

## Chapitre 3 – Les notions de base de l'argumentation

\*manuel p.51-77 (contenu)

\*\*manuel p.78-79(résumé)

\*\*\*manuel p.80-88 (activité d'apprentissage)

### L'autonomie et la rationalité

- **L'autonomie intellectuelle**
  - Elle nous exige à remettre en question nos opinions et à apprendre à penser correctement par nous-mêmes
  - Sur plan moral, avoir une **autonomie intellectuelle** se reconnaît à avoir la capacité de choisir par soi-même ses propres **règles de conduite**
- L'humain possède une aptitude innée au raisonnement
- L'humain se réalise pleinement en perfectionnant au mieux cette faculté naturelle
- « Le cœur et la raison ne sont pas des ennemies »
  - Leur influence réciproque nous permet d'avoir une **existence harmonieuse** (raisonner avec nos sentiments et avec la rationalisation)
- On doit apprendre **comment raisonner**
  - Grâce à la **logique**, on peut apprendre quelles sont les normes ou les règles qui déterminent si nous raisonnons correctement ou non
- La **logique formelle** et la **logique informelle**
  - **Formelle** :
    - Elle traite de raisonnements en les codifiant par un symbolisme abstrait
    - Ex : Si P = Q / alors P est vrai donc Q est vrai
  - **Informelle** (ou argumentation) :
    - Elle étudie les raisonnements tels que nous les formulons dans la langue que nous utilisons quotidiennement
    - **Argumentation = indispensable!**
    - Plus on maîtrise les règles de l'argumentation, plus il nous est facile de penser correctement par nous-mêmes.
    - Sans de connaissances pour argumenter correctement, nous ne pouvons pas juger si nos raisonnements ou ceux des autres sont bonnes ou non
- Les attitudes qui vont à l'encontre d'un usage approprié de la raison
  - L'ignorance aux règles d'argumentation conduit les gens à adopter de mauvaises attitudes ayant des répercussions négatives sur la réalisation de la démocratie
- 1. L'attitude des relativistes
  - Les **relativistes** soutiennent qu'aucune vérité objective ne peut être connue car la connaissance dépende toujours d'un pt de vue subjectif indépassable.

- Chacun vit dans son propre monde, alors ce qu'il considère comme vrai pour lui n'est pas nécessairement vrai pour l'autre
- Ils se laissent séduire par d'autres éléments du discours (sous des apparences de rationalité) qui n'ont pas pour but d'établir la vérité.
- **L'appel aux sentiments et le style** (éléments de discours) sont des **moyens de persuasion** qui conduisent les **relativistes** à adopter des opinions dont ils sont incapables de prévoir les conséquences.
- « La vérité est relative à chacun » alors toutes les opinions se valent. Si cela était vrai...
  - Il ne faudra plus enseigner quoi que ce soit
  - Il ne faudra plus faire de recherches en médecine

## 2. L'attitude des sceptiques

- Pour eux, il est toujours possible de douter de ce que l'on affirme être la vérité; **il faut suspendre notre jugement**
- Il est vrai qu'il faut un peu de scepticisme pour avancer
- Si les sceptiques considèrent le doute et la remise en question comme le but de la recherche, alors ils croient que tout le monde a toujours tort
- Leur attitude consiste à **refuser toute discussion rationnelle**

## 3. L'attitude des dogmatiques

- Pour eux, leurs opinions sont la vérité et il ne peut avoir aucune possibilité de remise en question
- Ils acceptent seulement ce qui va dans leur sens

## • Les principes de l'éthique de l'argumentation

### 1. Le respect des règles de l'échange rationnel

- Toute discussion doit être entrevue comme **le travail d'une communauté** de recherche à laquelle nous participons **en toute bonne foi**

### 2. La charité envers les autres

- Pour avoir un dialogue bénéfique, il faut être généreux et donner à l'autre le bénéfice du doute
- Mais, il ne faut pas faire de concessions à ce que l'on sait être faux.

