

un regard pratique sur

LA RATIONALITÉ

par Yves COUTURE*

Même ceux qui considèrent que le rationalisme est un des accidents du parcours de la philosophie, seront prêts de reconnaître qu'une des premières exigences de l'exercice de la philosophie est un cadre rationnel, la présence de la rationalité.

Mais qu'est-ce que c'est, me demandait un étudiant, que la rationalité?

Comment répondre à cette question? Dans le contexte défini d'un cours de philosophie, quand la question est posée par un étudiant, il semble bien que la réponse apportée doit être pratique. L'étudiant est convaincu à juste titre que la rationalité sera une partie essentielle du cours qu'il aborde et il perçoit intuitivement, ou devrait le faire dans les cours de fin de cycle au moins, que la rationalité sera toujours présente dans la philosophie elle-même, que le professeur prétend par son métier être rationnel, que la rationalité le rejoindra, lui, dans les jugements qui seront portés sur sa production. Le professeur qui fait face à cette question a le devoir éminemment pratique de réduire l'angoisse que connaît cet étudiant à ce moment précis.

Il ne s'agit pas d'entamer un dialogue avec l'histoire de la pensée occidentale sur la nature de la «ratio». Il ne semble pas non plus que l'approche métaphysique du phénomène de la rationalité doive être retenue ici. Et je me sentirais relativement coincé s'il fallait que je donne de la rationalité une définition formelle. Il est un sens où la rationalité est voisine de la liberté. Qui, professeur ou étudiant, n'a pas rencontré un jour le dilemme du déterminisme et de la liberté? Comment pourrait-on nier que nombre des conversations, des échanges ou des discussions qui ont porté sur la liberté se sont terminées par des affirmations de part et d'autre sans que l'on ait atteint une définition formelle satisfaisante de la liberté? Mais chacun par ailleurs est prêt à admettre que pratiquement, l'existence ou l'absence de liberté se reconnaît. Sans que l'on puisse la définir, on la réclame dès que quelqu'un nous en prive en quelque matière que ce soit. Quelle que soit la forme que prend sa disparition, on sait quand on est privé de liberté. Pratiquement, les travailleurs de l'époque de Marx qui réclamaient la liberté auraient été bien en peine pour dire de quoi il s'agissait formellement, théoriquement. Comme pour monter une bicyclette il n'est pas nécessaire de connaître les lois physiques de l'équilibre, ni de définir ces lois, il n'est pas nécessaire pour être libre de connaître la définition de la liberté.

* L'auteur est professeur de philosophie au Collège Jean-de-Brébeuf.

C'est dans le même sens que je maintiens qu'il n'est pas nécessaire pratiquement de donner une définition théorique de la rationalité, et qu'il ne faut pas dans certains contextes pratiques proposer une telle définition. On voit à *l'usage* que quelque chose se passe dans le discours quand la rationalité est absente. Quand la liberté est absente de la vie de quelqu'un, il y a quelque chose qui ne va plus. Quand la rationalité est absente de la vie du discours de quelqu'un, il y a aussi quelque chose qui ne va plus.

En somme, nous devons reconnaître que la question de l'étudiant est une question au sujet d'une pratique, au sujet d'un fait, d'un phénomène qui existe ou qui devrait exister, bien plus qu'une question au sujet d'un concept. Gilbert Ryle nous a d'ailleurs rappelé que saint Augustin est mort avant d'avoir défini le temps et que Hume n'a pas eu la chance avant de disparaître de définir la Chance.

Je prendrai donc ici un ensemble d'exemples d'irrationalités, puis j'essaierai de dégager ce qui ne va plus dans un discours irrationnel. (Je tiens à souligner au lecteur de cet essai que je suis pleinement conscient de ce que les pages qui suivent ne traitent que de la rationalité à laquelle doit se soumettre le questionné: c'est lui qui a le fardeau de la preuve. Je projette de compléter sous peu cet examen de la pratique de la rationalité en examinant les devoirs qu'a envers elle le questionneur).

LE RECOURS À L'AUTORITÉ DE L'AUTEUR

Nous nous entendrons tous sur le fait que l'un des exemples les plus flagrants d'irrationalité est le recours par celui qui tient un certain discours, à sa propre autorité comme seule preuve de son argument. Une telle position va d'ailleurs à l'encontre des principes élémentaires de justice qui maintiennent qu'un individu ne peut justement être juge et partie.

