

Chapter 11

Argumentation et logique neutrosophique et - quels rapports ?

Alice Ionescu

University of Craiova, Romania

Abstract

This paper applies the concepts and achievements of the neutrosophic logic (Smarandache 1995, 2002) to argumentation in natural languages. By this approach, each statement is considered to have a fraction of truth in a subset T, a fraction of indeterminacy in a subset I, and a fraction of falsity in a subset F, with T, I, F as defined in Smarandache 1995. Neutrosophy employs subsets of truth, indeterminacy, and falsity instead of just a number since in many cases the fractions of truth and of falsity cannot be always precisely determined. The reflection on the reasoning involved in the verbal exchange that is everyday argumentation is the starting point in this argumentation. Argumentation is generally designed as the reasoning done in natural language, underpinned by the communicative logic of natural language. Pillars of the argumentation, arguments are *topoi*, paths that we must follow in order to reach a specific conclusion. In argumentation logic, we distinguish between arguments, counter-arguments and non-arguments. The limit between these categories of statements is not always clear, as their status is discovered through interpretative rules at a semantic and pragmatic level, allowing construction and deconstruction of speech. Another specificity of argumentation in natural languages relies on its relativity. Argumentation operates with categories such as possible, probable and plausible instead of true and false. Its validity is a matter of degree: the stronger arguments win over the less strong ones.

Keywords: argumentation, natural language, neutrosophic logic.

0. La théorie de l'argumentation est un domaine de recherche interdisciplinaire qui intéresse à la fois philosophes, logiciens,

linguistes, juristes et théoriciens de la communication. L'intérêt pour la rhétorique est aussi ancien que l'émergence de l'esprit critique et des débats au sein de la Cité et nous n'insisterons point sur la longue tradition des études de logique et de rhétorique qui ont précédé à la cristallisation d'une théorie discursive de l'argumentation. Nous retiendrons juste le fait qu'à l'heure actuelle on peut distinguer, dans l'étude de l'argumentation, deux écoles de pensée opposées, deux points de vue qu'on pourrait qualifier de complémentaires:

1. le courant logique, représenté par les rhétoriciens Ch. Perelman et L. Olbrechts-Tytéca (1958, 1976) et les logiciens du langage naturel J-BI. Grize, M-J. Borel, G. Vignaux, E. Eggs, Saint-Toulmin, etc. Pour ces auteurs, l'étude de l'argumentation devrait se pencher sur les stratégies discursives visant à la persuasion et sur les types de raisonnement non formels dans un langage naturel impliquant un effet sur le public.

2. la perspective linguistique sur l'argumentation: le modèle de l'argumentativité radicale de la langue, construit par Anscombe & Ducrot. Selon ces auteurs, l'argumentativité est une caractéristique inhérente de la langue naturelle L'argumentativité est pour ces auteurs un trait inhérent du langage naturel. L'étude de l'argumentation devrait s'intéresser aux moyens linguistiques dont dispose le sujet parlant pour orienter son discours et pour atteindre certains buts argumentatifs.

1.1. Le courant dit « logique » s'inscrit à un renouveau de la rhétorique initié par C. Perelman et L. Olbrechts-Tytéca dans la seconde moitié du XXe siècle. On avait ressenti le besoin de rompre avec l'argumentation statique, sclérosée par l'usage scolaire et de redonner à l'argumentation une dimension dynamique.

« Le domaine de l'argumentation -écrivent les auteurs du *Traité de l'argumentation*- est celui du vraisemblable, du plausible, du probable, dans la mesure où ce dernier échappe aux certitudes du calcul » (1958 :1) Cette conception rompt avec l'argumentation cartésienne, basée sur le dogme du raisonnement. En faisant de l'**évidence** la marque de la raison, Descartes ne considérait rationnelles que les démonstrations qui, à partir d'idées simples et distinctes, propageaient, grâce à des preuves irréfutables, l'évidence

des axiomes. Ch. Perelman rejette la notion d'évidence en faveur de celle d'**adhésion**. À la différence de l'évidence, l'adhésion implique la personne qui argumente (l'orateur, le sujet argumentateur) et la personne à laquelle s'adresse l'argumentation (l'auditoire, le sujet argumenté), avec leurs croyances et leurs subjectivités respectives.

