

Pourquoi être rationnel.le ?

La valeur de la pensée critique

I Les différentes sortes d'arguments

Reconnaître et reconstruire un argument

- Etape 1 : identifier **la thèse** qui est défendue par l'argument. Si le discours ne défend pas une thèse, ce n'est pas un argument (mais un autre type de discours) ; s'il défend plusieurs thèses, ce n'est pas un argument (mais plusieurs).
- Etape 2 : identifier **toutes les prémisses** de l'argument, toutes les **raisons** qui sont avancées pour justifier la thèse
- Etape 3 : reconstruire l'argument, ou **le mettre sous forme standard, en faisant la liste des prémisses et en les faisant suivre de la conclusion**. Les prémisses doivent être numérotées, et la conclusion est précédée d'un trait.

Exemple

- “Pendant mes vacances en Bretagne, la météo a été mauvaise la plupart du temps. Cela prouve bien que le climat ne se réchauffe pas.”
- Reconstruction de l’argument :
 - 1. La météo a été moins bonne que d’habitude pendant l’été 2023, entre mi-juillet et mi-août.
 - Conclusion : Globalement, il est faux que le climat se réchauffe



Arguments et raisons

- Dans un argument, une (unique) thèse est toujours défendue, ou supportée, par des raisons exprimées par les prémisses.
- L'argumentation fait donc appel à des raisons.
- Le discours non-argumentatif peut faire appel à d'autres motivations :

La rhétorique

- Est rhétorique tout moyen écrit ou verbal utilisé pour persuader quelqu'un de croire, de désirer ou de faire quelque chose ...
- ... sans qu'aucune tentative soit faite pour donner de bonnes raisons de croire, de désirer ou de faire cette chose.
- En ce sens, un discours qui vise à imposer une opinion par les émotions qu'il suscite est rhétorique.

- Rhétorique et pensée critique s'opposent
- La pensée critique se concentre sur les **raisons** d'accepter une opinion
- Convaincre (uniquement par de bonnes raisons) VS Persuader (par n'importe quel moyen, y compris émotionnel)

Ad baculum

- Faites ce que je dis, apprenez votre leçon ... sinon il vous en cuira !
- Ici, l'énoncé doit susciter la peur ; et c'est cette peur, plutôt qu'une bonne raison, qui doit motiver l'interlocuteur à agir.
- Cf le film The Godfather

