

Presses universitaires de Franche-Comté

Annales Littéraires de l'Université de Franche-Comté, n° 926

Série *Linguistique, Sémiotique et Communication*

Directrice de la série : Virginie LETHIER

SUIVI ÉDITORIAL : JULIEN AUBOUSSIER

© Presses Universitaires de Franche-Comté — 2014  
Collection Annales Littéraires de l'Université de Franche-Comté  
32, rue Mégevand  
25030 Besançon Cedex

ISBN 978-2-84867-477-3

Illustration de couverture : *Têtes en terre cuite sur un mur de l'atelier de Gérôme*, œuvre de Jean-Léon Gérôme, sculpteur, [1824, Vesoul-1904, Paris]. Cliché NQ-D-009930, cote BnF : DC-293 (A+, 13)-FT 4, notice 40344533, département Estampes et photographie de la BnF.

Couverture : Marie Bonjour

## **Rhétoriques de l'exemple** ***Fonctions et pratiques***

Ouvrage collectif sous la direction de

**Emmanuelle DANBLON, Victor FERRY,  
Loïc NICOLAS et Benoît SANS**

Avec les contributions de :

**Francis GOYET, Marc ANGENOT,  
Fabrice CLÉMENT, Alain RABATEL,  
Sebastian McEVOY, Ekkehard EGGS**

Fabrice CLÉMENT<sup>1</sup>

## Pourquoi les exemples « marquent »-ils l'esprit ? Vers une approche cognitive des effets rhétoriques

### 1. Introduction

Il est des situations où les participants à une action sociale se coordonnent presque sans mots, chacun s'ajustant automatiquement à l'action de son voisin en vue de réaliser un objectif commun – comme lorsqu'une offensive, dont les différents éléments ont été soigneusement répétés à l'entraînement, amène le ballon au fond du filet adverse. D'autres réalisations collectives nécessitent que les différents acteurs se mettent d'accord sur les buts, les moyens et la division des tâches. L'exemple le plus abouti en est sans doute la politique, qui renvoie pour Hannah Arendt à la capacité de « pouvoir-commencer » en commun, de rompre avec l'ordre existant du monde. Dans cette vision de la politique, dont la *polis* grecque était pour elle le modèle, les mots jouent un rôle essentiel : « toutes choses se décidaient par la parole et la persuasion et non par la force ni la violence<sup>2</sup> ». Dans cette perspective, l'art de convaincre un auditoire renvoie à une capacité sociale essentielle : la mise en accord des intérêts et des perspectives individuelles afin d'inventer ensemble une forme de vie partagée.

Certes, les sociétés humaines n'ont probablement jamais connu un temps zéro où tout a dû être décidé en commun. Mais, il existe toutefois de nombreuses situations où les groupes humains doivent recourir à des séries de palabres visant à dessiner des objectifs communs, établir une division des rôles et assurer une répartition des éventuels coûts et bénéfiques. Lorsque ces groupes sont suffisamment égalitaires pour ne pas être d'emblée soumis à la volonté absolue de l'un de leurs membres, l'effort des uns et des autres va consister à trouver une manière d'amener leurs semblables à adopter le même but qu'eux. Si les membres des groupes en question sont, par ailleurs, dotés de la capacité à parler, ils vont

---

<sup>1</sup> Fabrice Clément est Professeur à l'Université de Neuchâtel (Suisse) où il codirige le Centre de sciences cognitives.

<sup>2</sup> Hannah Arendt, « Condition de l'homme moderne », dans *La condition de l'homme moderne*, Paris, Calmann-Lévy, coll. « Liberté de l'esprit », 1961 [1958].

fois les récepteurs « équipés » de tels mécanismes de filtrage des sources d'information, les émetteurs peuvent encore élaborer leurs messages en vue de « faciliter » les opérations de vérification. Ainsi, ils peuvent recruter des termes logiques comme « si », « ou », « dont », « mais », « puisque », etc., afin de renforcer la cohérence de leur discours. Pour Dan Sperber, c'est au cœur de cette stratégie que l'origine de la rhétorique est à rechercher<sup>9</sup>. Il est à relever que cette stratégie, dans certaines conditions, ne manque pas d'efficacité. Nous avons ainsi pu montrer que les individus (dès l'âge de quatre ans !) attribuent une confiance plus grande dans les dires d'un informateur qui utilise un connecteur logique comme « parce que » par rapport à un informateur qui énonce un contenu propositionnel équivalent mais sans connecteur logique<sup>10</sup>.

Au terme du parcours évolutionniste très rapidement esquissé ci-dessus, tout porte à penser que les risques d'être accidentellement ou intentionnellement manipulés ont été à l'origine de la sélection de mécanismes cognitifs capables d'assurer ce que nous avons nommé une vigilance épistémique<sup>11</sup>. La question qui se pose désormais porte sur la nature de ces mécanismes. Le caractère persistant, en terme de traitement cognitif, du problème de la fiabilité du témoignage d'autrui semble indiquer qu'une partie, au moins, de ces mécanismes de filtrage font partie de notre héritage biologique. Cette hypothèse est renforcée par les travaux récents en psychologie du développement qui semblent montrer qu'il existe, dès un très jeune âge, des procédures automatiques de vérification des informations communiquées par autrui<sup>12</sup>. Ainsi, Melissa Koenig et Catherine Echols ont montré que, dès 16 mois, les enfants manifestent une surprise vis-à-vis d'une source qui qualifie faussement un objet qu'ils connaissent déjà (« soulier » à la place de « ballon ») ; non seulement ils la regardent plus longtemps, mais certains d'entre eux tentent de corriger le témoignage fautif<sup>13</sup>. Une littérature de plus en plus

<sup>9</sup> Dan Sperber, « Le témoignage et l'argumentation dans une perspective évolutionniste », art. cit.