### 3. La faillibilité

- Il faut être humble; il faut accepter de remettre en question nos propres opinions si elles font l'objet d'une réfutation rationnelle

### 4. L'accord des esprits

- Lorsqu'on opte pour la position qui s'est présentée comme la plus rationnelle à nos esprits, la discussion doit reprendre avec nos nouveaux interlocuteurs
- Aussi bonne que puisse être notre position, toute tentative d'imposition relève toujours d'une **attitude dogmatique**.

## La proposition

- C'est le **matériau de base** de l'argumentation
- On construit des raisonnements en reliant les **prop** de diverses manières
- Autre nom pour **proposition = jugement**
- La **proposition** est ce qui sert à porter et à communiquer le sens d'une phrase déclarative
- La personne qui parle (le **locuteur**) déclare la **proposition** d'être vraie dans une phrase dont l'intention est d'énoncer une **assertion**
- La personne à qui s'adresse le locuteur (**l'auditeur**) n'est pas tenu d'accepter la vérité d'une assertion
- Il est possible que plusieurs phrases déclaratives expriment une même proposition
  - Ex : « Pierre aime Marie » et « Marie est aimée par Pierre »
  - Deux phrases distinctes ayant la même proposition
- Pour être compris par les autres et avancer une discussion, il faut que nos phrases soient **claires et précises**
  - Éviter les phrases vagues et ambiguës

## Les critères de la vérité

- Deux critères qui nous permettent de juger correctement si une proposition est acceptable ou inacceptable
  1. La correspondance
    - Elle concerne l'adéquation d'une proposition avec le réel
    - Une **proposition** est vraie quand elle correspond à ce qui se passe dans la réalité
    - Elle est indispensable pour évaluer les **propositions empiriques** (ceux qui concernent des faits de la **réalité sensible**)
  2. La cohérence
    - On utilise ce critère quand la **correspondance** entre une **proposition** et **les faits** ne peut être vérifiée directement
    - Elle nous permet de juger correctement de la vérité ou de l'acceptabilité d'une **proposition** en établissant la relation de celle-ci avec un ensemble d'autres **propositions**
    - Elle nous renvoie au principe de **non-contradiction**
    - Utile quand nous sommes en présence de propositions qui ne renvoient à **aucune réalité sensible** et à l'égard desquelles il n'y a **aucun fait à vérifier**
      - $1+1 = 2$  (vraie, même si aucun fait sensible ne correspond à cette proposition)
    - Dans les **sciences abstraites** et **non empiriques** comme les maths, une **proposition** est vraie si elle fait partie intégrante d'un système de **propositions cohérent**

## Les types de propositions

- **Les propositions empiriques**
  - « Jugements de faits »
  - Portent sur l'existence ou l'inexistence d'une chose ou d'un fait (dans la ***réalité sensible***)
  - Utilise la ***correspondance*** pour savoir si une ***proposition empirique*** est vraie ou fausse
    - On observe si la chose dont on parle correspond à la réalité
    - On peut aussi faire des expérimentations pour des cas complexes
  - Utilise la ***cohérence*** quand il est impossible de vérifier directement les faits
  - Diff ***types*** selon la ***quantification*** du sujet de la ***proposition*** en question
    1. La proposition singulière : « Ce vin québécois est doux »
    2. La proposition particulière : « Certains vins québécois sont doux »
    3. La proposition universelle : « Tous les vins québécois sont doux »
    4. La proposition indéfinie : « Le vin québécois est doux »
  - On ne peut pas accepter une ***proposition*** dont on ne comprend pas le sens; voilà l'importance de connaître les ***types de propositions***
- **Les propositions non empiriques**
  - 
  - Leur vérité repose sur la ***cohérence*** car elles ne portent pas sur l'existence ou l'inexistence d'un fait
  - Deux types
    1. Les propositions en valeur
      - « Jugements de valeur »
      - 2 types
      - ***Propositions d'appréciation*** : on déclare qu'une chose est ou n'est pas digne d'estime sur le plan normal (ex : le mensonge est un acte immoral)
      - ***Propositions d'obligation*** : on prescrit une action que l'on considère comme un devoir moral (ex : il ne *faut* jamais dire de mensonge)
      - Elles constituent l'essence des discours ***éthiques*** et ***politiques***
      - On les acceptent sur le critère de la ***cohérence*** (ex : « La peine de mort est une bonne chose » cette ***proposition*** ne doit pas être ***contradictoire*** avec les autres ***propositions*** du discours qui tentent de montrer comment elle est une bonne chose)

