

## INTRODUCTION

### I

La publication d'un traité consacré à l'argumentation et son rattachement à une vieille tradition, celle de la rhétorique et de la dialectique grecques, constituent *une rupture avec une conception de la raison et du raisonnement, issue de Descartes*, qui a marqué de son sceau la philosophie occidentale des trois derniers siècles<sup>(1)</sup>.

En effet, alors qu'il ne viendra à l'esprit de personne de nier que le pouvoir de délibérer et d'argumenter ne soit un signe distinctif de l'être raisonnable, l'étude des moyens de preuve utilisés pour obtenir l'adhésion, a été complètement négligée depuis trois siècles par les logiciens et les théoriciens de la connaissance. Ce fait est dû à ce qu'il y a de non contraignant dans les arguments qui viennent à l'appui d'une thèse. La nature même de la délibération et de l'argumentation s'oppose à la nécessité et à l'évidence, car on ne délibère pas là où la solution est nécessaire et l'on n'argumente pas contre l'évidence. Le domaine de l'argumentation est celui du vraisemblable, du plausible, du probable, dans la mesure où ce dernier échappe aux certitudes du calcul. Or la conception nettement exprimée par Descartes dans la première partie du *Discours de la Méthode* était de tenir « presque pour faux tout ce qui n'était que vraisem-

<sup>(1)</sup> Cf. Ch. PERELMAN, Raison éternelle, raison historique, *Actes du VI<sup>e</sup> Congrès des Sociétés de Philosophie de langue française*, Paris, 1952, pp. 347-354.

— Voir à la fin du volume les références bibliographiques précises relatives aux ouvrages cités.

Pour la commodité du lecteur, les textes en langue étrangère sont donnés en traduction. Celle-ci a été faite par nos soins, sauf lorsque nous indiquons la traduction utilisée.

blable». C'est lui qui, faisant de l'évidence la marque de la raison, n'a voulu considérer comme rationnelles que les démonstrations qui, à partir d'idées claires et distinctes, propageaient, à l'aide des preuves apodictiques, l'évidence des axiomes à tous les théorèmes.

Le raisonnement *more geometrico* était le modèle que l'on proposait aux philosophes désireux de construire un système de pensée qui puisse atteindre à la dignité d'une science. Une science rationnelle ne peut, en effet, se contenter d'opinions plus ou moins vraisemblables, mais élabore un système de propositions nécessaires qui s'impose à tous les êtres raisonnables, et sur lesquelles l'accord est inévitable. Il en résulte que le désaccord est signe d'erreur. «Toutes les fois que deux hommes portent sur la même chose un jugement contraire, il est certain, dit Descartes, que l'un des deux se trompe. Il y a plus, aucun d'eux ne possède la vérité; car s'il en avait une vue claire et nette, il pourrait l'exposer à son adversaire de telle sorte qu'elle finirait par forcer sa conviction»<sup>(1)</sup>.

Pour les partisans des sciences expérimentales et inductives, ce qui compte, c'est moins la nécessité des propositions, que leur vérité, *leur conformité avec les faits*. L'empiriste considère comme preuve non pas «la force à laquelle l'esprit cède et se trouve contraint de céder, mais celle à laquelle il *devrait* céder, celle qui, en s'imposant à lui, rendrait sa croyance conforme au fait»<sup>(2)</sup>. Si l'évidence qu'il reconnaît n'est pas celle de l'intuition rationnelle, mais bien celle de l'intuition sensible, si la méthode qu'il préconise n'est pas celle des sciences déductives, mais des sciences expérimentales, il n'en est pas moins convaincu que les seules preuves valables sont les preuves reconnues par les sciences naturelles.

Est rationnel, dans le sens élargi de ce mot, ce qui est conforme aux méthodes scientifiques, et les ouvrages de

<sup>(1)</sup> DESCARTES, *Œuvres*, t. XI: *Règles pour la direction de l'esprit*, pp. 205-206.