<sup>10</sup> Stéphane Bernard, Hugo Mercier et Fabrice Clément, « The power of well-connected arguments: Early sensitivity to the connective because », *Journal of Experimental Child Psychology*, vol. 111, n° 1, 2012, p. 128-135.

<sup>11</sup> Dan Sperber, Fabrice Clément, Christophe Heintz, Olivier Mascaro, Hugo Mercier, Gloria Origi et Deirdre Wilson, « Epistemic vigilance », *Mind and Language*, vol. 24, n° 4, 2010, p. 359-393.

<sup>12</sup> Fabrice Clément, « To trust or not to trust? Children's social epistemology », *Review of Philosophy and Psychology*, vol. 1, n° 54, 2010, p. 531-549.

<sup>13</sup> Melissa Koenig et Catherine Echols, « Infants' understanding of false labeling events: The

abondante<sup>14</sup> montre que, déjà à moins de deux ans, les jeunes enfants n'acceptent pas sans autre forme de « procès cognitif » les informations qui leur sont communiquées par autrui. Ils tiennent notamment compte de la fiabilité qu'une source a démontrée dans le passé lorsqu'ils calibrent la confiance épistémique qu'ils peuvent accorder à ses dires. Ils sont également très tôt capables d'évaluer si une personne a eu un accès perceptif à une information et à accorder plus de confiance lorsque la source a été en « contact perceptif » avec ce dont elle parle.

Le nombre grandissant d'expériences menées en psychologie du développement laisse ainsi de plus en plus penser que nous sommes « naturellement » doués d'un ensemble de processus cognitifs qui, spontanément et de manière largement non consciente, évaluent la fiabilité des témoignages d'autrui. Parmi ces mécanismes, le plus essentiel pourrait bien être un « comparateur » qui aurait pour fonction de calculer le degré de similarité entre des représentations déjà considérées comme vraies par un individu et les représentations qui viennent de lui être communiquées par une source. Lorsque cette similarité serait suffisamment grande, autrement dit lorsque l'information serait consonante avec les représentations déjà tenues pour vraies, l'énoncé communiqué (pour autant qu'il soit pertinent et donc mémorisé) pourrait alors enrichir le « stock de croyances » d'un individu. Par contre, lorsqu'une dissonance est mesurée, un « signal d'alarme » est déclenché, activant une enquête (consciente cette fois-ci) de la part du sujet. Cette mise en éveil du système cognitif devra déterminer s'il convient de réviser ses croyances antérieures ou bannir la nouvelle information communiquée.

referential roles of words and the speakers who use them », *Cognition*, vol. 87, n° 3, 2003, p. 179-208.

<sup>14</sup> Susan Birch, Sophie Vauthier et Paul Bloom, « Three- and 4-year olds spontaneously use others' past performance to guide their Learning », *Cognition*, n° 107, 2008, p. 1018-1034 ; Fabrice Clément, Melissa Koenig et Paul Harris, « The ontogenesis of trust », *Mind & Language*, vol. 19, n° 4, 2004, p. 360-379 ; Vikram Jaswal, « Don't believe everything you hear: Preschoolers' sensitivity to speaker intent in category induction », *Child Development*, vol. 75, n° 6, 2004, p. 1871-1885 ; Melissa Koenig et Paul Harris, « The role of social cognition in early trust », *Trends in Cognitive Sciences*, vol. 9, n° 10, 2005, p. 457-459 ; Melissa Koenig, Fabrice Clément et Paul Harris, « Trust in testimony. Children's use of true and false statements », *Psychological Science*, vol. 15, n° 10, 2004, p. 694-698 ; Elizabeth Robinson et Erika Nurmsoo, « When do children learn from unreliable speakers? », *Cognitive Development*, 2009, vol. 24, n° 1, p. 16-22.

### 3. Le tenu pour vrai

Si l'on accepte l'hypothèse selon laquelle il existe, au tréfonds de notre système cognitif, un comparateur dont la fonction est d'évaluer la fiabilité des informations communiquées par autrui, deux questions fondamentales se posent alors. Tout d'abord, quelle est la nature des représentations « déjà-là » qui vont servir de base pour le processus évaluatif ? Ensuite, comment s'effectue ce processus de comparaison ?