## 2. Les propositions analytiques

- Leur vérité ne repose sur ni la réalité sensible ni sur leur lien à d'autres **propositions**
- Elles sont vraies en vertu, uniquement, du sens des termes qu'elles referment.
- 3 types
- **La proposition d'identité** (entre le sujet et le prédicat) : « une rose est une rose »
- **La proposition dont le prédicat est déjà contenu dans le sujet** (on n'ajoute rien au sujet qu'il ne possède intrinsèquement en lui attribuant le prédicat) : « Ma grand-mère est une femme »
- **La définition essentielle** : « Un triangle est une figure géo plane à 3 côtés »
- Utilise le **test de la négation** pour savoir si une **proposition** est **analytique** (ex : « Ma grand-mère n'est pas une femme » ceci n'a pas de sens, la **proposition** est **analytique** car la négation montre une contradiction)
- **Les propositions de préférence**
  - « Jugements de goût »
  - Aucune utilité en argumentation car elles font dévier l'objet que l'on cherche à connaître

### La définition

- Une proposition dont le **but** est de **clarifier le sens d'un concept**
- Il faut **montrer les limites et le contenu** d'un concept, par définition, afin de comprendre ce dernier.
- Sans définition, nous risquons de nous **laisser persuader** par des individus plus rusés que nous, qui comptent sur notre **peu de vigilance intellectuelle** pour gagner notre **adhésion à leurs opinions**.
- Sans définition, on risque de ne pas comprendre des concepts, ce qui a des conséquences dans l'action
  - Ex : Ne pas savoir c'est quoi la **désobéissance civile**
  - Résultat = participer au vandalisme pensant que j'agis pour le bien commun
- **La définition lexicale**
  - Correspond aux types de **définitions** que l'on trouve dans un dictionnaire
  - But = préciser le plus fidèlement possible les multiples emplois d'un même terme
  - Est le résultat d'une convention ou d'un choix

- **La définition stipulative**
  - But = indiquer de manière explicite la signification que l'on veut donner à un terme pour répondre aux exigences d'une situation particulière
  - Importance de ce type se trouve dans les **contrats et textes de lois**
  - Est le résultat d'une convention ou d'un choix (alors elle peut contenir de l'arbitraire)
- **La définition universelle**
  - But = décrire de façon objective la nature des choses
  - Aussi appelée « **définition réelle** »
  - Trouve cette définition dans **la science et la philosophie**
    - Ils veulent définir la nature intrinsèque des choses
  - Caractéristiques d'une **définition universelle**
    1. L'universalité (elle-même)
    2. L'essence
      - Une **définition** doit faire voir la raison pour laquelle une chose particulière appartient, de façon permanente, à un ensemble.
      - Ex : Pierre fait partie de l'ensemble humain car il est et restera un **animal rationnel**
    3. Le genre et l'espèce
      - L'ensemble auquel appartient une chose se divise en **genre** (type de réalités auquel appartient ce dont on parle) et en **espèce** (la diff qui est propre à ce dont on parle comparativement à d'autres réalités du même type)
      - Ex : Le **genre** du triangle est « figure géo plane à 3 faces » et son **espèce** (ce qui différencie le triangle isocèle du triangle scalène) est « avoir 2 côtés à angle droit »
    4. L'appartenance en propre
      - Pour être **universelle**, une **définition** doit appartenir en propre au terme que l'on définit.
      - Ex : « Figure géo plane à trois faces » appartient en propre aux triangles
      - Il ne faut pas qu'une définition soit trop **inclusive** ni **exclusive**
      - Ex (**inclusivité**) : « Un triangle est une figure géo plane » ceci peut inclure d'autres figures géométriques
      - Ex (**exclusivité**) : « Un triangle est une figure géo plane à trois côtés dont 2 forment un angle droit » ceci exclut les autres types de triangles
    5. L'inversion des termes
      - Dans une **définition universelle**, on peut toujours inverser le sujet et le prédicat

