réfutation indirecte spécieuse" (Woods et Walton 1992, 17).

Cette définition de l'argumentation *ad hominem* assure aux auteurs la possibilité d'instituer une distinction entre deux types d'argumentation *ad hominem* : une argumentation *ad hominem* indirecte ("tu quoque") et une argumentation *ad hominem* dévalorisante (ou "péjorative"). Le premier type se produit dans la situation où "il y a une contradiction entre une proposition et les circonstances dans lesquelles elle est énoncée" (Woods et Walton 1992, 18). Ces circonstances sont responsables pour la présence d'une argumentation *ad hominem* indirecte parce qu'elles visent la personne. Par conséquent, dans ce cas, celui qui argumente sanctionne son adversaire du dialogue non pas pour ce qu'il dit mais pour le fait qu'il y a une opposition évidente entre ce qu'il réclame à l'interlocuteur de faire et ce qu'il fait réellement. Un exemple banal, mais fréquent: le médecin qui fume avec un plaisir évident devant son patient et qui le conseille, pourtant, de ne pas fumer se trouve dans la situation d'une argumentation *ad hominem* indirecte ("tu quoque").

Woods et Walton identifient quatre "cas" d'argumentation *ad hominem* indirecte : un *ad hominem* indirect fondé sur la contradiction logique ("Tu ne peux pas soutenir l'énoncé *p* parce que autre fois tu as soutenu l'énoncé non-*p*"), un *ad hominem* indirect fondé sur la contradiction assertive ("Comment est-il possible de soutenir que tu ne dis rien au moment que tu dis que tu ne dis rien?"), un *ad hominem* indirect fondé sur la contradiction praxéologique ("Tu dis quelque chose mais tu fais autre chose, opposée à ce que tu dis"), un *ad hominem* indirect fondé sur la contradiction déontico-praxéologique ("Tu demandes à autrui qu'il doit faire quelque chose mais tu fais autre chose opposée à ce que tu declares", l'exemple de notre médecin) (Woods et Walton 1992, 19-26).

L'argumentation *ad hominem* dévalorisante est, en général, une attaque à la crédibilité de l'interlocuteur (en général, de l'adversaire) par le fait que celui qui argumente met en cause l'expertise, la compétence, l'autorité de son adversaire, par rapport au sujet qui est soutenu ou réfuté. C'est, selon notre opinion, la raison pour laquelle les auteurs commencent leur investigation sur ce type d'argumentation *ad hominem* avec une analyse du concept d'expertise (Woods et Walton 1992, 27-33). Mettre en cause l'expertise réclame impérativement savoir qu'est-ce qu'une expertise signifie lorsqu'elle vise un individu quelconque. Le triplet "expert"- "profane"- "anti-expert" proposé par Woods et Walton a le rôle de d'éclaircir le concept d'expertise. L'expertise et l'anti-expertise s'identifient en fonction de ce qui dit l'idée de profane : l'expert est considéré celui qui a des connaissances et des prédictions confirmées, beaucoup plus efficace par rapport au profane, tandis que l'anti-expert est considéré celui qui a des connaissances et des prédictions confirmées moins vérifiées par rapport au profane dans un domaine quelconque de la connaissance ou de la pratique humaine. L'argumentation de type *ad hominem* dévalorisante va contenir, par conséquent, une invocation d'une situation de profane ou, plutôt, d'une situation d'anti-expert. Comme dans l'exemple : "Ton affirmation : «Il est préférable de choisir X comme maire, plutôt qu'un autre» ne peut pas être soutenue parce que tout ce qui tu dis en questions de politique est faux".

3. *Ad hominem* et la pragma-dialectique

Le deuxième volet prend en considération la conception de Van Eemeren et Grootendorst connue sous le nom de *pragma-dialectique* (Van Eemeren et Grootendorst 1996, 2004). Cette conception est développée encore après la mort du dernier auteur dans le troisième chapitre ("*Ad Hominem* Fallacies : An Exemplary Study") d'un ouvrage collectif paru relativement récent (Van Eemeren et Garsen et Meuffels 2009, 51-83). Le point de départ de Van Eemeren et Grootendorst est la constatation de l'existence des conflits d'opinion entre les individus engagés dans une confrontation discursive. Ces conflits d'opinion doivent être résolus parce que, de la sorte, on assure la progression de la connaissance et le développement de la pratique humaine. Selon l'opinion des auteurs invoqués, la seule voie de la résolution raisonnable des conflits d'opinion est la *discussion critique* ("critical discussion") dont l'analyse occupe une place significative dans le modèle pragma-dialectique d'explication des sophismes (Van Eemeren et Grootendorst 1996, 43-53 ; 2004, 42-68). Une

discussion critique est une confrontation des moyens de preuve qui soutiennent ou réfutent un point de vue. Par conséquent, l'argumentation est le fondement de toute discussion critique qui vise la résolution des conflits d'opinion. Voilà le texte des auteurs : "L'approche pragma-dialectique prend pour objet la résolution des divergences d'opinions par le moyen du discours argumentatif" (Van Eemeren et Grootendorst 1996, 18).