1.2. L'objet de la théorie argumentative est, selon Perelman et Tytéca, « l'étude des techniques discursives permettant de provoquer ou d'accroître l'adhésion des esprits aux **thèses** qu'on présente à leur assentiment » (1958 : 5). Dans leur *Traité*, les auteurs examinent les techniques qu'utilise le langage pour persuader et pour convaincre l'auditoire. L'argumentation vise, au moyen du langage, à obtenir une **action** efficace sur les esprits, dont la finalité ultime est de "déclencher chez les auditeurs l'action envisagée [...] ou du moins créer, chez eux, une disposition à l'action". (1958 : 59) L'argumentation apparaît ainsi comme une action qui tend à modifier un état de choses préexistant, qui vise à modifier les dispositions épistémiques de l'allocutaire, qui le pousse à l'action.

1.3. J-BI. Grize considère que l'argumentation ne procède pas au hasard, mais selon une logique propre au langage, logique constituée par certaines stratégies du raisonnement marquées discursivement. Il met l'accent sur le fait que l'argumentation est un **processus dialogique**. L'argumentateur doit considérer son interlocuteur non comme un objet à manipuler, mais comme un *alter ego*, auquel il s'agit de faire partager sa vision : "l'argumentation est toujours construite pour quelqu'un, au contraire d'une démonstration qui est pour « n'importe qui »" (Grize 1981 : 30). Ensemble de stratégies discursives visant à l'adhésion du destinataire, l'argumentation est basée sur une logique discursive. Néanmoins, elle est à distinguer de la **démonstration** (dans les sciences exactes) ou du **raisonnement logique**. Un raisonnement est un « discours tel que, certaines propositions étant posées [en laissant en suspens la question de leur vérité et de leur fausseté] et par cela seul qu'elles sont posées,

quelque autre proposition en résulte soit nécessairement, soit de façon plus ou moins probable » (R. Blanché, 1973: 12 - 13).

Aristote, au début des *Topiques*, distinguait deux types de raisonnement: la démonstration, d'une part, et le raisonnement dialectique, de l'autre. Pour lui, la démonstration a prémisses des connaissances « vraies ou premières », c'est-à-dire certaines. Au contraire, le raisonnement part des prémisses qui sont seulement des opinions admises. La seule différence entre démonstration et raisonnement dialectique tiendrait à la nature des prémisses, non à la procédure de déduction proprement dite, qui serait commune aux deux formes.

En réalité, les choses ne sont pas si simples. Les historiens admettent qu'Aristote a élaboré sa théorie du raisonnement déductif - qui est essentiellement sa théorie du syllogisme - après avoir écrit l'essentiel de son étude du raisonnement dialectique (qui figure dans la suite des *Topiques*). Or, le point de départ de cette étude se trouve dans la réflexion sur les échanges qui interviennent dans la discussion critique et - comme le mot le suggère - le dialogue » (P. Oléron, 1983: 33 - 34).

On sait qu'Aristote concevait la dialectique comme l'art de raisonner à partir d'opinions généralement acceptées. Le terme de 'dialectique' a désigné pendant des siècles la logique elle-même. Pourtant, depuis Hegel et sous l'influence des doctrines inspirées par ce dernier, il a acquis un sens fort éloigné de son sens primitif qui s'est généralisé dans la terminologie philosophique contemporaine.

Pourtant, l'esprit dans lequel l'Antiquité s'est occupé de la dialectique et de la rhétorique tentait de concilier la dimension logique avec la dimension sociale. C'est cette direction de pensée qui a fait fortune dans la théorie moderne de l'argumentation.

1.4. Selon O. Reboul (1991: 110), les cinq traits essentiels qui distinguent l'argumentation de la démonstration sont les suivants: l'argumentation s'adresse à un auditoire, tandis que la démonstration est neutre, objective et ne s'adresse à personne en particulier;

L'argumentation s'exprime en langue naturelle- la démonstration fait porter son raisonnement sur des faits ou des données représentés par des symboles artificiels ; les prémisses de la démonstration sont obligatoirement vraies, celles de l'argumentation ne sont que vraisemblables ; sa progression est sans nécessité logique *stricto sensu* ; ses conclusions ne sont pas contraignantes.