Imaginons que les journaux fassent un jour état d'un débat entre une corporation professionnelle et les étudiants qui se destinent à l'exercice de cette profession. Appelons cette corporation l'AEVO. L'AEVO exige que les étudiants fréquentent à la fin de leur périple universitaire, une école de formation professionnelle qui doit les mener à l'examen de droit de pratique de cette corporation.

Or les étudiants demandent que ce corps revise ses examens. Ce à quoi l'AEVO répond qu'elle ne peut le faire parce que ce serait mettre en doute la validité de l'examen qu'elle a préparé alors qu'un tel doute ne peut être entretenu. Il n'est pas possible, semble-t-il, que le débat puisse être tranché par quelqu'un qui soit extérieur au conflit. De sorte que l'AEVO, devant la demande de justification de son examen par les étudiants, répond que l'examen est bien fait parce que c'est elle qui le fait et qui le dit; qu'en somme la valeur de cet examen ne peut être mise en doute, qu'on ne peut la discuter, qu'à toute fin utile, il n'y a pas de négociation possible ni de dialogue à ce sujet.

Un autre exemple. En 1973, une étudiante venue me voir à mon bureau, se mit à affirmer que tous les pauvres étaient des paresseux et par conséquent qu'on ne devrait pas permettre l'existence de fonds sociaux comme ceux qui sont distribués par le bien-être social ou par la commission d'assurance-chômage. Je commençai alors à essayer de démontrer que même s'il y avait des profiteurs, des sangsues qui venaient se greffer à un système de secours à l'indigence, rien ne pouvait permettre de croire que tous ceux qui tiraient profit de ces organisations étaient des paresseux. Et il s'ensuivait qu'on ne pouvait demander que soient abolies ces formes de secours. En vain. Après mes efforts les plus brillants, je ne pouvais entendre de mon interlocutrice que les mêmes affirmations. Enfin je posai une question qui aurait dû être posée au début des deux monologues: «Comment peux-tu affirmer une chose comme celle-là? Comment fais-tu pour savoir ces choses?» et la réponse fut nettement: «Ah! je le sais!» Je ne me souviens plus si elle m'a quitté là-dessus ou si nous avons changé de sujet. Je sais seulement que nous n'en avons plus parlé. Nous ne le pouvions plus. Tout ce que je disais en effet et qui venait à l'encontre de ce qu'elle «savait» ne pouvait lui être acceptable ni ne pouvait être considéré par elle, parce que précisément cela ne correspondait pas à son autorité savante.

LE RECOURS À L'AUTORITÉ D'UN AUTEUR

Il est clair que l'échange, dans les deux cas présentés ci-haut, cesse. Dans le premier cas, on voit clairement qu'il n'y a pas dans une telle position de place pour la négociation. Dans le deuxième cas, il s'impose que si la conversation continue, elle devra changer de sujet ou revenir sur le même

sujet quand le dogmatisme personnel sera tombé. Admettons le cas où ce dogmatisme personnel des deux positions fait place à autre chose.

On peut facilement imaginer que l'AEVO veuille pour un ensemble de raisons ouvrir le dialogue et/ou la négociation. On peut aussi imaginer que les négociations sont entreprises, mais que l'AEVO tient encore fermement à sa position. Voyant cependant que le dogmatisme personnel ne mène à rien, elle peut tenter le pas suivant: «Oui, mais il n'y a pas que nous qui tenons à cette position. Le juge N. a dit dans son allocution à la Chambre de Commerce de M. que l'examen préparé par nous était de loin le meilleur qui se puisse être, vu les objectifs que l'AEVO se doit d'atteindre par ces examens pour jouer son rôle proprement.» On voit ici que le recours à l'autorité, que le dogmatisme n'est plus personnel, mais que l'autorité, la renommée et le prestige d'un tiers sont utilisés comme justification. On imagine facilement qu'un tel recours constitue une autre façon de non-recevoir. On imagine aussi que, si ce recours à l'autorité est utilisé exclusivement, les négociations cesseront ou du moins ne feront guère de progrès sur ce point. Il semble en effet s'imposer que si l'un des partis est prêt à remettre en question l'autorité de l'autre parti, il n'acceptera pas non plus un autre recours à l'autorité par ce même parti. L'autorité d'un autre, en ce cas, n'est utilisée que comme artifice pour essayer de grossir la valeur du premier parti comme juge. On voit d'ailleurs mal quelqu'un qui dans un conflit comme celui-ci où l'AEVO tient absolument à «GAGNER», recourrait à l'autorité d'un tiers pour dévaloriser son point de vue.