Contrairement à une idée souvent implicitement admise, il est peu probable que l'ensemble de ce que nous tenons pour vrai puisse être indistinctement regroupé sous un concept unique de « croyance » (ou alors avec beaucoup de prudence conceptuelle). En effet, lorsque nous tentons de faire un recensement de cet ensemble de représentations, nous nous rendons assez rapidement compte qu'elle renferme des éléments assez différents les uns des autres. Certaines variations dépendent de l'importance que ces représentations tenues pour vraies (RTPV) a dans notre existence. Ainsi, penser qu'Anne va éternuer demain n'a pas la même importance que penser qu'elle va dire « oui » lorsque vous lui demanderez sa main. Mais, indépendamment de leur charge affective, le « format » de ce que nous considérons comme vrai peut être très différent. Ainsi, croire que le ballon rempli d'eau va s'écraser exactement sous le balcon d'où nous le laissons tomber dépend de capacités inférentielles très différentes que la croyance en la résurrection des corps après la mort. Dans un cas, nous nous reposons sur des capacités prédictives fondamentales qui nous permettent de nous adapter à notre environnement physique ; dans l'autre, nous nous appuyons sur des témoignages liés à une tradition religieuse séculaire. Si l'on veut comprendre comment certains énoncés douteux sont susceptibles d'être acceptés en dépit de l'évaluation cognitive à laquelle ils ont été soumis, il convient dès lors de bien distinguer ces différentes formes de tenus pour vrai.

Commençons par un cas simple ; lorsque l'on descend des escaliers dans l'obscurité, il arrive parfois que nous manquions de tomber sitôt le palier atteint parce que nous avions anticipé encore une marche et que tout notre corps y était pour ainsi dire préparé. Ce type d'attentes « déçues » montre combien notre cerveau fonctionne comme une machine à anticiper l'avenir ; ses milliards de connexions neurales lui permettent de simuler ce qui va probablement se produire dans un futur plus ou moins rapproché. Dans le cas des escaliers, il n'est pas impossible

de décrire ce qui se passe en disant que l'on a été surpris parce que l'on croyait qu'il y avait encore une marche. Mais il s'agit d'une croyance en un sens extrêmement élémentaire car le cerveau élabore ce genre de simulation de façon automatique et, semble-t-il, largement « précâblée ». Pour toute une série de disciplines (psychologie évolutionniste, neuropsychologie cognitive, psychologie du développement, anthropologie cognitive), ce genre de capacités appartient, en effet, à un type d'équipement cognitif primordial qui a été sélectionné par l'évolution au cours de l'histoire de notre espèce. Lorsque des problèmes se posent de façon récurrente à une espèce, un dispositif spécialisé est en effet plus efficace qu'un dispositif général de résolution de problèmes, et les chances du premier d'être sélectionné par l'évolution sont donc plus grandes<sup>15</sup>. Actuellement, plusieurs « domaines » semblent susceptibles d'avoir favorisé le développement de capacités spécialisées : la physique intuitive (dont dépend par exemple l'attente qu'un objet lâché dans le vide tombe à la verticale), la psychologie naïve (qui nous permet de très rapidement inférer les désirs et les croyances d'autrui afin d'interpréter leur action), ou encore la sociologie naïve (qui nous permet de prédire le comportement d'autrui en nous fondant sur des indices sociaux tels que l'appartenance, la position hiérarchique, ou encore les règles présidant à une situation sociale<sup>16</sup>). Ces systèmes d'inférences, dont les applications sont spécifiques à des domaines particuliers, nous permettent d'élaborer très rapidement des attentes quant au comportement des choses, des organismes vivants, ou des personnes. Ils constituent donc le socle à partir duquel s'élaborent toute une série d'intuitions (de « croyances instinctives ») sur notre environnement. Autrement dit, on peut d'ores et déjà supposer qu'un énoncé qui entre en contradiction avec ce type d'intuitions aura beaucoup de peine à franchir le filtre cognitif.

À côté de ces attentes de base héritées de notre passé évolutif, il existe toute une série de RTPV parce que nous avons, pour ainsi dire, grandi avec elles. Un citoyen français ou italien va ainsi facilement être surpris de rencontrer un ouvrier allemand plutôt flegmatique et peu consciencieux. Cette surprise souligne, ici encore, qu'une certaine attente spontanée

<sup>15</sup> Léda Cosmides et John Tooby, « Evolutionary psychology and the generation of culture. Case study: A computational theory of social exchange », *Ethology and Sociobiology*, n° 10, 1989, p. 51-97.

<sup>16</sup> Pour une présentation de ces « théories naïves », voir : Lawrence Hirschfeld et Susan Gelman, *Mapping the mind: Domain specificity in cognition and culture*, Oxford, Oxford University Press, 1994.

fois les récepteurs « équipés » de tels mécanismes de filtrage des sources d'information, les émetteurs peuvent encore élaborer leurs messages en vue de « faciliter » les opérations de vérification. Ainsi, ils peuvent recruter des termes logiques comme « si », « ou », « dont », « mais », « puisque », etc., afin de renforcer la cohérence de leur discours. Pour Dan Sperber, c'est au cœur de cette stratégie que l'origine de la rhétorique est à rechercher<sup>9</sup>. Il est à relever que cette stratégie, dans certaines conditions, ne manque pas d'efficacité. Nous avons ainsi pu montrer que les individus (dès l'âge de quatre ans !) attribuent une confiance plus grande dans les dires d'un informateur qui utilise un connecteur logique comme « parce que » par rapport à un informateur qui énonce un contenu propositionnel équivalent mais sans connecteur logique<sup>10</sup>.