<sup>(2)</sup> John Stuart MILL, *Système de logique déductive et inductive*, liv. III, chap. XXI, § 1, vol. II, p. 94.

logique consacrés à l'étude des moyens de preuve, limités essentiellement à l'étude de la déduction et d'habitude complétés par des indications sur le raisonnement inductif, réduites d'ailleurs aux moyens non pas de construire mais de vérifier les hypothèses, s'aventurent bien rarement dans l'examen des moyens de preuve utilisés dans les sciences humaines. En effet, le logicien, s'inspirant de l'idéal cartésien, ne se sent à l'aise que dans l'étude des preuves qu'Aristote qualifiait d'analytiques, tous les autres moyens ne présentant pas le même caractère de nécessité. Et cette tendance s'est encore fortement accentuée depuis un siècle où, sous l'influence de logiciens-mathématiciens, la logique a été limitée à la logique formelle, c'est-à-dire à l'étude des moyens de preuve utilisés dans les sciences mathématiques. Il en résulte que les raisonnements étrangers au domaine purement formel échappent à la logique, et par là aussi à la raison. Cette raison, dont Descartes espérait qu'elle permettrait, du moins en principe, de résoudre tous les problèmes qui se posent aux hommes et dont l'esprit divin possède déjà la solution, a été de plus en plus limitée dans sa compétence, de sorte que ce qui échappe à une réduction au formel lui présente des difficultés insurmontables.

Faut-il tirer de cette évolution de la logique, et des progrès incontestables qu'elle a réalisés, la conclusion que la raison est tout à fait incompétente dans les domaines qui échappent au calcul et que là où ni l'expérience ni la déduction logique ne peuvent nous fournir la solution d'un problème, nous n'avons plus qu'à nous abandonner aux forces irrationnelles, à nos instincts, à la suggestion ou à la violence?

En opposant la volonté à l'entendement, l'esprit de finesse à l'esprit de géométrie, le cœur à la raison, et l'art de persuader à celui de convaincre, Pascal avait déjà cherché à obvier aux insuffisances de la méthode géométrique résultant de ce que l'homme, déchu, n'est plus uniquement un être de raison.

C'est à des fins analogues que correspondent l'opposition kantienne de la foi et de la science et l'antithèse bergsonienne de l'intuition et de la raison. Mais qu'il s'agisse de philosophes rationalistes ou de ceux que l'on qualifie d'antirationalistes, tous continuent la tradition cartésienne par la limitation imposée à l'idée de raison.

Il nous semble, au contraire, que c'est là *une limitation indue et parfaitement injustifiée du domaine où intervient notre faculté de raisonner et de prouver*. En effet, alors que déjà Aristote avait analysé les preuves dialectiques à côté des preuves analytiques, celles qui concernent le vraisemblable à côté de celles qui sont nécessaires, celles qui servent dans la délibération et l'argumentation à côté de celles qui sont utilisées dans la démonstration, la conception post-cartésienne de la raison nous oblige de faire intervenir des éléments irrationnels, chaque fois que l'objet de la connaissance n'est pas évident. Que ces éléments consistent en obstacles qu'il s'agit de surmonter — tels que l'imagination, la passion, ou la suggestion — ou en des sources suprarationnelles de certitude comme le cœur, la grâce, l'*Einfühlung* ou l'intuition bergsonienne, cette conception introduit une dichotomie, une distinction des facultés humaines entièrement artificielle et contraire aux démarches réelles de notre pensée.

C'est à l'*idée d'évidence*, comme caractérisant la raison, qu'il faut s'attaquer si l'on veut faire une place à une théorie de l'argumentation, qui admette l'usage de la raison pour diriger notre action et pour influencer sur celle des autres. L'évidence est conçue, à la fois, comme la force à laquelle tout esprit normal ne peut que céder et comme signe de vérité de ce qui s'impose parce qu'évident<sup>(1)</sup>. L'évidence relierait le psychologique au logique et permettrait de passer de l'un de ces plans à l'autre. Toute preuve serait réduction à l'évidence et ce qui est évident n'aurait nul

<sup>(1)</sup> Cf. Ch. PERELMAN, De la preuve en philosophie, dans *Rhétorique et philosophie*, pp. 123 et suiv.

besoin de preuve: c'est l'application immédiate, par Pascal, de la théorie cartésienne de l'évidence<sup>(1)</sup>.

Déjà Leibniz s'insurgeait contre cette limitation que l'on voulait imposer, par là, à la logique. Il voulait, en effet, «qu'on démontrât ou donnât le moyen de démontrer tous les Axiomes qui ne sont point primitifs; sans distinguer l'opinion que les hommes en ont, et sans se soucier s'ils y donnent leur consentement ou non»<sup>(2)</sup>.