Dans le deuxième cas, on peut aussi imaginer que le «Je le sais!» original soit suivi d'un «Et puis, je ne suis pas seul à le dire, monsieur Louis-Philippe L. (toute ressemblance avec...) l'a dit l'autre jour à l'assemblée!» Il s'agit encore une fois d'un argument d'autorité. On voit bien qu'un tel argument ne peut satisfaire en fait le questionneur. Rappelons-nous que la question posée était: «Comment sais-tu ces choses?» et que cette question s'attendait à une réponse qui eût démontré une source, l'existence d'une source dont la fidélité à la réalité ne pût être mise en doute. Et que cette source, si elle eût été mise en doute, eût pu en fait être vérifiée. Recourir à une autorité extérieure n'offre aucune garantie quant à ce type de fidélité. Ce qui était refusé était une affirmation faite par une personne alors qu'on doutait des faits. Recourir à une autre autorité ne fait qu'ajouter une autre

personne dont les sources doivent aussi pouvoir être soumises à un examen.

Encore une fois, on voit que les négociations peuvent cesser dans le premier cas et que la conversation peut se terminer dans l'autre. Imaginons cependant que les questionneurs reformulent leurs questions. Imaginons aussi un autre type de réponse.

L'ARGUMENT DU TROUPEAU

«Messieurs, vous pouvez bien sûr refuser notre autorité. Vous pouvez aussi refuser l'autorité de Monsieur le Juge N.; mais vous devrez admettre quand même que tout le monde est d'accord avec nous. Lisez dans les journaux les réactions du public. Les gens sont unanimes: les services que les membres de l'AEVO rendent à la population, ces membres ayant été choisis par le processus d'examen que vous critiquez, ont fait en sorte que tous les membres de la population à qui on a demandé leur opinion nous ont dit que les examens devaient être bien faits. Mais ce n'est pas tout. Tous les membres de l'AEVO qui ont répondu à notre enquête nous ont dit qu'ils approuvaient la manière dont les examens de droit de pratique étaient administrés. Et de plus, tous les membres de la magistrature, et pas seulement le Juge N., sont d'accord avec la forme d'examens administrés. En somme, tout le monde est d'accord avec nous!»

On peut imaginer un ensemble d'arguments détaillés qui feraient refuser cet argument: la manière dont les enquêtes ont été conduites, la qualité des personnes dans la matière, etc. Mais ce qui doit retenir notre attention ici se trouve dans le fait que, tout compte fait, il est certainement possible d'imaginer des cas où tout le monde s'est trompé. Sans compter que ce «tout le monde» peut signifier «toutes les personnes d'accord avec nous». Il est certainement un sens où tous les physiciens qui ont suivi Newton sans condition, et ce fut le cas des physiciens avant Einstein (ou presque), que tous ces gens se sont, en un certain sens, trompés. Tous les gens se sont trompés quand ils ont tous cru que la terre était plate.

Dans le deuxième cas, on voit fort bien que si tout le monde pense comme celui qui pense que tous les indigents sont des paresseux, tout le monde se trompe; il est certains indigents qui ne sont pas des paresseux.

On voit encore que même s'il était vrai que tout le monde avait raison de penser comme celui qui invoque «tout le monde», le questionneur qui veut toujours savoir comment on peut justifier ce qu'on avance peut encore demander comment tout le monde justifie aussi ce qu'il pense. Ainsi le questionneur doute: il estime qu'il est possible que ce «tout le monde» qui est invoqué se trompe; il n'est d'ailleurs même pas sûr que le fonctionnement de l'AEVO, à cause des connaissances précises qu'il suppose, soit en réalité l'affaire de tout le monde. En fait, le processus de connaissance de l'autre parti, de l'autorité invoquée, le processus de connaissance du troupeau lui-même, demeure obscur: le questionneur reste sur sa faim. Pratiquement, ou bien les négociations se rompent dans le premier cas, et la conversation cesse dans le deuxième, ou bien elle continue et les deux partis questionnés essaient d'apporter d'autres justifications au questionneur.

