

Université Libre de Bruxelles, 16-18 Mai 2013

Usages et fonctions de la rhétorique

Les normes épistémiques & instrumentales de
l'incitation à accepter

Joëlle Proust

Institut Jean-Nicod

Paris

<http://dividnorm.ens.fr>



L'objet de la rhétorique

- «La rhétorique est la faculté de considérer, pour chaque question, ce qui peut être propre à persuader » (Aristote, *Rhétorique*, I, II, 1355b).
- Elle étudie les argumentations en tant que procédés visant à faire **accepter** (ou à rejeter) une thèse débattue, **en vue de faire agir** l'auditoire d'une manière particulière.

Proposition: La rhétorique est l'art du contrôle métacognitif de la communication verbale

- La persuasion, (c'est-à-dire l'acceptation qui en est le but), est associée à des formes de discours
 - propres à susciter des **sentiments épistémiques menant à l'acceptation**
 - Ou manifestant **explicitement leur conformité à des standards de preuve ou d'acceptation reconnus.**

Plan de l'exposé

1. Action mentale individuelle et publique
2. Qu'est-ce qu'une norme épistémique?
3. Acceptation épistémique et acceptation instrumentale
4. La persuasion fait-elle l'objet d'une pression sélective spécialisée?
5. Conclusion

1 - Action mentale individuelle et publique

Les actions mentales

- sont celles qui contrôlent l'activité cognitive, en vue de produire des propriétés épistémiques particulières.
- Elles peuvent viser
 - des propriétés cognitives de l'agent : action mentale individuelle
 - Des propriétés cognitives du destinataire: action mentale publique

Exemples d'actions mentales visant une propriété cognitive individuelle:

- La récupération en mémoire
- L'attention perceptive
- L'acceptation (après délibération) d'une proposition comme étant vraie

Exemples d'actions mentales visant une propriété cognitive du destinataire

- La persuasion visant à l'acceptation de **la vérité** d'un énoncé
- La persuasion visant à l'acceptation de la **cohérence** d'un raisonnement
- La persuasion visant à l'acceptation d'une proposition P sur la base de **l'autorité** du locuteur à son propos (ie. par déférence)

Le type de l'action cognitive accomplie dépend essentiellement de la norme utilisée pour l'évaluer.

- Exemples relevant de l'action mentale individuelle:
 - Tenter de se rappeler **exactement** qui était présent à la réunion: la correction ne tolère pas de faux positif, mais admet les omissions.
 - Tenter de se rappeler **exhaustivement** qui était présent à la réunion: la correction tolère des faux positif, mais n'admet pas les omissions.
- deux actions cognitives différentes, parce que répondant à des normes différentes: **exactitude/exhaustivité**

L'action mentale publique: des normes épistémiques exploitées plutôt que respectées?

Tenter de faire accepter

- **la vérité d'un énoncé**: peut réussir sans que l'énoncé soit vrai (mensonge)
- **la cohérence d'un raisonnement**: peut réussir sans que l'énoncé soit cohérent (sophisme)
- **la pertinence d'un argument**: peut réussir sans que le raisonnement soit pertinent (biais de confirmation)
- **l'autorité du locuteur** sur la vérité d'une proposition P: peut réussir même si le locuteur ne dispose d'aucune autorité épistémique sur P (imposture).

Et pourtant..

- Même si le locuteur et le destinataire diffèrent dans leurs intérêts cognitifs, ils doivent converger **sur une dimension évaluative** pour que la persuasion/manipulation fonctionne.
- Il faut donc que l'énoncé **paraisse** effectivement intelligible, vrai, pertinent, cohérent, etc. pour que l'acte public soit réussi.

Par conséquent

- L'évaluation métacognitive intervient aussi bien dans le cas de l'action individuelle que collective pour effectuer le suivi de l'adéquation normative des contenus pensés ou communiqués

Qu'est-ce qu'une norme épistémique?