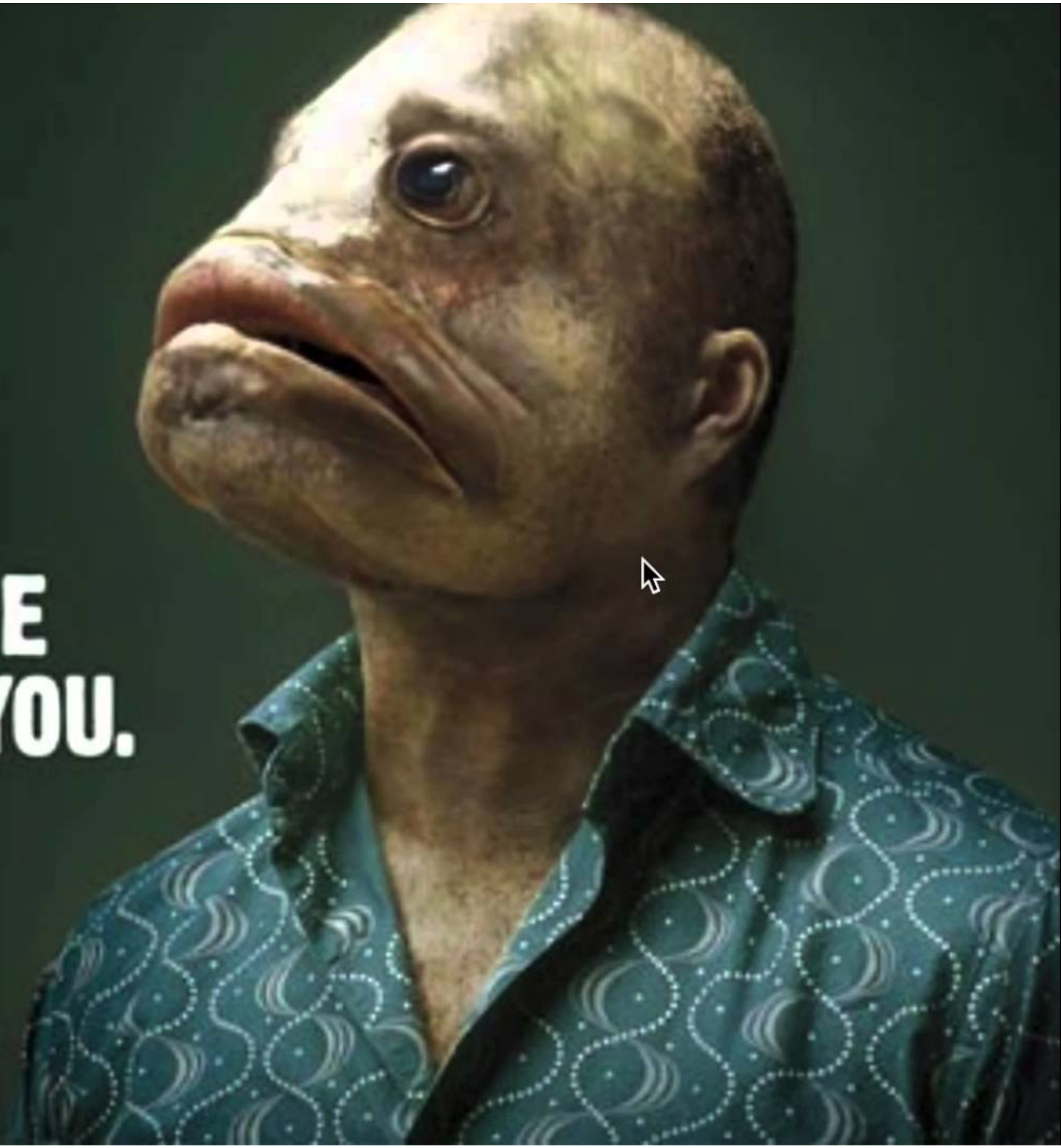


“Je vais lui faire une offre qu’il ne pourra pas
refuser”

**STOP CLIMATE CHANGE
BEFORE IT CHANGES YOU.**



*for a living planet**



Exemple développé d'appel à la peur

- Discours de Donald Trump le mardi 19/09/17 au siège des Nations-Unis
- « If [the United States] is forced to defend itself or its allies, we will have no choice but to totally destroy North Korea »

Est-ce un argument ?

- Non, car Trump ne défend pas de thèse en avançant des prémisses.
- Pour qu'il y ait un argument, il faut qu'une thèse (la conclusion) soit défendue par des raisons (les prémisses)
- Ici il s'agit d'un énoncé conditionnel, c'est-à-dire d'un énoncé de la forme « Si P, alors Q »

- On peut donc interpréter cela comme un avertissement, comme une menace, mais en soi ce n'est pas un argument (malgré la forme « si ...alors »)
- Attention à ne pas confondre un énoncé conditionnel de la forme « si ... alors » avec un argument : ces énoncés peuvent être utilisés dans des arguments, mais ils ne constituent pas, tous seuls, des arguments !