Et à M. Tutescu (1998 : 117) d'ajouter : «une démonstration fonctionne à l'intérieur d'un système formel et, à ce sujet, elle est correcte ou incorrecte, il n'y a pas de milieu. Et si elle est correcte, elle se suffit à elle-même, il n'y a rien à y ajouter. Au contraire, l'argumentation n'a jamais cette rigueur contraignante. Sa validité est affaire de degré: elle est plus ou moins forte ».

L'argumentation n'est jamais close (même si elle finit souvent par la victoire de la partie qui réussit à emporter l'adhésion de l'autre): on peut toujours viser à la renforcer en accumulant des arguments convergents qui s'adressent à un certain public, tandis que la démonstration est définitive et conçue pour n'importe qui.

1.5. L'argumentation, comme la démonstration, démontre une thèse. Mais, par rapport à la démonstration, l'argumentation part d'une situation originellement conflictuelle. Ce conflit, implicite pour la plupart des cas, est résolu dans la configuration conclusive de l'argumentation.

Soit cet exemple, repris à M. Tutescu (1998 : 122)

(1) *Quand le dernier arbre sera coupé, la dernière rivière empoisonnée et le dernier poisson mort, alors l'homme découvrira que l'on ne se nourrit pas d'argent.* (message appartenant à l'organisation Greenpeace).

Cet énoncé véhicule un signal d'alarme au sujet du désastre écologique qui menace la planète. La disparition des ressources naturelles de la Terre (*arbre, rivière, poisson*) dévoilera à l'homme que ces biens s'opposent à l'argent (*On ne se nourrit pas d'argent*).

Il en résulte qu'à l'opposé de la démonstration, l'argumentation est toujours relative à une situation, inscrite dans une situation et portant sur une situation.

Tautologique comme tout système logico-formel, la démonstration ne fait qu'explicitier, alors que « l'argumentation déconstruit, construit, reconstruit, en d'autres termes transforme. Cela

veut dire que l'argumentation nous est donnée comme produit en même temps qu'elle construit un produit » (G. Vignaux 1976: 32). La composante situationnelle entre dans le tissu même de toute argumentation.

Si la démonstration relève du Vrai ou du Faux, le domaine de l'argumentation est celui du **vraisemblable** et du **probable**, dans la mesure où ceux-ci échappent aux certitudes du calcul.

La démonstration s'attache à démontrer l'existence d'une vérité: le Vrai ou le Faux; l'argumentation vise plus simplement à produire un effet de vraisemblable, de vérité admise dans un certain monde (dans un monde possible). L'argumentation revêt ainsi un caractère **doxatique**, elle relève des opinions admises.

Aristote avait bien remarqué que l'argumentation n'existe qu'à propos de l'opinion. Et l'opinion est génératrice de désaccord, de conflit. Dans cette 'logique sociale' deux volets sont à distinguer: celui qui relève des opinions et celui qui est marqué par le désaccord des esprits.

«Toute argumentation présuppose un *problème*, c'est-à-dire un dissensus, réel ou imaginaire, sur une question précise; vu qu'il ne peut y avoir d'argumentation sans langage, toute question doit être formulée en forme de thèse. D'un point de vue pragmatique, tout argumentant vise à faire accepter sa thèse par un interlocuteur. Généralement parlant, toute argumentation vise à transformer un dissensus en consensus » - écrit E. Eggs (1994: 19).