Au terme du parcours évolutionniste très rapidement esquissé ci-dessus, tout porte à penser que les risques d'être accidentellement ou intentionnellement manipulés ont été à l'origine de la sélection de mécanismes cognitifs capables d'assurer ce que nous avons nommé une vigilance épistémique<sup>11</sup>. La question qui se pose désormais porte sur la nature de ces mécanismes. Le caractère persistant, en terme de traitement cognitif, du problème de la fiabilité du témoignage d'autrui semble indiquer qu'une partie, au moins, de ces mécanismes de filtrage font partie de notre héritage biologique. Cette hypothèse est renforcée par les travaux récents en psychologie du développement qui semblent montrer qu'il existe, dès un très jeune âge, des procédures automatiques de vérification des informations communiquées par autrui<sup>12</sup>. Ainsi, Melissa Koenig et Catherine Echols ont montré que, dès 16 mois, les enfants manifestent une surprise vis-à-vis d'une source qui qualifie faussement un objet qu'ils connaissent déjà (« soulier » à la place de « ballon ») ; non seulement ils la regardent plus longtemps, mais certains d'entre eux tentent de corriger le témoignage fautif<sup>13</sup>. Une littérature de plus en plus

<sup>9</sup> Dan Sperber, « Le témoignage et l'argumentation dans une perspective évolutionniste », art. cit.

<sup>10</sup> Stéphane Bernard, Hugo Mercier et Fabrice Clément, « The power of well-connected arguments: Early sensitivity to the connective because », *Journal of Experimental Child Psychology*, vol. 111, n° 1, 2012, p. 128-135.

<sup>11</sup> Dan Sperber, Fabrice Clément, Christophe Heintz, Olivier Mascaro, Hugo Mercier, Gloria Origi et Deirdre Wilson, « Epistemic vigilance », *Mind and Language*, vol. 24, n° 4, 2010, p. 359-393.

<sup>12</sup> Fabrice Clément, « To trust or not to trust? Children's social epistemology », *Review of Philosophy and Psychology*, vol. 1, n° 54, 2010, p. 531-549.

<sup>13</sup> Melissa Koenig et Catherine Echols, « Infants' understanding of false labeling events: The

abondante<sup>14</sup> montre que, déjà à moins de deux ans, les jeunes enfants n'acceptent pas sans autre forme de « procès cognitif » les informations qui leur sont communiquées par autrui. Ils tiennent notamment compte de la fiabilité qu'une source a démontrée dans le passé lorsqu'ils calibrent la confiance épistémique qu'ils peuvent accorder à ses dires. Ils sont également très tôt capables d'évaluer si une personne a eu un accès perceptif à une information et à accorder plus de confiance lorsque la source a été en « contact perceptif » avec ce dont elle parle.

Le nombre grandissant d'expériences menées en psychologie du développement laisse ainsi de plus en plus penser que nous sommes « naturellement » doués d'un ensemble de processus cognitifs qui, spontanément et de manière largement non consciente, évaluent la fiabilité des témoignages d'autrui. Parmi ces mécanismes, le plus essentiel pourrait bien être un « comparateur » qui aurait pour fonction de calculer le degré de similarité entre des représentations déjà considérées comme vraies par un individu et les représentations qui viennent de lui être communiquées par une source. Lorsque cette similarité serait suffisamment grande, autrement dit lorsque l'information serait consonante avec les représentations déjà tenues pour vraies, l'énoncé communiqué (pour autant qu'il soit pertinent et donc mémorisé) pourrait alors enrichir le « stock de croyances » d'un individu. Par contre, lorsqu'une dissonance est mesurée, un « signal d'alarme » est déclenché, activant une enquête (consciente cette fois-ci) de la part du sujet. Cette mise en éveil du système cognitif devra déterminer s'il convient de réviser ses croyances antérieures ou bannir la nouvelle information communiquée.

referential roles of words and the speakers who use them », *Cognition*, vol. 87, n° 3, 2003, p. 179-208.

<sup>14</sup> Susan Birch, Sophie Vauthier et Paul Bloom, « Three- and 4-year olds spontaneously use others' past performance to guide their Learning », *Cognition*, n° 107, 2008, p. 1018-1034 ; Fabrice Clément, Melissa Koenig et Paul Harris, « The ontogenesis of trust », *Mind & Language*, vol. 19, n° 4, 2004, p. 360-379 ; Vikram Jaswal, « Don't believe everything you hear: Preschoolers' sensitivity to speaker intent in category induction », *Child Development*, vol. 75, n° 6, 2004, p. 1871-1885 ; Melissa Koenig et Paul Harris, « The role of social cognition in early trust », *Trends in Cognitive Sciences*, vol. 9, n° 10, 2005, p. 457-459 ; Melissa Koenig, Fabrice Clément et Paul Harris, « Trust in testimony. Children's use of true and false statements », *Psychological Science*, vol. 15, n° 10, 2004, p. 694-698 ; Elizabeth Robinson et Erika Nurmsou, « When do children learn from unreliable speakers? », *Cognitive Development*, 2009, vol. 24, n° 1, p. 16-22.