La rhétorique du discours de Trump

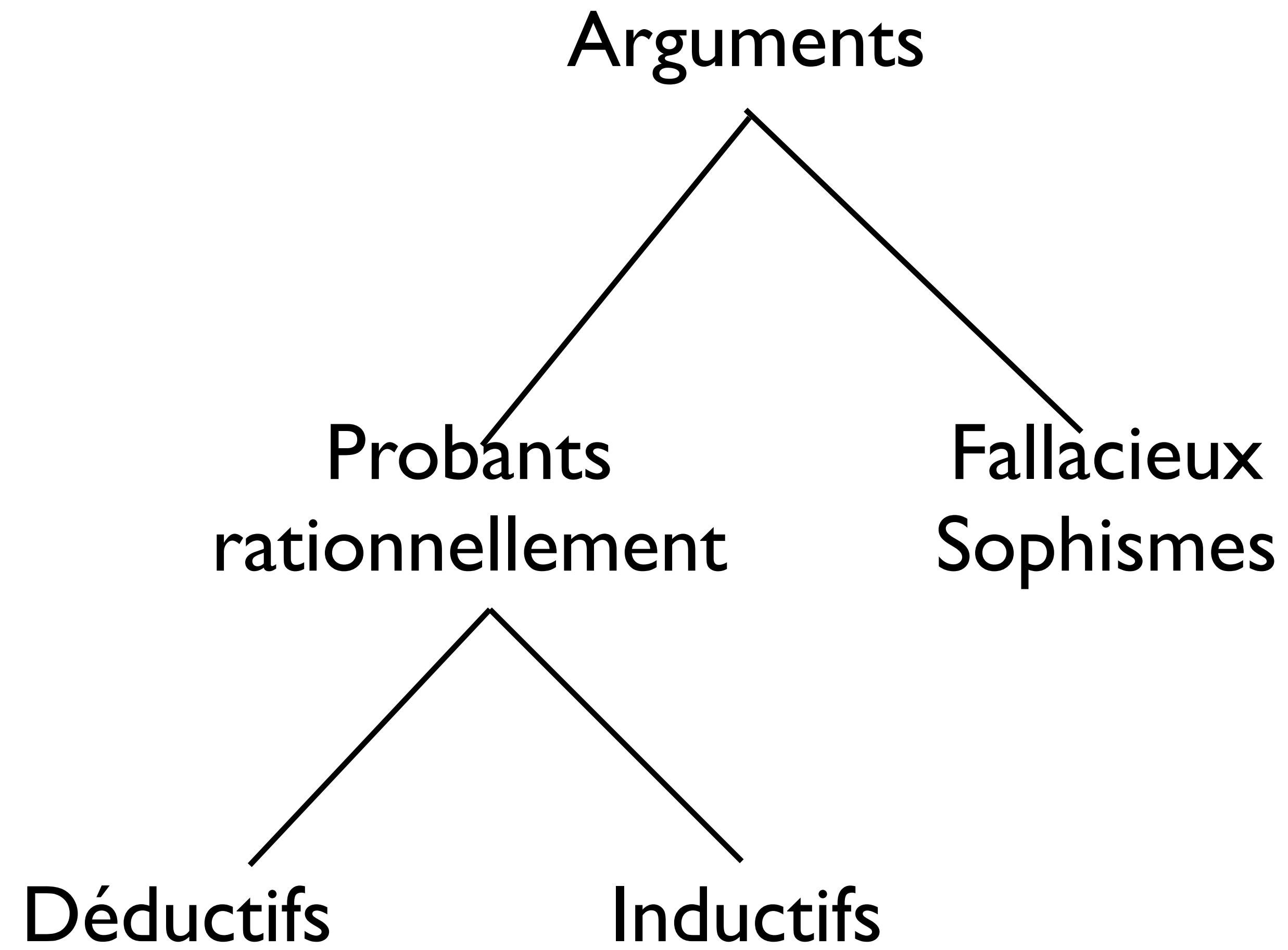
- Même si ce n'est pas un argument il s'agit d'un discours très intéressant pour notre cours
- En effet, Donald Trump utilise une des techniques rhétoriques les plus fréquentes, « *ad baculum* », l'appel à la peur

II La classification des arguments

Classification des arguments

- On peut classer les arguments en fonction du lien qui relie les prémisses et la conclusion :
- Trois grandes classes :
 - Arguments déductifs
 - Arguments inductifs
 - Sophismes

- Lorsque la conclusion suit nécessairement des prémisses (il est absolument inconcevable que la conclusion soit fausse si les prémisses sont vraie), on parle d'arguments déductifs
- Lorsque la conclusion suit des prémisses non pas nécessairement, mais avec un certain degré de probabilité, on parle d'arguments inductifs
- Lorsqu'il n'y a pas de lien rationnel entre les prémisses et la conclusion, on parle de sophismes.



- Un argument est déductif si le lien entre les prémisses et la conclusion est maximale­ment contraignant : la conclusion ne peut absolument pas être fausse Si les prémisses sont vraies
- **ATTENTION** : la conclusion d'un argument valide peut être fausse !!!

- C'est le cas si l'une au moins des prémisses est fausses.
- Ex : Emmanuel Macron est un oeuf poché.
Tous les oeufs pochés sont bon à manger.
Donc Emmanuel Macron est bon à manger.

