



National Library
of Canada

Bibliothèque nationale
du Canada

Acquisitions and
Bibliographic Services Branch

Direction des acquisitions et
des services bibliographiques

395 Wellington Street
Ottawa, Ontario
K1A 0N4

395, rue Wellington
Ottawa (Ontario)
K1A 0N4

Your file *Vostra référence*

Our file *Nôtre référence*

NOTICE

The quality of this microform is heavily dependent upon the quality of the original thesis submitted for microfilming. Every effort has been made to ensure the highest quality of reproduction possible.

If pages are missing, contact the university which granted the degree.

Some pages may have indistinct print especially if the original pages were typed with a poor typewriter ribbon or if the university sent us an inferior photocopy.

Reproduction in full or in part of this microform is governed by the Canadian Copyright Act, R.S.C. 1970, c. C-30, and subsequent amendments.

AVIS

La qualité de cette microforme dépend grandement de la qualité de la thèse soumise au microfilmage. Nous avons tout fait pour assurer une qualité supérieure de reproduction.

S'il manque des pages, veuillez communiquer avec l'université qui a conféré le grade.

La qualité d'impression de certaines pages peut laisser à désirer, surtout si les pages originales ont été dactylographiées à l'aide d'un ruban usé ou si l'université nous a fait parvenir une photocopie de qualité inférieure.

La reproduction, même partielle, de cette microforme est soumise à la Loi canadienne sur le droit d'auteur, SRC 1970, c. C-30, et ses amendements subséquents.

Canada

CONFLITS PROFONDS ET LEUR RÉOLUTION

par

Céline Palmer

Département de Philosophie

Faculté des arts

**Thèse présentée à l'École des études supérieures
de l'Université d'Ottawa
en vue de l'obtention de la Maîtrise en philosophie**

© Céline Palmer, Ottawa, Canada, 1994



National Library
of Canada

Acquisitions and
Bibliographic Services Branch

395 Wellington Street
Ottawa, Ontario
K1A 0N4

Bibliothèque nationale
du Canada

Direction des acquisitions et
des services bibliographiques

395, rue Wellington
Ottawa (Ontario)
K1A 0N4

Your file *Votre référence*

Our file *Notre référence*

THE AUTHOR HAS GRANTED AN IRREVOCABLE NON-EXCLUSIVE LICENCE ALLOWING THE NATIONAL LIBRARY OF CANADA TO REPRODUCE, LOAN, DISTRIBUTE OR SELL COPIES OF HIS/HER THESIS BY ANY MEANS AND IN ANY FORM OR FORMAT, MAKING THIS THESIS AVAILABLE TO INTERESTED PERSONS.

L'AUTEUR A ACCORDE UNE LICENCE IRREVOCABLE ET NON EXCLUSIVE PERMETTANT A LA BIBLIOTHEQUE NATIONALE DU CANADA DE REPRODUIRE, PRETER, DISTRIBUER OU VENDRE DES COPIES DE SA THESE DE QUELQUE MANIERE ET SOUS QUELQUE FORME QUE CE SOIT POUR METTRE DES EXEMPLAIRES DE CETTE THESE A LA DISPOSITION DES PERSONNE INTERESSEES.

THE AUTHOR RETAINS OWNERSHIP OF THE COPYRIGHT IN HIS/HER THESIS. NEITHER THE THESIS NOR SUBSTANTIAL EXTRACTS FROM IT MAY BE PRINTED OR OTHERWISE REPRODUCED WITHOUT HIS/HER PERMISSION.

L'AUTEUR CONSERVE LA PROPRIETE DU DROIT D'AUTEUR QUI PROTEGE SA THESE. NI LA THESE NI DES EXTRAITS SUBSTANTIELS DE CELLE-CI NE DOIVENT ETRE IMPRIMES OU AUTREMENT REPRODUITS SANS SON AUTORISATION.

ISBN 0-612-00547-X

Canada



UNIVERSITÉ D'OTTAWA
UNIVERSITY OF OTTAWA

Reconnaissance

A mon directeur de thèse, le professeur Andrew Lugg, pour sa souplesse en s'adaptant à mon choix de langue et surtout pour son approche à la fois vigilante et réservée;

au professeur Ghyslain Charron, que je considère comme mon mentor, pour m'avoir soutenue par sa confiance au cours des années;

à Marie et Jennifer pour leur encouragement, enfin à Frank, pour son inspiration, sa patience et son support jamais démentis;

je désire exprimer ici toute ma reconnaissance.

Table des matières

Reconnaissance	i
Table des Matières	ii
Résumé	iv
Introduction	1
Chapitre 1: La position rationaliste	
1.1 Description	8
1.2 Reconstruction déductive	11
1.3 Distinction entre conflits superficiels et profonds	16
1.4 La nature de l'horizon commun	23
1.5 L'horizon commun vu comme idéal rationaliste	33
Chapitre 2: Les stratégies de l'argumentation	
2.1 Quelques stratégies	39
2.2 L'intérêt	42
2.3 Le principe d'information complète	44

Chapitre 3: Études de cas

3.1	Les cas individuels et les valeurs	49
3.2	Comment le changement se produit-il?	60
3.3	Le cas de l'avortement	63
3.4	Les fondamentalistes contre les humanistes	72
3.5	Les 'baby-boomers' contre la génération X	77
Conclusion		85

Résumé

Le but de cette thèse est l'évaluation de différentes tactiques pouvant être adoptées dans la résolution des conflits profonds. On se demandera jusqu'où peut aller la raison dans ces entreprises et quelles sont les options qui restent après l'épuisement des moyens rationnels.

La position rationaliste, qui propose des règles pré-établies à la résolution de différends, sera comparée avec une méthode plus souple, qui préfère s'en remettre à l'examen approfondi de chaque cas afin de découvrir les moyens uniquement appropriés à chaque situation particulière.

Une évaluation de différentes techniques d'argumentation logique sera suivie de l'exposé de cas de dilemmes. Enfin, une analyse de la façon dont une solution peut être envisagée dans chaque cas sera présentée.

Introduction

La philosophie, tant pour la science que pour l'épistémologie ou la morale, ne cherche plus à établir des absolus. Doit-elle pour autant constater l'existence de nombreux points de vue tout en s'interdisant de les juger sous prétexte qu'elle a renoncé à établir celui que tous devraient privilégier? Qu'en est-il des conflits qui, inévitablement, surgissent de ces différences? Ce serait tomber dans le relativisme que de penser la philosophie inapte à toute contribution dans ces domaines.

A son ancien rôle d'arbitre, la philosophie doit-elle préférer celui de conciliateur? Ne serait-ce pas du pareil au même si elle pensait établir ce nouveau rôle sur des bases philosophiques? Ainsi, au lieu d'adopter un absolutisme qui prétendrait le point de vue 'A' préférable au point de vue 'B' en toutes circonstances parce qu'il est logique, alors que 'B' l'est moins, la philosophie tenterait d'établir des conditions préalables à la résolution des conflits.

En y regardant de plus près, on s'aperçoit qu'une position basée sur la nécessité même de tenir compte, à la fois, de vues divergentes et de l'absence d'un point de vue unique et supérieur n'est pas intenable.

L'ouverture d'esprit nécessaire afin d'éclairer les problèmes sous autant d'angles que possible n'est évidemment pas la cause de ces conflits. L'effort exercé pour souligner la nécessité de points de vue différents rend cependant ceux-ci plus visibles et plus susceptibles d'attirer notre attention. Mais justement, cet éclaircissement produit sans aucun doute un gain de connaissance, connaissance qui ne peut nuire à la résolution de conflits.

L'examen de conflits et l'évaluation des façons dont ils peuvent être résolus constituent les sujets de cette thèse. Il s'agit de déterminer dans quelles conditions les solutions demeurent rationalistes et quand elles font appel à des moyens non-rationalistes. Quels jugements pouvons-nous porter sur ces différentes méthodes? Devons-nous adopter une solution rationaliste, c'est-à-dire une solution basée sur des règles pré-établies ou devons-nous essayer de formuler la question d'une autre façon, de telle sorte que, tout en préservant la raison, nous puissions élargir le champ du discours où le conflit a lieu.

Pour résoudre un désaccord entre points de vue opposés, un changement doit se produire chez l'un ou l'autre des participants. Mais, il arrive aussi que nous soyons confrontés à des dilemmes intérieurs. C'est le cas lorsque, pour des raisons diverses, nous devons adopter une nouvelle

attitude ou position. Il y a problème lorsque la nouvelle position ne peut être conciliée avec nos vues antérieures. Des conflits internes sont aussi évidents lorsque nous analysons nos attitudes, qui parfois peuvent sembler déraisonnables, sans que nous puissions en identifier la cause.

Dans ces cas, la tradition veut que nos options tombent soit du côté du rationalisme, selon lequel seule est admise l'autorité de la raison; ou alors que notre démarche donne dans l'irrationnel, la persuasion par exemple. Une troisième option, qui sera aussi explorée, considère l'effort même de catégorisation des diverses méthodes selon lesquelles nous solutionnons les conflits comme superflu.

Pour bien préciser l'envergure de cette thèse, notons qu'une seule des méthodes préconisées par le rationalisme sera retenue; il s'agit de l'appartenance à un horizon commun. L'objet est de faire ressortir le contraste entre cette méthode et la notion d'une étude de chaque cas, étude faite sans poser d'a priori. Ces deux positions serviront de bases à la thèse. La démarche ne prétend pas englober les nombreuses autres approches utilisées dans la résolution de conflits. Le but est de démontrer qu'une position très importante sur la résolution des conflits est

insoutenable. Ce que cette position juge impossible sera, en fait, démontré possible.

Au premier chapitre, la position rationaliste sera évaluée. Pour ce faire, je porterai une attention particulière à la place que tient la raison dans l'argumentation, son champ d'action aussi bien que ses limites. Un moyen de résoudre les conflits basé sur le modèle déductif sera approfondi. La position rationaliste soutient en effet, que les arguments rationnels ne peuvent avoir cours que si les participants se réclament tous d'antécédents communs¹; sinon, il ne reste qu'un seul recours, la persuasion.

Après avoir établi une distinction entre conflits profonds et ceux dits superficiels, j'insisterai sur la notion rationaliste d'horizon commun. En présentant les désavantages d'une position que je qualifierais de rationalisme à outrance, j'espère démontrer que cette méthode, qui peut être considérée comme une reconstruction déductive, n'est pas vraiment utile dans les conflits profonds.

¹ Note: Pour éviter les répétitions, l'expression anglaise 'common background' originalement employée par R.J. Fogelin dans "The Logic of Deep Disagreements" a été traduite dans ce texte par les termes suivants: arrière-plan, antécédents communs, cadre de vie, horizon commun ou différent. Ces termes doivent être entendus comme synonymes.

Dans toute discussion, celui qui peut démontrer que son adversaire a dérogé aux lois de la logique, compte habituellement un point. En fait, sans cet accord préalable sur la nécessité de procéder logiquement, aucune discussion n'est possible. Le problème consiste à déterminer ce qui doit faire partie de l'accord préalable. Doit-on considérer seules les règles de non-contradiction, de déduction, etc., c'est-à-dire les règles mêmes de la logique? Les participants ne devraient-ils pas avoir aussi les mêmes connaissances? les mêmes préférences? les mêmes valeurs?

Je me pencherai, au chapitre 2, sur les stratégies de l'argumentation, incluant: ce qui peut constituer un cas intéressant, l'intérêt qui motive les représentants de positions diverses et le principe d'information complète.

Dans le troisième chapitre, la discussion sera axée sur une autre façon de résoudre les conflits, celle basée sur les cas mêmes. Cette position est plus difficile à cerner puisqu'elle ne préconise pas une solution dite philosophique. On s'en remet plutôt à l'examen approfondi de chaque situation en vue de l'application de moyens lui étant appropriés. Moyens qui peuvent et doivent nécessairement être différents puisqu'ils sont, en quelque sorte, dérivés de la situation originelle.

J'examinerai enfin d'autres possibilités d'atteindre un accord. Entre autres, je regarderai de plus près les valeurs fondamentales qui soutiennent les points de vue. Je parlerai de leur possibilité de changement et des conditions requises pour ces changements. Les premières analyses auxquelles je fais référence prenaient place dans le champ de discussion entre personnes d'opinions différentes; toutefois, la réflexion apportée à ces sujets m'a amené à examiner aussi les conflits intérieurs auxquels nous sommes confrontés lorsqu'il s'agit d'adopter ou de rejeter de nouvelles idées.

