

Christophe Al-Saleh

Introduction au raisonnement critique

II. Normes de la discussion, normes du raisonnement, normes cognitives.

Quelles sont les leçons de la salière ?

On peut résumer les choses en disant que A réussit, sur les deux plans, celui de son but pratique actuel, et celui de la négociation, *parce qu'il est poli*.

On peut donc dire que les normes importantes, ici, sont à énoncer en termes de respect des règles de la politesse.

Il y a cependant, avons-nous vu, une manière instrumentale de voir les choses. B n'a pas *de bonne raison* de ne pas fournir à A ce qui a été demandé, dans la mesure où il amoindrirait sa *réputation* auprès des autres convives.

Garder une bonne réputation est en effet un élément essentiel dans la vie en société.

La négociation est donc : « donne-moi ce dont j'ai besoin, et tu garderas ta réputation au moins au niveau où elle est actuellement ».

Cet aspect, et nous devons bien le comprendre, est introduit uniquement par l'existence des règles de politesse.

Les règles de la politesse peuvent paraître arbitraires. Néanmoins, les termes d'un énoncé poli sont choisis, et veulent dire quelque chose de la nature réelle de l'échange en cours : une négociation.

Autre chose :

Si on analyse en termes de bénéfices et d'inconvénients :

A et B partent d'une situation -/+

La demande de A introduit une menace de -/- (sauf que A va acquérir, si B ne se plie pas, un avantage, en termes de réputation par rapport à B, donc cela sera quelque chose comme -+/-)

Et, si tout se passe bien, on aboutit à du +/-

A adopte une *stratégie* ou *conduite* pour obtenir un *résultat*.

Cette stratégie consiste à passer par la demande parlée adressée à B.

Comme toute demande parlée, la réussite de cette demande suppose le respect des normes conversationnelles particulières en lesquelles consiste la politesse.

C'est la réussite de cette demande qui crée l'obligation de B.

B est libre de répondre positivement ou pas, mais

il prend un risque en répondant négativement, ou à côté, à savoir celui de voir son niveau de réputation baisser auprès des autres.

Il y a donc deux niveaux :

Celui de la réussite de la stratégie de A, qui se mesure simplement par le fait de savoir si A a obtenu à la fin ce qu'il voulait ou non.

L'autre niveau est celui du résultat du JEU à sommes non nulles qui se joue entre A et B.

On peut conclure en disant que si les gens respectent les règles de politesse, c'est tout simplement parce que, 1°) notre société et notre espèce supposent d'avoir couramment à utiliser des demandes parlées ; 2°) les demandes parlées ont plus de chance d'aboutir si elles sont formulées poliment que dans le cas contraire.

On peut chercher à expliquer ces deux faits.

Par exemple, pour expliquer 1°), on dira que la demande parlée maintient une distance physique, sachant que la rupture de la distance physique maximise les risques de conflit physique, et qu'une société est fondée sur la garantie du maintien d'une intégrité physique. Pour expliquer 2°), les explications en termes de maintien de réputation ou de la « face » sont satisfaisantes.

Pouvons-nous appliquer cette analyse en deux niveaux à tout dialogue argumentatif ?

Oui, c'est du moins l'hypothèse de base de ce cours.

Prenons le cas du dialogue de conviction.

On pourrait dire que le but d'un discutant dans un dialogue de conviction est, en termes de bénéfices, d'avoir un + sur le plan cognitif. Ce + peut correspondre à un gain en certitude, à une baisse en incertitude, à la sortie d'un état de confusion, etc.

Il est difficile, dans tous les cas, de voir comment on pourrait faire pour en passer par autre chose que le langage pour aboutir à tous ces buts. Que cela soit difficile ne veut pas dire pourtant que c'est impossible, et force est de constater que des animaux ne disposant pas d'un langage externe, sont en mesure de résoudre des problèmes inédits, et que cette résolution modifie en général leur manière de résoudre les problèmes. Ce qui est difficile, alors, c'est de penser qu'il n'y a pas de gain cognitif. Il faut davantage considérer que nous avons l'habitude d'obtenir ces gains cognitifs en en passant par l'usage du langage. Cette habitude peut faire naître l'idée que tout gain cognitif de ce genre ne s'obtient que par l'usage du langage. Mais c'est là une généralisation abusive, qui ne tient absolument pas compte des observations des éthologues, par exemple.