préexistait à la rencontre de cet individu : il existe en effet une représentation stéréotypique de l'ouvrier allemand qui est très largement diffusée dans les populations françaises ou italiennes. Dans ce cas également, ce n'est que dans un sens affaibli que l'on peut subsumer ce type de représentation sociale sous le concept de croyance. En effet, les individus disposent dans ce genre de situations d'une sorte de schéma ou de *script* mental bien éloigné d'un contenu propositionnel de la forme « je crois que X ». D'ailleurs, lorsque la question leur est posée explicitement, les gens affirment, au contraire, qu'ils ne croient justement pas que X. On peut notamment s'en apercevoir dans le cas du racisme : peu nombreux sont ceux qui affirment qu'une partie de la population serait inférieure en vertu de son appartenance à une race ou une ethnie spécifique. Pourtant, les expériences utilisant des mesures implicites indiquent bel et bien que la variable « appartenance ethnique » oriente les attentes des participants. Ainsi, des participants américains à une étude de psychologie sociale affirment *explicitement* qu'aucune appartenance ethnique n'est requise pour être considéré comme un « vrai américain ». Toutefois, les tests d'associations implicites<sup>17</sup> révèlent que la catégorie « américain » s'agrège en fait *implicitement* avec la catégorie « blanc », y compris pour des Américains d'origine asiatique<sup>18</sup>.

Si l'impact de ce type d'« attentes sociales » a été bien analysé par les psychologues sociaux<sup>19</sup>, la manière dont ils se constituent durant la socialisation reste encore assez mystérieuse. On peut imaginer qu'ils résultent largement des présupposés et des implicites dont regorgent les conversations ordinaires<sup>20</sup>. Comme ceux-ci n'ont pas à être exprimés explicitement, mais qu'ils sont nécessaires aux récepteurs pour faire sens de ce qui leur est dit, ces derniers sont donc obligés de reconstituer par eux-mêmes cet arrière-plan de non-dits. De cette manière, ils « absorbent » une vision du monde qui n'a, pour ainsi dire, jamais à être exprimée publiquement. Comme ces présupposés semblent profondément impliqués dans la manière dont nous traitons les informations sociales, on

<sup>17</sup> Anthony Greenwald et Mahzarin Banaji, « Implicit social cognition: Attitudes, self-esteem, and stereotypes », *Psychological Review*, vol. 102, n° 1, 1995, p. 4-27.

<sup>18</sup> Thierry Devos et Mahzarin Banaji, « American = white », *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 88, n° 3, 2005, p. 447-466.

<sup>19</sup> Pour une synthèse, on consultera : Claude Steele, *Whistling vivaldi: And other clues to how stereotype threats affect us*, New York, NY WW Norton, 2010.

<sup>20</sup> Oswald Ducrot, « Présupposés et sous-entendus », *Langue française*, n° 4, 1969, p. 30-43 ; Catherine Kerbrat-Orecchioni, *L'implicite*, Paris, Armand Colin, coll. « Linguistique », 1986.

peut s'attendre à ce qu'ils jouent également un rôle très important dans le processus de filtrage des informations communiquées par autrui.

La strate suivante de RTPV correspond davantage à ce que les philosophes ont à l'esprit lorsqu'ils utilisent le concept de croyance. Si vous croyez qu'il va pleuvoir demain, ce que vous avez à l'esprit peut-être explicitement au moyen du contenu propositionnel : « il va pleuvoir demain ». Ce contenu peut être vrai ou faux et la croyance renvoie à l'attitude propositionnelle que vous entretenez par rapport à ce qui est désigné : vous accordez à cette proposition un assentiment et êtes prêt à agir en conséquence (en prenant par exemple un parapluie en sortant le lendemain). Typiquement, l'acquisition de ce type de RTPV s'effectue de manière explicite ; il y a un moment où vous vous êtes représenté un certain état de choses et où vous avez conçu que celui-ci avait de bonnes chances d'être vrai. Ces représentations peuvent être acquises de différentes manières. D'une part, on peut acquérir une croyance au moyen de ses sens. Ainsi, si en arrivant dans un pays d'Afrique que vous ne connaissez pas, vous êtes soudainement trempé par une violente averse de pluie, vous allez élaborer la croyance que, dans ce pays, il arrive de pleuvoir. Mais on peut également élaborer des croyances au moyen d'inférences ; en observant les gros nuages gris surplombant votre ville, vous allez en conclure que les chances qu'il pleuve le lendemain sont particulièrement élevées. Enfin, nous acquérons un très grand nombre de croyances grâce au témoignage d'autrui. Si vous entendez à la radio que les prévisions météorologiques annoncent un risque élevé de pluie pour le lendemain, vous allez très vraisemblablement entretenir désormais la croyance qu'il va pleuvoir le lendemain. Il est important de relever ici que, dans bon nombre de cas, l'information communiquée, dans la mesure où elle est considérée comme vraie, est rapidement détachée de sa source pour devenir un contenu propositionnel comme un autre. Cette tendance est déjà perceptible dans l'enfance<sup>21</sup>, ou, par exemple, dans les cas de cryptomnésie, un biais mémoriel qui conduit une personne à croire qu'elle est à l'origine d'une pensée alors que celle-ci a en réalité été produite par quelqu'un d'autre<sup>22</sup>. Dans la perspective du filtrage des informations communiquées, ces croyances propositionnelles vont jouer un rôle plus

<sup>21</sup> Alison Gopnik et Peter Graf, « Knowing how you know: Young children's ability to identify and remember the sources of their beliefs », *Child Development*, vol. 59, n° 5, 1988, p. 1366-1371.