La discussion critique peut accomplir son but de résoudre les conflits d'opinion si et seulement si tous les participants (tous ceux engagés dans la résolution des conflits d'opinion) respectent les règles d'une telle construction discursive. Van Eemeren et Grootendorst établissent les règles pour la discussion critique. Leur nombre est différent : dix règles dans une première proposition (Van Eemeren et Grootendorst 1996, 107-237), quinze règles dans une deuxième proposition (Van Eemeren et Grootendorst 2004, 123-157). Si ces règles ne sont pas respectées, alors se font voir les erreurs de la discussion critique, c'est-à-dire les classes des sophismes de l'argumentation. Par conséquent, les classes des sophismes ont à leur origine la "violation des règles de la discussion critique" (Van Eemeren et Grootendorst 1996, 117-122 ; 2004, 162-175). Voyons, lisons deux séquences des auteurs :

"Toute violation des règles de la discussion, quelle que soit la partie qui la commet et à quelque stade qu'elle intervienne, fait peser une menace potentielle sur la résolution de la dispute, et doit en conséquence être considérée comme une opération illégitime. Les paralogismes sont donc traités comme des opérations incorrectes, ne respectant pas l'une des règles de la discussion" (Van Eemeren et Grootendorst 1996, 120).

Ou encore :

"Toute violation de n'importe quelle de ces règles peut déterminer des difficultés devant la résolution d'une dispute ou peut même déterminer l'impossibilité de trouver la solution. Nous allons considérer une telle violation comme un sophisme" (Van Eemeren et Grootendorst 2004, 162)

Il faut souligner que Van Eemeren et Grootendorst proposent un "code de conduite pratique pour ceux qui discutent" qui contient dix impératifs ("commandments") à suivre pour les interlocuteurs dans une discussion critique. Ces dix impératifs ne sont rien d'autre que les dix règles de leur première proposition (Van Eemeren et Grootendorst 2004, 187-196).

Où est placé l'argument *ad hominem* dans cet essai de systématisation des sophismes ? Dans la première classe des sophismes

qui s'appelle la classe des *sophismes de confrontation*, ceux qui violent la première règle de la discussion critique : “Les partenaires ne doivent pas faire obstacle à l’expression ou à la mise en doute des points de vue” (Van Eemeren et Grootendorst 1996, 124). Plus clairement : tout participant à une discussion critique a le droit et la possibilité d’avancer un point de vue sur le sujet et de critiquer les points de vue avancés par les autres participants. Si un participant est empêché d’une certaine façon d’avancer un point de vue nouveau ou de critiquer les points de vue des adversaires, nous nous trouvons devant un sophisme de confrontation. Les obstacles possibles sont multiples et parfois plus subtiles qu’une interdiction directe. Par exemple, une attaque à la personne de celui qui voudrait proposer ou critiquer un point de vue a pour conséquence la diminution de son enthousiasme de critiquer ou de proposer des points de vue. À ce point s’insinue l’argument *ad hominem*. La “pression sur l’opposant” sous la forme de l’attaque personnelle est une forme d’argument *ad hominem*. Voilà l’opinion qui soutient cette analyse :

“On peut également tenter d’éliminer l’opposant en lui refusant le droit d’avancer ou de contester le point de vue. En le décrivant comme stupide, peu fiable, plein de contradictions ou de préjugés, on peut lui faire perdre toute crédibilité et le réduire au silence. Au sens stricte, on ne l’empêche pas de s’exprimer, mais, en pratique, les choses reviennent au même” (Van Eemeren et Grootendorst 1996, 127).

Certains examens des auteurs mentionnés respectent le canon classique. Van Eemeren et Grootendorst font distinction entre trois variantes de l’argument *ad hominem* : *ad hominem* direct (“abusive *ad hominem*”), *ad hominem* indirect (“circumstantial *ad hominem*”) et *ad hominem* “tu quoque” (Van Eemeren et Grootendorst 1996, 127-129; 2004, 177-179). La première variante vise une “attaque personnelle directe” à l’adresse de l’opposant qui a en vue sa compétence, son intelligence, son caractère ou sa bonne foi. D’habitude, celui qui argumente de la sorte invoque de graves lacunes quant aux dimensions de personnalité évoquées ci-dessous, afin de discréditer l’opposant et son point de vue. Si ces qualités de personnalité n’ont pas un lien direct avec le contenu du point de vue soutenu, alors l’argumentation est un sophisme *ad hominem* direct, abusif, injurieux. Par exemple, l’argumentation : “Tu ne peux pas affirmer que X est bon pour être élu comme maire de notre ville parce que tu n’a pas d’études approfondies d’économie” est un sophisme de ce type, car, la compétence approfondie en économie n’est ni une condition nécessaire, ni une condition suffisante pour faire une

évaluation d'un candidat à la fonction de maire. La raison ultime de cette variante de sophisme *ad hominem* est l'*absence de l'autorité*.