Or la théorie logique de la démonstration s'est développée en suivant Leibniz et non pas Pascal, et n'a pas admis que ce qui était évident n'avait nul besoin de preuve; de même, la théorie de l'argumentation ne peut se développer si toute preuve est conçue comme réduction à l'évidence. En effet, l'objet de cette théorie est l'étude des techniques discursives permettant *de provoquer ou d'accroître l'adhésion des esprits aux thèses qu'on présente à leur assentiment*. Ce qui caractérise l'adhésion des esprits c'est que son intensité est variable: rien ne nous oblige à limiter notre étude à un degré particulier d'adhésion, caractérisé par l'évidence, rien ne nous permet de considérer *a priori* comme proportionnels les degrés d'adhésion à une thèse avec sa probabilité, et d'identifier évidence et vérité. Il est de bonne méthode de ne pas confondre, au départ, les aspects du raisonnement relatifs à la vérité et ceux qui sont relatifs à l'adhésion, mais de les étudier séparément, quitte à se préoccuper ultérieurement de leur interférence ou de leur correspondance éventuelles. C'est seulement à cette condition qu'est possible le développement d'une théorie de l'argumentation ayant une portée philosophique.

## II

Si pendant ces trois derniers siècles ont paru des ouvrages d'ecclésiastiques que préoccupaient des problèmes posés

<sup>(1)</sup> PASCAL, Bibl. de la Pléiade, *De l'art de persuader*, Règles pour les démonstrations, p. 380.

<sup>(2)</sup> LEIBNIZ, éd. Gerhardt, 5<sup>e</sup> vol., *Nouveaux essais sur l'entendement*, p. 67.

par la foi et la prédication<sup>(1)</sup>, si le *xx<sup>e</sup>* siècle a même pu être qualifié de siècle de la publicité et de la propagande, et si de nombreux travaux ont été consacrés à cette matière<sup>(2)</sup>, les logiciens et les philosophes modernes se sont, eux, complètement désintéressés de notre sujet. C'est la raison pour laquelle notre traité se rattache surtout aux préoccupations de la Renaissance et, par delà, à celles des auteurs grecs et latins, qui ont étudié l'art de persuader et de convaincre, la technique de la délibération et de la discussion. C'est la raison aussi pour laquelle nous le présentons comme une *nouvelle rhétorique*.

Notre analyse concerne les preuves qu'Aristote appelle dialectiques, qu'il examine dans ses *Topiques* et dont il montre l'utilisation dans sa *Rhétorique*. Ce rappel de la terminologie d'Aristote aurait justifié le rapprochement de la théorie de l'argumentation avec la dialectique, conçue par Aristote lui-même comme l'art de raisonner à partir d'opinions généralement acceptées (εὐλογος)<sup>(3)</sup>. Mais plusieurs raisons nous ont incités à préférer le rapprochement avec la rhétorique.

La première d'entre elles est la confusion que risquerait d'apporter ce retour à Aristote. Car si le mot *dialectique* a servi, pendant des siècles, à désigner la logique elle-même, depuis Hegel et sous l'influence de doctrines qui s'en inspirent, il a acquis un sens fort éloigné de son sens primitif et qui est assez généralement accepté dans la terminologie philosophique contemporaine. Il n'en est pas de même du mot *rhétorique* dont l'usage philosophique est tellement tombé en désuétude que l'on n'en trouve même pas mention dans le vocabulaire de la philosophie de A. Lalande: nous espérons que notre tentative fera revivre une tradition glorieuse et séculaire.

<sup>(1)</sup> Cf. notamment Richard D. D. WHATLEY, *Elements of Rhetoric*, 1828; cardinal NEWMAN, *Grammar of Assent*, 1870.

<sup>(2)</sup> Pour la bibliographie, voir H. D. LASSWELL, R. D. CASEY and B. L. SMITH, *Propaganda and Promotional Activities*, 1935; B. L. SMITH, H. D. LASSWELL and R. D. CASEY, *Propaganda, Communication and Public Opinion*, 1946.

<sup>(3)</sup> ARISTOTE, *Topiques*, liv. I, chap. 1, 100 a.

Mais une autre raison bien plus importante à nos yeux a motivé notre choix; c'est l'esprit même dans lequel l'Antiquité s'est occupée de dialectique et de rhétorique. Le raisonnement dialectique est considéré comme parallèle au raisonnement analytique, mais traite du vraisemblable au lieu de traiter de propositions nécessaires. L'idée même que la dialectique concerne des opinions, c'est-à-dire des thèses auxquelles on adhère avec une intensité variable, n'est pas mise à profit. On dirait que le statut de l'opposable est impersonnel et que les opinions ne sont pas relatives aux esprits qui y adhèrent. Par contre, cette idée d'adhésion et d'esprits auxquels on adresse un discours est essentielle dans toutes les théories anciennes de la rhétorique. Notre rapprochement avec cette dernière vise à souligner le fait que *c'est en fonction d'un auditoire que se développe toute argumentation*; l'étude de l'opposable des *Topiques* pourra, dans ce cadre, s'insérer à sa place.