LA TRADITION

Les négociations pourraient continuer sur le ton suivant: «Même si vous n'êtes pas prêts à nous reconnaître l'autorité suffisante pour prendre la décision que nous voulons vous voir accepter; même si vous n'êtes pas prêts à reconnaître l'autorité d'un tiers; même si vous refusez d'accepter comme suffisant l'accord de tout le monde avec nos intentions, vous devrez nous accorder au moins que les membres de l'AEVO ont toujours fourni des services satisfaisants à la population et que notre examen en ce sens est valable: il a toujours permis de choisir avec justesse les gens qui devaient se joindre à nous. En somme, vous ne pourrez rejeter, refuser de reconnaître l'existence et la valeur d'une tradition qui a toujours... etc.»

Il est clair dans ce cas que ceux qui font les réclamations sont pleinement conscients qu'ils s'opposent à une tradition. Réclamer quelque chose de nouveau, c'est réclamer justement qu'on brise d'une manière ou d'une autre avec une convention, avec une tradition. Et encore là, le questionneur ne peut être satisfait. Sa question, pour cette circonstance, se modifierait sensiblement pour tenir compte de ce nouvel élément. On demanderait par exemple comment une telle tradition a pu s'instaurer. On discuterait à l'effet que les conditions qui ont favorisé l'apparition d'une telle tradition n'existent plus et que les circonstances actuelles demandent justement la création

d'une nouvelle tradition, qui ne garderait de l'ancienne que ce qui résiste à l'examen critique.

On peut facilement imaginer aussi d'autres types de formulation du refus de la tradition comme justification dans le cas d'une négociation du genre qu'on imagine ici. L'important ne réside pas dans la formulation d'arguments de détail. Le seul intérêt pour nous ici est de constater que la tradition au sens de «il en a toujours été ainsi» ne peut être acceptée comme justification. Que la tradition ne peut devenir pour un questionneur exigeant un élément de satisfaction en termes de justification.

On voit aussi bien sûr que l'argument qui consisterait dans le deuxième exemple que je développe, à dire que tous les pauvres sont des paresseux parce qu'il en a toujours été ainsi, n'est pas non plus pour satisfaire le questionneur. En fait, l'irrationalité ici ne demande pas à être exposée comme l'irrationalité de l'exemple précédent. Il est flagrant. J'en profite pour souligner que l'irrationalité n'est pas toujours aussi bête. On voit que, dans le premier cas, des efforts doivent être faits pour l'exposer alors que, dans le deuxième cas, la bêtise est immédiatement disponible. En somme, que même si, la rationalité lorsqu'elle est absente fait sentir cette absence, il n'en reste pas moins que l'irrationalité peut revêtir des dehors plus ou moins sophistiqués. Mais dans les deux cas, il y a un recours à la tradition, et dans les deux cas le questionneur ne trouve pas réponse à sa question. C'est aussi la difficulté de savoir dans quelle mesure le passé est une réponse à une question qui concerne l'avenir. Mais ceci nous entraînerait dans une analyse de la perspective historique qui pourrait nous faire dévier de ce que nous sommes à faire ici. J'ose quand même dire que la perspective historique me semble, spontanément, apte à nous permettre de prendre conscience des faits, de leur nature et de leur développement mais que cette perspective ne peut jouer qu'un rôle limité dans la prise de décision qui porte sur un acte...

L'ATTAQUE AD HOMINEM

«Vous refusez de nous reconnaître l'autorité que nous sommes en droit de nous reconnaître parce que nous sommes ce que nous sommes, autorité que nous reconnaissons les autorités compétentes, que l'ensemble de la population nous reconnaît, autorité que consacre une longue tradition! Mais qui croyez-vous être? Vous n'êtes que des gens qui vivent au crochet de la société qui vous fournit