L'argument *ad hominem* indirect vise à discréditer l'opposant et son point de vue par l'invocation d'un intérêt qui est à l'origine de la soutenance de son point de vue et non pas une preuve contrainte sur le fondement de la rationalité. Si cet intérêt existe et il peut être prouvé, alors l'argument *ad hominem* indirect est correct et il peut fonder une argumentation véritable. Au cas contraire, il est le support d'un sophisme. L'argumentation : "Tu ne peux pas soutenir que X est bon d'être élu comme maire de notre ville parce que tu as une relation d'affaire avec X et c'est le motif de ta soutenance" s'encadre dans ce type de sophisme. La raison ultime de cette variante d'argument *ad hominem* est l'*absence de l'impartialité*. Enfin, l'argument *ad hominem* en variante "tu quoque" essaie à discréditer l'opposant et son point de vue en invoquant certaines contradictions entre ses affirmations faites en moments ou en contextes différents, entre ses affirmations et ses actions, entre ses actions et ses conseils ou ses demandes. Par exemple, les politiciens disent des choses différentes (maintes fois même opposées), disent quelque chose et font autre chose, font quelque chose et réclament aux autres de faire le contraire. Invoquer ces contradictions est une possibilité de réfuter leurs points de vue. La raison ultime d'un sophisme "tu quoque" est l'*absence de la crédibilité*.

4. Le fondement de l'argument *ad hominem*

La discussion sur l'argument *ad hominem* nous donne la possibilité d'investiguer la nature d'un tel argument et sa construction logique, rationnelle. Une première observation que nous voulons faire à la suite de nos réflexions que nous venons de faire c'est qu'une argumentation qui utilise une preuve de type *ad hominem* n'est pas nécessairement incorrecte et qu'elle ne conduit pas toujours à la fixation d'un sophisme. Nous reprenons l'exemple du début de cette investigation : "X n'est pas bon d'être élu comme maire de notre ville parce qu'il n'est pas marié". Nous sommes, comme nous avons déjà souligné, devant un sophisme *ad hominem*. Ce sophisme a son origine dans un *déficit de rationalité* qui est ressentie immédiatement dans la relation entre la thèse ("X n'est pas bon d'être élu comme maire de notre ville") et son argument proposé par un interlocuteur quelconque ("X n'est pas marié").

Qu'est-ce qu'il exprime, ce déficit de rationalité ? L'absence d'une certaine relation de dépendance aléthique entre les deux entités

engagées dans le processus d'argumentation : la thèse et l'argument. De plus, cette dépendance aléthique, si elle existe, exige qu'une valeur ou l'autre de vérité de l'énoncé-argument impose une valeur ou l'autre de vérité de l'énoncé-thèse. Par conséquent, une relation de conditionnement qui peut fonder le passage de l'argument à la thèse. L'élément fondamental dans l'analyse de la validité d'une argumentation, c'est l'argument lui-même. Il est celui qui peut faire la preuve du caractère vrai (dans le cas de la soutenance) ou du caractère faux (dans le cas de la réfutation) de la thèse.

Dans notre exemple, le déficit de rationalité s'installe et il est ressenti dans la relation entre la thèse et l'argument grâce au fait que l'état de chose décrit par l'argument ("le fait d'être non marié") n'a pas une liaison de détermination, n'a aucune influence sur l'état de chose décrit par la thèse ("le fait d'être maire"). Rien de ce qui appartient à la fiche du poste de maire n'est pas déterminé d'une façon quelconque par le fait d'être marié. Or, si entre les deux états de choses n'est pas une liaison de détermination, alors entre les propositions qui expriment ces états de choses, il ne peut pas s'installer une relation discursive d'argumentation authentique, véritable, réelle. D'où notre conclusion que l'argumentation de notre exemple est l'illustration d'un sophisme.