- La validité d'un argument n'est pas identique à la vérité
- La vérité s'applique aux énoncés ou aux propositions de l'argument
- La validité est une propriété de la structure de l'argument ie de la relation des prémisses à la conclusion

III Valeur de la pensée critique

Raison et vérité

- Un bon argument a de la valeur pour autant qu'il nous permet d'accéder à la vérité, et donc d'acquérir des **connaissances**.
- Une **connaissance** est en effet :
 - Une **opinion**
 - **Vraie**
 - Et qui s'appuie sur de **bonnes raisons**, qui est donc **justifiée**
- Ces concepts sont normatifs : on considère en effet qu'une croyance doit être vraie, qu'elle est incorrecte si elle est fausse, et qu'on doit s'efforcer d'acquérir des croyances vraies, et d'éviter d'acquérir des croyances fausses.
- Mais au fond ... **pourquoi** ? Dans quelle mesure a-t-on le devoir d'être rationnel.le ?

L'évidentialisme

- William K. Clifford, 1877, « The ethics of belief » ; Trad. Fr. Éditions Agone 2018
 - “On a tort, partout et toujours de croire quoi que ce soit sur la base de données insuffisantes”
- Selon Clifford, c'est donc un devoir moral d'être rationnel ; mais d'où provient la valeur de la vérité ? Pourquoi considérons qu'une opinion vraie est supérieure à une opinion fausse ?
- On peut considérer que c'est un devoir **fondamental, inconditionné**. C'est par exemple la position de Platon.
- Mais ne doit-on pas se méfier d'une telle volonté de vérité ?

La position de Michel Foucault

- Foucault, *Leçons sur la volonté de savoir*. Cours au Collège de France 1970-1971, Gallimard / Seuil.
- On peut« sous l'histoire des discours vrais, mettre au jour l'histoire d'une certaine volonté du vrai ou du faux, l'histoire d'une certaine volonté de poser le système solidaire du vrai et du faux » (LVS, p. 5)
- Ainsi, « on aura remplacé **le jeu de la vérité dans le réseau des contraintes et des dominations** (...) La vérité (...) aura ainsi révélé le visage qu'[elle] a depuis si longtemps détourné de nous et qui est celui de la violence ».

La vérité comme instrument

- Mais même si l'on n'accorde nulle valeur suprême, fondamentale, à la vérité, on peut lui accorder une valeur instrumentale.
- On sait en effet depuis le Ménon de Platon que **les croyances vraies permettent la réalisation de nos buts.**
- Si j'accorde de la valeur à un but, il paraît donc pertinent d'accorder aussi de la valeur aux croyances pratiques vraies qui me permettront de le réaliser.

Un exemple

- But : traverser la rue pour saluer un ami.
- Croyance pratique 1 : s'il n'y a pas de voiture, je peux traverser en sécurité.
- Croyance pratique 2 : il n'y a aucune voiture pour le moment.
- Conclusion 1 : je peux traverser en sécurité
- D'où la décision de traverser la rue.



- Indépendamment de toute volonté de rechercher la vérité, il faut donc souligner que la vérité a une valeur instrumentale, et qu'en ce sens elle possède une valeur.
- On peut comparer, à cet égard, nos croyances à une carte qui représenterait le monde.
- Or, lorsqu'on utilise une carte : vaut-il mieux, pour s'orienter, que la carte soit correcte (= véridique) ou incorrecte ?

IV Pensée critique et idéologie

La valeur pratique des croyances fausses

- F. Nietzsche insiste cependant, à juste titre, sur le fait que les croyances fausses peuvent aussi remplir une fonction, et posséder, dans certains contextes, une utilité.
- A cet égard, nous pouvons posséder une raison purement pratique de former une croyance, même si cette croyance est fausse.
- Avant Nietzsche, Blaise Pascal a très fortement souligné ce point, dans l'argument célèbre du pari, que je vais un peu simplifier.
 - Supposons que j'ai un grave problème d'addiction à l'alcool, mais que j'ai une peur panique de perdre la mémoire. Dans ce contexte, former la croyance "boire de l'alcool fait toujours et rapidement perdre la mémoire" est utile pour moi, quoique cette croyance soit fausse !

Raisons pratiques et raisons épistémiques

- Une raison pratique de former une croyance est indépendante de la vérité de cette croyance ;
- En revanche, une raison épistémique est définie relativement à la vérité : c'est toujours une raison de considérer la croyance en question comme vraie.
- Exemples :
 - Le libertin, pour Pascal, a une raison pratique de croire en l'existence de Dieu, mais pas de raison épistémique de croire en cette existence ;
 - En revanche, W. Paley pensait avoir prouvé l'existence de Dieu, et il pensait donc avoir d'excellentes raisons épistémiques de croire en son existence.