<sup>22</sup> Frederick Kraüpl Taylor, « Cryptomnesia and plagiarism », *The British Journal of Psychiatry*, vol. 111, n° 480, p. 1111-1118.

explicite que les autres RTPV évoquées jusqu'ici. En effet, les énoncés qui nous sont communiqués par autrui vont dans ce cas être comparés de manière consciente avec d'autres propositions tenues pour vrai. Les processus qui vont alors entrer en jeu sont à rapprocher des processus de traitement de l'information que l'on pourrait qualifier de rationnels. Ainsi, en cas de conflit entre ce qui est déjà considéré comme vrai et ce qui est communiqué, deux modèles mentaux basés sur ces propositions opposées pourront être activés. Après une inspection plus ou moins approfondie de ces simulations internes, il s'agira soit de réviser ou d'abandonner une partie de ce qui était considéré comme vrai jusqu'ici, soit de rejeter l'énoncé communiqué<sup>23</sup>.

Enfin, il existe un dernier type de RTPV qui joue un rôle important dans l'évaluation des informations communiquées par autrui. Ces croyances ont un statut assez paradoxal puisqu'elles sont explicitement représentées par les individus sans que ceux-ci ne maîtrisent entièrement leur contenu. Pour désigner ce type de croyances, Dan Sperber a judicieusement proposé la notion de « représentation semi-propositionnelle<sup>24</sup> ». Ainsi, pour un lacanien, la proposition « l'inconscient est structuré comme langage » est une croyance – il croit que cette proposition est vraie – mais elle est semi-propositionnelle car il serait bien en mal d'explicitement complètement le sens de cet énoncé essentiellement métaphorique. Autrement dit, lorsque l'on affirme que « l'inconscient est structuré comme un langage », ou que «  $E = mc^2$  », on croit dans la véracité de ce qui figure entre les guillemets ; on admet que cette proposition, énoncée par une source plus ou moins crédible, est vraie. L'adhésion plus ou moins forte à cette proposition dépend donc de la confiance que l'on accorde à la source de cet énoncé. À première vue, ce type d'énoncés semble constituer une part restreinte de ce que nous considérons comme vrai. Pourtant, lorsque l'on se met à gratter la surface des croyances, on s'aperçoit qu'une très grande partie de ce que nous tenons pour vrai correspond en fait à des représentations semi-propositionnelles. Il suffit d'évoquer brièvement des objets de pensée appartenant aux sphères scientifique, religieuse ou politique pour s'en convaincre. Ces croyances vont, elles aussi, jouer un rôle important dans le filtrage des informations communiquées. Dans leur cas, ce sera moins la comparaison de modèles internes qui va permettre de trier les

<sup>23</sup> Philip Johnson-Laird, *How we reason*, Oxford, New York, Oxford University Press, 2006.

<sup>24</sup> Dan Sperber, *Le savoir des anthropologues : trois essais*, Paris, Herman, coll. « Savoir », 1982.

énoncés que le poids relatif de la confiance accordée aux sources passées ou présentes de ces informations.

Ces quatre types de RTPV constituent le socle de référence par rapport auquel les propositions communiquées par autrui vont être évaluées. Si l'on admet l'enseignement de la psychologie du développement, cette évaluation semble avant tout s'effectuer au moyen d'une sorte de comparaison entre le contenu des témoignages et les informations déjà tenues pour vraies. Mais la nature de cette comparaison est loin d'être évidente, et des travaux récents menés sur les processus dits « métacognitifs » apportent un éclairage nouveau sur la façon dont nous jugeons de la fiabilité de nos états mentaux.

#### 4. Métacognition et sentiments épistémiques

Lorsqu'on essaie de se représenter la manière dont l'esprit effectue le tri entre les « bons » et les « mauvais » témoignages, il est tentant de s'imaginer une scène éclairée où un objet mental, telle une pièce de collection, serait exposé, soupesé et comparé afin d'en jauger l'authenticité. Cette vision correspond à une idée très répandue de la façon dont fonctionne notre métacognition, c'est-à-dire les activités mentales qui portent sur nos propres processus mentaux<sup>25</sup>. Ces activités sont souvent conçues comme des « pensées sur des pensées » et la métacognition comme une capacité à se former des représentations de représentations, en d'autres termes des méta-représentations. Dans la recherche contemporaine, cette capacité est généralement associée à la théorie de l'esprit, donc à la capacité à attribuer à autrui et à soi-même des états mentaux<sup>26</sup>.

Certes, il est des cas où un tel travail explicite et méta-représentationnel d'évaluation prend place. C'est notamment le cas pour les découvertes scientifiques qui, en bouleversant les systèmes explicatifs en place, forcent les chercheurs à réviser leurs modèles et leurs théories<sup>27</sup>. Mais rappelons que, à un niveau plus élémentaire, les très jeunes enfants sont capables de rejeter des informations qui contredisent ce qu'ils

<sup>25</sup> John Flavell, « Metacognition and cognitive monitoring. A new area of cognitive-developmental inquiry », *American Psychologist*, vol. 34, n° 10, 1979, p. 906-911.