Quel serait le rôle des antécédents communs dans ce débat intérieur? Comment se convainc-t-on soi-même de changer ou de garder telle ou telle position? Ce genre de questions m'a incitée à considérer les valeurs mêmes qui sont à l'origine des conflits. Ces valeurs peuvent-elles donner prise à une analyse logique ou doit-on les considérer comme faisant partie du champ d'entente préalable à toute discussion? Chaque fois que nous sommes appelés à prendre position sur un sujet, comment nous y prenons-nous? Pour nous rendre compte de ce qui arrive vraiment, nous devons examiner à fond, en nous servant d'exemples, ce qui se passe dans l'argumentation, lieu d'expression des conflits. C'est là, je pense, que

nous découvrirons que la raison se prête à l'utilisation de plus d'une méthode d'action sur nos présupposés.

Chapitre 1

La position rationaliste

1.1 Description

La position rationaliste considère les conflits sérieux comme insolubles. Selon cette optique, ces conflits, sont le résultat d'une contradiction entre les principes de base des participants. L'examen de chaque argument pour déceler s'il déroge aux principes de la logique (identité, non-contradiction, etc.) a eu lieu et aucun appel à de nouveaux faits ne pourrait être tenté. Cependant, ces désaccords persistent même après que les moyens normaux de l'argumentation aient été épuisés.

Qui parle d'argumentation parle encore de règles; car il est admis que l'argumentation doit se conformer aux règles de la logique. Quiconque refuse d'admettre des principes tels celui de la non-contradiction ne peut participer à une argumentation normale. Ceci dit, suffit-il pour résoudre un conflit que les participants acceptent de se soumettre aux règles de la logique?

Un auteur contemporain, Robert J. Fogelin, démontre dans un article intitulé "The Logic of Deep Disagreements²", qu'il n'en est rien.

² Robert FOGELIN, "The Logic of Deep Disagreements", *Informal Logic*, vol. VII, n° 1 (Winter 1985), pp 1-8.

Selon lui, les participants à un conflit doivent non seulement tenir compte de la logique, mais ils doivent aussi posséder en commun tout un bagage, qui peut comprendre connaissances et questions pouvant être résolues en faisant appel aux faits, mais aussi croyances et simples préférences.

Fogelin affirme que l'existence d'une solution aux désaccords dépend de la présence entre les protagonistes d'un arrière-plan commun et que les désaccords sont profonds justement en l'absence de cet arrière-plan. Avant d'aller plus loin, clarifions ce qu'il entend par un désaccord profond. Il s'agit d'un désaccord qui survient lorsqu'il y a incompatibilité entre les principes qui sous-tendent la dispute. Pour qu'on puisse en arriver à une solution, l'échange doit prendre place "within a context of broadly shared beliefs or preferences"³. Il note, par exemple, qu'il serait inutile, pour régler un différend, de se référer à l'histoire officielle des records sportifs à moins que les deux parties ne partagent une même confiance en cette histoire.

Voici un exemple pour illustrer la façon dont fonctionne un arrière-plan commun. Supposons qu'une dispute surgisse entre deux

³ Ibid., p. 3.

personnes se préparant à faire des courses. Il préfère acheter le poisson en dernier pour qu'il se conserve frais; elle insiste pour que le dernier achat soit celui de la crème glacée pour éviter qu'elle ne fonde en route. Quelles chances ont-ils d'en arriver à une entente? Selon Fogelin, tout dépend des bases sur lesquelles s'élabore la discussion. Ces bases, qui ne font pas partie de la discussion, sont pourtant primordiales pour sa résolution. Si elles sont communes, c'est-à-dire si les protagonistes ont une même connaissance de la géographie locale, s'ils partagent tous deux une préférence pour le poisson frais, etc., les bases pourront servir de structure où des raisons pourront être invoquées. Ils peuvent tous deux tomber d'accord sur une route évitant le plus gros de la circulation puisqu'ils connaissent la géographie locale et préfèrent le poisson frais. Sans cette structure, non seulement une dispute ne peut être réglée mais les conditions mêmes de l'argumentation n'existent pas. Si la dispute se poursuit, elle devient sans but puisqu'elle fait appel à ce qui n'existe pas: un horizon commun de croyances et de préférences.

Traditionnellement, les adeptes d'une logique stricte se refusent à admettre dans la discussion des impondérables tels les sentiments, les préférences, les valeurs. Certains ont cru contourner la difficulté en faisant de tous ces trouble-fêtes des conditions préalables à l'argumentation.

Selon eux, seuls ceux qui possèdent des antécédents communs (dans lesquels on peut inclure tout aussi bien les valeurs que les connaissances ou les préférences) ont des chances de pouvoir s'entendre. Les autres devront s'en remettre à la persuasion.

1.2 Reconstruction déductive

Dans une analyse de la logique formelle comparée à la logique informelle, Fogelin décrit les méthodes de la logique formelle comme étant applicables, de prime abord, à la validité, à la forme logique, aux tautologies, aux contradictions, etc. Il est possible, dit-il, que ces méthodes soient inadéquates dans toute autre forme d'argumentation.

Ce qu'il a en tête est une certaine forme de logique informelle qu'il qualifie d' "informal formal logic"⁴. La raison de son opposition est que cette forme de logique informelle adopte le préjugé déductif de la logique traditionnelle. Selon cette école, le seul bon argument possible est un argument déductif. Comme Fogelin le souligne, dès qu'un argument nous semble intuitivement valide, "...it's a snap to reconstruct it in a way

⁴ Ibid., p. 1.

that gives it the dignity of a deductively valid form... $R, S, \therefore T$ becomes $R, S, R \& S \supset T, \therefore T^5$ ". Ainsi, en présentant comme prémisse conditionnelle la conjonction des prémisses précédemment introduites, on peut énoncer de nouveau le même argument, cette fois dans une forme déductivement valide. Cette manoeuvre, conseille Fogelin, devrait être abandonnée puisqu'elle n'est d'aucune utilité réelle.

Cette insistance à vouloir reconstruire tout argument sous forme déductive laisse croire qu'il n'existe pas d'arguments inductifs convaincants. Un point plus important, cependant, concerne l'assertion suivante de Fogelin:

"to insist that our background principles be exceptionless...is to adopt a rationalist ideal...⁶".

Il rejette cette idée mais je démontrerai plus loin qu'il existe un lien intime entre son insistance sur la nécessité d'antécédents communs et l'idéal rationaliste.

⁵ Ibid., p. 1.

⁶ Ibid., p. 1.

Fogelin néglige une autre conséquence de cette manière de procéder qui, selon moi, mérite attention. Non seulement des arguments parfaitement adéquats seront-ils laissés de côté mais, si on veut se limiter à cette forme d'arguments, on risque un scepticisme radical. Considérons l'argument suivant:

1. Jean travaille dans une mine d'amiante

l'amiante est une cause connue de cancer

∴ Jean sera atteint de cancer

2. Jean travaille dans une mine d'amiante et il fume

l'amiante et le tabac sont des causes connues de cancer

∴ Jean sera atteint de cancer

3. Jean travaille dans une mine d'amiante, il fume et certains membres de sa famille sont atteints de cancer

l'amiante, le tabac et l'hérédité sont des causes connues de cancer

∴ Jean sera atteint de cancer

La conclusion, dans aucun de ces trois cas, n'est contenue dans les prémisses; comme elle le serait dans un argument de forme déductive. Cependant, il est indéniable que l'argument numéro 3 est plus

fort que l'argument numéro 1; la conclusion du dernier argument étant plus susceptible d'être vraie que celle du premier.

L'adoption du préjugé déductif mène au rejet, non seulement des arguments inductifs faibles (où la probabilité que la conclusion soit correcte est moindre), tel l'argument numéro 1, mais aussi des arguments inductifs plus forts, tel le numéro 3; et ce, quel que soit le degré de probabilité d'une conclusion correcte. Traiter tous ces arguments comme non-valables n'est pas productif et ferme la porte à quantités de possibilités. Si l'argumentation devait être conduite sur une base strictement déductive, et puisque les arguments de forme déductive sont déjà complets (la conclusion étant contenue dans leurs prémisses), il n'existerait pas de possibilité d'introduire dans la discussion de nouveaux facteurs, tel un changement de valeurs, par exemple.

Toutefois, comme Fogelin le fait remarquer, il existe une autre forme de reconstruction sous forme déductive qui peut être très utile. C'est celle qui consiste à découvrir les principes sous-jacents qui servent de base à nos intuitions initiales. Dans certains cas, ce processus pourra servir à exposer la fausseté de ces principes et conduire ainsi à leur rejet, ou du moins à la modification de l'argument initial.

Ceci ne peut cependant se produire, selon Fogelin, que lorsque les hypothèses soutenant l'argument sont d'ordre rationnel. Il y a problème lorsque les principes en question sont du domaine des préférences ou des croyances ou sont considérés hors du champ de la raison. Dans ces cas, il ne voit plus l'avantage de continuer la discussion. Il pense que nous avons atteint le moment où nous tombons dans l'irrationalité.

En d'autres mots, c'est ici qu'il situe les limites de la raison et c'est pourquoi il propose que tous les participants doivent nécessairement partager des antécédents communs comme condition préalable à la résolution de conflits profonds. Selon lui, seul un horizon commun peut juguler les effets de présupposés non partagés et non-rationnels. Ce but sera atteint parce qu'un horizon commun assure que tous les participants partagent les mêmes préférences et croyances. Sinon, seule la persuasion pourra réussir à résoudre le différend. Il faut noter que le différend n'est cependant pas résolu par ce moyen mais seulement amené à une fin puisque résoudre un différend implique une solution rationnelle.

En résumé, les points suivants de la position de Fogelin sont les plus importants à mon avis. D'abord son rejet de l'adoption et de l'application mécanique des principes de la logique est sans contredit

justifié. Avec raison, il écarte la reconstruction sous forme déductive de tout argument intuitivement juste. Il n'a, cependant, pas raison de proposer des antécédents communs comme seule solution au problème.

1.3 Distinction entre conflits superficiels et profonds

Nous examinerons d'abord une première différence parfois établie entre différentes sortes de conflits. Cette différence porte sur la profondeur du conflit; ainsi, on parlera de conflits profonds et de conflits superficiels. Quelle est donc la ligne de démarcation entre ces deux genres de conflits? Existe-t-il un moment où un conflit superficiel deviendrait profond et vice-versa? Un conflit est-il, au contraire, profond ou superficiel dès le départ? En décrivant la position rationaliste, j'ai déjà mentionné comment Fogelin voyait cette différence. Il serait utile de préciser que, pour lui, un conflit profond existe

"...when it proceeds from a clash in underlying principles. Now when I speak about underlying principles, I am thinking about what others (Putnam) have called framework propositions or what Wittgenstein was inclined to call rules. We get a deep disagreement when the argument is generated by a clash of framework propositions⁷".

⁷ Ibid., p. 5.

Pour bien illustrer cette position, examinons un exemple. Voyons un peu ce qui se passe dans des conflits réels et actuels. Prenons la situation où s'opposent, aux États-unis, les fondamentalistes religieux et les humanistes libéraux.

Il va sans dire que ces deux groupes ne partagent pas les mêmes opinions sur bien des sujets. Leurs positions diffèrent, entre autres, sur l'avortement, sur les droits des homosexuels et sur l'amendement à la constitution américaine favorisant l'égalité des droits (ERA).

Pour les fondamentalistes, accorder aux femmes des droits égaux aux hommes et en plus leur reconnaître celui de décider de continuer ou de mettre fin à une grossesse équivaut à une entrave à leurs droits à eux. Afin d'être en mesure de structurer des familles chrétiennes telles qu'ils les imaginent, les droits des femmes doivent passer en second. De même, reconnaître un genre de vie différent, tel celui des homosexuels, leur paraît une aberration parce que, pour eux, la seule famille chrétienne possible est celle constituée du père, de la mère (préférentiellement ne travaillant pas à l'extérieur) et de leurs enfants.

Les libéraux, par contre, voient les institutions, telles la constitution américaine, la famille traditionnelle chrétienne, le modèle hétérosexuel de vie, comme autant de créations humaines qui doivent, avant tout, servir les droits des individus.

Ces deux positions constituent un conflit profond. Il faut voir cependant pourquoi ce conflit est profond.

De prime abord, nous pouvons éliminer des facteurs tels le déséquilibre numérique et la véhémence du conflit. En effet, ce n'est pas parce que les fondamentalistes constituent une minorité de la population américaine, ni à cause de la véhémence des pasteurs à la télévision que ce conflit est profond. Que ce soit une minorité qui affronte un groupe majoritaire ou que les deux groupes soient égaux n'influence pas la profondeur du conflit. N'entre pas en ligne de compte non plus la chaleur avec laquelle les points de vue sont défendus. Ce qui distingue les fondamentalistes des libéraux ce sont leurs valeurs.