- Ex : « Tous les triangles sont des figures géo planes à trois face → Tous les figures géo planes à trois face sont des triangles »
  - Ex (incorrect) : « Tous les chiens sont des animaux → Tous les animaux sont des chiens » ceci n'est pas une **définition** vraie
- Discussion entre Socrate et Hippias – Nature de la beauté
    - Socrate n'accepta pas les « définitions » d'Hippias car il n'a pas fait la différence entre **les belles choses** et **ce qui fait que ces choses sont belles**
    - Hippias donnent seulement des **exemples** de la beauté; pas capable de donner la **définition universelle** de la beauté
  - À la recherche de **définitions universelles** dans le domaine des pratique humaine (éthique et politique). Voici une liste d'erreurs à éviter dans cette recherche :
    1. La définition trop exclusive :
      - Exclusion des cas qui appartiennent au type de réalités que le concept à définir doit englober dans sa **définition**
      - Ex : « Humain est un animal rationnel aux yeux bruns »
    2. La définition trop inclusive :
      - Les termes qui composent cette définition sont trop peu nombreux
      - Ex : « Humain est un animal » ← manque de précision
    3. La définition par énumération :
      - Elle ne se rapporte qu'à des exemples et a des cas particuliers
      - Au lieu de n'en retenir qu'un seul (exclusive), elle en énumère plusieurs
      - Ex : « Une profession est, pour les enseignants, celle d'enseigner les élèves; pour les médecins, celle de soigner les malades; pour les avocats, celle de défendre les accusés »
    4. La définition circulaire :
      - Ne fait que répéter, en des termes diff, le concept qu'on est censé de définir
      - Elle ne montre pas l'essence et nous apprend rien
      - Ex : « Le bonheur, c'est d'être heureux »
    5. La définition négative :
      - Ici on dit ce que n'est pas une chose au lieu de nous dire ce qu'elle est
      - Ex : « Le brochet n'est pas un mammifère »

## 6. La définition persuasive :

- But = nous influencer dans nos croyances et dans nos actions
- Utilisation de qualificatifs et d'une coloration émotive au terme défini
- Ex : « Le cubisme est la forme la plus évoluée de l'art et le seul vrai art »

## 7. La définition émotive :

- Elle est subjective
- Elle ne fait qu'exprimer les émotions et les sentiments du locuteur
- Ex : « Le chien est le meilleur ami de l'homme »