Reprenons l'exemple du conflit entre Ménon et Socrate.

Ménon dit à Socrate : « je croyais savoir ce qu'était la vertu, et maintenant je suis embrouillé ».

Cet énoncé peut s'interpréter de deux manières :

Soit Ménon dit à Socrate : j'ai perdu sur le plan cognitif : je savais et je ne sais plus.

Ou alors, cela veut dire que Ménon réalise qu'il croyait savoir (implicitement qu'il ne savait donc pas) et qu'il réalise à présent qu'il ne savait pas¹.

Il y a dans ce cas, un gain cognitif indéniable.

Le problème est que Ménon ne voit pas qu'il s'agit d'un bénéfice et non pas d'une perte.

La stratégie de Socrate consiste en partie à le lui montrer.

L'autre aspect du texte de Platon, c'est de dire, semble-t-il que si l'on n'est pas prêt à reconnaître ses propres contradictions, alors la stratégie qui consiste à recourir au dialogue pour obtenir ce type de gain cognitif n'aboutira pas.

On a donc bien deux niveaux, comme c'était le cas pour l'analyse du dialogue de négociation.

1°) Pour obtenir un gain cognitif, sur le plan de la vérité et de la certitude, A peut choisir comme stratégie le dialogue de conviction (et c'est en général ce qui se passe si A est un homo sapiens)

2°) Le dialogue de conviction n'a de chances d'aboutir que si un certain nombre de normes sont suivies, par exemple le principe socratique d'accepter d'être contredit, si cette contradiction découle de l'examen logique des opinions.

Platon donne à cette norme encore plus d'ampleur quand il en fait un principe d'évaluation des états cognitifs, sur le thème : il vaut mieux savoir que l'on ne sait rien, que *faussement* savoir (c'est-à-dire croire savoir, ce qui est une expression sans doute plus acceptable...) quantité de choses.

Quelles sont ces normes ?

Ce sont les normes d'une discussion raisonnable. On peut dire que ce sont les normes qui sont suivies quand un dialogue de conviction ou d'enquête aboutit, mais on peut considérer également que le travail d'explication de ces normes en fait des normes constitutives.

C'est en général à Kant (*Critique de la Raison Pure*) que l'on attribue la distinction entre « usage régulateur » et « usage constitutif » d'un principe.

Nous parlerons d'usage constitutif ou d'usage régulateur d'une norme. Et l'explication que nous donnons de distinctions s'éloigne considérablement de celle de Kant.

Soit une norme N, un objet X et un sujet S.

1 cf. Wittgenstein, *De la certitude*, § 12 : « Car 'je sais...' semble décrire un état de choses qui garantit ce que l'on sait, le garantit comme un fait. On oublie toujours l'expression 'je croyais savoir' ».

Dans l'usage constitutif, S place l'objet X sous la norme N.
Dans l'usage régulateur, la norme N permet à S de connaître X.

Deux remarques :

I. Il s'agit de deux usages si distincts qu'on peut tout à fait avoir l'impression d'avoir affaire à deux types différents de normes, et non pas seulement à deux usages différents du même type de normes. Sans toutefois exclure qu'il y a plusieurs types de normes, on constate simplement que la distinction entre usage régulateur et usage constitutif ne nécessite pas de faire intervenir différents types de normes.

II. Il faut clarifier le sens de l'expression « placer X sous la norme N ».

Je place X sous la norme N si :

1°) je reconnais que certaines propriétés descriptives de X permettent d'attribuer à X la propriété normative introduite par N ;

2°) je reconnais que ces propriétés descriptives de X *dérivent* en quelque sorte de la propriété normative introduite par N.

