



L'argumentation et le pouvoir d'une communication médiatisée par les nouvelles Technologies

Ben Abdallah REFKA

Université de Tunis, Tunisie

benabdallahrefka8@gmail.com

Résumé : Notre objectif dans cet article, est de montrer l'importance de l'approche de Philippe Breton inspirée par les travaux de Chaïm Perelman au sujet de l'argumentation et concernant plus précisément la formation d'un ethos rationnel entre les interlocuteurs visant la garantie communicationnelle des contextes qui se veulent démocratiques.

Mots-clés : Argumentation, Démocratie, Délibération, Technologies de l'information et de communication

Abstract: Our objective in this article is to show the importance of Philippe Breton's, approach inspired by Chaïm Perelman regarding argumentation and more precisely the setting up of a rational ethos the communication aspects of the contexts claiming to be democratic

Keywords : Argumentation, Democracy, Deliberation, Information and Communication Technologies.

Introduction

L'argumentation c'est l'art engagé de tous les temps ; être dans la mesure d'argumenter et de convaincre son interlocuteur c'est posséder un arsenal langagier qui permet d'adresser son message, de défendre son point de vue tout en recourant à l'épreuve et en écartant toute sorte de manipulation qui, de nos jours, devient un phénomène très propagé surtout par la présence des TIC qui ont laissé le libre cours au comportement individualiste et éloigné tout message sensé « légitime » qui valorise l'intérêt collectif.

Nous voulons soutenir l'approche de Philippe Breton selon laquelle le renouvellement éthique de la rhétorique devient de plus en plus important, tel que préconisé par Chaïm Perelman depuis la fin des années 50 (Perelman, 1958 ; 1977). Notre but est surtout celui de soulever l'importance de l'ethos rationnel des interlocuteurs visant une réussite communicationnelle lors de leurs interactions, si tant est que nous voudrions minimiser le recours à la contrainte pour miser plutôt sur l'argumentation légitime. Nous mettons l'accent sur le développement délibératif de cycles constructifs et équilibrés dans lesquels logos (raisonnement), ethos (caractère) et pathos (émotions) sont bien intégrés, tel qu'Aristote (Rhétorique) l'avait déjà soulevé à l'égard de la sagesse pratique de l'être humain. Bref, sur les actions humaines délibérées dont nous identifions plus particulièrement celle de communiquer à travers l'argumentation légitime (c'est-à-dire, non manipulatrice) (Breton, 2007 ; 2008 ; 2011).

Une telle approche demande ainsi une réflexion surtout éthique notamment en ce qui a trait au respect de l'autre : valeur essentielle soulignée par Breton pour le développement d'une capacité mutuelle d'écoute qui engendrerait des rapports de confiance plus durables et productifs entre des interlocuteurs (« inter-agents »). Une telle démarche permettrait un processus délibératif de partage de raisonnement de sorte qu'on puisse prendre ensemble des décisions réfléchies de façon légitime, c'est-à-dire, moralement justifiable.

D'ailleurs, nous voulons dans ce travail souligner l'importance de l'acte de « convaincre » sans recours à la manipulation de sorte que la communication puisse être tenue comme un processus continu capable de traverser les domaines du scientifique (c'est-à-dire, permettant la collaboration disciplinaire vers la transdisciplinarité) et de l'ordinaire (c'est-à-dire, permettant que, dans la vie quotidienne, les actions éthiques soient également possibles et encouragées).

La communication est une discipline importante ; elle permettrait donc, à ce titre, que quelques-unes des importantes discussions qui la caractérisent, notamment celle des rapports entre la technologie, la nature et la culture, soient repensées vis-à-vis un idéal surtout coopératif (Piaget, 1985) car fondamentalement communicationnel (Habermas, 1981). L'exercice créatif et critique d'approximation et de reconstruction continues entre des communautés communicationnelles (réelles vis-à-vis des idéales) qui en découle pourrait permettre un développement considérable de nos habiletés de dialogue et de diplomatie (Apel, 2001, 2007 ; Habermas 2001, 2007).

Notre intérêt pour ce sujet relève plus particulièrement de quelques aspects que nous jugeons inquiétants en ce qui concerne l'utilisation et la distribution « globale » des TIC (Technologies d'information et de communication) à l'ère d'Internet. Car même si les nouvelles technologies favorisent sans doute une plus grande visibilité et liberté d'expression dans nos rapports interactionnels. Ce qui devrait les rendre, à première vue, beaucoup plus riches, mais qui en réalité se montrent souvent motivés par des raisons plutôt narcissistes et individualistes -- par exemple les réseaux sociaux comme Facebook, Whatsapp -- et associés fortement à des enjeux commerciaux, tel le démontre l'industrie de la publicité « en vogue » de nos jours (c'est-à-dire, une publicité qui cultive surtout le sens de l'égo de ses clients potentiels - Cossette 2009).