les sous vous permettant de passer d'heureuses années à l'université en qualité de Jean Foutre... etc.!!» Devant tous ces refus, il est possible en effet d'imaginer que la patience puisse manquer à ceux qui sont questionnés. On trouve des exemples de telles pertes de patience dans l'histoire. Pensons au questionneur par excellence, Socrate, qui exaspéra de ses questions ceux qui devaient pour cela le condamner à prendre la ciguë. Nous sommes cependant en droit de nous demander comment une telle attaque personnelle contre l'interlocuteur peut faire avancer le débat, comment une telle attaque peut s'inscrire dans un processus de négociation si les deux parties veulent que cette négociation aboutisse. L'attaque *ad hominem* n'est propre en fait qu'à déplacer le débat. On trouve les plus beaux exemples de l'attaque *ad hominem* dans une publication qui a pour titre «Le Journal des Débats» et qui rapporte les débats qui ont lieu dans les plus hauts centres de décision et de négociation du pays: l'Assemblée nationale. En somme, on a toutes les chances avec une telle attaque que la négociation cesse. Il n'est pas possible de considérer l'attaque *ad hominem* comme faisant partie du processus qui permettra à celui qui questionne de trouver réponse à ses questions. Ses questions ne portaient pas sur sa vie ou sur la qualité de sa personne.

Le deuxième échange que j'ai donné en exemple pourrait facilement connaître le même sort: «C'est parce que vous ne m'aimez pas, parce que vous me détestez que vous essayez de me pousser au pied du mur. C'est parce que vous êtes méchant... (Je prie le lecteur de croire que je n'invente pas ici)». Il est clair que ce n'est pas en me faisant donner des qualificatifs que j'obtiens par le fait même les réponses à mes questions concernant les sources de la connaissance d'une personne. Je ne sais pas pourquoi tous les pauvres sont des paresseux, je sais seulement un peu plus ce que je suis; et l'irrationalité de l'intervention me permet de croire que, tout compte fait, il n'est pas si sûr que je sois méchant.

LA GÉNÉRALISATION À OUTRANCE

«Bon, d'accord, vous n'êtes pas aussi méchant que je le dis. Je suis même prête à croire que vous m'aimez un peu. Je veux même vous donner des cas qui prouvent ce que je dis. La semaine dernière j'ai vu dans le journal, et je sais que plusieurs journaux ont repris le même fait, que la Commission d'assurance-chômage, après enquête, avait

découvert qu'environ 10% des gens qui retirent des prestations sont des gens qui prennent toutes sortes de détours pour ne pas travailler et qui refusent de travailler. On sait que ces enquêtes coûtent très cher et qu'il n'est pas possible de les mener à fond. En fait, ils ne peuvent que révéler les cas les plus flagrants au terme de ces enquêtes. Vous m'accorderez certainement que ces enquêtes ne révèlent que ce que l'iceberg laisse dépasser. En somme j'ai toutes les raisons de croire que ce que j'affirme est vrai: les pauvres sont des paresseux!»

C'est ce type de processus que j'appelle (avec d'autres) la généralisation à outrance. C'est le processus qui permet à partir de cas partiels et relativement isolés (10%) de démontrer que tous les autres éléments du groupe (90%) sont aussi membres du groupe de ceux qui forment 10% d'une population. Il est clair que le racisme, exemple parfait d'irrationalité, est généralement le produit d'une telle généralisation (à moins qu'il ne soit le produit d'une ignorance totale...). On imagine fort bien, on doit même connaître des gens qui ont marchandé avec un commerçant de race juive, et parce qu'ils ne sont pas satisfaits, après coup, du prix qu'ils ont payé (sur le coup il faut assumer qu'ils étaient satisfaits, s'ils n'ont pas été forcés sous la pression d'armes à feu ou autres à verser le prix demandé), ils s'empressent de dire à quelqu'un qu'ils connaissent de ne jamais faire affaire avec des Juifs, ce sont tous des voleurs. Qu'on songe aussi à un des monologues d'Yvon Deschamps où son personnage ayant connu des nègres qui couraient vite, qui faisaient de la musique et qui dansaient, s'en est empressé de conclure que tous les nègres courent vite, qu'ils sont tous doués pour la musique, et qu'ils ont le rythme dans le sang.