Dans son « Discours sur l'origine et les fondements de l'inégalité parmi les hommes », J-J. Rousseau élabore une réflexion décisive sur la différence entre animalité et humanité: l'animal est un être de nature, alors que l'homme est un être de culture. Voici ce passage où l'on retrouve un classique raisonnement argumentatif:

(2) *Je ne vois dans tout animal qu'une machine ingénieuse, à qui la nature a donné des sens pour se remonter elle-même, et pour se garantir jusqu'à un certain point de tout ce qui tend à la détruire ou à la déranger. J'aperçois précisément les mêmes choses dans la machine humaine; avec cette différence que la nature seule fait tout dans les opérations de la bête, au lieu que l'homme concourt aux siennes en qualité d'agent libre. L'une choisit ou rejette par instinct, et l'autre par un acte de liberté: ce qui fait que la bête ne peut s'écarter de la règle qui lui est prescrite, même quand il lui serait avantageux*

de le faire, et que l'homme s'en écarte souvent à son préjudice. C'est ainsi qu'un pigeon mourrait de faim près d'un bassin rempli des meilleures viandes, et un chat sur des tas de fruits ou de grains, quoique l'un et l'autre pût très bien se nourrir de l'aliment qu'il dédaigne, s'il s'était avisé d'en essayer. C'est ainsi que les hommes dissolus se livrent à des excès qui leur causent la fièvre et la mort parce que l'esprit déprave les sens, et que la volonté parle encore quand la nature se tait.

Cet exemple est destiné à montrer comment, en défendant une thèse ou un point de vue, une argumentation construit son raisonnement. Domaine du vraisemblable, du probable, illustrant une logique des mondes possibles, l'argumentation est une confrontation des opinions, des points de vue. À ce sujet, elle illustre une certaine manière de voir le monde et représente une opération de schématisation qui se construit à travers la confrontation des univers de croyance des participants à l'acte de communication. La construction du monde argumentatif est l'oeuvre du sujet argumentant, énonciateur muni d'une compétence discursive, encyclopédique et stratégique qui bâtit une argumentation à partir de certaines prémisses. Ce sujet raisonne, enchaîne prémisses et justifications, construit des chaînes argumentatives, démonte des schèmes discursifs; et tout ce travail infère certaines conclusions. Ce raisonnement argumentatif est fait au moyen de la langue et de la logique naturelles. Dans l'exemple de sous (3) on voit comment deux thèses contraires sont argumentées, c'est-à-dire étayées par des arguments.

(3) Richard trouvait qu'il ne fallait rien pousser au noir et que la contagion d'ailleurs n'était pas prouvée puisque les parents de ses malades étaient encore indemnes.

– Mais d'autres sont morts, fit remarquer Rieux. Et, bien entendu, la contagion n'est jamais absolue, sans quoi on obtiendrait une croissance mathématique infinie et un dépeuplement foudroyant. Il ne s'agit pas de rien pousser au noir. Il s'agit de prendre des précautions.

Richard, cependant, pensait résumer la situation en rappelant que pour arrêter cette maladie, si elle ne s'arrêtait pas

d'elle-même, il fallait appliquer les graves mesures de prophylaxie prévues par la loi ; que, pour ce faire, il fallait reconnaître officiellement qu'il s'agissait de la peste ; que la certitude n'était pas absolue à cet égard et qu'en conséquence, cela demandait réflexion.

– Si nous ne le reconnaissons pas, dit Rieux, elle risque quand même de tuer la moitié de la ville. (A. Camus, La Peste)

Le dialogue argumentatif se caractérise par la mise en présence de deux thèses qui s'opposent. La structure « canonique » d'une argumentation (argument- explication- justification -exemple) n'est pas toujours respectée, mais on retrouve le plus souvent les séquences « thèse - justification de la thèse » et « concession - contre-argument ». Les stratégies discursives employées par les énonciateurs recèlent une certaine tolérance de la contradiction. C'est que le langage naturel est, par sa nature même, une joute langagière.

Comme C. Kerbrat-Orecchioni (1984) le démontre, le discours met en œuvre certaines stratégies interprétatives qui permettent de résorber l'apparente contradiction qu'il comporte. Ces stratégies discursives qui effacent la contradiction sont fournies par les maximes de la coopération: la quantité, la qualité, la pertinence et la manière. La **pertinence**, surtout, permet de dire ce qui est essentiel pour la modification de l'univers de croyances de l'auditeur.

1.5. La contradiction argumentative explique le fonctionnement des tropes rhétoriques de la classe des métalogismes, tels l'antiphrase, l'ironie et le paradoxe.

Dire :

(4) *Quel temps superbe!* sous une pluie glaciale, c'est produire un énoncé ironique.