Des suggestions d'une telle interprétation de l'argumentation comme sophisme se trouvent chez Wittgenstein. L'argument et la thèse d'une argumentation s'expriment, chacun à part, par ce qui s'appelle une proposition. Dans son *Tractatus Logico-Philosophicus*, Wittgenstein nous dit que "la proposition est une image de la réalité" (4.01), c'est-à-dire "une transposition de la réalité telle que nous la pensons" (4.01). Cette "transposition de la réalité" dans la pensée est une "description" complète de la réalité, c'est-à-dire, nous dit Wittgenstein, une "description d'un état de chose" (4.023). En poursuivant la pensée de Wittgenstein, nous pouvons conclure que si et seulement si il y a une relation entre les états de choses que les propositions décrivent, alors il est possible à construire avec ces propositions une certaine forme de raisonnement où certaines propositions (les prémisses) deviennent la raison pour arriver à une autre proposition (la conclusion). Cette forme de raisonnement est le fondement logique, rationnel de toute argumentation. S'il est valide, alors l'argumentation est véritable, s'il est non valide, alors l'argumentation est sophistique. D'ailleurs, il est possible de déduire une telle conclusion même du texte de Wittgenstein :

“Si la vérité d’une proposition résulte de la vérité d’autres propositions, cela s’exprime par des relations dans lesquelles les formes de ces propositions se rapportent les unes aux autres ; et nous n’avons pas besoin de les mettre d’abord dans ces relations en les reliant entre elles dans une proposition, mais ces relations sont internes et existent dès que et du fait que ces propositions existent” (Wittgenstein 5.131 ; 1961, 66-67).

D’où peut-il venir ce déficit de rationalité qui génère un sophisme ? Pour répondre à cette question il est nécessaire de discuter la distinction entre arguments réels, arguments apparents et arguments faux (Salavastru 2010, 111-113). Un moyen de preuve est considéré un *argument réel* si et seulement s’il accomplit deux conditions : (a) a une liaison de conditionnement avec la thèse ; (b) est exprimé par l’intermédiaire d’un énoncé vrai. Par exemple, dans l’argumentation : “X n’a pas passé son examen *parce qu’il* n’a rien répondu aux questions du professeur”, l’argument concrétisé dans l’énoncé : “X n’a rien répondu aux questions du professeur” est un argument réel si nous nous assurons qu’il est un énoncé vrai, en sachant le lien de conditionnement entre les réponses de l’étudiant et la possibilité de passer un examen. Si la première condition n’est pas accomplie, alors nous sommes devant un *argument apparent*. L’argument : “X provient d’une famille modeste” par rapport à la thèse : “X n’a pas passé son examen”, est dans cette situation grâce au fait qu’il n’est pas une relation de conditionnement entre les deux faits : la situation de la famille et la possibilité de passer un examen. Enfin, si la deuxième condition n’est pas accomplie, nous avons affaire à un *argument faux*. Par exemple, l’argument : “X est dans une mauvaise relation avec son professeur” est un argument faux pour soutenir la thèse ci-dessus si nous constatons que X n’est pas dans une telle relation avec son professeur.

Les arguments apparents et les arguments faux sont à l’origine de certaines catégories de sophismes. Je suis intéressé d’une façon spéciale par la catégorie des arguments apparents parce que, à mon avis, l’argument *ad hominem* s’encadre dans cette classe d’erreurs d’argumentation. Pourquoi ? Parce que, quelle que soit la variante de ce sophisme (direct, indirect, “tu quoque”), dans chaque cas à part, il s’agit d’une mise en doute la relation de conditionnement entre l’argument et la thèse soutenue ou réfutée. C’est la raison pour laquelle Govier lie l’explication de ce type de sophisme à l’idée de *relevance* (Govier 1985, 112-116). Si nous allons faire référence aux exemples que nous avons utilisés lorsque nous avons analysé ces formes de sophisme *ad hominem*, alors nous constatons même ce “déficit de conditionnement” entre l’argument et la thèse. L’argument : “Tu n’as pas des études approfondies

d'économie" n'est pas une condition suffisante pour soutenir que ton interlocuteur ne peut faire une évaluation correcte d'un candidat à la mairie (*ad hominem* direct). L'argument : "Tu es en relations d'affaires avec le candidat à la mairie" n'est pas, nécessairement, une raison suffisante pour affirmer que son évaluation n'est pas réelle (*ad hominem* indirect). Enfin, l'argument : "Tes affirmations et tes faits sont contradictoires" n'est pas toujours une raison pour réfuter le point de vue de l'interlocuteur ("tu quoque"). Le placement de ces constructions argumentatives dans la sphère des arguments apparents ouvre la voie de leur accès à la catégorie des erreurs d'argumentation.

5. *Ad hominem* et la politique

Tout d'abord, nous voulons faire l'observation que la présence de l'argument *ad hominem* est influencée, et même déterminée, par la nature du domaine où se propose une argumentation. Par exemple, dans l'argumentation scientifique, l'argument *ad hominem* reste une présence insignifiante, il est utilisé rarement et, même lorsqu'il l'est, ses chances d'avoir des conséquences significatives sur la connaissance ou sur la conviction de l'interlocuteur sont minimales. Le savant, le chercheur veulent livrer devant leurs interlocuteurs des preuves fortes qui peuvent assurer la conviction et où les mécanismes rationnels jouent le rôle décisif. D'autre part, le savant, le chercheur scientifique savent qu'ils ont devant eux des autorités incontestables qui n'ont pas une réaction favorable qu'à des preuves scientifiques et à des contraintes rationnelles. Un motif suffisant pour éluder les preuves qui disqualifient ce niveau de la discussion d'un problème, telle l'invocation des certains traits d'une personne qui peut générer des sophismes *ad hominem*.