Il est clair encore une fois que pratiquement, le recours irrationnel à la généralisation, ne peut non plus satisfaire le questionneur. Son argument serait précisément de dire qu'il est faux que tous les pauvres sont des paresseux, et qu'il accepte volontiers que certains pauvres sont des paresseux. Dire que 10% des pauvres sont des paresseux ne fait que confirmer cette position. Quand on opère la généralisation exposée plus haut, on s'aperçoit qu'on retombe encore une fois dans un contexte dogmatique: la masse des pauvres dans un pays n'est pas un iceberg. On aurait précisément tendance à croire que les pauvres dans une société sont précisément ceux qui se trouvent sous la surface. D'ailleurs le type d'argument utilisé fait

d'une part confiance à la compétence des enquêteurs quand ça l'arrange, mais que cette compétence est par ailleurs mise en doute quand il s'agit de la conclusion; on dit qu'on est d'accord avec les enquêteurs qu'il y a 10% de fraudeurs des processus de régénération sociale, mais qu'on n'est point d'accord avec eux parce qu'il y en a plus qu'ils ne le disent. J'aurais tendance à croire qu'il y a toujours une part de contradiction analogue dans la généralisation à outrance. Cette part de contradiction ne fait que confirmer de toute manière, dans les cas où elle peut être décelée, le caractère nettement irrationnel du processus.

Une dernière note peut-être sur la généralisation à outrance. Il me semble que le produit de la généralisation devient toujours un qualificatif associé à un concept plutôt qu'un concept discriminatoire. Je m'explique. Dire que si 10% des pauvres sont des fraudeurs, tous les pauvres sont des fraudeurs ne constitue qu'une affirmation gratuite quant à la qualité des pauvres. Il semble bien que pour l'interlocuteur qui questionne, le concept de paresseux a un sens, et que le concept de pauvre a un autre sens. Il accepte d'emblée l'existence de deux concepts distincts. La généralisation à outrance tend plutôt à permettre de mettre un signe d'égalité (=) entre les concepts. Il s'ensuit que l'argument de celui qui doit apporter des réponses à des questions devient le suivant: «Il ne faut pas s'acharner à essayer de justifier la position des pauvres: il n'y a pas de pauvres, il n'y a que des paresseux; ne parlons plus des pauvres, parlons uniquement des paresseux, les deux concepts désignant les mêmes personnes.» On voit que dire que tous les Juifs sont des voleurs, ne constitue en fait que l'accolement d'un adjectif à un concept.

Ce qui aurait dû être développé, ce qui aurait tendance certainement à satisfaire le questionneur, ce serait plutôt l'utilisation de concepts qui permettent de faire la distinction entre les pauvres et les paresseux, le questionneur assumant certainement qu'il y a une différence entre les deux catégories de personnes. Ce ne sont donc pas des qualificatifs qui permettent de faire les distinctions. Ce sont plutôt des concepts discriminatoires, des concepts qui permettent de mieux comprendre les distinctions entre deux catégories. Je n'en veux pour preuve de ce que j'avance que l'illustration suivante. Si quelqu'un me dit que tous les pauvres sont des paresseux, il lui reste toujours à me démontrer qu'il y a une différence entre un paresseux pauvre et un paresseux riche. Et nous nous retrouvons alors encore une fois devant l'obliga-

tion de faire la distinction entre le pauvre et le riche, la paresse n'étant pas une distinction suffisante.

LA PÉTITION DE PRINCIPE

«Vous serez sans doute prêts messieurs à reconnaître que le public a le droit d'être protégé. Et c'est précisément ce que fait l'examen que vous dénoncez, il protège le public!» Il est clair qu'il faudrait en premier lieu en arriver à démontrer comment cet examen protège le public avant d'invoquer ce principe.

Dire que tous les chômeurs sont des paresseux parce qu'ils ne travaillent pas, c'est dire simplement que les chômeurs sont des gens qui ne travaillent pas. Le questionneur est certainement prêt à concéder ce point mais là encore, les questions qu'il pose ne sont pas pour autant éclaircies.

En somme, même si la pétition de principe mérite qu'on s'y attarde plus longuement que je ne le fais ici, je crois qu'il sera suffisant de dire que lorsqu'un principe est «justifié» par un autre principe, on n'a pas pour autant éclairé le questionneur quant aux fondements du premier principe, même si le second est, lui, fondé.

CONCLUSIONS

Je ne crois pas qu'il puisse subsister de doutes quant au caractère irrationnel des sept cas d'argumentation que j'ai présentés plus haut. Nous avons donc sept cas où la rationalité est absente. Nous en avons suffisamment pour permettre d'examiner généralement ce qui se passe pratiquement dans ces discours irrationnels.