L'antiphrase (5) *C'est un illustre inconnu*, l'hyperbole (6) *Je n'ai pas fermé l'œil de la nuit* et le paradoxe (7) *Avec Lufthansa, on oublie même qu'on est dans l'air* sont des stratégies argumentatives basées sur une contradiction résolue pertinemment par le discours.

1.6. Le caractère fondamental d'activité logique, rationnelle de l'argumentation n'exclut pas le recours, dans la pratique, aux moyens de persuasion, l'appel aux émotions ou l'exploitation de la relation interpersonnelle. Il arrive souvent que le sujet argumentateur prétende au destinataire d'accepter des raisons subjectives, liées aux affects, aux

émotions plutôt qu'au raisonnement, ou qu'il veuille appuyer ses revendications sur des arguments d'autorité/ de prestige/ ad hominem/ ad misericordiam, etc. Ainsi, de simples déclarations sur l'honneur, des opinions personnelles ou des arguments fallacieux peuvent être avancés à la place des preuves lors d'une dispute. À examiner également les argumentations fondées sur des croyances personnelles, assumées par un sujet qui, apparemment, ne cherche pas à les imposer au bénéficiaire. L'argumentation ne se propose le plus souvent pas de convaincre le destinataire de sa validité, mais d'obtenir son adhésion à la thèse soutenue.

On pourrait illustrer le propre de l'argumentation en langue par les dialogues de tous les jours, dans lesquels argumentation et persuasion se mêlent. Soit cet exemple :

(8) *La grande tricotait, seule dans sa cuisine; et, sans ralentir le jeu des aiguilles, elle les laissa s'expliquer, redire à trois reprises les mêmes phrases. Enfin, de sa voix aigue :*

- *À la noce, ah ! non, bien sûr !... Qu'est-ce que j'irais faire, moi, à la noce ?... C'est bon pour ceux qui s'amuse.*

Ils avaient vu sa face de parchemin se colorer, à l'idée de cette bombance qui ne lui coûterait rien ; ils étaient certains qu'elle accepterait ; mais l'usage voulait qu'on la priât beaucoup.

- *Ma tante, là, vrai ! Ça ne peut pas se passer sans vous.*

- *Non, non, ce n'est point fait pour moi. Est-ce que j'ai le temps, est-ce que j'ai de quoi mettre ? c'est toujours de la dépense... On vit bien sans aller à la noce.*

Ils durent répéter dix fois l'invitation, et elle finit par dire d'un air maussade :

- *C'est bon, puisque c'est forcé, j'irai. Mais il faut que ce soit pour vous que je me déränge.*
(E. Zola)

Les parties engagées dans le dialogue sont conscientes du fait que cet échange d'arguments pour ou contre la participation à la noce est purement formel, mais les usages sociaux veulent que les étapes de la négociation soient respectées.

2. La théorie de l'argumentation dans la langue (TAL)

2.1. Les deux linguistes français proposent un modèle d'argumentativité radicale de la langue. À la distinction classique entre sémantique (attachée à la fonction représentationnelle du langage) et pragmatique (attachée à sa fonction instrumentale), ils opposent une conception de la pragmatique intégrée à la sémantique, insistant sur les fonctions argumentatives et énonciatives du langage. Anscombe et Ducrot ont développé une sémantique non-référentielle qui traite l'argumentation comme le sens fondamental du langage. Les auteurs prétendent que l'on construit des représentations sur le monde afin de soutenir l'argumentation et non pas vice-versa. Notre discours n'est pas directement jugé sur le critère de la vérité de ce qu'on dit. Le plus souvent nous n'avons pas d'accès direct à la vérification référentielle, et beaucoup de propositions ne sont pas qualifiables en termes de vérité ou de fausseté. Au fond, quand nous parlons, nous choisissons les représentations du monde qui servent nos buts (argumentatifs) - nous « configurons » le monde- et cette procédure est avant tout un choix de présentation des faits dans une lumière favorable ou défavorable.