Il va de soi, pourtant, que notre traité d'argumentation débordera par certains côtés, et largement, les bornes de la rhétorique des Anciens, tout en négligeant certains aspects qui avaient attiré l'attention des maîtres de rhétorique.

L'objet de la rhétorique des Anciens était, avant tout, l'art de parler en public de façon persuasive: elle concernait donc l'usage du langage parlé, du discours, devant une foule réunie sur la place publique, dans le but d'obtenir l'adhésion de celle-ci à une thèse qu'on lui présentait. On voit, par là, que le but de l'art oratoire, l'adhésion des esprits, est le même que celui de toute argumentation. Mais nous n'avons pas de raisons de limiter notre étude à la présentation d'une argumentation par la parole et de limiter à une foule réunie sur une place le genre d'auditoire auquel on s'adresse.

Le rejet de la première limitation résulte du fait que nos préoccupations sont bien plus celles d'un logicien désireux de comprendre le mécanisme de la pensée que d'un maître d'éloquence soucieux de former des praticiens; il

nous suffit de citer la *Rhétorique* d'Aristote pour montrer que notre façon d'envisager la rhétorique peut se prévaloir d'illustres exemples. Notre étude, se préoccupant surtout de la structure de l'argumentation, n'insistera donc pas sur la manière dont s'effectue la communication avec l'auditoire.

S'il est vrai que la technique du discours public diffère de celle de l'argumentation écrite, notre souci étant d'analyser l'argumentation, nous ne pouvons nous limiter à l'examen de la technique du discours parlé. Bien plus, vu l'importance et le rôle modernes de l'imprimerie, nos analyses concerneront surtout les textes imprimés.

Par contre, nous négligerons la mnémotechnique et l'étude du débit ou l'action oratoire; ces problèmes sont du ressort des conservatoires et des écoles d'art dramatique; nous nous dispenserons de leur examen.

L'accent mis sur les textes écrits aura pour conséquence, ceux-ci se présentant sous les formes les plus variées, que notre étude sera conçue dans toute sa généralité et ne s'arrêtera pas spécialement à des discours envisagés comme une unité d'une structure et d'une longueur plus ou moins conventionnellement admises. Comme, d'autre part, la discussion avec un seul interlocuteur ou même la délibération intime relèvent, selon nous, d'une théorie générale de l'argumentation, l'on comprend que l'idée que nous avons de l'objet de notre étude déborde largement celui de la rhétorique classique.

Ce que nous conservons de la rhétorique traditionnelle, c'est l'idée même d'*auditoire*, qui est immédiatement évoquée, dès que l'on pense à un discours. Tout discours s'adresse à un auditoire et on oublie trop souvent qu'il en est de même de tout écrit. Tandis que le discours est conçu en fonction même de l'auditoire, l'absence matérielle des lecteurs peut faire croire à l'écrivain qu'il est seul au monde, bien qu'en fait son texte soit toujours conditionné, consciemment ou inconsciemment, par ceux auxquels il prétend s'adresser.

Aussi, pour des raisons de commodité technique, et pour ne jamais perdre de vue ce rôle essentiel de l'auditoire, quand nous utiliserons les termes « discours », « orateur » et « auditoire », nous comprendrons par là l'argumentation, celui qui la présente et ceux auxquels elle s'adresse, sans nous arrêter au fait qu'il s'agit d'une présentation par la parole ou par l'écrit, sans distinguer discours en forme et expression fragmentaire de la pensée.

Si, chez les Anciens, la rhétorique se présentait comme l'étude d'une technique à l'usage du vulgaire impatient d'arriver rapidement à des conclusions, de se former une opinion, sans s'être donné au préalable la peine d'une investigation sérieuse<sup>(1)</sup>, quant à nous, nous ne voulons pas limiter l'étude de l'argumentation à celle qui est adaptée à un public d'ignorants. C'est cet aspect-là de la rhétorique qui explique qu'elle ait été féroce combattue par Platon, dans son *Gorgias*<sup>(2)</sup>, et qui a favorisé son déclin dans l'opinion philosophique.