LA CONVERSATION NE PEUT CONTINUER

Un premier fait se dégage nettement de tous les cas: quand un des deux partis d'une discussion, d'une conversation, d'un échange quelconque utilise un argument irrationnel, il n'est plus possible à cet échange de se poursuivre.

Que pouvez-vous répondre en effet à quelqu'un qui vous dit qu'il en est ainsi parce qu'il le dit? Que faire devant l'affirmation qui dirait: je le sais, mon père me l'a dit? Comment peut-on s'opposer à quelqu'un qui pense comme tout le monde et pour qui penser comme tout le monde est une vertu? etc.

Avec des amis, il semble pratiquement plus prudent de détourner le sujet de conversation. Avec des étrangers, on s'en va, on change aussi de sujet, mais il est clair qu'en tout cas si un argument irrationnel, comme ceux que nous avons vus précédemment, ou un autre est utilisé sérieusement, il est clair que la conversation ne peut se prolonger sur le sujet engagé. Chacun de ces arguments est, en d'autres termes, un moyen de mettre fin à la discussion. C'est souvent d'autorité par exemple qu'un professeur met fin à un échange dans un cours, ou que les parents mettent un terme à une action ou à un échange verbal. En somme, depuis Richard Simon et Isaac La Peyrère, l'autorité a nettement succombé aux attaques de la rationalité. Aristote ne doit plus servir à clore les discussions.

Je peux maintenant risquer une approche plus positive, si on veut, de la rationalité. On peut dire certainement que pratiquement, un discours rationnel est un discours qui peut se prolonger. Le cadre rationnel du développement du discours est sans doute, pratiquement, celui où ce discours peut se dérouler librement. En un sens, le discours a la liberté de se poursuivre dans le cadre de la rationalité. J'irais plus loin, je dirais même que la rationalité est la liberté du discours. Sans rationalité il ne peut y avoir de dialogue, d'échange, de communication.

L'INSATISFACTION DU QUESTIONNÉ

Mais jusques à quand un discours doit-il se prolonger? Dans le cas des échanges entre l'AEVO et les étudiants, il est clair que l'on doit parvenir à une entente le plus rapidement possible, et ce dans l'intérêt des deux parties. Il est clair donc que l'on doit parvenir à un terme pratiquement. Ou, si l'on préfère, il est peut-être très agréable de causer, mais il faut franchir des pas, il faut progresser, toutes les conversations ne sont pas des échanges de cocktail parties. Nettement, je crois qu'un terme est franchi, atteint, quand les deux interlocuteurs sont satisfaits. Bien sûr il est possible que le questionneur se satisfasse d'une justification irrationnelle. On imagine facilement un enfant qui, ayant demandé pourquoi il fallait qu'il mange ses patates, les mange effectivement tout heureux qu'on lui ait répondu de les manger «parce que des patates, c'est des patates». Mais laissons de côté ces cas extrêmes et ne nous en tenons qu'aux cas où le questionneur est dans un certain sens, sérieux.

Il faut avant tout faire remarquer que celui qui est soumis à la critique, celui à qui on demande des justifications, risque fort de ne pas trouver de satisfaction dans l'utilisation d'un argument irrationnel. Comme nous le verrons plus loin, le questionneur ne peut être satisfait par de tels arguments. A cause de cette insatisfaction, le questionné ne peut non plus connaître une satisfaction. Il sait fort bien que s'il s'en est tiré cette fois, il y a toutes les chances au monde pour que cette victoire soit provisoire et que le questionneur revienne à la charge. A ceci doit probablement se mêler l'insatisfaction de ne pas avoir de justification réelle et valable.

Au fond l'irrationalité implique certainement pour celui qui l'utilise un certain sentiment d'insécurité. On peut certainement dégager d'autres raisons qui illustreraient plus avant l'insatisfaction de celui qui a recours à l'irrationalité dans le cadre d'un discours, d'une conversation, mais nous risquons fort de nous voir entraîner dans des explications à caractère psychologique, des explications probablement beaucoup plus complexes et ne cadrant donc pas avec la tournure du présent texte. Disons simplement qu'une analyse plus poussée nous révélerait probablement que l'insatisfaction du questionné réside dans une certitude qu'il a que le fardeau de la preuve lui incombe toujours, malgré les «réponses» apportées.