<sup>26</sup> David Premack et Guy Woodruff, « Does the chimpanzee have a theory of mind? », *Behavioral and Brain Sciences*, vol. 1, n° 4, 1978, p. 515-526 ; Josef Perner et Ted Ruffman, « Infants' insight into the mind: How Deep? », *Science*, vol. 308, 2005, p. 214-216.

<sup>27</sup> Thomas Kuhn, *La structure des révolutions scientifiques*, Paris, Flammarion, coll. « Nouvelle bibliothèque scientifique », 1972 [1962-1970] (nouvelle trad. Laure Meyer, 1983).

considèrent comme vrai. Or, les capacités méta-représentationnelles sont assez sophistiquées et prennent du temps à se développer. Elles exigent en effet que l'on soit en mesure de se constituer (a) des représentations de premier ordre – « il pleut », et (b) une représentation de second ordre qui porte sur la première – « je crois, regrette, espère qu'il pleut<sup>28</sup> ». La plupart des chercheurs considèrent que ce n'est pas avant l'âge de 4 ou 5 ans que les enfants sont en mesure de se représenter des représentations – en particulier, de concevoir que les représentations d'autrui puissent différer des leurs<sup>29</sup>. Par ailleurs, la rapidité et la fluidité des échanges quotidiens, au sein desquels sont échangés beaucoup d'informations, rend très peu probable l'hypothèse d'un filtrage systématiquement méta-représentationnel des énoncés d'autrui.

Récemment, plusieurs auteurs ont proposé que le contrôle et l'évaluation de nos états mentaux ne dépendrait pas uniquement de tels processus méta-représentationnels. Une expérience commune permet de le mettre en évidence : elle consiste à avoir un mot sur le bout de la langue. Lorsque cela nous arrive, nous avons l'impression de connaître un mot sans pour autant avoir accès à sa forme. Pour que cette expérience soit susceptible de prendre forme, et puisse ainsi nous motiver à continuer à chercher cette information dans notre mémoire, il est nécessaire qu'une évaluation de nos possibilités mentales ait lieu sans que, pour autant, le contenu de la représentation recherchée soit représenté. Pour le psychologue Asher Koriat, ce type d'expérience montre qu'il existe une forme d'évaluation de ses états mentaux qui ne relève pas d'un jugement mais d'un sentiment. De telles impressions, également appelées sentiments épistémiques, reposeraient non pas sur des processus analytiques, mais sur une série d'heuristiques permettant à notre esprit d'évaluer rapidement la qualité informationnelle de nos états mentaux<sup>30</sup>. Ces heuristiques, qui nous permettent de prendre des décisions extrêmement rapides, recrutent une série d'indices portant sur le

<sup>28</sup> Heinz Wimmer et Josef Perner, « Beliefs about beliefs: Representations and constraining function of wrong beliefs in young children's understanding of deception », *Cognition*, vol. 13, n° 1, 1983, p. 103-128.

<sup>29</sup> Henry M. Wellman, David Cross et Julian Watson, « Meta-Analysis of theory-of-mind development: The truth about false belief », *Child Development*, vol. 72, n° 3, 2001, p. 655-684 ; Heinz Wimmer et Josef Perner, « Beliefs about beliefs: Representation and constraining function of wrong beliefs in young children's understanding of deception », art. cit.

<sup>30</sup> Joëlle Proust, « Epistemic agency and metacognition: An externalist view », dans Lucy O'Brien et Matthew Soteriou (éd.), *Proceedings of the Aristotelian Society*, vol. CVIII, 3, 2008, p. 241-268.

processus de traitement de l'information elle-même, et non sur son contenu. Ainsi, la fluidité associée au traitement « physique » (neural) d'une information constitue un indice de la fiabilité du contenu qui est en jeu ; en un sens, la *forme* ou le véhicule de la représentation importe dans ce cas plus que son *fond*. De même, la familiarité va être un autre indicateur sur lequel notre esprit va s'appuyer pour accorder une certaine confiance à l'un de ses états mentaux. Enfin, l'accessibilité d'une certaine représentation constitue également un signal de sa fiabilité potentielle<sup>31</sup>.

Cette hypothèse, de plus en plus étayée par un ensemble d'expériences empiriques<sup>32</sup>, ne remet pas en question l'existence d'un jugement méta-représentationnel qui permettrait l'évaluation des contenus informationnels. Mais elle permet de souligner l'existence de sentiments métacognitifs, c'est-à-dire d'un ensemble de jugements de « bas niveau », qui nous permettent de jauger très rapidement la qualité informationnelle de nos RTPV sans pour autant convoquer des processus méta-représentationnels. D'un point de vue naturaliste, l'hypothèse de tels jugements implicites métacognitifs est très prometteuse. En effet, en insistant sur les processus de traitement de l'information plutôt que sur leur contenu sémantique, on peut commencer à réfléchir à la manière dont le cerveau recrute certaines propriétés physiques du traitement de l'information afin d'informer l'organisme sur la fiabilité des représentations qu'il est en train d'émuler. On peut même penser que, tout comme les visages de bébés déclenchent un sentiment positif parce qu'il est essentiel que des adultes les prennent en charge, les sentiments épistémiques ont été sélectionnés en vertu du rôle essentiel qu'ils jouent dans la détermination des comportements. Si une forme de contrôle ne s'exerçait pas sur la fiabilité de nos représentations du monde extérieur, notre existence serait continuellement mise en danger. Du point de vue adaptatif, il est donc crucial de disposer d'un système qui informe continuellement notre organisme du degré avec lequel il peut « compter

<sup>31</sup> Asher Koriat et Hilit Ma'ayan, « The effects of encoding fluency and retrieval fluency on judgments of learning », *Journal of Memory and Language*, vol. 52, n° 4, 2005, p. 478-492.