Croyances et idéologies

- Or, nous avons des raisons pratiques très puissantes d'accepter les croyances fausses véhiculées par les idéologies.
- Qu'est-ce qu'une **idéologie** ?
- John Leader Maynard, *Ideology and Mass Killing* :

Sont des idéologies toutes “les visions politiques du monde distinctes d'individus, de groupes et d'organisations, qui fournissent des ensembles d'idées interprétatives et évaluatives pour guider la pensée et l'action politiques.”

“Les idéologies sont de vastes cadres d'interprétation et d'évaluation, qui offrent des récits et des croyances prétendument factuels sur le monde ainsi que des préférences, des valeurs et des idéaux sous-jacents.”

Comment les idéologies influencent-elles le comportement ?

- Un agent peut **adhérer sincèrement** à une idéologie ; ainsi, des travaux historiques récents ont établi que J. Staline adhérait sincèrement aux idées fondamentales du marxisme-léninisme.
- Mais une idéologie peut aussi avoir une influence importante même si l'agent n'y adhère ni très fortement, ni très sincèrement.
- En effet, l'agent peut à la fois :
 - Ne pas avoir des bonnes raisons épistémiques d'adhérer à une idéologie ...
 - Mais avoir de puissantes **raisons pratiques** de s'y conformer.

Exemple

- *Des hommes ordinaires*, Le 101e bataillon de réserve de la police allemande et la Solution finale en Pologne, Christopher Browning.
- L'histoire minutieuse des massacres de masse opérés par les hommes de ce bataillon suggère qu'il ne s'agissait pas de fanatiques.
- Plutôt : ces hommes obéissent par solidarité avec leurs camarades, en raison de certaines valeurs partagées ; ils se conforment à l'idéologie nazie sans forcément y adhérer sincèrement.



L'homme, animal politique

- L'homme est un animal politique (Aristote), plus précisément, social.
- Les croyances d'un individu humain se conforment donc toujours à un ensemble d'idéologies plus ou moins cohérentes, lorsqu'il juge plus ou moins consciemment qu'il a un intérêt à y adhérer.
- Cet intérêt est le plus souvent de **nature sociale** :
 - Les institutions, les discours, les normes en vigueur dans nos communautés sociales créent de puissantes incitations à acquérir certaines croyances ...
 - ... sans que ces incitations soient, en général, fondées rationnellement.
- **La rhétorique a d'autant plus d'efficacité qu'elle va dans le sens de nos idéologies.**

Exemple

- Soit on prend le tournant de l'agriculture paysanne, soit on prend le mur.
- On ne veut pas prendre le mur.
- Conclusion : on doit prendre le tournant de l'agriculture paysanne. (Laurence Marandola, in Reporterre).
- Ici la défense de l'agriculture paysanne est un élément central de l'idéologie de la décroissance ; et à cet égard, former cette croyance est utile lorsqu'on accorde du sens ou de l'importance à cette idéologie.
- Mais : la prémisse de l'argument **est-elle vraie** ? A-t-on des **raisons solides** de l'accepter ?