Barry Wellman (2007), Manuel Castells (2009) et Charles Ess (2009) nous parlent ainsi d'un « individualisme en réseau », c'est-à-dire., de qu'on voit des interactions plutôt ancrées dans un comportement narcissique et égocentrique qui sont malheureusement des comportements de courte durée et mensongères, ils ne sont pas capables de développer un vrai sens de collaboration qui les rendraient plus approfondies et authentiques dans le sens des « communautés interprétatives » selon Campos (2003). La pression exercée par la société nous

rend des personnes égales et nous obligent à mieux ancrer des relations superficielles et contraignantes qui ne respectent pas la singularité de l'individu. (Habermas, 2007).

Le paradoxe consiste en ce que nos sociétés se trouvent, par contre, encore ou même plus vulnérables, car susceptibles énormément à la violence de la manipulation des masses surtout par l'industrie de la propagande, étant donné la portée beaucoup plus vaste de leur affectation à travers ces nouvelles technologies (Ricoeur, 2001, Cossette, 2009, Ess, 2009, Papacharissi, 2010).

Notre étude sera constituée de trois parties. Tout d'abord, nous mettons en lumière le triangle dont parlé Breton : la relation entre l'ethos, le pathos et le logos pour amener à considérer la pratique de justification de notre démarche. Ensuite, nous essayons de démontrer ce qui va consolider « la démarche communicative » basée sur des logiques affectives et morales. Enfin, nous allons nous interroger sur la relation entre les TIC et l'argumentation légitime et le rôle que peuvent jouer ces derniers dans un monde globalisé.

1. Le modèle argumentatif de Philippe Breton

En suivant les indications « *du Traité de l'argumentation* » de Chaïm Perelman (1958), Breton tente d'intégrer la rhétorique en tant que « *relation communicationnelle* » dans une lignée argumentative légitime. Sa prise de position constitue donc une sorte de reprise de l'approche Perelmanienne, qui supposait de manière très nouvelle à son époque une prise en compte plus sérieuse des diverses inquiétudes à l'égard du vaste domaine de la communication humaine. D'abord, Breton résume la rhétorique comme « l'art de convaincre par un raisonnement argumentatif » en l'opposant explicitement aux techniques de manipulation, péjorativement qualifiées de « rhétoriques », mais qui visent plutôt une efficacité.

Breton insiste donc sur une « rhétorique à dominante du raisonnement » qui porterait ainsi sur des interactions qu'on trouve dans des situations de *communication symétrique* dans lesquelles les parties prenantes de parole sont plus motivés à échanger librement leurs opinions et points de vue afin de « convaincre avec raison » (Breton, 2007, pp. 36-37). Bref, il veut traiter de la communication dans des contextes de non-contrainte pour souligner la frontière entre argumentation et manipulation, entre respect et non-respect, étant donné que l'effacement de cette frontière risquerait de menacer le principe même de la démocratie. Car la parole libre, non manipulée, constitue la garantie et la légitimité de la démocratie elle-même (Breton, 2000). On verra en plus de détails par la suite comment il le pense.

Breton se focalise sur l'aspect essentiel de l'argumentation en tant qu'acte communicationnel de partage d'un raisonnement. Il s'agit d'un acte communicationnel qui vise à convaincre autrui par une opinion, laquelle Breton

différencie d'une communication tout simplement expressive (l'assertion brute d'une opinion) ou d'une présentation idéalement informative (la description « neutre » ou « objective » d'un fait). Les trois registres de la communication en lien avec cette vision (exprimer, informer et convaincre) sont différenciés théoriquement par Breton, même si admettant qu'en fait, dans la pratique, ces registres se chevauchent plutôt beaucoup.

Selon Breton, argumenter fait appel aux trois propositions suivantes :

1. Communiquer : exprimer une opinion à autrui de sorte qu'elle puisse être partagée ;

2. Savoir se restreindre au nom d'une posture éthique, au lieu de rendre un service au nom de l'efficacité à tout prix ;

3. Reasonner : proposer une opinion à autrui en lui donnant de bonnes raisons d'y adhérer.

La Nouvelle Rhétorique (Perelman, 1958, 1977) est ainsi reprise dans toute sa dynamique de communication comme pratique légitime de persuasion, c'est-à-dire, l'art de convaincre par un raisonnement lequel pourrait offrir de bonnes raisons à sa soutenance. La manipulation, par contre, constitue une privation (disons même violente) de la liberté de réflexion, de raisonnement et de discussion. On peut donc la considérer comme une paralysie du jugement, imposée à un auditoire par un orateur qui ne le respecte pas et ne lui laisse pas l'occasion de défendre son opinion. Le droit à l'opinion n'implique pas le droit de l'imposer aux autres, puisqu'il s'applique à tous dans un contexte démocratique. La manipulation par la parole ne respecte pas ce principe essentiel de la citoyenneté, car elle consiste dans la fabrication de messages dans le but de tromper autrui stratégiquement : ce qui Breton appelle la « manipulation cognitive » dont l'amalgame est une figure centrale (2007, p. 50).