2.2. Les phénomènes argumentatifs de nature linguistique auxquels ils s'intéressent concernent, d'une part, les **marques argumentatives** (les opérateurs et les connecteurs argumentatifs) et d'autre part les **règles pragmatiques** générales permettant l'activité argumentative (i.e. les topoï). Dans le cadre de cette théorie, le phénomène de gradualité / de scalarité y joue un rôle important.

2.3. Anscombe et Ducrot attribuent à tout énoncé un **aspect argumentatif**, lié à une orientation argumentative et un **aspect thématique** ou **informatif**, lié à une assertion faisant partie de son sens. L'**orientation argumentative** d'un énoncé, c'est la direction générale qui permet, à partir de faits représentés par cet énoncé de

reconnaître sa **visée argumentative**³⁴ (la propriété qu'il a de faire admettre telle ou telle conclusion).

Ainsi, dire, dans un certain contexte énonciatif, à propos d'une soirée :

(8) *Même Pierre est venu*, c'est conduire le destinataire vers la conclusion « La soirée a été un succès »

Dire :

(9) *Cette femme est riche mais malade*, c'est opposer, grâce au connecteur *mais*, les deux conclusions dégagées des énonciations de chacun des deux énoncés : **P** (*Cette femme est riche*), qui conduirait vers la conclusion favorable **r** « c'est bien » et **Q** (*Elle est malade*) qui conduit vers la conclusion défavorable \sim **r** « c'est mal ». L'hypothèse de J-CI. Anscombe et d'O. Ducrot est donc que le sens de tout énoncé comporte, comme partie intégrante, cette forme d'influence que l'on appelle la **force argumentative**.

2.4. L'argumentation est étroitement liée au concept de vérité ; le sujet argumentant essaie de faire admettre, dans son plaidoyer ou dans une polémique, sa vérité. Mais la vérité en langue naturelle est une vérité prise en charge par le locuteur ; elle vaut donc à l'intérieur d'un univers de croyance. Est vrai ce que le locuteur croit être vrai, est certain, probable, possible, impossible, faux ce qu'il croit être tel. Rattachée aux univers de croyance, la modalité en langue naturelle diffère foncièrement de la modalité de logique. En langue, la modalité dominante est **l'épistémique**, à l'intérieur duquel d'intéressantes combinatoires s'égrènent sur des échelles argumentatives propres aux structures langagières.

2.5. Les arguments, constructions socioculturelles de l'énonciateurs, présentés comme des raisons pour telle ou telle thèse, ne sont identifiables qu'à l'intérieur d'un dispositif argumentatif particulier. Ce sont la visée discursive, la règles de cohérence du discours et la connaissance des mécanismes interprétatifs (sous-tendus

³⁴ Selon la définition de J. Moeschler

par des règles sémantiques et pragmatiques) qui permettent de déceler les arguments. M. Tutescu (1998 :146) en donne la définition suivante :

« La proposition p est un argument pour P parce qu'on peut reconstituer un discours explicitant le rapport sémantique de p à P. [...] On dira donc qu'une proposition p est un argument dans un discours concluant P si et seulement si le texte reconstitué p...P forme un discours cohérent ».

De la même manière, une proposition p est un contre-argument pour P si le texte reconstitué p...non P est cohérent, autrement dit si le texte reconstitué comporte une contradiction.

Parfois, dans la communication authentique, comme dans le dialogue littéraire, la distinction entre arguments et contre-arguments est effacée. Il y a des tropes discursifs dont l'emploi brouille les pistes interprétatives et qui contribuent à l'effacement des frontières entre le pour et le contre une certaine thèse. Nous suivons d'ailleurs Reboul&Moeschler (1998 : 161) qui affirment qu'il n'y a pas de frontière stricte entre l'usage littéral et l'usage non-littéral du langage.