## Le raisonnement

- En reliant des **propositions**, on construit des **raisonnements**.
- **Raisonnement** est un type de **discours**
- Toujours conçu pour **convaincre rationnellement** de quelque chose
- But = montrer qu'une proposition/conclusion/thèse est **vraie** sur la base de sa relation avec une ou plusieurs autres propositions appelées **prémisses**
  - Établir que la vérité des **prémisses** implique que la **conclusion** est **vraie**
- C'est un « enchaînement de propositions dans lequel la vérité ou l'acceptabilité de l'une des propositions, appelée **conclusion**, résulte de sa relation logique avec une ou plusieurs autres propositions, appelées **prémisses** »
  - Si les prémisses sont acceptables, ceci est une preuve de la vérité de la conclusion et vice-versa
- Les indicateurs de prémisses et de conclusions
  - On retrouve des **adverbes et conjonctions** dans un raisonnement qui servent à repérer les **prémisses, les conclusions** et à indiquer les relations logiques entre elles
- Le raisonnement bien formé et le raisonnement mal formé
  - Un raisonnement n'est jamais « vrai ou faux »
  - Vérité/fausseté dépend du contenu des **propositions** considérées une à une autre
    - **Proposition = vraie** si elle correspond à la réalité ou si elle fait partie d'un système de **propositions cohérents**
    - **Proposition = fausse** si elle contrevient à la règle de la **correspondance** ou si elle fait partie d'un ensemble de **propositions** qui contrevient à la règle de la **cohérence**
  - Une liste d'indicateurs de prémisses et de conclusions (p.71-72)
  - **Raisonnement bien formé**
    - Quand les liens entre **prémisses** et **conclusion** sont correctement établis

- **Raisonnement mal formé**
  - Quand les liens entre les **prémisses** et **conclusion** sont incorrectement établis
- Attention : les raisonnements **BF** peuvent porter des propositions fausses et les raisonnements **MF** peuvent porter des propositions vraies

### Les raisonnements déductif et inductif

- Voici un tableau ayant les caractéristiques des 2 types de raisonnements

Raisonnements déductifs	Raisonnements inductifs
1 Si les prémisses sont vraies, la conclusion est vraie.	1 Les prémisses nous donnent de <b>bonnes raisons</b> de croire en la vérité de la conclusion
2 On se contredit en disant que les prémisses sont vraies et que la conclusion est fausse	2 On se contredit en disant que les prémisses sont vraies et que la conclusion est fausse
3 Il <b>n'existe pas</b> de degrés concernant la force des prémisses	3 Il <b>existe</b> des degrés concernant la force des prémisses
4 L'ajout d'autres prémisses/preuves est inutile	4 L'ajout d'autres prémisses/preuves est <b>toujours utile</b>
5 Si la conclusion est fausse, il y a au moins une prémisses qui est fausse.	5 Même si toutes les prémisses sont vraies, il peut arriver qu'on découvre des preuves qui nous font nier la conclusion
6 Ce sont des raisonnements <b>non amplifiants</b>	6 Ce sont des raisonnements <b>amplifiants</b>

- **Le raisonnement déductif** (infos détaillées)
  - La vérité des prémisses constitue une garantie absolue dans la vérité de la conclusion
  - 1<sup>ère</sup> caractéristique :
    - Voir tableau...
    - Un raisonnement est **valide** quand le lien logique entre les prémisses et la conclusion est nécessaire
    - La **validité** ne concerne que la forme logique du raisonnement déductif et **non** le contenu des propositions
  - 2<sup>e</sup> caractéristique
    - Une déduction est valide s'il est impossible d'affirmer que les prémisses sont vraies et que la conclusion est fausse sans contrevenir au principe de **non-contradiction**
    - Ex : Tout ce qui vole est un oiseau... La libellule vole... Alors la libellule est un oiseau
    - L'exemple est une **déduction valide** même si la prémisses 1 et 3 sont fausses.
    - **Rectitude formelle** : quand nous rencontrons un raisonnement ayant la forme suivante (tout a = b; tout b = c; alors tout a = c) nous pouvons admettre sa **validité** sans tenir compte de la **vérité** ou de la **fausseté** des propositions qu'il contient