Pour les fondamentalistes il ne s'agit pas d'une série de valeurs mais plutôt d'un engagement fondamental qui donne son sens à tous les autres. Confrontés à un monde qu'ils conçoivent comme subjectif et

chaotique, ils sont prêts à renoncer à leur volonté en échange de l'assurance d'un bonheur éternel dans un monde extra-terrestre.

Les valeurs qu'ils prônent sont donc celles qu'ils dérivent directement de la Bible telle qu'interprétée par l'Esprit saint ou, à la rigueur, par leur pasteur. Nul besoin de délaissier la raison puisque leur foi est prouvée, disent-ils, par l'accomplissement des promesses de la Bible. L'ordre est rétabli dans le monde. Ainsi une tornade dévastant, hors saison, la maison du voisin recevra l'une ou l'autre, selon le cas, des explications suivantes:

- a) cette tornade a été envoyée par Dieu pour témoigner de sa puissance;
- b) son but est la conversion des non-croyants;
- c) elle peut aussi servir à punir les pécheurs ou à récompenser ceux qui en sont épargnés; et
- d) elle peut être une épreuve pour la ténacité et le courage des croyants.

Comme on le voit le même événement peut avoir des explications contradictoires. Pour les fundamentalistes cependant, ce n'est

pas l'explication en elle-même qui compte mais bien que leur foi soit en mesure de leur fournir une explication pour chaque cas.

D'une part donc il y a un monde souvent incompréhensible, une foule d'événements personnels ou non qui demandent une explication mais dont la signification demeure cachée. Si on ajoute à ce chaos l'incertitude quant à ce qui se passe après la mort, on comprend que certains éprouvent un grand soulagement quand une idéologie leur est proposée qui réponde à tous ces désirs. Ils sont donc prêts à beaucoup sacrifier en échange pour l'accès à des absolus qui expliquent tout, (peut-être surtout la souffrance et l'injustice), et la garantie d'un monde meilleur après la mort. Les raisons qui sous-tendent leur position quant à l'avortement, l'homosexualité et l'ERA sont donc des valeurs auxquelles ils tiennent de façon telle que nulle argumentation ne saurait les convaincre de les abandonner.

Ce qui compte comme réponse pour eux n'est pas accessible à ceux qui ne partagent pas leur foi. Il est certain que consoler quelqu'un, qui vient de perdre un être cher, en invoquant l'au-delà perd de son efficacité si la personne dans le deuil ne croit pas en l'autre monde.

Voyons maintenant ce qui se passe du côté opposé. L'une des valeurs fondamentales soutenues par les libéraux est celle de l'individualisme, c'est-à-dire du respect dû à chaque personne. Les lois existent pour protéger les droits de ces personnes. Lorsque, au contraire, ces lois briment inutilement la liberté de chacun, elles doivent être, soit abandonnées, soit remplacées par des lois plus conformes au désir initial. Ceci s'applique aux lois concernant les cas discutés.

Pour les libéraux le fait que des questions d'ordre métaphysique restent sans réponse ne constitue pas une raison suffisante pour abandonner la raison. Des réponses qui ignorent les lois de la logique ne leur sont pas acceptables. La seule 'foi' qu'il serait possible d'attribuer à ces gens est celle qu'ils placent en la capacité humaine d'apporter elle-même réponse aux questions qui nous troublent. Ils préfèrent donc investir les humains du seul pouvoir concevable, tout en acceptant les limites de ce pouvoir.

Nous sommes ici en face de positions profondément opposées: l'une qui accepte d'échanger sa volonté et sa liberté en retour d'assurances absolues lui venant de l'extérieur et l'autre qui, précisément, refuse tout absolu et s'en remet à la seule capacité humaine.

Le conflit ici décrit est profond parce que les valeurs sur lesquelles il est amorcé sont inconciliables. L'apport de la discussion rationnelle pour solutionner ce problème est, selon les rationalistes, impensable. Pour résoudre le conflit, à supposer qu'un conflit de ce genre puisse être résolu, il faut faire appel à des moyens de persuasion puisque, dans le domaine des valeurs, la raison est jugée inapte à trancher des questions. On ne pourrait arriver à conclure à l'aide d'une argumentation logique quelle valeur devrait l'emporter.

Dans les cas de conflits profonds, il est donc important de rechercher les bases ou les valeurs qui sous-tendent la discussion. Il va sans dire que si la discussion peut se poursuivre normalement sans cette recherche, c'est-à-dire logiquement, à ce moment-là, il n'est plus nécessaire de chercher plus loin. En général, cependant, cette éventualité ne se présentera que dans les cas de conflits superficiels.

En résumé donc, les conflits profonds, sur des questions de fond, principes ou valeurs, ne peuvent être résolus selon la position rationaliste, à moins d'une entente préalable, c'est-à-dire à moins d'un horizon commun.

1.4 La nature de l'horizon commun

Afin de préciser ce qu'on entend par un horizon commun, je me réfère à Robert J. Fogelin. Dans "The Logic of Deep Disagreements", il décrit comme suit ce qui constitue un horizon commun:

"...the parties to the conversation share a great many beliefs and (if this is different) a great many preferences. They share a detailed knowledge of local geography, preferences for frozen ice cream over melted ice cream and fresh fish over stinking fish, etc. An important feature of these shared beliefs and preferences is that they lie in the background, unmentioned. They guide the discussion, but they are not the subject of it. (Except occasionally: "You don't want rotten fish, do you?") They provide the framework or the structure within which reasons can be marshalled, where marshalling reasons is typically a matter of citing facts that others already know or of arranging facts in a way that their significance becomes clear. This is a high level enterprise, one that rests upon the thick sedimentary layer of the unchallenged⁸".

Selon moi, la composition même d'un horizon commun fait immédiatement surgir des objections. Notons premièrement que Fogelin fait d'abord référence à des préférences communes tout en parlant en même temps de savoir commun de la géographie locale. Aucune distinction n'est établie entre prétendre connaître quelque chose et

⁸ Ibid., p. 3.

simplement préférer quelque chose. Je crois que cette confusion mène à des problèmes. Il est important d'établir une distinction entre ces deux éléments de l'argumentation car la résolution de conflits n'est pas atteinte de la même façon dans les deux cas comme je le démontrerai plus loin.

Cependant, même si je devais accorder à Fogelin qu'un retour à un horizon commun est nécessaire dans les cas de mésentente causée par des valeurs ou des préférences opposées, je ne verrais certainement pas sa nécessité dans les cas de prétendue connaissance. Quand quelqu'un prétend savoir, il est normal de penser qu'il devrait être prêt à justifier cette connaissance. Par exemple, pour fournir des preuves à l'appui d'une connaissance de la géographie locale, il suffit de se référer à des cartes géographiques.

Considérons la suggestion d'un des participants d'une discussion concernant quelle route doit être choisie pour se rendre au point 'C'. Il ou elle recommande la route 'A', plutôt que 'B', parce qu'elle est plus courte de deux kilomètres. Rien de plus simple, pour vérifier cette assertion, que de consulter une carte routière. Il existe en ce cas une façon de démontrer la vérité. Des prétentions à la connaissance seront traitées de la façon rationnelle usuelle, c'est-à-dire par une argumentation logique

et par référence à une autorité en la matière acceptable à tous. Ces points ne présentent aucune difficulté spéciale et il n'y a pas avantage à prôner la nécessité d'une pré-entente. Ce qui peut être prouvé ne nécessite pas une appartenance à un horizon commun.

Examinons, pour le moment, ce qui peut constituer la partie dite rationnelle d'un horizon commun. En ce qui a trait aux opinions basées sur la raison, le cours normal de la discussion peut sans doute faire surgir de nouveaux arguments, de nouvelles preuves dont on peut maintenant tenir compte; ou encore une faute contre la logique qui peut facilement être corrigée. Ainsi, les participants seront amenés plus près d'une conclusion satisfaisante.

Mais tout n'est pas aussi simple. Une des raisons qui pousse Fogelin à tant insister sur des antécédents communs peut être qu'il essaie de justifier ce qui est 'présupposé être vrai'. La raison de cette ambiguïté entre des questions pouvant être résolues à l'aide de vérifications de faits et ce qui 'semble' seulement être tel peut s'expliquer ainsi. Fogelin s'appuie sur la description que fait Wittgenstein de ce qui peut constituer une revendication à la connaissance:

"... one says 'I know' when one is ready to give compelling ground. 'I know' is related to a possibility of demonstrating the truth⁹".

Il étend ensuite cette définition de telle façon que ce qui peut convaincre devient maintenant non seulement ce qui est vrai mais bien ce qui est 'pensé être vrai'.

Ceci est à la base de la thèse de Fogelin, selon laquelle des conflits profonds ne peuvent être résolus par l'usage d'une argumentation logique. Selon lui, puisque les conditions essentielles de l'argumentation sont ébranlées par le fait que les participants ne partagent pas un accord minimum concernant ce qui est ou non acceptable dans une discussion, ils ne peuvent poursuivre l'argumentation de façon rationnelle. Ainsi, à moins que les participants ne fassent tous confiance aux livres de référence, il serait inutile de songer à les utiliser pour régler quelle que question que ce soit. Le problème surgit lorsqu'on demande aux participants de fournir des preuves, non seulement pour des revendications à la connaissance, mais aussi pour ce qui est seulement 'pensé être vrai'.

⁹ Ludwig WITTGENSTEIN, *On Certainty* (OC 243), cité par Robert FOGELIN dans "The Logic of Deep Disagreements", *Informal Logic*, vol. VII, n° 1 (Winter 1985) p. 3.

Venons en maintenant à un problème d'un ordre différent; celui présenté lorsque les positions des protagonistes sont basées sur des présupposés d'ordre communément considéré comme irrationnel et sans qu'ils partagent un même horizon. Pour mieux voir ce qui se passe dans ces cas, modifions légèrement le scénario de Fogelin. Un des participants prétend maintenant que la route 'B' est préférable parce que cette route permettra à la crème glacée d'arriver à la maison dans l'état précis de malléabilité qu'il préfère. Face à un tel enfantillage, il semblerait futile de continuer la discussion. Serait-il possible de trouver une raison à sa préférence? Et si cela l'était, cela aiderait-il à résoudre la dispute? Dans ce cas - j'explorerai d'autres cas où les choses se passent différemment - nous avons, il semble bien, atteint les limites de la raison.

Le processus rationnel, cependant, n'est pas nécessairement terminé parce que les vues maintenues sont le résultat de positions non-rationnelles basées sur des désirs ou besoins émotifs. L'importance de rechercher ce qui compose l'arrière-plan tient toujours, car même quand des croyances non-rationnelles sont découvertes, il n'est pas nécessaire de recourir à la persuasion comme le pense Fogelin. On peut certainement accepter intellectuellement que telle ou telle opinion, à laquelle on tient, puisse être le résultat d'un besoin émotif. Cette réalisation ne sera peut-

être pas suffisante pour que l'on change d'opinion mais c'est un premier pas qui peut produire d'autres changements plus tard.

Poursuivons maintenant cette analyse un peu plus loin. Pour les besoins de la discussion, assumons qu'encore une fois, les participants ne partagent pas les mêmes antécédents. Un des partenaires, contrairement à toute raison, ne désire pas prendre la route qui assurerait la fraîcheur maximale du poisson. Normalement, on aurait pu penser qu'une préférence pour le poisson frais serait partagée (qu'elle ferait partie d'antécédents communs). Il semble impossible de se disputer à ce sujet; tout le monde ne préfère-t-il pas le poisson frais? Mais imaginons, qu'au lieu de s'en remettre à un horizon commun (qu'ils n'ont justement pas en commun), ou de sombrer dans le désespoir, les participants acceptent d'explorer les raisons de cette apparente lubie.

Une enquête plus approfondie des raisons qui soutiennent ces préférences peut être utile; il n'est pas nécessaire d'abandonner le processus rationnel simplement parce que les vues exprimées proviennent de valeurs ou préférences en elles-mêmes jugées non-rationnelles.

Durant l'enquête, on pourra découvrir que la personne dont la préférence nous paraissait pour le moins singulière a été traumatisée durant son enfance par une situation économique particulièrement difficile. Quel rapport cela a-t-il avec le poisson frais? Eh bien, ne serait-il pas possible que cette personne préfère économiser l'essence plutôt que de faire un détour pour assurer la fraîcheur du poisson? N'est-ce-pas aussi concevable que cette personne s'en tienne à cette opinion même si sa situation économique présente ne justifie pas cet avarice?