Même si on garantit une forte conviction, ceci ne nous autorise pas pour autant à créer un message trompeur juste pour le défendre à tout prix. Il faut souligner qu'il s'agit d'une question sans doute très délicate. Car on pourrait insister très aisément sur le fait qu'il y a des « pieux mensonges » et des principes si nobles qu'on les croirait capables de justifier toute sorte de tromperies en leur nom (Bok, 1989). Par exemple, dans des cas où il n'y a pas assez d'ouvertures argumentatives basées sur l'authenticité ayant le but d'arriver à un consensus par le dialogue et la négociation, l'utilisation de la manipulation semblerait se justifier très facile, sinon presque automatique, pour arriver à « la fin désirable » par l'orateur qui cherchait toujours à convaincre l'auditoire par des techniques contraignantes. Malheureusement, l'histoire de notre civilisation nous donne, sans doute, plusieurs exemples aboutissant à de terribles actions et conséquences d'une telle approche.

Breton ne cesse pourtant de nous répéter que la frontière entre la manipulation et l'argumentation, autant que celle entre la violence et le respect,

doit être soulignée autant que possible. Car plus on perd de vue cette frontière, plus la démocratie risquerait de se réduire simplement à un « mot vertu » qui, en fait, se viderait graduellement devant l'absence de pratiques argumentatives plus légitimes. En effet, la démocratie, en tant qu'exercice même de la parole raisonnée et argumentée, a besoin d'une condition limite nécessaire comme Règle d'Or, à savoir, la franchise qui évoque l'idée de « la parole libre » (Breton, 2000). Breton spécifie les éléments nécessaires d'une argumentation légitime :

1. L'argumentation se développe dans un contexte d'échange mutuel, dans la situation particulière d'un ensemble d'opinions, de valeurs et de jugements propres à un auditoire donné ;

2. L'orateur se place dans une situation qui demande qu'une opinion soit soumise sous la forme d'un argument pour que l'auditoire se l'approprie. Il doit donc prendre en charge sa responsabilité de sorte à être le garant de la liberté de son auditoire ;

3. L'acte argumentatif dépend d'un acte communicatif essentiel : l'écoute.

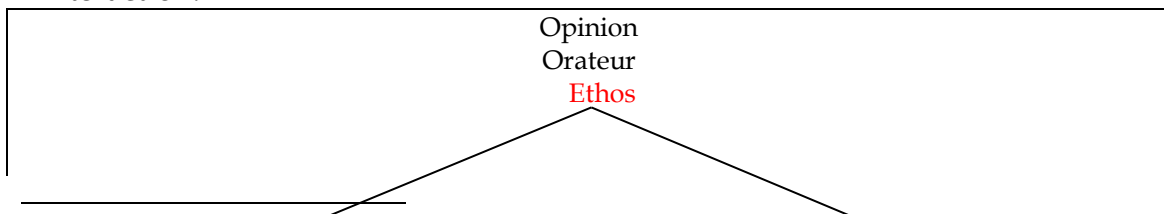
Par contre, on sait bien que la parole libre n'est pas toujours la bienvenue. Il faut alors que l'orateur commence à jouer bien son rôle, à attirer l'attention de l'auditoire par ses initiaux propos avant même d'entamer toute une argumentation. Cette préparation mentale n'est pas si facile car elle dépend d'un arsenal langagier bien étudié et bien convaincant pour que l'orateur soit à la hauteur de cette prise de parole et attire l'attention de l'auditoire dès son commencement. Si cela ne se passe pas, il risque que ses mots ne soient effectivement pas pris en compte et que l'argumentation qu'il avance ne soit pas du tout convaincante. L'interaction constante entre les dimensions cognitives, affectives et morales des interlocuteurs constitue ainsi une condition gagnante :¹

- ethos (le caractère des interlocuteurs) : propositions et responsabilités d'action ;

- pathos (la disposition des interlocuteurs) : opinions, valeurs et jugements ;

- logos (la réflexion partagée) : raisonnement argumentatif dans l'interaction.