Nature des normes épistémiques

- La normativité épistémique dérive de la structure polarisée de l'action cognitive (succès vs. échec).
- Il y a autant de normes épistémiques qu'il y a de propriétés computationnelles, sémantiques et pragmatiques, **qui puissent être observées et contrôlées** dans le cadre de l'évaluation de la réussite de l'action épistémique individuelle ou sociale

La pluralité des normes épistémiques

Selon son présent objectif, un orateur peut, dans une certaine phrase/discours, viser une impression de

- vérité,
- clarté,
- consensus,
- Plausibilité
- Cohérence
- Informativité (connaissance précise et détaillée)
- pertinence

La pluralité des normes épistémiques

Aucun orateur, ni aucun agent, ne peuvent se soustraire aux contraintes de ces normes, dont certaines organisent sa cognition à son insu, en particulier:

- fluence (validant la perception et la mémoire)
- consensus,
- Plausibilité
- Cohérence
- Informativité (connaissance précise et détaillée)
- pertinence

Deux types de normes

- Celles dont la sensibilité est assurée par des sentiments: **la fluence, la plausibilité, le consensus.**
- Celles dont la sensibilité suppose la maîtrise de concepts: **l'exhaustivité, la vérité.**

Evaluation et motivation

- Lorsque l'évaluation présente une action cognitive comme correcte, le résultat est accepté, et l'agent est motivé pour agir sur la base de son acceptation.

Objection

L'art de persuader vise aussi à inciter à agir:

N' y-a-t-il pas une confusion voire une collusion possibles, entre des normes épistémiques et les normes instrumentales?

3 - Acceptation épistémique et acceptation stratégique

Réponse à l'objection

L'évaluation d'une action cognitive individuelle ne peut pas répondre à la fois à des raisons épistémiques et instrumentales, mais l'évaluation d'une action cognitive enchâssée le peut.

Proust (2012)

Enchassement de l'action épistémique dans l'action instrumentale individuelle

Une action épistémique est presque toujours enchâssée dans une action instrumentale. Par exemple:

- Pour faire mes courses, je dois me rappeler les éléments de la liste oubliée chez moi. Le succès de mes courses dépend de l'exactitude de ma mémoire, soit: de la liste reconstruite que j'accepterai comme correcte/exhaustive

Enchâssement de l'action épistémique dans l'action instrumentale sociale

Pour être élu, je dois persuader mes électeurs de la vérité de P (par ex.: P= je suis le seul qui puisse concevoir et faire exécuter les réformes nécessaires) Le succès de mon action sociale dépend de l'acceptation par mes électeurs de la vérité de cette proposition.

→ Le succès de mon action sociale dépend du fait que les électeurs aient ou non des attitudes épistémiques particulières (qu'ils tiennent **effectivement** pour **vrai** mon discours, ou qu'ils **défèrent** à ma compétence)

Action épistémique (norme épistémique)



Action Instrumentale (norme d'utilité)

L'utilité intervient de deux manières dans
l'action totale

1 – dans la sélection de l'action mentale

L'utilité dicte le choix d'une action cognitive
c'est-à-dire d'une **norme épistémique donnée**

La nature des enjeux fixe généralement le choix
entre norme intuitive (fluence: enjeux faibles)
ou norme analytique.

Mais une fois l'action cognitive sélectionnée,
l'évaluation épistémique procède de manière
autonome

2- dans la modulation de la décision d'agir

Un agent peut **décider d'agir ou non** sur la base de ce qu'il accepte épistémiquement, selon les risques et bénéfices encourus:

- L'acceptation stratégique est la décision d'agir qui peut soit suivre l'acceptation épistémique, soit s'en écarter, en fonction des enjeux, par exemple dans le sens d'une prudence accrue.

4 – Objection: La persuasion ne fait-elle pas plutôt l'objet d'une pression sélective spécialisée?

Rhétorique et évolution

- La thèse défendue ici est que persuasion est solidaire de la métacognition individuelle
- Mais d'après Sperber et coll, elle dépend d'une capacité modulaire spécialement sélectionnée pour contrôler la communication

Question

- Les moyens utilisés par l'art de la persuasion:
 - sont-ils dérivés des moyens utilisés pour évaluer ses propres états épistémiques?
 - Dépendent-ils d'une capacité sui generis, spécialisée dans la manipulation des auditeurs?

A - La théorie modulaire de la persuasion

Comment un orateur contrôle-t-il l'évaluation épistémique du récepteur?

- Mercier et Sperber, « Why do humans reason? », *BBS*, 2011:
- La fonction principale du raisonnement est la persuasion argumentative: il rend la communication plus fiable et donc plus avantageuse.

Comment un orateur contrôle-t-il l'évaluation épistémique du récepteur?