D'autres domaines de la connaissance ne sont pas si restrictifs et ne sont pas dominés par ces exigences extrêmes en ce qui concerne l'acte de fondation d'une argumentation. Par conséquent, ils ont une présence plus visible des sophismes et, pour ce qui nous y intéresse, de l'argument *ad hominem*. Nous sommes tentés à discuter un seul de ces domaines où les argumentations fondées sur les arguments *ad hominem* sont utilisés d'une façon plus ample par rapport à d'autres domaines : la *politique*. Seulement l'observation courante des disputes politiques dans les campagnes électorales nous montre clairement que l'invocation des questions personnelles qui tiennent exclusivement de l'intimité de la vie privée de l'homme politique et qui n'ont aucun lien aux idées qu'il soutient est une chose très fréquente.

Pour ne pas nous éloigner de la vie politique quotidienne, en Roumanie, nous voulons faire référence à notre campagne présidentielle qui se déroule sous nos yeux (octobre-novembre 2014). Qu'est-ce qu'on constate dans ces débats politiques ? Le fait qu'un candidat ne doit pas être élu parce qu'il n'a pas d'enfants, qu'un autre a le défaut capital d'être à son quatrième mariage (Y a-t-il une limite ?), un troisième candidat est une belle femme et c'est un motif pour le réfuter et beaucoup d'autres choses similaires ! Tous sont des arguments *ad hominem* assumés pour soutenir que l'adversaire n'est pas bon pour être élu comme président. Sans abuser d'exemples, nous pouvons constater que ce type d'argumentation intervient dans les débats politiques partout : François Hollande, en France, a été attaqué pour sa vie privée (pas toujours agréée par certains Français), madame Angela Merkel, en Allemagne, n'a pas pu éluder les discussions sur ses mariages, Bill Clinton, ancien président des États-Unis, en est un autre exemple célèbre. Même si, dans certains espaces de la démocratie, il est possible à constater une présence plus atténuée et dans d'autres une présence plus large, la présence de ce sophisme ne peut pas être mise en discussion. Il est illustratif le fait que, par exemple, une analyse des certains débats présidentiels américains indique une présence massive des sophismes dans les argumentations des candidats et du sophisme *ad hominem* particulièrement (Gingras 1995, 187-2000).

Quelle est l'explication d'un tel phénomène ? Pour répondre à cette question nous voulons faire appel au concept d'"argumentation périphérique" proposé par Gilles Gauthier même pour expliquer la présence de l'argument *ad hominem* dans la communication politique (Gauthier 1995, 167-185). Présentons, en bref, l'explication de Gauthier. Quelqu'un qui connaît la politique sait très bien que ce domaine est, par excellence, celui du conflit. Les politiciens ont des controverses toujours (en campagnes électorales, en débats parlementaires, en confrontations idéologiques) et sur toutes les questions (les idées politiques, les programmes à suivre, les actions passées ou futures). Les polémiques politiques visent, toutes, à imposer les idées propres et à réfuter les idées des adversaires. Le mot clé est « gagner ». L'idée de gagner est obsessive en politique et, jusqu'à la fin, le politique observe qu'il est possible de gagner à l'aide des moyens différents. Si l'homme politique gagne par l'intermédiaire des instruments rationnels qui assurent la conviction de l'adversaire, nous sommes devant une argumentation véritable et devant un mode de faire politique honorablement. Parfois, le politicien ne peut pas gagner devant son adversaire par des moyens rationnels. En ces conditions, il n'hésite pas à recourir à des méthodes non orthodoxes qui ont le but de

discréditer son adversaire en tant que personne, en invoquant certains aspects qui visent son comportement, sa compétence, sa vie privée, sa bonne foi, etc. Nous sommes, en ce cas, devant une argumentation *ad hominem* qui, selon Gauthier, est une *argumentation périphérique*.

Nous pouvons dire qu'une argumentation périphérique paraît dans les disputes politiques (et, certes, dans d'autres domaines) lorsque la passion de gagner est plus puissante et plus pressante que la raison de gagner ! Seulement dans ce cas l'individu recourt à des moyens en dehors de ce qui est le vrai et le faux, le bien et le mal, le juste et l'injuste, le beau et le laid. C'est exactement ce qui nous laisse à comprendre la formule proposée par Nolt pour exprimer ce type d'erreur :

La personne X fait l'affirmation p
 La personne X détient une qualité négative F
 Donc : L'affirmation p est fausse

Cette formule peut être assumée, nous dit Nolt, sous la réserve d'accepter, réciproquement, l'exigence : "Toutes les personnes qui ont la qualité F font des affirmations fausses" (Nolt 1983, 251-252).