L'INSATISFACTION DU QUESTIONNEUR

Il me semble plus simple d'analyser l'insatisfaction du questionneur.

L'absence de réponse à ses questions

Dans presque tous les cas d'irrationalité que nous avons vus tout à l'heure, il est apparu que le questionneur ne pouvait jamais être satisfait pour au moins une bonne raison: il ne recevait pas de réponse à sa question. Quand quelqu'un nous dit qu'il le sait et que c'est pour ça qu'il le dit, il ne répond pas à la question de savoir comment il le sait. Quand à une question qui cherche à vérifier les sources qui permettent d'émettre les énoncés que le questionné émet, celui-ci donne comme source un individu qui ne sera pas nécessairement accepté comme source valable, il ne répond pas à la question qui cherche en fait à savoir quelles sont les sources valables qui viennent justifier une prise de position. Comme je le soulignais plus haut, tous les recours à l'autorité

sont faits pour permettre à celui qui les emploie de faire pression sur son interlocuteur. Je ne connais pas de cas où l'autorité soit invoquée, quand elle donne tort à celui qui l'invoque. Enfin, si on demande à quelqu'un de justifier un principe et que sa justification constitue une pétition de principe, il n'y a pas de réponse apportée. Il en est de même dans le cas de l'attaque *ad hominem*, etc.

Le processus de connaissance n'est pas révélé

Au fond, toutes les questions posées et qui demandent des justifications, demandent aussi que soit révélée la manière selon laquelle celui qui maintient tel argument a pu en arriver là. (On ne doute pas que les parvenus soient parvenus, on s'interroge sur l'état dans lequel ils sont parvenus.) Il est clair que dans tous les cas de recours à l'autorité, les questions demandaient une clarification du processus de connaissance qu'avait suivi le questionné. Les questions, en demandant de révéler un tel processus, demandent en fait que soient révélés certains faits objectifs, une certaine objectivité, ou en tout cas un élément qui soit susceptible d'intersubjectivité. Révéler le processus de connaissance, c'est révéler en fait les points où il est possible aux interlocuteurs de se rencontrer. Il est clair que dans ce cas, la conversation se prolongera certainement. Ce sera aussi la révélation des règles qui auront été suivies. Et si on peut comparer un instant le comportement verbal à un jeu, il est clair que le jeu ne peut se dérouler sans que les règles du jeu soient connues et communes aux deux joueurs. On voit dans les cas présentés plus haut, que celui qui est coupable

d'irrationalité n'est certainement pas prêt à reconnaître à son interlocuteur le droit d'utiliser le même type d'argument. Les règles du jeu sont faites par une partie et ne sont valables que pour cette partie. Et bien sûr elles doivent permettre à cette partie de gagner le débat.

Ainsi, si je devais parler positivement de la «ratio», je dirais dans le présent contexte, qu'elle est pratiquement le jeu de la révélation du processus de l'agencement des faits, des règles suivies pour l'interprétation d'un phénomène.

Il y a une victoire

Dernière conclusion évidente, me semble-t-il, le discours irrationnel se doit de déboucher sur une victoire dans la conversation. Cette victoire me semble devoir être celle de l'irrationnel. Il n'y a une victoire que parce que l'un des deux participants se voit dans l'obligation de quitter le terrain: on lui en donne l'ordre et on ne tolérera pas qu'il contrevienne à cet ordre. Ce n'est que dans un but de victoire que le type d'argument irrationnel comme ceux qui ont été illustrés plus haut peut être utilisé.

Or il ne semble pas que le discours soit un lieu de victoire. C'est plutôt un lieu où l'on apprend.

En somme...

...on reconnaît la présence de la rationalité dans un discours quand ce discours se prolonge jusqu'à ce que les interlocuteurs soient satisfaits, c'est-à-dire jusqu'à ce qu'ils aient appris l'un de l'autre...

SAMSON, BÉLAIR, CÔTÉ, LACROIX ET ASSOCIÉS

Comptables agréés

Montréal — Québec — Rimouski —
Sherbrooke — Trois-Rivières — Ottawa

Suite 3100, Tour de la Bourse, Montréal 115 — 861-5741