- « Les humains ont un mécanisme permettant de représenter les représentations verbales et d'en tirer des inférences intuitives »
- Ce module « pragmatique » inclut :
 - un sous-module argumentatif
 - un sous-module de compréhension langagière

Le raisonnement a une fonction argumentative

Première étape: trouver les arguments (recours à la pertinence).

Deuxième étape: souligner la cohérence entre les arguments et la conclusion

Troisième étape: faire évaluer la pertinence et la cohérence du raisonnement par le destinataire

Bénéfices: accroître la quantité et la qualité des informations partagées (60).

Il y a aussi des coûts..

Prédictions dérivées de l'hypothèse sur la fonction argumentative du raisonnement

1. Le raisonnement doit mieux fonctionner dans les contextes sociaux que dans des tâches abstraites
2. Un biais de confirmation devrait privilégier le point de vue du locuteur
3. Le raisonnement est souvent motivé par la conclusion
4. La recherche de la justification est privilégiée (et non la recherche de la décision optimale).

Prédictions

1. Le raisonnement doit mieux fonctionner dans les contextes sociaux que dans des tâches abstraites
2. Un biais de confirmation devrait privilégier le point de vue du locuteur
3. Le raisonnement est souvent motivé par la conclusion
4. La recherche de la justification est privilégiée (et non la recherche de la décision optimale).

Résultats expérimentaux

1. Tâche de découverte de Wason (1960)
2. Tâche de falsification de la règle Wason (1969)
3. Raisonnement motivé (Ditto & Lopez, 1992)
4. Décision intuitive meilleure que décision analytique (Klein, 1998, Shafir & al., 1993)

Objection

Caractère non spécialisé des ressorts de la persuasion:

- Les propriétés normatives du raisonnement impliquées dans la persuasion sont celles de l'évaluation métacognitive (ex: facilité de traitement, cohérence, informativité)

B - La théorie métacognitive de la persuasion

Les mécanismes d'évaluation épistémique sont communs aux actions cognitives individuelles ou publiques mais

Les normes auxquelles elles répondent varient en fonction du contexte

- une norme de fluence pour les tâches à petit enjeu,
- une norme d'exactitude est choisie pour les tâches à gros enjeu.
- La présence d'autrui ou l'habillage social d'une tâche accroissent à la fois la **saillance** des variables et **l'enjeu**.

Explication alternative

→ Les résultats cités par Mercier & Sperber sont déterminés non par le contexte argumentatif en tant que tel, mais par **l'importance des enjeux**.

On aurait eu les mêmes résultats en utilisant des récompenses ou des coûts élevés, (à condition que la compétence analytique soit présente)

Schwarz et Clore, (1996)

Rôle des sentiments épistémiques

- L'impression qu'un dire ou un texte sont vrais est lié à la production chez le récepteur d'un sentiment épistémique
- les sentiments épistémiques sont engendrés non par la vérité, mais par **la facilité de traitement**, laquelle est liée à la **cohérence cognitive**.

Koriat, A. & Levy-Sadot, R. (1999), Koriat (2012)

Qu'est-ce que créer une impression de vérité?

- C'est fournir au destinataire les indices qui prédisent habituellement la satisfaction d'une norme donnée.
- Par exemple: un énoncé écrit lisiblement paraît plus vrai qu'un énoncé difficile à lire

Reber, R. and Schwarz, N. (1999).

Conclusion

Rhétorique et métacognition individuelle

- Si l'action épistémique est individuelle:
évaluation positive $_n \rightarrow$ succès instrumental ↗
- Si l'action épistémique est sociale:
évaluation positive $_n$ par autrui conforme à
mon action de persuasion $_n \rightarrow$ succès
instrumental ↗

Rhétorique et métacognition individuelle

- La rhétorique (l'art de persuader) est constituée par les contraintes liées au suivi normatif épistémique de l'auditoire (à sa métacognition, pas à un module spécialisé)
- Selon la nature de l'action publique, l'audience sera sensible à des normes épistémiques différentes.

Merci de votre attention !

Analysis of strategic acceptance: Subjective Expected Utility theory

- Parameters:
 - Value
 - Probability
 - Expected Utility = value x probability
- Each course of action (x_i) should be evaluated by multiplying a subjective valuation of its consequences (reward) $u(x_i)$ by their probability of occurrence $P(x_i)$

$$\sum_i u(x_i) P(x_i)$$