Cette position est-elle sans prise pour la raison? Peut-être, mais la recherche des causes profondes de cette attitude ne l'est sûrement pas. Le besoin soutenant une position, à l'origine, dépourvue de sens a été découvert et, compte tenu des circonstances particulières de ce cas, la solution du problème n'est plus aussi improbable qu'elle le paraissait au début. Il n'est pas impossible que le second partenaire accepte de s'accommoder avec le premier maintenant qu'il comprend les raisons de son attitude. Ou encore, que le partenaire avare, qui lui aussi maintenant comprend mieux sa propre attitude, soit capable de changer d'avis.

En l'absence d'un horizon commun, le processus du raisonnement n'est pas épuisé. Au contraire, comme le précise Andrew

Lugg en réponse à Fogelin dans un article intitulé "Deep Disagreements and Informal Logic: No Cause for Alarm"¹⁰, et comme cette petite scène le démontre, c'est bien ce processus même qui pourra, peut-être, permettre d'atteindre un horizon commun éventuellement.

En plus des préférences, et de façon sans doute plus sérieuse, les valeurs peuvent causer des problèmes lorsqu'elles ne sont pas partagées. Des changements de valeurs ne sont pas impossibles, mais, en général, ils sont difficiles. Il est peut-être douteux qu'on puisse attribuer ces changements exclusivement au processus d'argumentation rationnelle. Outre l'argumentation, les participants peuvent avoir besoin de plusieurs autres moyens avant de rejeter une certaine valeur pour en adopter une autre. Cela ne veut pas dire, parce que l'argumentation n'est pas suffisante en elle-même pour réfuter des opinions basées sur des valeurs, qu'il faille la rejeter complètement en faveur de la persuasion. Il y a certainement des situations où ni la raison, ni la persuasion d'ailleurs, ne suffiront à résoudre le conflit. Il serait cependant prématuré de conclure dès maintenant qu'on doive pour autant abandonner la raison.

¹⁰ Dans *Informal Logic*, vol. VIII, n° 1 (Winter 1986), pp 47-51.

Il demeure toujours important de déterminer si le conflit est bien au sujet des points présentés dans la discussion ou s'il ne se situerait pas plutôt à un niveau beaucoup plus profond, tel celui des valeurs. Si on réussit à exposer ces valeurs, la discussion pourra reprendre, cette fois sur les vrais problèmes. Tout ceci fait toujours partie du processus rationnel.

Notons cependant qu'ici nous sommes en dehors du domaine où les arguments peuvent être défendus en donnant des preuves. Quand il s'agit de croyances ou de préférences aucune preuve ne peut être produite. Ce qui est étonnant de la part de Fogelin est qu'il ne cherche justement pas à faire la différence entre ces catégories. Dans son exemple des courses à faire, une connaissance de la géographie locale et une préférence pour de la crème-glacée non fondue sont jetées ensemble pêle-mêle et doivent toutes deux faire partie des antécédents communs pour que la discussion puisse continuer.

Comme le fait remarquer Wittgenstein cependant, nulle justification ni raison convaincante n'a besoin d'être démontrée pour une préférence ou une croyance.

"At the foundation of well-founded belief lies belief that is not founded (OC 253)¹¹".

Si l'avocat de la route 'A', ne pouvant donner de raisons, doit admettre que sa préférence n'est qu'une lubie, on doit alors envisager cette situation.

Il en va de même pour une préférence pour la crème-glacée à la vanille par exemple. Dans ces cas, il serait impossible de découvrir une raison pour la préférence. La discussion rationnelle peut quand même se poursuivre; si l'enquête quant aux valeurs à la base des préférences n'a pas donné de résultats, d'autres stratégies pourront peut-être réussir, ou alors la dispute devra continuer d'exister du moins pour le moment.

Il serait donc important que Fogelin établisse une distinction entre des opinions basées sur des valeurs, de simples préférences et des croyances d'un côté et des points pour lesquels des preuves peuvent être données et vérifiées de l'autre. En plus de donner une indication de la façon dont chaque élément d'une dispute pourrait être traité, cette

¹¹ Ludwig WITTGENSTEIN, *On Certainty* (OC 253), New York/Harper & Row, 1972.

distinction réduirait déjà d'autant le contenu d'un horizon commun et élargirait ainsi le champ où l'argumentation logique peut prendre place.

1.5 L'horizon commun vu comme idéal rationaliste

Il existe un parallèle entre le fait de voir la solution à un désaccord comme étant dépendante d'un horizon commun et celui de supposer une stricte dépendance de la logique. Postuler un horizon commun c'est un peu la même chose que de dire que, pour qu'un argument soit bon, il doit être déductivement valide. Les prémisses, puisqu'elles contiennent une prémisse préliminaire qui n'est pas déclarée mais sur laquelle l'entente est unanime (l'horizon commun), garantissent la possibilité d'en arriver à une solution du conflit. L'argument prend alors la forme suivante:

Dans le cas d'un horizon commun

- 1. Prémisses non controversées puisqu'elles sont partagées**
- 2. Aucun 'nouvel' argument ne peut être introduit comme par exemple des valeurs qui ne seraient pas partagées**

3. **Conclusion: accord garanti, puisque cet accord était déjà contenu dans la pré-entente.**

Quand Fogelin insiste qu'il n'y a pas possibilité d'accord à moins d'un horizon commun, il affirme que l'argumentation étant un exercice rationnel ne peut avoir de prise sur ce qui n'est pas rationnel. Pour que l'argumentation procède rationnellement, il doit donc exister des antécédents communs qui pourront inclure tout ce qui n'est pas strictement rationnel, tel des préférences par exemple.

De même, parce qu'un horizon commun consiste, du moins en partie, de préférences et croyances adoptées de façon non-rationnelle, Fogelin conclut qu'en son absence, la seule autre solution est un recours à la persuasion. Puisque les gens qui possèdent un horizon commun sont déjà d'accord sur leurs valeurs de base, ils peuvent ensuite appliquer les règles de la logique à ce qui constitue en fait un niveau superficiel d'argumentation. C'est le niveau des revendications à la connaissance mais non celui des positions adoptées en vertu d'opinions basées sur des valeurs.

Mais se référer à un horizon commun dans le cas de désaccords profonds, mène à de sérieuses difficultés. Fogelin maintient que, puisque nos principes de base tiennent seulement pour la majeure partie, ce serait adopter un idéal rationaliste que de les vouloir sans exceptions. S'il a raison, son insistance pour que les participants aient des antécédents communs ne pourrait-elle pas être interprétée comme un désir d'établir des prémisses qui soient sans exception dans un argument? Établir une précondition à une possibilité d'accord, n'est-ce pas analogue à vouloir des prémisses sans exceptions pour un argument? On fait appel, dans les deux cas, à un idéal rationaliste. La différence est que dans le dernier cas, l'absence d'exception est logique et universelle, alors que dans le cas précédent les prémisses seront sans exception seulement pour ceux qui partagent un même horizon. Dans ce sens on pourrait interpréter la position de Fogelin comme s'appuyant sur un idéal rationaliste justement de la sorte qu'il veut discréditer.

Toutefois, et cela peut sembler paradoxal, Fogelin insiste aussi pour qu'un argument soit considéré dans son contexte. Il propose d'éliminer le scepticisme qui résulte d'un traitement de tous les arguments comme s'ils étaient non-valables à moins qu'ils ne soient de forme déductive. Pour ce faire, il propose de replacer chaque argument dans son

contexte. Ainsi, pour tel ou tel argument, quel sera l'effet de l'utilisation d'un terme plutôt vague? Est-ce-que cela affaiblit l'argument? Cela le rend-il invalide? Ou, peut-être, n'y a-t-il aucun effet?

Si nous prenons avantage de cette position, la porte reste ouverte aux arguments inductifs sûrs, ceux qui ne nécessitent pas que la conclusion soit contenue dans les prémisses, ou dans l'horizon commun. Nous pourrions donc laisser place à des arguments de la forme suivante:

Dans le cas d'un arrière-plan non partagé

- 1. Prémisses sujettes à controverse parce que non partagées**
- 2. Possibilité d'introduire de nouveaux arguments - ce qui pourrait mener à la solution du conflit**
- 3. Conclusion peut être une des trois possibilités suivantes:**
 - a) la naissance d'une solution au conflit**
 - b) un rapprochement entre les positions**
 - c) la réalisation qu'une conclusion est hors de question**

De ces considérations, je tire deux conclusions. Premièrement, établir une pré-condition à la solution de conflits est analogue à vouloir des

prémisses sans exceptions dans un argument. Dans les deux cas, on fait appel à un idéal rationaliste. La différence est que pour le dernier cas ce qu'on veut sans exception c'est la forme de l'argument; alors que dans le premier cas les prémisses seront sans exceptions seulement pour ceux qui partagent un horizon commun.

Ma seconde conclusion est la suivante. Établir un horizon commun comme condition préalable à l'argumentation est une position rationaliste parce que cette position refuse d'admettre toute possibilité d'entente en dehors du raisonnement logique. Tout ce qui n'est pas traditionnellement reconnu comme donnant prise à la raison comme les préférences ou les valeurs doit, soit faire partie d'une entente préalable, soit être relégué au domaine de la persuasion.

Établir une règle, celle de la nécessité d'un horizon commun pour régler toute dispute profonde, est aussi une position rationaliste parce qu'elle propose un absolu et ne tient pas compte de l'individualité de chaque cas.

Chapitre 2

Les stratégies de l'argumentation

2.1 Quelques stratégies

Plutôt que d'abandonner toute possibilité d'en arriver à une solution rationnelle dans les cas de mésentente profonde, Andrew Lugg suggère plusieurs stratégies possibles: le débat, l'enquête, la recherche. De plus, les participants auront avantage à offrir de plus amples démonstrations de la supériorité de leur propres vues et des faiblesses inhérentes aux positions de leurs adversaires. Un arrière-plan commun, au lieu d'être une condition préalable à l'argumentation devient, d'une certaine façon, le but de la discussion. Ainsi, c'est un retournement complet de la position préconisée par Fogelin qui est proposé. Voici ce qu'il suggère:

"...it is tempting to argue that it is a requirement of rational argument that controversial assumptions be treated as conclusions to be argued for rather than as premises to be accepted¹²".

A travers le processus normal de l'argumentation les participants devraient pouvoir clarifier

¹² Andrew LUGG, "Deep Disagreement and Informal Logic: No Cause for Alarm", *Informal Logic*, vol. VIII, n° 1 (Winter 1986), p. 48.

"....which if any of their views can be justified given the shared commitments underlying their arguments¹³".

Même en l'absence de nouvelles conditions, je suggère que l'élucidation des raisons pour lesquelles certaines valeurs plutôt que d'autres sont adoptées, peut constituer une des stratégies qui pourront mener, toujours selon un processus rationnel, à un dénouement de la situation. Cette idée sera approfondie dans la section consacrée à l'étude de cas.

En réponse à Fogelin, Lugg met l'accent sur ce qu'il considère le cas intéressant, c'est-à-dire le cas où les antécédents communs sont suffisants pour que les participants se querellent mais non pour qu'ils puissent en tirer la solution à leur conflit. La question à se poser à ce moment serait de savoir comment, chez des gens qui sont déjà en accord sur tant de points, des différends profonds peuvent-ils encore surgir.

Il n'est évidemment pas très surprenant que des gens qui partagent un même cadre de vie puissent parfois en arriver à un accord; ces cas ne méritent aucune attention spéciale. C'est quand un accord

¹³ **ibid., p. 48.**

survient entre des gens qui ne partagent pas les mêmes antécédents que quelque chose d'intéressant survient.

Toujours selon Lugg, d'autres raisons peuvent soutenir l'optimisme quant à la prévalence de la raison. Ces raisons sont reliées à son rejet de l'assimilation des arguments à des 'structures de propositions' dans lesquelles les arguments sont 'normaux' et donc rationnels ou non-rationnels parce qu'"anormaux". Afin d'éliminer l'identification de bons arguments à ceux déductivement valides, on doit considérer le processus d'argumentation comme une pratique.

De plus, cette façon de voir permet de comprendre que l'argumentation est une activité dans laquelle les gens s'engagent avec plus ou moins d'habileté et de succès. Cela permet aussi d'améliorer la pratique de l'argumentation en enseignant les lois de la logique. Un autre avantage de considérer l'argumentation comme une pratique, le plus important selon moi, est que cela permet le changement, non seulement d'opinions discutées en surface, mais aussi des valeurs qui sous-tendent ces opinions; ces valeurs pouvant être ré-évaluées à la lumière de nouvelles conditions.