- logos (la réflexion partagée) : raisonnement argumentatif dans l'interaction.



¹ Ce point sur la relation entre orateur et auditoire dans l'argumentation a été bien remarqué par Perelman dans son Traité (1958, chapitre V) et encore dans L'empire rhétorique (1977, chapitre XII).

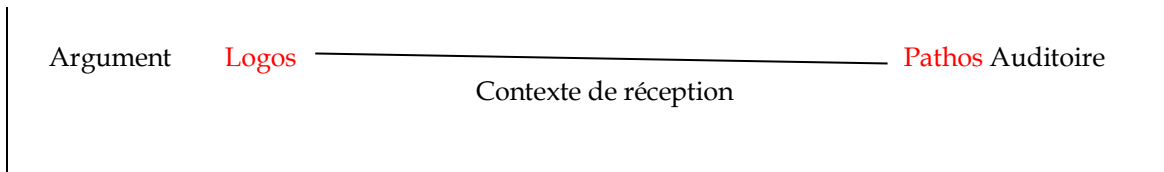


Figure 1 : Le schéma de la communication argumentative (Breton, 2007, p. 20)

En considérant le schéma ci-dessus, on dirait donc qu'un argument est authentique ou légitime, lorsqu'il s'adapte au contexte de la situation de communication entre les parties prenantes de parole. Il faut qu'il ait un terrain d'entente et une collaboration ou même un sens de partage entre l'orateur et l'auditoire pour garantir une discussion gagnante. L'angle et le point d'appui sont alors uniques et appropriés à un auditoire spécifique et à une situation donnée, mais toujours ouverts à la discussion et aux changements trouvés plus appropriés dans l'échange.

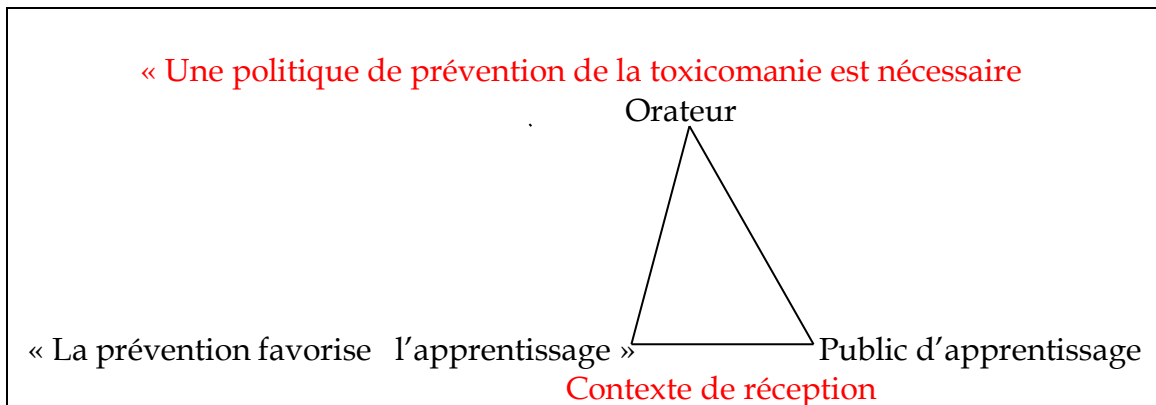


Figure 2 : Premier exemple

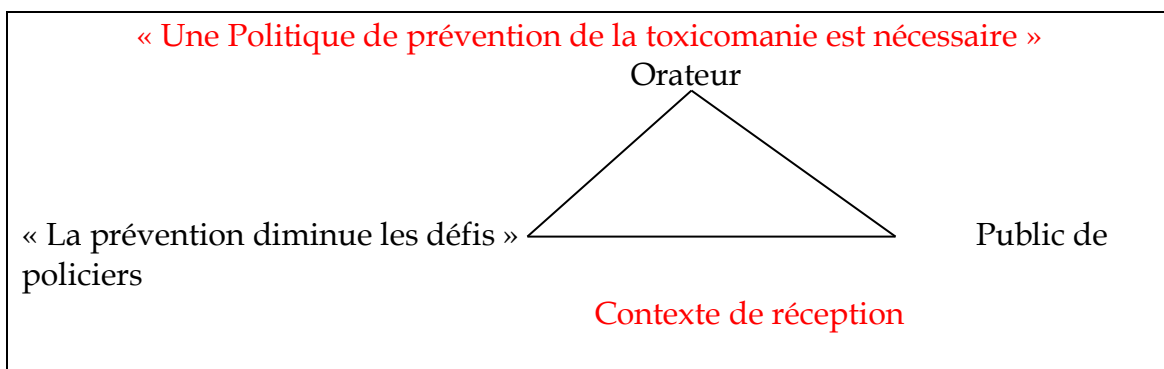


Figure 3 : Deuxième exemple

On remarque dans les deux exemples ci-dessus, l'orateur en se proposant de communiquer une opinion, argumente de façon différente selon l'auditoire auquel il s'adresse. L'orateur emploie des mécanismes différents pour adresser son message au public visé dans une situation différente et bien déterminée. La