6. *Ad hominem* et la règle de la politesse

Il faut reconnaître que l'attaque à la personne n'est jamais un plaisir surtout pour celui qui est mis en situation de supporter un tel affront. Dans les conditions dont cette attaque se produit, dans le feu des luttes politiques, où les combattants s'affrontent en termes de vie et de mort, celui qui est l'objet d'une telle attaque peut avoir une réaction similaire. Il va répondre avec la même monnaie en utilisant, à son tour une attaque, à la personne ou, plus gravement, par l'intermédiaire de la violence verbale qui n'est pas du tout désirable pour le déroulement normal des débats politiques, des confrontations d'idées entre les politiciens. Dans ces conditions, il est facile à constater que la relation de communication élude une exigence fondamentale qui caractérise son bon fonctionnement : la *politesse*.

Si nous analysons avec toute l'attention les relations dialogiques entre interlocuteurs, par exemple celles dévoilées par les dialogues platoniciens, nous constatons la présence, maintes fois de façon explicite, d'un certain respect de la part d'un partenaire du dialogue par rapport aux autres. Ce respect est illustré par les formules de politesse utilisées dans les relations conversationnelles. Cette politesse affichée est visible dans le

mode dont Socrate s'adresse à ses disciples, dans le mode dont les disciples lui répondent, dans les modalités dont sont formulées les observations, dans la préoccupation pour faire place à un désaccord éventuel entre les participants, enfin dans les modalités de tenir sous contrôle les critiques des membres du dialogue sur les idées des autres. Une attention aux formulations, une atténuation de la dureté des observations, une élégance des réponses négatives se font remarquer dans toute forme de communication qui veut arriver à un résultat désirable. Elles composent, chacune séparément et toutes ensemble, le contenu de ce qu'on appelle la politesse du dialogue.

Pourquoi cette politesse est-elle nécessaire à l'acte de communication ? La réponse semble en être simple: parce que le dialogue, quel que soit sa forme (débat, polémique, controverse), est une relation entre des hommes "en chair et en os", qui ne sont pas seulement l'expression de la rationalité, mais qui viennent avec leur vie réelle pleine de passions, d'émotions, d'intérêts, d'aspirations. La politesse a le rôle de tempérer les possibilités d'enflammer ou d'irriter les dimensions émotionnelles, voire passionnelles des participants au dialogue qui, dans une telle situation, peuvent générer des contextes conflictuels qui affectent d'une façon négative le déroulement de la communication et même l'accomplissement de son but. La politesse de la communication est nécessaire dans les débats, dans les confrontations, dans les polémiques, parce qu'elle peut atténuer quelque chose d'aspérités qui s'installent à cause des désaccords entre les interlocuteurs, de tonalités inadéquates, de gestes pleins d'irascibilité, de pressions induites par le désir de gagner la bataille politique. Les recherches dans le domaine nous montrent que l'exigence de la politesse est une composante importante dans l'analyse et dans l'explication de l'efficacité de la communication (Kerbrat-Orrecchioni 1997, 151)

L'argument *ad hominem*, et toutes les résidus qui l'accompagnent dans une acte de communication dialogique, constituent – il est facile à observer – un *obstacle* devant la manifestation normale de la règle de la politesse. Comment est-il possible d'avoir une réaction pleine de politesse par rapport à celui qui essaie de discréditer et de disqualifier en invoquant des épithètes déshonorantes : "un incapable", "un incompetent", "une femme suspecte", "un individu ayant un passé incertain" et d'autres similaires ? Nous trouvons des suggestions intéressantes sur ce sujet dans une recherche présentée par Charlotte Jørgensen sur l'analyse de l'hostilité dans les débats publics télévisés au Danemark (Jørgensen 1998, 431-443). Il est évident pour tous ceux qui s'occupent d'organisation des

débats ou qui participent à ces débats que l'hostilité n'est pas un atout (ou une vertu) du débat mais, au contraire, elle constitue une barrière, un obstacle devant le déroulement d'une telle intervention discursive. C'est le motif pour essayer d'éviter une atmosphère d'hostilité entre les participants. Pour réussir, il faut connaître les sources de l'hostilité. Charlotte Jørgensen identifie trois sources : les *questions hostiles* ("hostile interrogation") (tendancieuses, qui réclament des réponses en oui ou non, qui déterminent des interruptions inopportunes), l'*attaque personnelle directe* ("direct personal attack") (qui peut viser : l'âge, le sexe, l'honnêteté, la compétence), l'utilisation des *expressions non-verbales hostiles* ("nonverbal expression of hostility") (la voix stridente, la posture dominatrice, le regard qui exprime le défi, la mimique ironique) (Jørgensen 1998, 433-434).