2.2 L'intérêt

Un autre point soulevé par Fogelin mérite notre attention. Il signale que l'intérêt joue un grand rôle dans la façon dont un désaccord est résolu. Je pense qu'il a raison mais qu'il pourrait aller plus loin. Il dit que quelqu'un est entêté s'il refuse d'admettre des arguments convaincants. Pour Fogelin, des arguments ne peuvent être convaincants que pour ceux qui partagent un même horizon. L'obstination de quelqu'un qui se refuse à admettre des arguments convaincants n'est pas nécessairement le fait d'une absence d'antécédents communs. Il se peut que ce soit le résultat d'un intérêt différent. Encore une fois, il s'agirait de découvrir quels sont les intérêts motivant les protagonistes pour cheminer vers la solution.

Les arguments ne deviendraient-ils pas plus convaincants, même pour les gens qui ne partagent pas un horizon commun, si l'intérêt qui soutient les positions adoptées était amené à faire partie de la discussion? Je suggère que, si les participants d'une discussion incluaient les présupposés dans leurs discussions, il serait parfois possible de traiter l'intérêt même de façon rationnelle. La discussion, à ce moment-là, porterait sur un niveau différent de désaccord, celui des présupposés de l'argumentation originale.

Mais Fogelin abandonne trop vite la partie. Il suggère que, dans ces cas, la seule façon d'éviter de tomber dans l'irrationalité est de compter sur le fait que les participants partagent des antécédents communs; sinon il ne reste que la persuasion. A mon avis, le travail d'élucidation des présupposés des arguments mis en valeur dans une discussion est justement celui de la raison. Jusqu'à ce que cette tentative d'éclaircissement ait été tentée, il est trop tôt pour suggérer le recours à un accord pré-établi.

Dans l'exemple où les participants se préparent à aller faire les courses, on suppose qu'ils partagent un désir d'efficacité - on devrait prendre la route la plus courte, rapporter à la maison du poisson frais, etc. C'est donc en relation avec ce désir qu'on doit explorer les vues de chaque participant. Oui, la route 'A' sera la plus directe et donc la plus économique mais on lui préférera tout de même la route 'B' puisque c'est celle qui permettra le poisson le plus frais et la crème glacée la plus solide.

Ce processus peut cependant parfois mener à la découverte qu'un engagement n'est pas partagé. Dans le cas ici décrit, l'un des participants peut privilégier l'économie, alors que l'autre préfère l'efficacité. De toutes façons, que l'enquête mène au rejet de certaines vues parce

qu'elles ne sont pas compatibles avec l'engagement sous-jacent ou qu'elle mène, comme c'est le cas ici, à la découverte d'engagements, en apparence, inconciliables, il est clair que l'enquête elle-même est rationnelle et constitue une part légitime de l'argumentation. De plus, un échec à ce point ne met pas un terme à la démarche rationnelle.

2.3 Le principe d'information complète

Dans une note en bas de la page, Lugg en commentant l'article de Fogelin, remarque que:

"the strategy of reverting to common ground clashes with the methodological principle of total information, i.e. the obligation that we have to consider all the information that we deem applicable to the issues at hand¹⁴".

On peut interpréter cette assertion de différentes façons. En premier lieu, dans une situation où les participants partagent des antécédents communs, Fogelin prendrait pour acquis que, déjà, l'information requise est complète par le simple fait que tous ont ces mêmes antécédents. En d'autres mots, toute information pertinente est

¹⁴ Ibid., pp. 50-51.

incluse dans la discussion puisque les participants ont un cadre de vie homogène; il est pris pour acquis que ce qui n'est pas discuté ouvertement (les présupposés) fait partie de ce bagage commun et par conséquent est soumis à l'accord unanime.

Si nous supposons des antécédents différents, il devient sans doute beaucoup plus difficile de mettre à jour toute l'information qui peut être pertinente. Ceci, d'après Lugg, est cependant exactement ce que le processus de discussion peut, dans certains cas, accomplir. C'est, en fait, un des buts du processus. Je suis d'accord avec Lugg que le cours rationnel d'une discussion devrait inclure toute information pertinente. En fait, je crois que cette stratégie peut être poussée plus loin.

Selon moi, la mise à découvert des bases mêmes sur lesquelles certaines positions diamétralement opposées s'appuient fait aussi partie du processus rationnel de l'argumentation. Quand je parle de bases, je pense aux valeurs morales aussi bien qu'aux positions dérivées de la constitution émotive et psychologique de chaque participant. Je crois que, si on doit appliquer le principe d'information complète, on doit aussi l'appliquer à ce qui constitue l'arrière-plan afin d'être en mesure de déterminer la pertinence des vues défendues en relation avec l'engagement. De plus, ce principe

peut aider à découvrir, entre autres, si oui ou non les participants partagent le même engagement.

Jusqu'à ce que la discussion ait atteint ce niveau, on ne peut parler que d'accord de surface. Dans plusieurs cas, certainement dans tous les cas où il existe un cadre de vie commun, cet accord de surface est suffisant pour atteindre une conclusion. Il n'est pas utile de pousser plus loin; nous sommes d'accord que tout se passe dans la rationalité.

Le mot final n'a cependant pas été dit; le processus normal d'argumentation peut continuer beaucoup plus loin. Bien que Lugg ne mentionne pas spécifiquement l'information contenue dans les antécédents (qu'ils soient communs ou non), je crois qu'il serait en faveur de l'application du principe d'information complète au niveau des antécédents aussi bien qu'au niveau plus superficiel de la discussion.

Il ne fait pas de doute que Fogelin accepte le principe que toute information pertinente doit être considérée. Cependant, son imposition d'antécédents communs comme condition pour qu'une argumentation normale puisse avoir lieu élimine la possibilité d'examiner une partie de l'information, notamment tout ce que contient cet horizon

commun. Pour Fogelin, posséder un horizon commun est presque l'équivalent de considérer toute l'information. Ceci constitue une différence majeure entre Lugg et Fogelin. Pour Lugg, 'information complète' veut dire toute information pertinente; pour Fogelin, cela veut dire 'toute l'information pré-acceptée (ou commune)'.

Mon accord avec Lugg repose, en partie, sur sa démonstration d'une position beaucoup plus optimiste que celle de Fogelin concernant le rôle de la raison dans l'argumentation. Sa position sur la nécessité de considérer nombre de stratégies utilisées pour atteindre un consensus, plutôt que de commencer avec un consensus, et sur l'importance d'identifier toute l'information pertinente, est décisive pour retarder autant que possible le moment où le recours à la raison ne sera plus possible.

Chapitre 3

Études de cas

3.1 Les cas individuels et les valeurs.

Mon but, jusqu'ici, était de déterminer l'étendue que pourrait avoir l'argumentation rationnelle. J'ai montré les avantages et les désavantages de l'adoption d'une position strictement rationaliste. J'ai ensuite apporté certaines distinctions et précisions concernant la conception des conflits. Puis, j'ai étudié certaines stratégies de l'argumentation.

Il en est une, cependant, que je n'ai pas abordée jusqu'ici. J'ai intentionnellement négligé une discussion des particularités spécifiques à chaque argument. Ce point mérite une attention particulière; c'est pourquoi je me propose de l'examiner maintenant.

Dans la première partie de cette thèse, je tentais d'établir le moment où un désaccord a atteint les limites où la raison pourrait servir à le solutionner. Il est important d'établir ces limites, car les solutions aux conflits seront différentes selon le cas. Tout en ne reniant pas la distinction établie, il peut exister d'autres façons de voir les choses qui pourront étendre le champ de la rationalité.

En fait, la discussion que je propose ne porte pas sur la supériorité d'une méthode comparée à une autre mais bien sur la sagesse d'essayer d'établir une méthode devant servir en général.

L'idée est que chaque argument doit être examiné individuellement, sans supposer, comme le font les partisans de la position rationaliste, que la possibilité de solution dépende d'un arrière-plan commun. Chaque cas doit être évalué selon ses propres mérites sans postuler une entente préalable sur certaines conditions.

Une méthode orientée vers chaque argument individuel implique un examen approfondi de chaque situation et l'importance de tenir compte de tous les éléments du problème. Ainsi les éléments rationnels et les présupposés d'ordre non-rationnels feront automatiquement partie des considérations.

Quels sont les avantages de procéder de cette façon? A titre de réponse à cette question, examinons comment les choses se passent dans le domaine de l'épistémologie de la science. On a tort de penser, comme le veut une certaine vue scientifique, que, si on y regarde d'assez près, on réussira à découvrir une structure cachée dans la nature aussi bien

que dans tout problème. Deux triangles et deux parallélogrammes ne sont pas cachés dans chaque rectangle. Nous les y voyons parce que nous avons une certaine conception du triangle. De la même façon, on a tort de penser que la réflexion pourrait amener à découvrir une certaine structure qui se trouverait à la base de toute mésentente. C'est de cette optique qu'est né le désir de préétablir des règles qui pourraient guider la conduite à suivre pour régler une dispute; mais il serait vain d'essayer de découvrir une méthode a priori qui servirait à résoudre tout différend.

La position de Lugg est que même des différends sérieux ne sont pas insolubles.

"It may well be true that deep disagreements pose formidable practical difficulties, but why think that they must also be impervious to reason and antithetical to resolution by rational argumentative exchange...¹⁵"

Je voudrais suggérer que même lorsqu'un différend sérieux surgit à cause de vues adoptées sur des bases non-rationnelles (et ici je pense aller plus loin que Lugg), il y a encore des chances pour que la solution soit atteinte à travers un processus rationnel d'argumentation.

¹⁵ Ibid., p. 50.

Bien que Lugg ne mentionne pas dans son article l'utilité d'identifier les besoins ou les désirs qui sous-tendent les croyances non-rationnelles, sa proposition de résoudre les différends sans avoir recours à des critères absolus, tel un cadre de vie homogène, laisse place à cette éventualité. Il se limite à la raison et à l'évidence empirique pour expliquer la possibilité d'un accord même en l'absence d'antécédents communs. Cependant comme il maintient qu'il existe plusieurs stratégies pour la solution de disputes, on peut considérer la clarification des besoins manifestés parfois dans des croyances non-rationnelles comme une de ces stratégies.

Concernant le cas de 'discrimination à l'envers' que Fogelin considère comme prime exemple d'un conflit insoluble, Lugg offre les commentaires suivants:

"Even granting that the debate reduces to a fundamental clash of views concerning the cogency of appeals to the rights of groups (as Fogelin plausibly argues), there remains the possibility of settling the issue one way or the other by mounting arguments that are neutral with regard to the question of group rights. The fact that quotas are inimical to fairness and justice unachievable without them may well be

what has stymied the debate up to now, but this hardly precludes the two sides negotiating a position that they can live with at least temporarily¹⁶”.

Selon moi, il est important de se demander pourquoi un côté adopte la position que justice ne pourra être rendue que si des quotas sont imposés, alors que l’autre côté concentre son attention sur l’injustice des quotas pour les individus. Si l’intérêt particulier ainsi maintenu par chaque groupe pouvait être identifié et amené dans la discussion, on aurait sans doute fait un pas de plus vers la solution.

Cet exemple démontre l’importance d’explorer les valeurs sous-tendant les positions afin de donner à des antécédents non partagés la chance de se rapprocher. Je suis d’accord avec Lugg que le processus rationnel de discussion peut réussir à élucider ces présupposés dans bien des cas. Cette méthode, ainsi que les autres méthodes discutées précédemment, peut mener à la formation graduelle d’un consensus. Si, par hasard, aucune méthode ne devait réussir, l’essai aurait quand même été une chose raisonnable à tenter; une solution ne sera peut-être possible qu’à une date ultérieure.

¹⁶ Ibid., p. 48.

Jusqu'ici, comme Lugg le souligne, la description de l'argumentation pourrait être considérée comme

"identical to Fogelin's conception of normal argumentative exchange based on shared assumptions¹⁷".

Il nie ceci cependant en s'appuyant sur le fait qu'il ne fait aucune réclamation pour que les adversaires se confinent à des considérations mutuellement acceptables.

Tout ceci est vrai, naturellement mais ne s'applique qu'à ce qui est apparent dans la discussion et non aux présupposés qui sous-tendent la discussion comme partie des antécédents partagés ou non. Dans le cas de différends sérieux, les présupposés ne sont pas explicites. Ce fait peut résulter en une tension entre un accord superficiel concernant les règles de la logique, par exemple, et le désaccord plus profond établi lui sur les présupposés non-rationnels qui sont à la base de toute la discussion.

¹⁷ Ibid., p. 49.

Dans *On Certainty*, Wittgenstein dit:

"But what men consider reasonable or unreasonable alters. At certain periods men find reasonable what at other periods they found unreasonable. And vice versa¹⁸".