« manipulation » des données employées s'avère donc attirante. Elle impliquerait qu'au lieu de simplement souligner quelques aspects particuliers d'une opinion, l'orateur les cacherait ou les dissimulait lorsqu'il présentait son point plutôt comme une « vérité non-discutable ». (Voir section « Le détournement de l'argument » : (Breton, 2007, pp. 50-52).

En d'autres mots, l'argumentation légitime est une dynamique qui requiert du respect nécessaire pour engendrer la confiance réciproque et durable parmi des interlocuteurs (Breton, 2007, p.23).

Afin de promouvoir une argumentation authentique, il faut planifier ses propos de façon rationnelle et convaincante. Planifier n'est pas manipulé mais agencer ses arguments les plus forts et concis en avance pour bâtir une base solide de discussion avec l'interlocuteur. Un tel plan pour Breton, c'est d'abord donner de l'importance à ses arguments c'est-à-dire les bien formuler, de suivre un certain nombre des étapes recommandées par *la Rhétorique classique*. Cependant, celles-ci ne nous permettent pas de surmonter « à tout prix » les difficultés *d'interaction* et les besoins *d'improvisation* particuliers auxquels nous pourrions être confrontés dans nos interactions concrètes. Car, comme l'a déjà bien remarqué Olivier Reboul, l'improvisation elle-même est un exercice essentiel pour notre capacité de création qui se déploie dans un processus d'apprentissage, dans un exercice surtout pédagogique. Celle-ci émerge donc lors de pratiques elles-mêmes dans nos échanges avec les autres (Reboul, 1991, pp. 11-12).

Il faut ainsi que l'orateur fasse un choix intelligible des arguments qu'il veut avancer, afin de choisir de près ceux qui s'adapterait le mieux avec la situation de communication.

Le plus crucial chez Breton est d'être toujours prêt à une intervention brute de l'auditoire pour contre-argumenter les propos de l'orateur et c'est toujours dans le but de donner son propre avis concernant une idée ou un point précis. Cette contre-argumentation donne plus de légitimité à la discussion puisque l'auditoire donne l'intention de son attirance des arguments déjà avancés et qu'il est dans la position d'affirmer ou de ne pas affirmer. Breton formule donc ainsi ce qu'il appelle *le paradoxe de l'argumentation* : « C'est tout le mystère de l'argumentation, on doit consacrer toute sa fougue, son énergie, sa créativité pour convaincre, et en même temps dire à l'autre qu'il est libre d'adhérer ou pas à l'opinion qu'on lui propose et qu'après tout son point de vue peut lui aussi être légitime » (Breton, 2008, p.144).

2. L'argumentation : un art de convaincre mais sans manipuler

Si l'argumentation constitue une discussion organisée, alors la manipulation serait, par contraste, un mensonge organisé. Car, « dans l'acte de manipulation, le message dans sa dimension cognitive ou sous sa forme affective

est conçu justement pour tromper, induire en erreur, faire croire ce qui n'est pas. » (Breton, 2000, pp. 30-38.) Breton, dans le tableau suivant, essaye de confronter quelques éléments principaux de la manipulation aux vertus d'un processus d'argumentation considéré légitime :

Argumenter	Manipuler
- Pertinence (lien approprié au sujet discuté);	- Non-pertinence (absence de lien approprié au sujet discuté) ;
- Respect de l'autre et de sa liberté de réflexion ;	- Dissimulation, coercition, violence ;
- Partage, inspiration ;	- Imposition, séduction ;
- Accord conquis par une adhésion légitime ;	- Désaccord continu ou un réglage superficiel imposé ;
- Appel à une posture éthique (ex. : réputation, principes) ;	- Dégradation du caractère (ex. : mensonge, tromperie) ;
- Efficacité à long terme.	- Efficacité à court terme.

Tableau 1 : Classification par contraste

Cette liste n'est pas finale mais indicative car tracer les grandes frontières entre l'argumentation et la manipulation resterait toujours un grand défi que Breton ne se propose pas de surmonter (Breton : 2008, pp. 29 et 38).