D'autres fois, c'est la nature de l'objet du débat qui est incertaine ou prête à des confusions. Mais, de règle, la nature foncièrement subjective et socioculturelle des arguments est la cause des paradoxes, des ambiguïtés et des contradictions logiques qui sont d'habitude résolues ou résorbées lors des échanges authentiques. Soit la proposition :

(10) *Le café m'empêche de dormir.*

Cette proposition peut être un argument pour une thèse du type : *Je prendrai un café* (parce que j'ai du travail et je veux combattre la somnolence) et un contre-argument à la consommation du café si on veut dormir (il pourrait servir de justification pour refuser une invitation au café, par exemple). De même, la phrase :

(11) *Tu es un génie des mathématiques.*

Pourrait orienter vers une conclusion favorable si elle était dite dans un contexte où la personne en cause a découvert un nouveau

théorème ou du moins a obtenu d'excellents résultats aux concours de mathématiques. Mais si elle est dite à l'intention d'un élève qui a de mauvais résultats à cette discipline, il s'agit bien évidemment d'une critique. L'emploi de l'ironie et de l'antiphrase est un puissant procédé argumentatif, de même que le paradoxe. Soit cet exemple :

(12) *Je trouve que la télévision à la maison est très favorable à la culture. Chaque fois que quelqu'un l'allume chez moi, je vais dans la pièce d'à côté et je lis.* (attribué à Groucho Marx)

Enfin, l'argumentation est souvent faite d'arguments implicites, d'allusions et de non-dits. Les données situationnelles et/ou la relation interpersonnelle y sont pour dissiper les ambiguïtés. La conversation suivante a l'air d'un échange de paroles obscures, de répliques ambiguës et non finies. L'enjeu du dialogue argumentatif devient visible grâce à la connaissance des données situationnelles : si le personnage Ugolin prête son mulet à son rival, il le sauve de la faillite. C'est ce que son oncle, le Papet, essaie d'empêcher :

(13) *Il hésita un instant, et il ajouta timidement :*

- *Mais s'il me le demande, ce sera difficile de refuser.*

Le vieillard stupéfait répliqua :

- *Mais ce n'est pas possible de lui dire oui ! Si tu y vas avec le mulet, tu le sauves. Le mulet peut porter cinq cents litres par jour ! Ugolin le regarda un moment, puis baissa de nouveau les yeux.*

- *Ne me dis pas ça, parce que...*

Il se tut.

Le Papet fronça le sourcil.

- *Parce que quoi ?*

- *Je ne saurais pas bien te le dire...il se passe des choses dans ma tête.*

Il toussa, sous le regard glacé du vieillard.

- *Tu comprends : tu m'as dit que je devienne son ami. Je me suis très bien débrouillé, ça a bien réussi, et même ça dure depuis*

presque deux ans... Seulement, petit à petit, lui aussi, il est devenu mon ami. A force de l'appeler M. Jean, et de boire le vin blanc...

Le Papet, stupéfait, l'œil mauvais, cria :

- Qu'est-ce que tu veux faire, imbécile, des œillets ou des amis ? en voila un couillon ! Il me semble que j'entends parles ta pauvre mère !

Il regarda son neveu d'un œil farouche et dit :

- Quand on a commence d'étrangler le chat, il faut le finir !

(M. Pagnol, Jean de Florette)

Dans d'autres cas, la situation ne suffit pas pour déceler la visée argumentative du sujet, si le discours de celui-ci manque de cohérence, comme dans ce dialogue de roman où un père se décide de faire à son fils adolescent son éducation sexuelle :

(14) Le Zèbre prit alors conscience qu'il n'avait jamais parlé à son garçon des choses de l'amour. Il l'avait initié à la menuiserie, lui avait enseigné les étoiles et le chant des oiseaux ; mais il avait éludé l'essentiel. Il ignorait d'ailleurs si La Tulipe était en âge d'aimer.

Arrivé sur le perron de la Maison des Mirobolants, il se décida enfin à sauter le pas, au risque de paraître ridicule :

-As-tu des poils au zizi ? lança-t-il.

Interloqué, la Tulipe le regarda avec des yeux ronds, se demandant s'il avait perdu la tête.

- Oui, lâcha-t-il avec beaucoup d'indulgence pour son pauvre père.

- Tu verras, il n'y a rien de plus merveilleux au monde que de faire l'amour avec la femme qu'on aime. (A. Jardin, Le Zèbre)

Il existe également de nombreuses argumentations dont la thèse reste implicite. Elle s'impose pourtant avec force au destinataire, qui fait lui-même les inférences nécessaires pour arriver à la conclusion suggérée.