Pourquoi ce que les hommes considèrent comme raisonnable devrait-il changer? Naturellement de nouvelles conditions peuvent changer la manière de penser. Il suffit de se rappeler la paranoïa, résultat de l'attaque de Pearl Harbour, qui a causé l'emprisonnement des canadiens d'origine japonaise durant la seconde guerre mondiale; et de comparer cette attitude aux exigences actuelles d'une société multiculturelle, qui demande une réparation des ces actions discriminatoires.

Parfois, ce que nous considérons raisonnable ou déraisonnable change sans l'intervention de conditions externes. Quand, par exemple, il ne sera plus nécessaire au bien-être psychologique des hommes qu'ils considèrent certaines tâches comme exclusivement féminines ou masculines, ils seront plus enclins à traiter les femmes en égales.

¹⁸ Ludwig WITTGENSTEIN, *On Certainty* (OC 336), New York/Harper & Row, 1972.

Replacés dans leur contexte, les arguments ne sont plus sujets à des critères immuables. Ils ont plusieurs usages, non pas un seul. Tout cela est bien, mais il m'apparaît décisif de mettre l'accent sur un des ces usages. Un exemple pourra préciser ma pensée.

Quand on parle du maintien du caractère sacré de la vie dans une discussion sur l'avortement ou l'euthanasie, quel est le but de cet argument? Sert-il à défendre une position établie sur des bases rationnelles? Son usage vise-t-il plutôt à renforcer une sécurité émotionnelle fournie par des absolus? Je pense que la possibilité d'en arriver à une solution dans un conflit de ce genre dépend, du moins en partie, de la mise à jour des présupposés décrits dans cet exemple. Je poursuivrai cette discussion dans la partie traitant de l'avortement.

Revenons pour l'instant à l'exemple de Fogelin. D'après lui, les partenaires de son exemple ne pourront parvenir à s'entendre que s'ils partagent tous deux une préférence pour le poisson frais. Imaginons un moment que ces gens soient capables de discuter des motifs de leurs préférences. Bien sûr, cela ne changera pas la préférence de celui ou celle qui insiste sur le poisson frais. Ce qui peut changer cependant, c'est la compréhension de cette personne à l'égard de l'autre, une fois que le

besoin d'économie de cette dernière aura été mis au jour. De ce fait, ils en seront un pas plus près de la réconciliation.

De même pour les valeurs; Fogelin s'opposerait sans doute à une aventure dans le domaine des valeurs. Pour lui, une telle exploration ne pourrait être accomplie qu'au sacrifice de la raison. Mais, au contraire, la position la plus plausible est justement que les valeurs peuvent être affectées par la raison.

En premier lieu, il n'y a pas de raison qui empêcherait le processus rationnel de discussion de découvrir les valeurs à l'origine des diverses attitudes et positions. Ce même processus peut servir à découvrir si ces valeurs ont été adoptées rationnellement ou de façon émotive. D'autre part, puisque les valeurs ne sont pas toutes adoptées sur des bases irrationnelles, rien ne s'oppose à une évaluation rationnelle et à une discussion logique des opinions résultant de valeurs adoptées rationnellement.

Toutefois, contrairement à l'opinion rationaliste, ce serait peut-être justement lorsque des valeurs ont été adoptées rationnellement que le processus de discussion logique est épuisé. En effet, on peut supposer que

déjà, au moment de l'adoption de la valeur, un processus rationnel a pris place. La valeur aujourd'hui maintenue est le résultat de ce processus rationnel. Sur ces bases, à moins de nouveaux arguments, il sera difficile d'effectuer un changement d'opinion.

En résumé, même si des positions ont été adoptées sur la base de jugements de valeurs, la raison peut encore servir: a) pour indiquer ce qui se passe dans ce cas et, b) pour rechercher la cause originelle de l'adoption de cette position. Ce faisant, la raison peut amener un changement d'opinion et de là, résoudre le conflit. Ou encore, si les valeurs découvertes devaient s'avérer totalement irréconciliables, le conflit pourrait continuer mais il serait, cette fois, établi sur ses bases véritables. Encore une fois, ce serait un gain pour la raison.

Comme nous l'avons vu, Lugg a suggéré plusieurs autres façons d'élargir le champ où la raison a toujours cours. Entre autres, pour lui, l'arrière-plan commun n'est pas quelque chose qui devrait exister au départ mais bien le but de l'argumentation. C'est-à-dire que les liens qui uniraient les participants n'ont pas besoin de pré-exister; ils sont plutôt à forger au cours de l'argumentation. J'accepte ces nouvelles limites élargies pour la raison, mais je voudrais poursuivre en ce sens. Quand un

consensus ne semble pas pouvoir être atteint, on devrait voir les raisons qui soutiennent les opinions divergentes. A-t-on atteint les limites de la raison si on découvre que ces raisons sont dues aux émotions? Je ne crois pas.

Le processus d'identification de ces raisons est évidemment rationnel. La question devient: si on peut montrer à quelqu'un que telle opinion a été adoptée pour des raisons non-rationnelles et que la position qu'il serait raisonnable d'accepter est diamétralement opposée (ou du moins différente), est-ce-que cette démonstration suffira à changer le point de vue de cette personne?

Cette question a plus d'une réponse. Les situations décrites plus loin concernant la question de l'avortement, des conflits entre fondamentalistes et humanistes et entre 'baby-boomers' et la génération X, sont des tentatives de réponse. Pour l'instant, on peut cependant affirmer que si la mise en évidence des présupposés ne suffit pas, à elle seule, à convaincre quelqu'un, cela ne sonne pas le glas de la raison. Que d'autres moyens que la seule élucidation des causes profondes de certaines attitudes soient nécessaires n'est pas mis en doute. Ce qui est contesté c'est que ces moyens thérapeutiques ne fassent pas partie du rationnel. Le processus thérapeutique au cours duquel quelqu'un revit des

événements traumatisants de son passé ne peut être qualifié d'irrationnel.

Et pourtant, dans certains cas, rien de moins ne pourra réussir à changer le point de vue d'une personne.

Donc, une réfutation logique des arguments de l'adversaire peut n'être pas suffisante pour amener une solution au conflit. Il faudra parfois lui ajouter une conception claire du fonctionnement des valeurs, préférences et croyances qui constituent l'arrière-plan. Cet examen de ce qui se passe à l'arrière-plan fait toujours partie du processus rationnel de discussion.

De plus, les valeurs changent pour des raisons autres que des démonstrations logiques de leur incapacité à être soutenues. Ces raisons, qu'elles soient le résultat d'expériences vécues, ou de changements fondamentaux dans les croyances d'une personne, ne sont pas nécessairement le résultat de la persuasion. Elles peuvent aussi être incluses dans le domaine de la rationalité. Nous verrons plus tard de quelle manière.

3.2 Comment le changement se produit-il?

Dans cette partie de mon exposé, j'essaierai de démontrer comment des changements d'opinion se produisent. Il est évident que pour solutionner des dilemmes où les adversaires s'opposent; l'un ou l'autre, ou même les deux, doivent changer d'opinion. Le problème concernant la façon dont nous changeons nos propres opinions est similaire. L'analyse qui suit de trois cas différents ne prétend pas élucider toutes les causes des changements d'attitude décrits; elle espère seulement mettre en valeur la complexité du processus pour appuyer la thèse qu'une méthode appropriée à chaque cas doit être utilisée.

Je voudrais suggérer que, dans plusieurs cas, un accord est atteint qui n'est ni le résultat d'un arrière-plan commun ni strictement dérivé d'une discussion rationnelle. Ces cas ne tombent pas dans le domaine de la persuasion; selon moi ils sont toujours susceptibles d'être le sujet d'un processus rationnel. Des changements de points de vue dans des dilemmes de la vie quotidienne sont souvent le résultat de changements dans les systèmes de valeurs. Ces changements se produisent, en partie à cause de discussions rationnelles, mais souvent

d'autres raisons sont en cause. Ces raisons, bien que défendables sur des bases rationnelles, ne font pas partie intégrale de l'argumentation.

Qu'arrive-t-il quand nous réfléchissons sur les valeurs que nous tenons présentement? Souvent, nous réalisons que nous gardons ces valeurs simplement parce que nous les avons adoptées, pour quelque raison que ce soit, à un stage antérieur de notre vie et que, depuis, nous ne les avons tout simplement pas ré-évaluées.

Dans d'autres cas, nous réalisons que c'est l'argumentation rationnelle qui a été la clef, soit de l'adoption, soit du rejet de telle ou telle valeur. Considérons par exemple la croyance absolue qu'une personne peut avoir dans l'application de statistiques. Il est bien possible que cette personne, suite à une démonstration logique des erreurs possibles dans l'analyse statistique, devienne beaucoup plus sensible à ce genre d'analyse. C'est un exemple de changement attribuable à la raison.

Cependant, nos points de vue changent parfois sans le bénéfice de ce genre de démonstration logique. Par exemple, quelqu'un peut tenir en haute estime un système d'éducation qui insiste sur la grammaire et l'épellation jusqu'à ce que cette personne réalise, par expérience, les effets

d'un tel système sur la créativité. Bien sûr, une discussion rationnelle aurait pu souligner ces effets négatifs mais l'expérience d'un système plus libéral que le premier est plus susceptible de faire changer le point de vue qu'un simple argument.

3.3 Le cas de l'avortement

Pour illustrer le dilemme, prenons le cas de la moralité de l'avortement. Les arguments apportés des deux côtés peuvent d'abord être examinés de façon normale: sont-ils tendancieux ou vagues, éludent-ils la question, etc.? Les protagonistes eux-mêmes sont-ils exempts de biais? S'ils en sont accusé, on doit pouvoir démontrer sur quelles raisons sont fondées ces accusations. Il faudra montrer qu'ils ont délibérément omis certains faits qui supportent la position de leurs adversaires, tout en exagérant d'autres faits qui eux renforcent leur propre position.

Jusqu'ici nous sommes à un niveau normal d'argumentation parce que les participants partagent un horizon commun, celui qui consiste à accepter les règles de la logique en argumentation. Il faut admettre que ce genre d'horizon commun n'est pas très intéressant; avec raison, il est pris pour acquis. Ce n'est pas surprenant qu'une caractéristique des

conflits profonds est qu'ils persistent même après que les problèmes concernant la logique de la discussion aient été réglés.

Le deuxième niveau où le problème pourrait se situer concerne les faits. Ici cependant, on constate que l'accord peut exister entre les parties concernant les faits biologiques: à quel moment le coeur commence-t-il à battre? quand l'activité cérébrale apparaît-elle? quand le foetus est-il viable? sans que pour autant on parvienne à s'entendre. Ce n'est donc pas à ce niveau de l'argumentation que le problème pourra être résolu.

Passons à la question de la moralité. On note que des adversaires peuvent partager, en général, les mêmes vues sur la moralité, par exemple pour ce qui a trait à la valeur de la vie humaine, sans toutefois parvenir à s'entendre sur l'avortement. Ceci n'a rien d'étonnant si l'on considère que la question fondamentale dans le débat sur l'avortement porte sur le statut moral du foetus; statut qui ne peut être déterminé ni par des faits biologiques ni en citant des principes moraux dont l'application est déjà limitée à des agents ou patients moraux.

Il semble superflu de se demander si ce conflit est profond ou superficiel? Répétons que l'intensité de l'argument n'est pas en cause.

Quiconque a assisté ou participé à des démonstrations en faveur du libre choix ne saurait douter de l'intensité des émotions que le débat a suscité. Ce n'est cependant pas ce facteur qui en fera un conflit profond ou superficiel.

Ce n'est pas non plus le fait que, jusqu'à ce jour, aucune entente entre les deux camps n'ait pu être atteinte, qui ferait entrer le problème dans la catégorie des conflits profonds. Non, le fait d'un conflit profond ne réside ni dans son intensité ni dans sa persistance. Ce qui le distingue, ce sont ses antécédents.

Qu'entendons-nous par les antécédents d'un conflit? Il s'agit des principes qui sous-tendent chacune des positions adoptées. Il faut donc déterminer les causes profondes du conflit en recherchant les bases sur lesquelles chaque point de vue est établi.

Ce qui sous-tend le débat sur l'avortement est donc la position adoptée par chacun sur le statut moral du fœtus. Et sur ce point il doit exister une entente préalable, sinon l'argumentation rationnelle n'a plus de portée selon la position rationaliste.