En effet, l'orateur est obligé, s'il veut agir, de s'adapter à son auditoire et l'on comprend sans peine que le discours le plus efficace sur un auditoire incompetent ne soit pas nécessairement celui qui emporte la conviction du philosophe. Mais pourquoi ne pas admettre que des argumentations puissent être adressées à toute espèce d'auditoires? Quand Platon rêve, dans le *Phèdre*, d'une rhétorique qui, elle, serait digne du philosophe, ce qu'il préconise, c'est une technique qui pourrait convaincre les dieux eux-mêmes<sup>(3)</sup>. En changeant d'auditoire l'argumentation change d'aspect, et si le but qu'elle vise est toujours d'agir efficacement sur les esprits, pour juger de sa valeur on ne peut pas ne pas tenir compte de la qualité des esprits qu'elle parvient à convaincre.

Ceci justifie l'importance particulière que nous accordons à l'analyse des argumentations philosophiques, tradi-

<sup>(1)</sup> Cf. ARISTOTE, *Rhétorique*, liv. I, chap. 2, 1357 a.

<sup>(2)</sup> PLATON, *Gorgias*, cf. notamment 455, 457 a, 463, 471 d.

<sup>(3)</sup> PLATON, *Phèdre*, 273 e.

tionnellement considérées comme les plus «rationnelles» qui soient, justement parce qu'elles sont censées s'adresser à des lecteurs sur lesquels la suggestion, la pression ou l'intérêt ont peu de prise. Nous montrerons d'ailleurs que les mêmes techniques d'argumentation se retrouvent à tous les niveaux, à celui de la discussion autour d'une table familiale, comme à celui du débat dans un milieu très spécialisé. Si la qualité des esprits qui adhèrent à certains arguments, dans des domaines hautement spéculatifs, présente une garantie pour leur valeur, la communauté de leur structure avec celle des arguments utilisés dans les discussions quotidiennes expliquera pourquoi et comment on arrive à les comprendre.

Notre traité ne s'occupera que de *moyens discursifs* d'obtenir l'adhésion des esprits : seule la technique utilisant le langage pour persuader et pour convaincre sera examinée par la suite.

Cette limitation n'implique nullement que, à nos yeux, ce soit vraiment le mode le plus efficace d'agir sur les esprits, bien au contraire. Nous sommes fermement convaincus que les croyances les plus solides sont celles qui non seulement sont admises sans preuve, mais qui, bien souvent ne sont même pas explicitées. Et quand il s'agit d'obtenir l'adhésion, rien de plus sûr que l'expérience externe ou interne et le calcul conforme à des règles préalablement admises. Mais le recours à l'argumentation ne peut être évité quand ces preuves sont discutées par l'une des parties, quand l'on n'est pas d'accord sur leur portée ou leur interprétation, sur leur valeur ou leur rapport avec les problèmes controversés.

D'autre part, toute action visant à obtenir l'adhésion tombe hors du champ de l'argumentation, dans la mesure où aucun usage du langage ne vient l'appuyer ou l'interpréter : celui qui prêche d'exemple sans rien dire, celui qui use de la caresse ou de la gifle peuvent obtenir un résultat appréciable. Nous ne nous intéresserons à ces procédés que

lorsque, grâce au langage, on les met en évidence, que l'on recourt à des promesses ou à des menaces. Encore y a-t-il des cas — tels la bénédiction et la malédiction — où le langage est utilisé comme moyen d'action directe magique et non comme moyen de communication. Nous n'en traiterons que si cette action est intégrée dans une argumentation.

Un des facteurs essentiels de la propagande, telle qu'elle s'est surtout développée au *xx<sup>e</sup>* siècle, mais dont l'usage était bien connu dès l'Antiquité et que l'Eglise catholique a mis à profit avec un art incomparable, est le conditionnement de l'auditoire grâce à des techniques nombreuses et variées qui utilisent tout ce qui peut influencer sur le comportement. Ces techniques exercent un effet indéniable pour préparer l'auditoire, pour le rendre plus accessible aux arguments qu'on lui présentera. Voilà encore un point de vue que notre analyse négligera : nous ne traiterons que du conditionnement de l'auditoire par le discours, dont résultent des considérations sur l'ordre dans lequel les arguments doivent être présentés pour exercer le plus grand effet.