Exemple : propriété normative : la « sécurité ». Application à une voiture. Propriétés descriptives : coefficient de malléabilité du métal du capot. Présence d'un système ABS, présence d'un système Airbag, etc. Enoncer la norme : « Ne sera dite assurer la sécurité de ses passagers qu'une voiture qui satisfait les critères suivants : ... ».

Par exemple : « parler » est une propriété descriptive. « Bien parler » est une propriété normative. Est-ce que « argumenter » est une propriété descriptive ? Oui, si l'on pense, comme Anscombe et Ducrot (1983), que la présence de certaines entités lexicales, ainsi que d'une certaine syntaxe signale une argumentation (typiquement : donc, puisque, etc.).

Exercice : Chercher des exemples de normes constitutives.

Les dix commandements d'une discussion raisonnable.

(source : Eemeren & Grootendorst 1992, 2004)

1. Loi de la liberté : Aucun des discutants ne peut empêcher un autre discutant d'exposer un point de vue ou de mettre en question des points de vue
2. Loi de l'obligation de défendre : Tout discutant qui expose un point de vue doit le défendre si on le lui demande
3. Loi du point de vue : On ne peut pas attaquer un point de vue qui n'a pas été exposé explicitement lors de la discussion par un autre discutant
4. Loi de pertinence : Il ne faut pas défendre un point de vue en s'appuyant sur un élément qui n'est pas pertinent pour ce point de vue.
5. La loi d'ampliation : Il ne faut ni prêter faussement des prémisses implicites aux autres discutants, ni refuser la responsabilité de ses propres prémisses implicites
6. La loi du point de départ : Il ne faut ni présenter faussement un élément comme un point de départ ou un préalable, ni refuser à mauvais titre qu'un élément est accepté comme un point de départ.
7. La loi de validité : un raisonnement présenté dans une argumentation comme formellement conclusif doit être logiquement valide
8. La loi du schéma d'argumentation : Si un point de vue n'est pas défendu dans l'argumentation sur la base d'un raisonnement formellement conclusif, alors il doit être

- défendu au moyen de schémas d'argumentation appropriés et appliqués correctement
9. La loi de conclusion : Si la défense d'un point de vue n'aboutit pas, alors le point de vue doit être abandonné. Si la défense d'un point de vue aboutit, alors on ne peut plus exprimer de doutes sur ce point de vue
 10. La loi d'usage du langage : Il ne doit pas être fait usage d'expression peu claires, confuses ou ambiguës, et il ne faut pas délibérément mal interpréter les formulations de l'autre partie.

Un point important ici est de distinguer le rationnel et le raisonnable. C'est une distinction classique en philosophie, mais, comme un bon nombre de distinctions classiques, elle ne restera claire et intéressante qu'à la condition de la reformuler à chaque fois, en contexte.

N'est évalué comme rationnel qu'un certain état cognitif du sujet. C'est une évaluation fonctionnelle. Etant donnée une situation X, et les intentions, croyances et désirs d'un sujet, il est rationnel d'attendre du sujet qu'il ait (ou qu'il n'ait pas) certaines intentions, croyances et certains désirs.

Par exemple :

Si S désire que l'état F se réalise

et si S croit que la réalisation de l'état G est une condition nécessaire et suffisante de la réalisation de l'état F, alors

S doit désirer que l'état G se réalise.

Le « doit » dans la conclusion manifeste que l'on est bien en présence d'une norme. C'est là l'une des normes qui définissent la rationalité.

La sagesse populaire le retient comme : « qui veut la fin veut aussi les moyens », ce qui, dans certains cas, peut apparaître comme une expression de cynisme...

Les normes définissant la rationalité ne s'appliquent qu'à des états cognitifs ou à des ensembles (ou systèmes) de tels états, d'après une évaluation fonctionnelle.

Elles ne permettent pas d'évaluer une *personne*.