D'une part nous avons donc des situations conflictuelles qui ne peuvent être résolues à l'aide de moyens 'ordinaires', c'est-à-dire: logique, vérification et établissement des faits. Ces moyens ne s'appliquent qu'au niveau superficiel de l'argumentation, celui qui est pour ainsi dire visible. Ce sont les faits et les arguments qui sont énoncés lors de la discussion. On ne peut évidemment appliquer ces moyens rationnels à ce qui n'est pas dit. Du moins pas avant d'avoir fait remonter à la surface cet inédit.

Dans le cas qui nous intéresse, l'avortement, voyons quelle est la part de la raison dans le changement éventuel d'un point de vue. Une personne peut accepter une opinion traditionnelle, soutenue par l'Église, concernant le caractère sacré de la vie et la nécessité de la protéger à tout prix. Cette opinion est rationnelle si elle est le résultat d'une évaluation attentive de la moralité de l'avortement basée sur l'information disponible à ce moment. La même opinion serait irrationnelle si elle était basée simplement sur les arguments coercitifs de l'Église.

On pourrait aussi parler de position intermédiaire. Ce serait le cas d'une opinion ne résultant ni de la réflexion, ni de la coercition mais simplement de l'apprentissage sans jamais avoir été ré-évaluée.

Toutefois, il peut arriver que l'opinion que la vie doit être protégée en tout temps vienne en conflit avec l'impossibilité de tenir quoi que ce soit pour absolu moral. Ceci est une conclusion rationnelle à laquelle on arrive après une démonstration logique. Ce rejet intellectuel d'absolu n'influence cependant pas nécessairement le besoin émotif de conserver ces mêmes absolus. Il est donc possible qu'une personne rejette intellectuellement le caractère sacré de la vie en tant qu'absolu moral tout en conservant un besoin irrationnel d'absolu.

Cette position, pour le moins inconfortable, peut être sujette à changement plus tard. Je serais bien en peine de dire exactement ce qui pourra amener une personne à réaliser que des décisions morales difficiles requièrent une évaluation approfondie de chaque cas et le courage de vivre des situations qui ne peuvent pas être décidées à l'aide d'un critère absolu. Ce qui peut être dit est que quelqu'un peut, à la fois, admettre que sa position (tenue de façon émotive) est indéfendable, et rejeter la position plus rationnelle (même pour lui) qui est soutenue par des arguments logiques. Tout cela fait partie du processus de changement et ne peut certainement pas être considéré comme en dehors de la raison.

Le processus décrit ici ne s'appuie pas sur un arrière-plan commun. Comment le pourrait-il puisque que le changement en question se produit à l'intérieur d'une même personne. La réflexion peut être considérée comme une argumentation, bien qu'avec soi-même. Si la seule possibilité de solution à un conflit profond consistait à posséder un horizon ou des antécédents communs, comment pourrions-nous résoudre nos conflits intérieurs? Soit que nous devions nous en remettre à un pré-accord avec nous-mêmes - dans ce cas nous serions inflexibles, complètement immunisés contre des points de vue nouveaux et totalement rigides - soit que nous admettions que des conflits profonds peuvent exister à l'intérieur de nous-mêmes. Si nous admettons cette dernière possibilité, nous ne serons sûrement pas enclins à accepter la persuasion comme seul recours.

Les facteurs rationnels en question ici ont trait à la possibilité de tenir des principes moraux pour absolus. On pourrait, sans doute, en venir à la conclusion que de tenir l'avortement comme moralement répréhensible en toutes circonstances est indéfendable parce qu'aucune action humaine ne peut être jugée morale ou immorale indépendamment des circonstances. Cependant reconnaître ce principe intellectuellement peut n'être pas suffisant pour produire un changement de point de vue.

Il est possible que quelqu'un rejette l'avortement à cause d'un besoin profond d'assurance que la vie a une valeur intrinsèque. Dans ce cas, une proclamation de l'inviolabilité de la vie sert de réconfort quant à sa valeur. Pour qu'un changement plus profond se produise, l'argumentation rationnelle a peu de chances de réussir. Ce qui ne veut pas dire qu'il faille tomber dans l'irrationalité. Comme le fait remarquer Lugg, simplement parce qu'il n'existe pas de solution immédiate à un problème, il ne faut pas en conclure que cette solution ne sera jamais possible.

Il serait difficile d'exposer ici tous les facteurs qui peuvent servir à effectuer un changement d'opinion lorsque cette opinion est basée sur des valeurs. On peut cependant admettre qu'il ne sera pas possible de convaincre quelqu'un avec des arguments rationnels avant qu'un autre changement ait pris place chez cette personne. Que ce changement consiste tout simplement à vivre des expériences positives ou négatives, ou qu'il s'agisse d'avoir atteint une solution à certains conflits personnels, est difficile à déterminer. On peut cependant dire que lorsque des changements de vues se produisent pour des raisons autres que l'argumentation rationnelle, ils ne sont pas nécessairement l'effet de la persuasion.

Nous pouvons parfois évaluer une situation dans laquelle nous sommes impliqués comme insoutenable. Après quelque temps, la même situation peut nous offrir toutes sortes d'avenues pour des solutions que nous ne pouvions imaginer auparavant. Le simple éloignement du problème immédiat peut offrir de nouvelles possibilités. Parfois, par d'autres moyens, naît une nouvelle confiance qui se transforme en énergie pour modifier, sinon la situation même, du moins notre façon de voir les choses. De toutes façons, nous avons résolu un conflit profond sans le secours d'un pré-accord ni de la persuasion.

Des changements de valeurs peuvent se produire qui ne sont basés ni sur la rationalité stricte, ni sur l'expérience. Ils prennent place quand une valeur irrationnelle est remplacée par une autre plus rationnelle. Il arrive parfois, ainsi que décrit dans le cas de l'avortement, que le changement de valeur consiste à se débarrasser de valeurs adoptées pour satisfaire un besoin (ici, le besoin de réaffirmer la valeur de la vie humaine). Ce genre de changement ne sera possible qu'après que ce qui a créé ce besoin aura été exploré et compris. C'est justement le rôle de la raison de procéder à cette enquête.

Le champ de la raison sera élargi si, au lieu de s'en remettre à des antécédents communs, on se pose des questions du genre suivant. Comment se fait-il que certaines personnes, en l'absence de données empiriques, choisissent de croire qu'un être humain existe dès le moment de la conception? On peut penser que ce choix est relié à des opinions basées sur la tradition, la révélation ou la foi. Mais là encore, pourquoi certaines personnes peuvent-elles accepter comme plausibles ces réponses, alors que d'autres ne le peuvent pas. La recherche de ces bases de l'argumentation constitue une partie intégrale du domaine de la raison.

Nous avons vu que l'argumentation rationnelle n'est pas toujours suffisante pour qu'un changement s'effectue, surtout lorsqu'il s'agit de valeurs. Quoi qu'il en soit, nous nous refusons à sombrer si tôt dans la persuasion ou autres facteurs d'ordre non rationnel. Pour illustrer ce point, examinons maintenant d'autres façons - toujours rationnelles - dont des changements peuvent se produire.

La perception que quelqu'un a de lui-même est responsable en grande partie de la façon dont il agit. Changer cette perception produit un changement d'attitude et d'action. Exemple. Les femmes victimes de violence familiale s'en tirent temporairement en se réfugiant dans une

maison d'accueil. Les statistiques démontrent cependant que la majorité d'entre elles retournent à la situation d'abus. Pourquoi? Par souci d'assurer leur vie économique et celle de leurs enfants? Et ceci au prix de leur vie? Cette réponse est sûrement incomplète. Ne serait-il pas plus juste de comprendre leur situation en l'interprétant de la façon parfois proposée, c'est-à-dire que ces femmes se voient souvent non pas comme des victimes mais comme les responsables de leur situation. Elles ont intégré les valeurs de ceux qui les maltraitent. Ceux-là mêmes qui leur font croire qu'elles sont responsables de la violence qui leur est faite. Est-ce à dire que le raisonnement logique n'aura pas prise sur elles? Au premier abord, il semble bien que c'est le cas car le centre d'accueil n'a pu les convaincre par des arguments raisonnables de changer leur vie. Avec un peu plus de patience on pourrait s'adresser au vrai problème, celui qui sous-tend leur action, leur évaluation d'elles-mêmes. Les arguments logiques seuls ne pourront réussir dans ces cas mais une thérapie n'est pas tomber dans la persuasion. Il n'est certainement pas impossible qu'éventuellement leurs actions changent en fonction de la nouvelle perception d'elles-mêmes que ces femmes auront acquise.

3.4 Les fundamentalistes contre les humanistes

L'expérience vécue et décrite par une femme élevée dans un foyer fondamentaliste peut servir à éclairer ce point. Il s'agit d'un changement si important qu'il remet en question toute la perception qu'une personne a d'elle-même.

A son arrivée à l'université, elle rencontra des personnes dont l'enfance avait été à la fois semblable et étrangère à la sienne. Dans sa famille on ne parfumait pas les gâteaux à la vanille parce que cette essence contient de l'alcool. Ses amies catholiques n'avaient pas porté de souliers vernis quand elles étaient fillettes parce que les religieuses leur interdisaient, craignant qu'ils ne reflètent leur culotte. Les interdits différaient mais ils avaient en commun l'absence de sens.

Plus sérieusement, il lui devenait de plus en plus difficile de suspendre son incrédulité. Son sens critique n'acceptait plus les données bibliques concernant la création de l'univers. Si le monde n'a que 4,000 ans, pourquoi donc Dieu s'est-il amusé à planter des fossiles dans les croûtes terrestres?

Suite à une prise de conscience féministe, elle remarqua pour la première fois le manque de respect dont les femmes faisaient l'objet dans son église. Un travail d'été l'ayant mise en contact avec des jeunes souffrant de difficultés émotives; elle y constata l'inefficacité de la rhétorique fondamentaliste pour aider à résoudre ces problèmes.

Le moment le plus difficile de son cheminement fut celui où elle dut admettre à ses parents qu'elle ne fréquentait plus l'église. Il ne s'agit pas ici des heurts normaux qui surviennent entre parents et enfants quand ceux-ci sont en train d'acquérir une indépendance d'esprit adulte. La difficulté, dans ce cas, tient au fait qu'elle comprenait que, pour ses parents, elle devenait une apostate et qu'elle savait pertinemment ce que cela signifiait pour eux. Les points de vue opposés, ceux des fondamentalistes et ceux des humanistes, puisqu'ils lui étaient dans les deux cas familiers, lui causaient un déchirement intérieur non comparable à une crise d'adolescence normale.

En dépit de ces difficultés, son changement d'allégeance lui apporta, dit-elle, les avantages suivants. D'abord, elle éprouva un profond soulagement à ne plus avoir à séparer l'humanité en deux: d'un côté ceux qui seront sauvés, et de l'autre, les damnés. Elle n'eut plus à interpréter

le comportement de chacun selon des règles inflexibles. La mort et la souffrance lui apparaissent comme des réalités humaines, non plus comme des événements à nier en s'appuyant sur des rituels et des assurances dénués de sens.

L'effet le plus remarquable de son changement de point de vue, d'après moi, concerne sa nouvelle façon de prendre des décisions. Alors qu'elle devait auparavant s'efforcer de découvrir une volonté divine et d'agir en conséquence de cette volonté, elle n'échappe plus maintenant à la responsabilité. Ses actions sont les siennes; elle en est pleinement responsable et, par conséquent, une nouvelle dignité est rattachée à ses choix.

En résumé, les changements que nous venons de décrire peuvent être identifiés comme suit:

l'adoption des vues de l'église fondamentaliste concernant le rôle de la femme a fait place à une prise de conscience féministe;

elle a constaté l'inefficacité de la rhétorique religieuse pour solutionner les problèmes humains tels les deuils;

une position insoutenable sur la création du monde a été échangée pour la théorie de l'évolution;

le renoncement à sa volonté personnelle en échange d'un salut assuré a été remplacé par la dignité éprouvée à prendre ses propres décisions et, finalement;

les souffrances et la mort sont maintenant perçues comme faisant partie des réalités humaines et non plus comme des événements à nier à l'aide de vaines formules.

Ces changements de points de vue sont l'équivalent de positions opposées dans un conflit. Le fait qu'ils se produisent à l'intérieur d'une même personne plutôt qu'entre adversaires dans une discussion n'en change pas la nature. Il s'agit, dans les deux cas, d'un conflit profond parce que basé sur des valeurs différentes.

Dans le cas qui oppose fondamentalistes et humanistes comment concevoir le passage d'un membre d'un camp à l'autre? Quelles raisons pourraient motiver ce changement? Plus précisément, de quelle genre de raisons s'agirait-il? Serions-nous en face de raisonnements logiques ou de persuasion?