Nous découvrons rapidement dans la deuxième catégorie des sources de l'hostilité identifiées par Charlotte Jørgensen notre argument *ad hominem*, d'ailleurs nominalisé par l'auteur invoqué. L'hostilité est la marque de la présence d'une impolitesse dans la relation de communication. À ce point, la réflexion de Jørgensen rencontre – la chose est reconnue – la classe des *sophismes de confrontation* proposée par Van Eemeren et Grootendorst dans la systématisation dont nous avons parlé plus haut. L'attaque personnelle en est une voie de limiter les opportunités des participants d'avancer des points de vue nouveaux ou de critiquer les points de vue des autres, fait qui constitue l'essence de la règle de construction de cette classe de sophismes.

7. Conclusions : une distance entre ce qui doit être et ce qui l'est réellement

À la fin de notre réflexion sur l'argument *ad hominem*, nous voulons faire quelques observations qui dépassent peut-être le cadre stricte du sujet, mais qui peuvent mieux l'encadrer. La raison d'être de l'argument *ad hominem* tout comme d'autres arguments qui prennent la forme d'un sophisme) est fixée par la distinction entre *ce qui doit être* une argumentation et *ce qu'elle est*. L'*argumentation doit être* un enchaînement rationnel des preuves qui a la force d'imposer la conviction qu'une thèse est vraie et qu'elle doit être assumée comme telle dans notre connaissance. Du point de vue du mode comment doit être une argumentation, l'erreur n'est pas possible : tout son déroulement doit se conduire conformément aux règles de la validité et doit avoir pour conséquence assumer la vérité d'un point de vue. L'*argumentation est*, du point de vue de la pratique

discursive, un enchaînement des preuves telles quelles sont considérées rationnellement par celui qui les cherche, qui les organise et qui les utilise pour convaincre son interlocuteur. Évidemment, maintes fois, ce qu'il apprécie utile et raisonnable pour son argumentation n'est pas, en fait, raisonnable. Dans ces conditions, les erreurs d'argumentation sont issues, les sophismes entre lesquels s'insinue notre *ad hominem*.

L'argumentation en tant que « ce qu'elle doit être » est un *idéal de rationalité* proposé par la réflexion théorique pour montrer à ceux qui sont intéressés par la pratique argumentative quel est le modèle auquel ils peuvent aspirer mais auquel, certes, ils ne vont jamais arriver. Elle est une projection dont les lignes de contour jalonnent le chemin de la pratique argumentative d'un individu ou d'un autre dans un contexte ou dans un autre. Cette argumentation est le *résultat de l'acte* de la pratique discursive qui essaie d'appliquer le modèle dans un contexte quelconque, en tenant compte des lignes de guidage de la projection, tracées par le modèle. Si la projection est unique, les résultats peuvent être multiples et diversifiés : la même thèse peut être argumentée de façons différentes. Dans ce processus de transposition du modèle (idée d'argumentation), dans le contexte de l'argumentation, s'ouvre la porte aux erreurs d'argumentation. *Ad hominem* essaie d'ouvrir cette porte et, assez souvent, il réussit d'y entrer.

Le fait que les sophismes sont une question qui appartient à la pratique discursive et non pas à la théorie est prouvé par la réalité que, au long du temps, le traitement du sujet est resté un chapitre marginal dans les traités de logique, tout spécialement (la théorie) qui présente un inventaire assez nombreux de situations des erreurs d'argumentation fixées par des dénominations latines, que la tradition les a conservées pour charger la mémoire de ceux qui s'intéressent à ce qui n'est pas adéquat dans la pratique de l'argumentation. Or, comme dit Dufour : «ils faisaient alors figure de curiosités inquiétantes ou d'exceptions paradoxales» (Dufour, 2008 : 305-306). D'ailleurs, Liard aussi, dans le troisième livre de son traité de *Logique*, dédié à l'analyse des sophismes, lie ce sujet à la pratique du raisonnement :

“L'esprit humain n'est pas infaillible ; il se trompe. La logique n'a pas à rechercher les causes de nos erreurs (...) mais elle doit décrire les *formes* de l'erreur. (...). À ce point de vue pratique, la théorie du raisonnement vicieux n'a guère moins d'importance que celle de bons raisonnements ; si le meilleur moyen de prémunir l'esprit contre les mauvais raisonnements est de l'habituer à raisonner juste, il n'est pas inutile de

lui apprendre à démêler avec rapidité et sûreté les vices des raisonnements faux” (Liard 1892, 192-193).