Nous avons en quelque sorte essayé de signaler avec Breton le besoin d'être toujours plus attentif et vigilant en ce qui a trait aux stratégies manipulatoires appliquées dans nos sociétés dites « démocratiques ». Car, que ce soit à cause d'un manque complet d'espoir pour une transformation sociale de poids, ou tout simplement en raison de présuppositions plutôt naïves autour de valeurs en vogue qui sont considérées « les meilleures », on se met suivant dans notre quotidien contemporain accéléré à conclure convenablement, mais souvent d'une façon trop vite et risquée, que « si le point de vue était démocratique, les méthodes utilisées, quelles qu'elles soient, le seraient aussi » (Breton, 2000, p. 25). Il nous faut donc toute une nouvelle stratégie de rééducation qui nous mènerait de façon cohérente vers une voie communicationnelle légitime ou pour mieux dire authentique (même si cette voie demeure, de nos jours, lente et peu porteuse de résultats souhaitables). Il s'agit d'un choix très concis d'un échange fondé sur l'apprentissage et la réflexion dont découlent d'importantes *conséquences collectives*. Car la promotion d'une telle pratique, fondée surtout sur le débat démocratique au détriment de l'application de plus en plus banalisée de techniques de manipulation comme se présente dans « la pratique en mode » (disons, p. ex., dans la politique et la publicité), est un besoin incontournable et urgent, si on veut soutenir des sociétés démocratiques plus saines. (Cossette,

2009) Il nous faut ainsi motiver plus fortement notre capacité de suivre une pratique délibérative basée sur le respect de l'autre, déjà implicite dans les notions démocratiques de « civilité » et « d'égalité », comme essaye de le souligner fortement Breton (2000, 2007, 2008).

Dans les sociétés contemporaines, on constate la domination du caractère individualiste chez les personnes qui se veulent être loin de tout conflit communicationnel. Cette pratique dégénère tout contact authentique et cause des résultats néfastes sur l'intérêt collectif. Il nous arrive donc assez souvent, pour ce qui est de « la civilité », de choisir de ne pas vraiment risquer d'interagir ou entrer dans des discussions houleuses avec les autres pour qu'on puisse exercer plus simplement notre « autodéfense » comme une stratégie capable de garantir le respect de « la parole » et de « l'espace privé » de l'autre, de même qu'exiger de celui-ci le respect aux nôtres.

Ces problématiques que nous venons de discuter ne peuvent non plus être comprises d'un point de vue strictement formel, dans une dimension purement cognitiviste ou technique, nourri par une obsession pour la vitesse informationnelle de transmission des données dans les réseaux, car des traits importants – que plusieurs jugent comme étant même plus riches et précieux – telles que la créativité humaine et la flexibilité découlant de notre pouvoir d'improvisation sont aussi des déclencheurs essentiels pour le développement de liens sociaux et affectifs tel que *l'empathie* et *la confiance*.

De plus, comme Breton le souligne bien, rien ne nous oblige d'être à côté d'un modèle éthique centré sur le respect de l'autre et sur l'argumentation légitime « sans complexes, au moins, comme point de référence normative ». ²Car il s'agit plutôt d'une norme essentielle de la démocratie où la parole est prise comme le fondement même du lien social. Car, comment peut-on faire autrement « sans prendre le risque de justifier toutes les autres méthodes qui permettent d'agir sur autrui, c'est-à-dire, de n'accepter qu'un point de vue cynique sur le monde ? » (Breton, 2000, p. 30) Il devient de plus en plus évident dans les conflits d'opinion de nos jours que la perspective « cynique », ou une posture radicalement « relativiste » de l'autre côté, selon lesquelles l'intérêt personnel/privé prennent de l'avant sur nos intérêts collectifs les plus importants, continuent malheureusement à rendre en péril des résolutions communes très cruciales pour toute l'humanité telles que, par exemple, celles concernant le respect des droits universels de l'homme et la préservation de la nature. (Appel, 2001, 2007).

² Nous pouvons nous référer ici sans doute à la technique dialectique, comme le souligne aussi Perelman (1977, p. 177), en considérant des propositions supplémentaires suggérées, p. ex., dans La nouvelle dialectique de Van Eemeren et Grootendorst (1996).

3. Les défis interactionnels au profit des technologies de l'information et de communication

Les créateurs et administrateurs des TIC d'aujourd'hui font rapport de promouvoir toute sorte de communication en tant qu'espace public de construction de collectivités authentiques qui se motiveraient ainsi dans une pratique argumentative légitime et plus vaste. C'est-à-dire, par leur partage de raisonnements susceptibles à l'examen de leur rationalité afin de favoriser des délibérations collectives plus substantielles (Papacharissi, 2011).