L'argument des rationalistes, on s'en souvient, estimait que des changements de ce genre ne peuvent se produire sans qu'il existe déjà un accord fondamental entre les parties. Supposer un tel accord à l'intérieur d'une même personne mène cependant à l'affirmation qu'aucun

changement n'est possible. Comment, en effet, imaginer un changement sans que des doutes n'existent à l'égard de la position originale? Un horizon commun implique que tout ce qu'il contient n'est pas remis en question. Une personne qui, à l'intérieur d'elle-même, ferait preuve d'une telle homogénéité serait inaccessible au changement. Ce n'est donc pas l'horizon commun qui permet la résolution des disputes, au contraire, c'est son absence qui permet à la raison d'évaluer, de rejeter ou d'accepter de nouvelles options.

Dans le cas précédent, j'ai surtout montré certains avantages de la nouvelle position. Pourquoi ces avantages sont-ils apparus décisifs à un certain moment de l'évolution de cette femme, alors qu'ils ne l'étaient pas auparavant? Plusieurs réponses pourraient être données. Je ne prétends pas vider la question; je veux simplement souligner que toute cette enquête prend place, et pourrait se poursuivre, dans le champ de la raison.

3.5 Les 'baby-boomers' contre la génération X

L'exemple qui suit, celui d'un conflit entre générations, sert à illustrer une autre façon dont le changement peut se produire lorsque le

conflit est basé sur des valeurs différentes. J'essaierai de montrer que, parfois, des valeurs qui paraissent être bien différentes peuvent devenir similaires pour des raisons imprévues.

D'après Alexis de Tocqueville, dans les nations démocratiques chaque génération est un nouveau peuple. Ainsi, dans l'Amérique des années 1990, on peut voir deux générations exhiber des vues foncièrement différentes sur leur société et sur eux-mêmes.

Les divisions entre les 'baby-boomers', nés entre 1943 et 1960, et la génération suivante, la 13ième après la constitution américaine, soit celle née entre 1961 et 1981, ne sont pas seulement culturelles ou morales, elles sont aussi politiques et économiques.

Ce qui sépare les deux générations tient à ce que l'Amérique d'aujourd'hui, celle qui reflète les valeurs des 'boomers', est obsédée par les valeurs morales, la rectitude éthique et la punition exemplaire des crimes, et le désir d'une vie plus simple et plus tranquille.

Les 13ièmes, qu'on appelle aussi la génération X, par contre, démontrent une frénésie physique accompagnée d'un engourdissement

spirituel. Ce qui compte pour eux, se sont les divertissements, la poursuite de la haute technologie et un plaisir libre de tout remords. C'est une culture minimaliste, axée sur l'argent et le corps. Cette génération, sevrée d'attentes minimales, est maintenant occupée à éviter tout sens dans une société qu'ils conçoivent comme ayant très peu à leur offrir. L'écart représente l'entrée des néo-puritains dans la force de l'âge et l'entrée dans l'âge adulte des survivants nomades.

Alors que les 'boomers' se voient comme l'incarnation de la sagesse morale, la génération X met l'accent sur des manières enjôleuses, une apparence effrontée et préfère le shopping ou le jeu plutôt que l'étude et le travail. Cette génération poursuit le mode de vie nomade des employés intérimaires. La fainéantise leur est chère, la non-performance académique est une habitude et ils s'intéressent si peu à la politique, qu'en général, ils ne prennent même pas la peine de voter. Ils sont par contre doués d'un réalisme et d'un pragmatisme qui manquent à leurs aînés. Entre eux, les 13ièmes admettent volontiers qu'ils cherchent à manipuler le monde peuplé d'idéologues dans lequel ils sont forcés d'opérer. Exemple. Leur professeur de sociologie leur apparaît-elle comme une démagogue féministe, qu'ils s'empressent de répondre à ses questions d'examen en féministes convaincus, tout en se moquant d'elle entre eux. Jamais ils ne

penseraient à faire du piquetage dans le cabinet du recteur pour exiger un cours moins idéologique comme l'auraient fait leurs aînés.

A partir de ces quelques comparaisons, nous sommes en droit de conclure que le conflit habituel entre générations est d'un ordre différent quand il s'agit du conflit entre les 'boomers' et la génération X.

Encore une fois, nous nous demanderons s'il s'agit d'un conflit profond. Tout comme pour la discussion portant sur les fondamentalistes et humanistes, nous éliminerons d'abord les facteurs d'intensité et de durée du conflit. En effet, que les 13ièmes se préoccupent de démontrer publiquement et tapageusement leur opposition aux 'boomers' ou qu'ils leur réservent tout simplement une indifférence passive ne change en rien la profondeur du conflit. N'affecte pas non plus sa profondeur que la résolution soit déjà en cours ou qu'elle semble inaccessible. Ce qui compte, c'est l'opposition des valeurs. Dans le cas présent, il ne fait pas de doute que le conflit soit profond puisque, pour résumer, ce qui règne chez les 13ièmes se sont les appétits alors que les 'boomers' se distinguent par leur préoccupation avec les idées.

Comment résoudre un tel conflit alors que les protagonistes n'ont rien en commun? Comment démontrer à l'idéaliste la valeur de l'action pragmatique? Et ces 'last men of history' que sont les 13^{èmes} se laisseront-ils persuader par l'idéologie de leurs prédécesseurs?

Il existe sans doute plusieurs réponses à ces questions. Il n'est pas facile de les catégoriser comme faisant partie de la rationalité ou comme étant en dehors de son champ. Mais, comme j'en ai discuté, cette catégorisation est elle-même sans importance si nous optons pour une façon de procéder qui exige l'examen approfondi de chaque situation en elle-même.

Le cas des 'boomers' et de la génération X concernait la société en général. Pour apporter une réponse aux questions qu'il soulève, je voudrais exposer un cas individuel. Ce cas est, je pense, représentatif car il s'agit d'un père faisant partie de la génération des 'boomers' et de son fils, qui lui est de la 13^{ème} génération.

Le père a des idées bien précises sur la façon dont on doit mener sa vie. Il faut, pour commencer, acquérir une solide éducation en partie pour son gain intellectuel personnel bien sûr, mais aussi afin

d'assurer sa sécurité économique. Puisque c'est la décision, à son sens, la plus logique, on doit tout mettre de côté jusqu'à ce que ce but soit atteint.

Le fils, qui n'a pas le même besoin de sécurité, a d'autres idées. Bien qu'il ne conteste pas la valeur d'une éducation conventionnelle, il lui préfère (pour le moment, dit-il) des expériences plus immédiates: travail à la pîge, voyages, liberté de tout acquis matériel, etc.

Le conflit dure pendant un certain nombre d'années, au cours desquelles, l'un tente de convaincre l'autre et vice-versa. Quelles chances de succès ont-il d'en venir à une entente? Et surtout comment cette entente se forme-t-elle?

Jusqu'à maintenant, le père n'a pu convaincre son fils. Mais il est évident que sa propre attitude a changé. Il admet maintenant que son fils peut avoir raison de viser des buts immédiats, de ne pas remettre toute satisfaction à plus tard. Sans doute la constatation que le fils semble heureux de ses choix, que rien de dramatique n'est arrivé (comme le père le craignait), a-t-elle influencé ce changement d'opinion. Puisqu'il est maintenant arrivé à un certain âge, le père remet en question ses propres

choix. Était-ce si important de sacrifier tant à une carrière qui, maintenant, ne le satisfait plus? C'est là une question qui doit rester sans réponse puisqu'il la pose après avoir atteint la sécurité dont il avait tant besoin.

Le fils, par contre, a consenti à poursuivre son éducation mais à sa manière et sans sacrifier pour cela ce qu'il considérait comme plus important, c'est-à-dire une carrière dans la musique populaire. Qu'il y réussisse ou non, il pourra se dire qu'il a eu le courage d'essayer sa propre voie. Son père peut maintenant reconnaître ce courage, que lui n'a pas eu.

On voit, j'espère, que le père et le fils sont maintenant plus près d'une entente qu'ils ne l'étaient il y a quelques années. A quoi attribuer ce progrès. Il est évident que plusieurs facteurs sont en cause. La maturité que la vie a apporté aux deux y joue certainement une part importante.

Je voudrais souligner deux facteurs qui je pense ont été décisifs. Premièrement, il y a le fait que le père a pris du recul face à son rôle de guide et d'éducateur pour apprécier les idées de son fils sur une base plus objective. Deuxièmement, il y a l'affection qu'ils se portent

mutuellement. Sans cette affection et cet engagement, le lent cheminement qui mène à des changements de positions aurait sans doute été saboté par l'impatience de l'un ou de l'autre.

Comme on le voit, nous sommes loin de la recommandation des rationalistes d'un horizon commun. L'exposé du cas ne révèle justement pas cet horizon commun. Nous sommes aussi loin de l'argumentation logique. Sommes-nous, pour autant, tombés dans la déraison? Non, à moins de considérer un sentiment comme l'affection comme déraisonnable.

Les considérations précédentes ne prétendent pas avoir donné une analyse complète de la situation. Loin de là. J'ai simplement voulu souligner quelques aspects d'un problème complexe où bien d'autres éléments n'ont pas été considérés.

Conclusion

Cette thèse a tenté d'analyser un certain nombre de positions possibles concernant la résolution de conflits. J'ai d'abord examiné la position rationaliste qui prétend pouvoir prescrire des règles à la résolution de ces oppositions. J'ai montré pourquoi, en dépit de démentis, cette façon d'aborder les problèmes pouvait être comprise comme un recours à la reconstruction déductive.

D'autres façons de voir le processus d'argumentation d'une dispute existent. Pour Lugg, l'établissement d'un horizon commun ou partagé devient l'objet de l'argumentation plutôt que sa condition préalable. Selon lui, différentes positions sont susceptibles de changement à travers une variété de stratégies.

Des distinctions ont été apportées entre conflits profonds et ceux qu'on peut qualifier de superficiels. La nature spéciale d'un horizon commun a fait l'objet d'une étude attentive. J'en ai conclu que la recommandation de compter sur un horizon commun pour résoudre les conflits profonds pouvait s'apparenter à un idéal rationaliste. Un cas particulièrement intéressant, celui où les antécédents communs sont

suffisants pour qu'une dispute se produise, mais non pour qu'on puisse aussi en tirer sa solution, a été exploré.

De nombreuses stratégies de l'argumentation ont ensuite été considérées. Entre autres, j'ai parlé du principe d'information complète et du rôle que joue l'intérêt dans les discussions. Pour ma part, je suis d'accord avec Lugg; en particulier, avec sa suggestion que, méthodologiquement, toute information pertinente doit être considérée. Là où je pense aller plus loin, c'est dans l'application de ce principe. Selon moi, il devrait s'appliquer, non seulement à l'examen des positions en litige, mais aussi aux valeurs qui les sous-tendent. Cette recherche, une fois les autres moyens de ramener l'accord épuisés, peut encore retarder ou même éliminer la nécessité de recourir à la persuasion.

Enfin, au dernier chapitre, je me suis penchée sur les problèmes associés aux valeurs qui sous-tendent les positions. Certains changements de position se produisent qui ne sont basés ni sur une stricte rationalité, ni sur des considérations pragmatiques. Ils surviennent quand une valeur adoptée à cause d'un besoin émotif est remplacée par une autre plus rationnelle. Ceci est plus susceptible d'arriver lorsque la véritable raison qui sous-tend la valeur (le besoin émotif) a été abordée.

Pour ce faire, l'établissement d'un horizon commun n'est pas nécessaire; en fait, il limite les possibilités. D'autre part, la thérapie, bien qu'elle agisse sur les émotions, occupe une place qui ne peut être qualifiée de non-rationnelle. Enfin, j'ai montré, par des exemples, comment un changement d'opinion peut se produire qui soit rationnel sans pour autant être directement dépendant de la seule argumentation. Les facteurs associés à ces changements sont nombreux et difficiles à résumer. Quelques-uns ont été abordés: expériences de vie, sentiments, ré-évaluations de positions non considérées, besoins ayant été comblés. Le but visé par l'exposition de ces cas réels était de faire ressortir la complexité des situations de conflits et de montrer le mérite d'une méthode basée sur l'examen de chaque cas.

En d'autres mots, les changements de points de vue sont souvent le résultat de changements fondamentaux dans les systèmes de valeurs. L'argumentation logique joue un grand rôle dans ces changements, mais n'est pas le seul facteur. Plusieurs autres facteurs, qui traditionnellement n'ont pas toujours été acceptés comme faisant partie du champ rationnel, entrent en jeu. Ce sont ces facteurs que cette thèse a essayé de mettre en lumière.