Les sophismes méritent le blâme dont ils sont accompagnés des temps anciens et jusqu’à nos jours spécialement à cause des critiques de Platon et d’Aristote ? Se retrouvent-ils confortablement dans le contexte péjoratif où ils sont jugés au long du temps ? Certes, comme erreurs d’argumentation, les sophismes sont souvent la source de la fausseté de nos connaissances et, par conséquent, de la tromperie de bonne intention des interlocuteurs. Ce qui est, évidemment, blâmable. D’autre part, construire des sophismes ingénieux est plutôt considéré une vertu de l’orateur, du dialecticien, comme une habileté à grand prix qui est la conséquence d’une riche expérience dans l’art de parler en public et qui est recherché dans certains domaines de la pratique humaine. Est-il possible de nous imaginer que, par exemple, les *Catilinaires*, ces bijoux d’éloquence, contiennent de nombreux sophismes ?

L’exercice sophistique réclame une possession exceptionnelle des subtilités de raisonner, accompagnée d’un art d’utiliser d’une façon brillante les ressources expressives de la langue. Cette harmonie parfaite est l’apanage de grands esprits. Sans tomber dans le péché de transformer le blâme en éloge, il est bien de dire qu’un sophisme captivant est une preuve d’une virtuosité dialectique. L’exemple des anciens sophistes en est l’illustration la plus pertinente.

Références

- ARISTOTE. 2007. « Réfutations sophistiques ». Dans Aristote. 2007. *Organon* VI. Paris : Librairie Philosophique J. Vrin.
- BLACKBURN, Pierre. 1994. *Logique de l’argumentation*. Saint-Laurent (Québec) : Editions du Renouveau Pédagogique, Inc.
- BOUQUIAUX, Laurence et LECLERCQ, Bruno. 2009. *Logique formelle et argumentation*. Bruxelles : Editions De Boeck Université.
- BRINTON, Alan. 1995. “The *Ad Hominem*”. In *Fallacies. Classical and Contemporary Readings*, edited by Hansen, Hans and V., Pinto, Robert C, 213-222. Pennsylvania : The Pennsylvania State University Press.
- DUFOUR, Michel. 2008. *Argumenter. Cours de logique informelle*, Paris : Armand Colin.
- GAUTHIER, Gilles. 1995. « L’argumentation périphérique dans la communication politique ». Dans *Argumentation et rhétorique* (II), Hermès 16. Paris : CNRS Editions.

- GINGRAS, Anne-Marie. 1995. « L'argumentation dans les débats télévisés entre les candidats à la présidence américaine : l'appel aux émotions comme tactique de persuasion ». Dans *Argumentation et rhétorique* (II), Hermès 16. Paris : CNRS Editions.
- GOVIER, Trudy. 1985. *A Practical Study of Argument*. Belmont, California : Wadsworth Publishing Company.
- JØRGENSEN, Charlotte. 1998. « Public Debate – An Act of Hostility? », *Argumentation*, Volume 12, No. 4. Dordrecht / The Netherlands: Kluwer Academic Publishers.
- KAHANE, Howard. 1976. *Logic and Contemporary Rhetoric. The Use of Reason in Everyday Life*. Belmont, California : Wadsworth Publishing Company, Inc.
- KERBRAT-ORRECCHIONI, Catherine. 1997. « Variations culturelles et universaux dans le fonctionnement de la politesse linguistique ». Dans *Le Dialogique*, edited by Daniel Luzzatti et alii, 151-159. Berne, Berlin... : Peter Lang.
- LIARD, Louis. 1892. *Logique*, troisième édition. Paris : G. Masson, Editeur.
- NOLT, John E. 1983. *Informal Logic. Possible Worlds and Imagination*, New-York... : McGraw-Hill Book Company.
- SALAVASTRU, Constantin. 2010. *Mic tratat de oratorie* ("Petit traité d'art oratoire"). Iasi : Editura Universității "Al. I. Cuza".
- TINDALE, Christopher W. 1999. *Acts of Arguing. A Rhetorical Model of Argument*. Albany : State University of New York Press.
- VAN EEMEREN, Frans H. et GROOTENDORST, Rob. 1996. *La Nouvelle Dialectique*. Paris : Editions Kimé.
- VAN EEMEREN, Frans H. et GROOTENDORST, Rob. 2004. *A Systematic Theory of Argumentation. The pragma-dialectical approach*. Cambridge : Cambridge University Press.
- VAN EEMEREN, Frans H., GARSSSEN, Bart et MEUFFELS, Bert. 2009. *Fallacies and Judgments of Reasonableness. Empirical Research Concerning the Pragma-Dialectical Discussion Rules*. Dordrecht-Heidelberg-London-New York : Springer.
- WITTGENSTEIN, Ludwig. 1961. *Tractatus logico-philosophicus* suivi de *Investigations philosophiques*. Paris : Gallimard.
- WOODS, John et WALTON, Douglas. 1992. *Critique de l'argumentation. Logique des sophismes ordinaires*. Paris : Editions Kimé.