A considérer qu'elles soient plus porteuses de collectivités, les TIC contribuent par des outils informatiques de mieux consolider l'interaction entre les individus en écartant toute limitation physique qui était auparavant contraignante. A cet égard, Ess (2009) et Floridi (2010), soulignent que les TIC « globales » peuvent engendrer des relations complexes et paradoxales des comportements humains entre privé/public et autonomie/vulnérabilité. Ces outils d'informatique exigent donc une prise de conscience très vigilante par leurs créateurs pour que les sociétés puissent effectivement en bénéficier de façon responsable et soutenable à long terme (Ess, 2009 ; Floridi, 2010 ; Lever, 2011).

Ces technologies peuvent affecter la manière selon laquelle nous comprenons le monde qui nous entoure, surtout nos propres communautés, et les rapports que nous pouvons établir avec cette diversité humaine et avec nous-mêmes (Létourneau, 2012). N'oublions pas, toutefois, que si les TIC provoquent des réorganisations sociales et culturelles considérables, elles suscitent aussi autant d'enthousiasme que de confusions. Une réflexion sur des processus authentiques d'interaction s'impose donc avant que ces outils ne soient tenus pour acquis, deviennent presque invisibles dans la vie de tous les jours (Ess, 2009 ; Cossette, 2009 ; Floridi, 2010 ; Lever, 2011 ; Lima, 2012).

La responsabilité sociale augmente par la prolifération de ces outils très variés qui s'offrent aux individus. L'habileté d'argumenter devient de plus en plus importante, c'est-à-dire nous sommes à l'encontre d'un large public de différentes nations. Nous devons toujours être prêt pour argumenter même en l'absence d'une communication de face à face. Le moment serait-il propice pour repenser aux technologies comme espace d'argumentation légitime et raisonnable ? *La coresponsabilité sociale*, souvent subordonnée aux limites des compétences techniques, pourrait développer des espaces autonomes grâce aux technologies de l'information et de la communication et à des techniques de gestion humaine en réseau capables de soutenir des processus d'argumentation et de co-construction collective de connaissances (Scardamalia, 2002 ; Campos, 2003). Mais comment y parvenir dans un monde aussi complexe avec des sociétés si différentes de consolider ces richesses culturelles qui s'avèrent très importantes et fructueuses ? Et voilà une question qui se pose !

Conclusion

En guise de conclusion, nous pouvons dire que le comportement individuel exagéré, comme exercice de liberté, l'emporte sur l'intérêt collectif dans les sociétés contemporaines. Si l'éthique consiste à résoudre des conflits de valeurs, les notions d'autonomie et de responsabilité restent donc centrales pour nos interactions sociales.

Cette pratique autonome n'est pas toujours un garant pour engendrer une bonne image d'un groupe social, car le sens de partage, l'interaction authentique ne sont jamais des marchandises qu'on pourrait changer à tout moment et à tout prix mais plutôt des bases solides de communication. S'approprier des processus d'argumentation légitime (Perelman & Breton) afin d'arriver à une éthique discursive (Apel & Habermas), c'est cela la pratique que nous proposons au fond dans cet article. En nous référant à notre propre contexte contemporain, nous sommes donc en droit de nous demander si le mouvement de « globalisation » peut, et si oui comment, contribuer à un développement authentique de l' « éthique ».

À l'ère des transformations rapides et difficiles du monde qui se démontrent par notre attachement au monde numérique, une question importante devrait se poser mais paraît paradoxale : comment une pratique argumentative légitime pourrait-elle progresser et aussi persister dans un monde qui se métamorphose du jour au lendemain, au lieu d'être mieux saisies comme « communes », car partagées authentiquement, plutôt s'amalgament dans les développements trop accélérés et d'usage aussi diversifiée tels que promus par les industries tellement consommatrices de technologies en réseau?