Enfin, les preuves extra-techniques, comme les appelle Aristote<sup>(1)</sup> — entendant par là celles qui ne relèvent pas de la technique rhétorique — n'entreront dans notre étude que lorsqu'il y a désaccord au sujet des conclusions que l'on en peut tirer. Car nous nous intéressons moins au déroulement complet d'un débat qu'aux schèmes argumentatifs mis en jeu. La dénomination ancienne de «preuves extra-techniques» est bien faite pour nous rappeler que, tandis que notre civilisation, caractérisée par son extrême ingéniosité dans les techniques destinées à agir sur les choses, a complètement oublié la théorie de l'argumentation, de l'action sur les esprits au moyen du discours, celle-ci était considérée par les Grecs, sous le nom de rhétorique, comme la *τέχνη* par excellence.

<sup>(1)</sup> ARISTOTE, *Rhétorique*, liv. I, chap. 2, 1355 b.

## III

La théorie de l'argumentation visant, grâce au discours, à obtenir une action efficace sur les esprits, aurait pu être traitée comme une branche de la psychologie. En effet, si les arguments ne sont pas contraignants, s'ils ne doivent pas nécessairement convaincre mais possèdent une certaine force, qui peut d'ailleurs varier selon les auditoires, n'est-ce pas à l'effet produit que l'on peut juger de celle-ci? L'étude de l'argumentation deviendrait ainsi un des objets de la psychologie expérimentale, où des argumentations variées seraient mises à l'épreuve devant des auditoires variés, suffisamment bien connus pour que l'on puisse, à partir de ces expériences, tirer des conclusions d'une certaine généralité. Des psychologues américains n'ont pas manqué de s'adonner à de pareilles études, dont l'intérêt n'est d'ailleurs pas contestable<sup>(1)</sup>.

Mais notre façon de procéder sera différente. Nous cherchons, tout d'abord, à caractériser les diverses structures argumentatives, dont l'analyse doit précéder toute épreuve expérimentale à laquelle on voudrait soumettre leur efficacité. Et d'autre part, nous ne pensons pas que la méthode de laboratoire puisse déterminer la valeur des argumentations utilisées dans les sciences humaines, en droit et en philosophie, car la méthodologie même du psychologue constitue déjà un objet de controverse, et relève de notre étude.

Notre démarche différera radicalement de la démarche adoptée par les philosophes qui s'efforcent de réduire les raisonnements en matière sociale, politique ou philosophique, en s'inspirant des modèles fournis par les sciences déductives ou expérimentales, et qui rejettent comme sans valeur tout ce qui ne se conforme pas aux schèmes préalablement imposés. Bien au contraire : nous nous inspirerons

<sup>(1)</sup> Consulter notamment H. L. HOLLINGWORTH, *The psychology of the audience*, 1935; Carl I. HOVLAND, *Effects of the Mass Media of Communication*, chap. 28 du *Handbook of social psychology*, édité par Gardner LINDZEY, 1954.

des logiciens, mais c'est pour imiter les méthodes qui leur ont si bien réussi depuis un siècle environ.

N'oublions pas, en effet, que dans la première moitié du XIX<sup>e</sup> siècle la logique n'avait aucun prestige ni auprès des milieux scientifiques ni dans le grand public. Whately pouvait écrire, vers 1828, que si la rhétorique ne jouit plus de l'estime du public, la logique jouit encore moins de ses faveurs<sup>(1)</sup>.

La logique a pu prendre un brillant essor pendant les cent dernières années quand, cessant de ressasser de vieilles formules, elle s'est proposé d'analyser les moyens de preuve effectivement utilisés par les mathématiciens. La logique formelle moderne s'est constituée comme l'étude des moyens de démonstration utilisés dans les sciences mathématiques. Mais il en résulte que son domaine est limité, car tout ce qui est ignoré par les mathématiciens est étranger à la logique formelle. Les logiciens se doivent de compléter la théorie de la démonstration ainsi obtenue par une théorie de l'argumentation. Nous chercherons à la construire en analysant les moyens de preuve dont se servent les sciences humaines, le droit et la philosophie; nous examinerons des argumentations présentées par des publicistes dans leurs journaux, par des politiciens dans leurs discours, par des avocats dans leurs plaidoiries, par des juges dans leurs attendus, par des philosophes dans leurs traités.

Notre champ d'études, qui est immense, est resté en friche pendant des siècles. Nous espérons que nos premiers résultats inciteront d'autres chercheurs à les compléter et à les perfectionner.

<sup>(1)</sup> Richard D. D. WHATELY, *Elements of Rhetoric*, 1828, Préface.