(15) Tu dis ton secret à ton ami, mais ton ami a un ami aussi.
(proverbe turc)

Le premier argument conduit vers la conclusion positive « ton secret sera gardé » tandis que le deuxième argument, introduit par le connecteur *mais*, marqueur de contradiction argumentative, oriente vers la conclusion opposée (« il y aura au moins une autre personne qui connaîtra ton secret »). Bien que les deux conclusions restent implicites, elles sont faciles à repérer sans recourir au contexte extralinguistique. C'est le doxa (le savoir partagé) qui les fait surgir.

3. Sous-tendus par cette logique épistémique propre au langage naturel, les dialogues argumentatifs témoignent de cette forme d'influence que les chercheurs ont appelée « force argumentative ». L'argumentation, empruntant ses données à la logique du contradictoire, à la logique du flou et de la gradualité, est la meilleure illustration de la logique discursive propre au langage naturel. Il nous semble que c'est bien là que l'argumentation rejoint la logique neutrosophique.

Bibliographie :

- Anscombe, J-Cl., Ducrot, O. (1983) *L'argumentation dans la langue*, Bruxelles : P. Mardaga éditeur
- Blanché, R. (1968) *Introduction à la logique contemporaine*, Éd. Armand Colin, pp. 10-13.
- Andrzej Borowski, *International Letters of Social and Humanistic Sciences* 14 (2014) 7-17.
- Andrzej Borowski, *International Letters of Social and Humanistic Sciences* 14 (2014) 33-41.
- Eggs, E. (1994) *Grammaire du discours argumentatif*, Paris : Kimé
- Grabara, J., Kolcun, M., & Kot, S. (2014). The role of information systems in transport logistics. *International Journal of Education and Research*, 2(2).
- Grize, J-Bl. (1978). « Schématisation, représentations et images », in *Stratégies discursives*, Lyon : Presses Universitaires de Lyon, pp. 46-52

- Grize, J-Bl. (1981 « Pour aborder l'étude des structures du discours quotidien », in *Langue française* no. 50, *Argumentation et énonciation*, pp. 7-20
- Kerbrat-Orecchioni, C. (1980) *L'énonciation. De la subjectivité dans le langage*, Armand Colin, Paris
- Martin, R. (1987) *Langage et croyance. Les « univers de croyance » dans la théorie sémantique*, Bruxelles : P. Mardaga éditeur
- Moeschler, J. (1985) *Argumentation et conversation. Eléments pour une analyse pragmatique du discours*, Hatier-Crédif
- Moeschler, J. (1989) *Modélisation du dialogue. Représentation de l'inférence argumentative*, Hermès, Paris
- Oléron, P. (1983) *L'Argumentation*, Paris : PUF
- Perelman, Ch., Tyteca, L. (1958) *La nouvelle rhétorique. Traité de l'argumentation*, 2 vol, Paris : PUF
- Reboul, A., Moeschler, J. (1998) *La pragmatique aujourd'hui*, Paris : Seuil
- Smarandache, F. (2002) A Unifying Field in Logics: Neutrosophic Field, Multiple-Valued Logic / An International Journal, Vol. 8, No. 3, 385-438, June 2002.
- Smarandache, F., Vlăduțescu, Ș. (2014), *Neutrosophic Emergences and Incidences in Communication and Information*, Saarbrücken: LAP Lambert Academic Publishing,
- Florentin Smarandache, Ștefan Vlăduțescu (2014). Towards a Practical Communication Intervention. *Revista de Cercetare si Interventie Sociala*, 46, 243-254.
- Sperber, D. et Wilson, D. (1989) *La pertinence. Communication et cognition*. Paris : Minuit
- Tutescu, M. (1994) « Argumentation et pertinence épistémique dans le dialogue », in Cahiers du Centre

Interdisciplinaire des Sciences du langage, no. special
10, Toulouse : P.U. de L'Université Toulouse Le Mirail.
Tutescu, M. (1998) *L'Argumentation. Introduction à l'étude du
discours*. Bucuresti : EUB
Vignaux, G. (1988) *Le discours, acteur du monde : énonciation,
argumentation et cognition*, Ophrys, Paris