Références bibliographiques

- APEL Karl-Otto, 2007, "Discourse Ethics, Democracy, and International Law" (Toward a Globalization of Practical Reason). *American Journal of Economics and Sociology*, 66(1), Malden (MA): John Wiley & Son, pp. 49-70
- APEL Karl-Otto, 1998 « Discussion et Responsabilité », Paris : Cerf.
- APEL Karl-Otto, 2001, "The Response of Discourse Ethics to the Moral Challenge of the Human Situation as Such and Especially Today" (Mercier Lectures, March 1999 - Morality and the Meaning of Life Series, 13), Louvain-la-Neuve: Peeters.
- APEL Karl-Otto, 1994, « Éthique de la discussion. » Paris: Cerf.
- BAUMAN Zygmunt, 2001 "Community. Seeking safety in an insecure world", Cambridge (MA), Wiley Press, 2001.
- BOK Sissela, 1989, "Lying: Moral Choice in Public and Private Life". New York (NY) : Vintage.
- BRETON Philippe, 2008, « Convaincre sans manipuler », Paris : La Découverte, pp. 29-38/144.
- BRETON Philippe, 2011 : « Histoire des théories de l'argumentation », Paris : La Découverte.
- BRETON Philippe, 2007, « L'argumentation dans la communication », Paris : La Découverte, p.20/36-37/45/50-52.
- BRETON Philippe, 2000, « La parole manipulée », Paris : La Découverte, p.25/30-38.
- BUFFON Bertrand, 2002, « La parole persuasive », Paris : Presses universitaires de France.

- CAMPOS Milton, 2003, "The Progressive Construction of Communication: Towards a Model of Cognitive Networked Communication and Knowledge Communities", *Canadian Journal of Communication*, 28(3), pp. 291-322.
- CASTELLS Manuel, 2009, "Communication power" Oxford/New York (NY): Oxford University Press.
- COSSETTE Claude, 2009, *Éthique & Publicité*. Québec : Presses de l'Université Laval.
- ESS Charles, 2009, "Digital Media Ethics ", Cambridge (U.K.): Polity.
- FLORIDI Luciano, 2010, "Information ", Oxford/New York (NY): Oxford University Press.
- GARVER Eugene, 2004, "For the sake of argument (practical reasoning, character, and the ethics of belief)", Chicago (IL): University of Chicago Press.
- GRIZE Jean-Blaise, 1982, « De la logique à l'argumentation », Genève (Suisse) : Droz.
- HABERMAS Jürgen, 2007, « L'avenir de la nature humaine (vers un eugénisme libéral ?) », Paris : Gallimard.
- HABERMAS Jürgen, 1992, « De l'éthique de la discussion », Paris : Cerf.
- HABERMAS Jürgen, 2001, "On the Pragmatics of Social Interaction: Preliminary Studies in the Theory of Communicative Action". Boston (MA): MIT Press, *De l'information. Éthique publique*, (14), pp. 115-135.
- HABERMAS Jürgen, 1981, "The Theory of Communicative Action", Volume 1, Boston (MA): Beacon Press.
- LÉTOURNEAU Alain, 2012, « Internet comme ressource commune : des questions pour une éthique des ordinateurs et technologies », [Internet comme ressource commune : des questions pour une éthique des ordinateurs et technologies de l'information », <https://doi.org/10.4000/ethiquepublique.1006>].
- LIMA K. A, 2012, « Digital Media Ethics: Challenges between the Public and the Private for ICTs », *Journalism and Mass Communication* (2)10, pp. 965-974.
- PAPACHARISSI Zizi. A, 2010, "Private Sphere: Democracy in a Digital Age. Digital Media and Society Series", Cambridge (UK): Polity.
- PERELMAN Chaïm. & OLBRECHTS-TYTCEA L, 1958, « *Traité de l'argumentation (la nouvelle rhétorique)* », Bruxelles : Éditions de l'Université de Bruxelles, 1958.
- PERELMAN Chaïm, 1977, « *L'empire rhétorique (rhétorique et argumentation)* », Paris : J. Vrin.
- PIAGET Jean, 1985, "The Equilibration of Cognitive Structures: The Central Problem of Intellectual Development", Chicago (IL): University of Chicago Press.
- REBOUL Olivier, 1991, « *Introduction à la rhétorique* », Paris : Presses universitaires de France, pp.11-12.
- RICOEUR Paul, 2001, « *Le Juste 2* », Paris : Éditions Esprit.
- SCARDAMALIA Marlene, 2002, "Collective Responsibility for the Advancement of Knowledge". *Liberal Education in a Knowledge Society*. In B. Smith (Ed.), *Liberal Education in a Knowledge Society*, Chicago (IL): Open Court, pp. 67-98.
- WELLMAN Barry, 2007, « *Connected Lives and Networked Individualism: The Internet in Everyday* », *Life Big Ideas*, Toronto: TV Ontario, March 10, [https://r.search.yahoo.com/_ylt=AwrCxnXwdItelQwA2B8PxQt.;_ylu=X3oDMTByNXQONThjBGNvbG8DYmYxBHBvcwM1BHZ0aWQDBHNIYwNzcg/RV=2/RE=1586226544/RO=10/RU=http%3a%2f%2fdictionary.sensagent.com%2fBarry%2520Wellman%2fenen%2f/RK=2/RS=V_t.qH0gkog18o7o3UZ7x_EpoD8-].