Une personne peut être dite *raisonnable* ou non. On dira ici qu'une personne est raisonnable si elle montre, dans sa conduite, qu'elle respecte un certain nombre de normes, par exemple, dans la discussion, elle sera plus encline à suivre les dix commandements de la discussion raisonnable qu'à les transgresser.

La conséquence est qu'on doit bien distinguer, par exemple, déraisonnable et irrationnels.

Exercices :

I. Donner des exemples (et justifier le choix des exemples) de :

- 1°) une croyance irrationnelle
- 2°) Une promesse raisonnable
- 3°) Une demande déraisonnable
- 4°) Une demande irrationnelle
- 5°) Un désir irrationnel
- 6°) Un désir déraisonnable
- 7°) *Une croyance déraisonnable

II. Chercher des expressions courantes (proverbes ou dictons) qui expriment :

- 1°) une norme de rationalité ;
- 2°) une norme du raisonnable.

Pour chaque exemple, on formulera explicitement la norme en question (avec la plus grande clarté possible), et on se demandera quel est le champ ou domaine d'application de cette

norme.

Ce système de normes se fonde sur d'autres systèmes de normes.

La loi 7 ou de validité énoncé que, à partir du moment où un raisonnement est présenté comme formellement conclusif, il doit avoir une validité logique. Cela veut dire que ce système de normes se fonde sur ce que l'on pourrait appeler des normes cognitives. Par exemple, la contrainte du Modus Ponens ne peut pas être formalisée elle-même². Il faut admettre qu'elle correspond soit à une contrainte conventionnelle, soit à une norme cognitive que l'esprit rencontre dans son fonctionnement.

La loi 8 ou du schéma d'argumentation énoncé que si le raisonnement n'est pas appuyé formellement, alors il doit l'être sur la base de schémas argumentatifs appropriés.

Il y a deux manières de comprendre cette loi.

1°) Supposons que nous ne disposons pas d'un concept d'*inférence valide* suffisamment construit (c'était le cas pour Aristote, pour les logiciens de Port-Royal), cela ne doit pas nous empêcher de construire une syllogistique qui permet de distinguer des schémas d'inférence valide des autres, sans pour autant être capables d'explicitier pour elle-même l'inférence valide.

2°) Supposons que nous soyons affrontés à des raisonnements qui *ne peuvent pas* être fondés formellement, parce qu'il excèdent ce que l'inférence valide permet. C'est le cas des raisonnements que l'on qualifie d'inductifs. Dans ce cas, on va être amené à encadrer le champ d'application de ces schémas d'argumentation. L'hypothèse est que ces schémas correspondent formellement à des paralogismes, mais que, sous la réserve du respect de contraintes qui n'entrent pas dans le cadre d'une logique formelle, ils peuvent être considérés comme des schémas de raisonnement acceptable. Bien entendu, il y a fort à parier que cette acceptabilité va varier selon les cultures (cf. sur ce point, les travaux de Nisbett, en particulier Nisbett 2003, ch.7, et Engel 2007 pour la pondération). Dans ce cas, on parlera de conventions de raisonnement, et on les opposera aux normes cognitives. Savoir s'il n'existe que des conventions de raisonnement ou s'il y a bien des normes cognitives universelles, c'est-à-dire dont la reconnaissance n'est pas déterminé par des conditions extrinsèques, socio-historiques, par exemple est un débat actuel. C'est le débat entre le relativisme et le rationalisme.

Références

van Eemeren & Grootendorst 1992 : Argumentation, Communication and Fallacies, Lawrence Erlbaum Associates Pub.

van Eemeren & Grootendorst 2004 : A systematic Theory of Argumentation, Cambridge University Press

Engel 2007 : Is There a Geography of Thought ? *Cognitio*, 8

Nisbett 2003 : The Geography of Thought, London : Nicholas Breasley Pub.

2 C'est ce qu'exprime le paradoxe d'Achille et de la Tortue, dû à Lewis Carroll.