Environmental impacts of organic vs. conventional agriculture



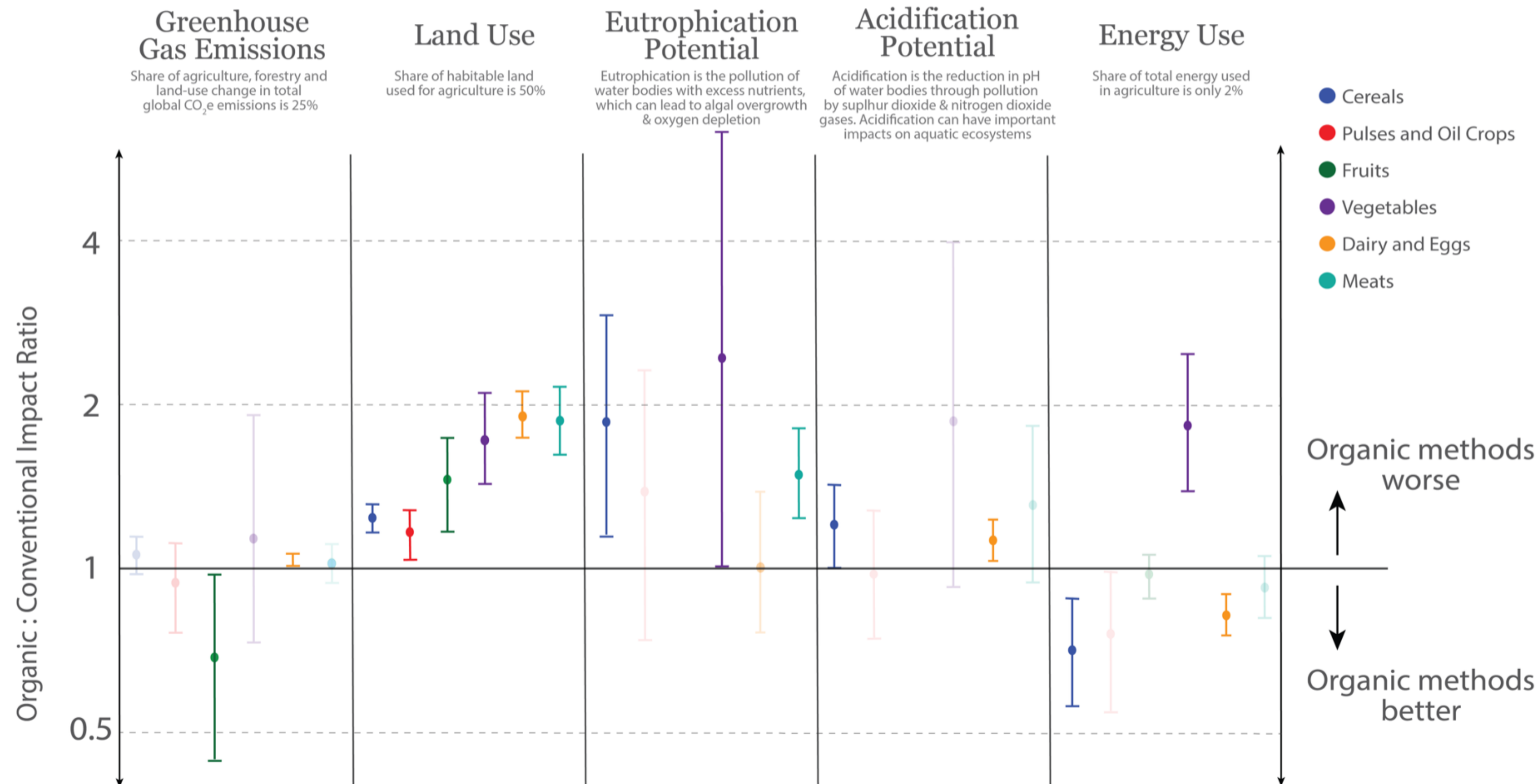
Shown is the relative environmental impact of organic and conventional agriculture across various ecological and resource indicators based on a meta-analysis of 164 published life-cycle analyses (LCAs) across 742 agricultural systems.

Organic agriculture refers to the farming of crops or livestock without the use of synthetic inputs, including synthetic fertilizers, pesticides, plant growth regulators, nanomaterials and genetically-modified organisms (GMOs).

Metrics are presented as the ratio of impacts from organic methods to conventional farming methods:

Impact ratios higher than 1 indicate larger environmental impacts from organic methods, and <1 indicate smaller impacts.

Each metric is shown with standard error bars (I) across individual food groups. Lines are greyed out (I) when differences are not significantly different from 1.



Data source: Clark & Tilman (2017) – Comparative analysis of environmental impacts of agricultural production systems, agricultural input efficiency, and food choice. In Environmental Research Letters.

The data visualization is available at [OurWorldinData.org](https://ourworldindata.org). There you find research and more visualizations on this topic.

Licensed under [CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) by the authors Hannah Ritchie and Max Roser.

Conclusion

- La pensée critique a une incontestable **valeur instrumentale** :
 - Elle nous permet **d'acquérir des croyances vraies, utiles pour réaliser nos objectifs**, et d'éviter de former des croyances fausses ;
 - Ces croyances sont motivées par des **raisons épistémiques** ;
 - En cela elles se distinguent des **croyances idéologiques**, qui ont plutôt des motivations pratiques.
- Dans le cas de la transition environnementale :
 - Nous avons d'excellentes raisons épistémiques de la considérer comme nécessaire
 - Auxquelles s'opposent de puissantes motivations idéologiques.