- 3<sup>e</sup> caractéristique
  - Les prémisses ne peuvent nous convaincre davantage car elles offrent **déjà** une garantie absolue de la conclusion
  - Affirmer que les prémisses **impliquent** nécessairement la conclusion, c'est dire qu'il **n'est pas possible** qu'il en soit autrement.
- 4<sup>e</sup> caractéristique
  - Aucune info supplémentaire ne peut rendre le raisonnement plus convaincant
- 5<sup>e</sup> caractéristique
  - Quand une **déduction est valide**, mais que nous savons tout de même que **la conclusion est fausse**, c'est qu'il y a **toujours** au moins une prémisse qui est fausse.
  - Si nous ne voulons pas être obligés d'admettre une conclusion fausse, la connaissance de **la règle** en haut nous encourage à **rechercher** la/les propositions fausses
- 6<sup>e</sup> caractéristique
  - Une déduction **ne nous permet pas** de connaître un nouveau fait (elle est **non amplifiant**)
  - L'info fournie dans la conclusion est déjà contenue dans les prémisses
- **Le raisonnement inductif** (infos détaillées)
  - La vérité des prémisses rend **probable** la vérité de la conclusion
  - Les raisonnements **bien formés** ne sont pas toujours des raisonnements dans lesquels nous obtenons une **garantie** absolue de la vérité de la conclusion
  - 1<sup>ère</sup> caractéristique
    - Un raisonnement inductif est **bien formé** ou **probant** quand les prémisses nous donnent de bonnes raisons de croire que la conclusion est vraie, **sans** en constituer une garantie absolue.
    - Une induction **ne nous met jamais** dans l'obligation d'accepter la conclusion, peu importe **la force** des prémisses.
  - 2<sup>e</sup> caractéristique
    - Dans une induction bien formée, **il est possible** d'affirmer que les prémisses sont vraies et que la conclusion est fausse, tout en demeurant logiquement cohérent et en n'enfreignant pas le principe de **non-contradiction**
    - Ex : le sondage
      - (1) 750 personnes sur 1000 interrogées ont déclaré avoir l'intention de voter pour X
      - (2) on peut prévoir que plus ou moins de 75% des électeurs du comté, voteront pour X le jour de l'élection
      - (3) Par conséquent, X gagnera **très probablement** les élections
      - Bien que les prémisses n'offrent pas une garantie absolue de la vérité de la conclusion et qu'une certaine

marge d'erreur persiste, la maison de sondage peut en toute bonne foi livrer ce résultat aux médias.

- 3<sup>e</sup> caractéristique
  - Il **existe des degrés** dans la force des prémisses
  - Considérer l'exemple du sondage
    - La conclusion sera plus plausible si le sondage a été fait **une semaine avant** les élections vs. un mois
    - La conclusion sera plus plausible si les sondeurs démontrent que l'échantillon choisi est **représentatif de la totalité des sondeurs**
    - La conclusion sera plus plausible si d'autres maisons de sondage **parviennent également à un résultat semblable**
- 4<sup>e</sup> caractéristique
  - On peut renforcer une induction en ajoutant d'autres prémisses touchant à d'autres aspects du prob considéré; cet ajout peut rendre le raisonnement plus convaincant.
  - Ex : pour renforcer leur conclusion, la maison de sondage en question peut emporter d'autres preuves
    - X a été réélu 3 fois
    - Depuis 25 ans, un député membre du parti de X est élu
    - Les autres candidats sont jeunes et sans expérience
- 5<sup>e</sup> caractéristique
  - Même une induction dont les prémisses sont toutes vraies ne conduit pas à une certitude absolue, il pourrait arriver qu'on découvre d'autres preuves qui nous incitent à nier la conclusion.
  - Ex : supposons qu'on apprend que X a été arrêté 4 jours avant les élections pour trafic de drogues
    - X se dit innocent
    - Mais les citoyens auront de la misère de lui rendre confiance à nouveau.
- 6<sup>e</sup> caractéristique
  - L'induction est un raisonnement amplifiant
  - L'info contenue dans la conclusion augmente l'étendue de nos connaissances empiriques (on apprend quelque chose de nouveau)
  - Ex : comme il arrive souvent que le mardi matin l'autobus soit bondé, j'en induis que, mardi prochain, je serais mieux de partir un peu plus tôt et de marcher.