<sup>32</sup> Asher Koriat et Rakefet Ackerman, « Metacognition and mindreading: Judgments of learning for self and other during self-paced study », *Consciousness and Cognition*, vol. 19, n° 1, 2010, p. 251-264 ; Asher Koriat, Rakefet Ackerman, Kathrin Lockl et Wolfgang Schneider, « The easily learned, easily remembered heuristic in children », *Cognitive Development*, vol. 24, n° 2, 2009, p. 169-182 ; Asher Koriat, Ravit Nussinson, Herbert Bless et Nira Shaked, « Information-Based and experience-based metacognitive judgments: Evidence from subjective confidence », dans John Dunlosky et Robert A. Bjork (éd.), *A Handbook of Memory and Metamemory*, Mahwah, Lawrence Erlbaum Associates, 2008, p. 117-136.

sur » les représentations qui informent ses décisions. Les sentiments de confiance ou, au contraire, d'incertitude, nous permettent ainsi d'évaluer très rapidement la qualité des informations qui sont impliquées par une prise de décision ; un *feeling of knowing* nous encouragera à nous engager pleinement dans une certaine activité (peut-être à tort, d'ailleurs), alors qu'un doute nous motivera plutôt à réfléchir davantage avant d'agir.

Lorsqu'une information nous provient par l'intermédiaire du témoignage d'autrui, on peut penser que des processus de traitement automatiques similaires se mettent spontanément à l'œuvre. Les neurosciences contemporaines sont encore loin de nous permettre une description précise des processus qui vont évaluer la fiabilité d'une information communiquée. On peut imaginer que les assemblées neuronales qui vont s'activer pour émuler un modèle interne des contenus communiqués puissent être comparées avec des assemblées de neurones codant des RTPV « déjà-là<sup>33</sup> ». Lorsque l'assemblée neuronale qui correspond à la compréhension de l'énoncé communiqué par autrui entre en résonance avec une assemblée neuronale codée en mémoire, il en résulte un sentiment épistémique positif : l'énoncé correspond à une RTPV déjà-là – ou peut en être rapidement inféré. Dans le cas contraire, un sentiment épistémique négatif éveillera notre attention et entraînera soit le rejet, soit une exploration complémentaire de la proposition communiquée.

Dans bon nombre de cas, ces processus se déroulent en dessous de notre seuil de conscience et on peut imaginer que ces évaluations ont lieu spontanément et en très grand nombre lors de nos conversations les plus ordinaires. Les sentiments métacognitifs qui les sous-tendent vont ainsi, eux aussi, reposer sur des heuristiques, des raccourcis décisionnels capables de jouer beaucoup plus sur la *forme* du véhicule de la représentation que sur son *contenu*. Une telle évaluation ne va pas, par conséquent, systématiquement éliminer les propositions douteuses ; et les locuteurs peuvent même profiter (consciemment ou non) des raccourcis qui trompent notre vigilance épistémique pour élaborer des messages persuasifs. C'est précisément le cas des exemples.

<sup>33</sup> Jean-Pierre Changeux et Stanislas Dehaene, « Neuronal models of cognitive functions », *Cognition*, vol. 33, n° 1-2, 1989, p. 63-109.

## 5. L'efficacité cognitive des exemples

Les exemples sont omniprésents dans les argumentations. Il peut s'agir d'événements, de choses ou de personnes qui sont recrutés par le locuteur pour confirmer, illustrer ou préciser un concept. Dans leur *Traité de l'argumentation*, Chaïm Perelman et Lucie Olbrechts-Tyteca insistent sur l'importance des exemples pour fonder une règle ou une loi en partant d'un cas particulier. Ils distinguent conceptuellement l'*exemple* en tant que tel, qui « permet la généralisation à partir d'un cas particulier<sup>34</sup> », l'*illustration*, qui « a pour rôle de renforcer l'adhésion à une règle connue et admise, en fournissant des cas particuliers qui éclairent l'énoncé général<sup>35</sup> » et le *modèle*, qui non seulement sert « à fonder ou à illustrer une règle générale, mais [aussi à] incite[r] à une action qui s'inspire de lui<sup>36</sup> ». Comme l'a bien montré Thierry Herman, il existe une continuité entre illustration, exemple et modèle, avec un *crescendo* qui va de l'illustration au modèle<sup>37</sup>. Ce qui va nous occuper dans la dernière partie de cet essai, est de poser les bases d'une explication cognitive de cette « force » persuasive qui accompagne les exemples.

Pour illustrer mon propos, je vais me servir d'un exemple. En 2010, les citoyens helvétiques ont dû se prononcer sur une initiative visant à modifier un article de la Constitution fédérale (art. 121) en vue de renforcer les mesures dissuasives contre les étrangers qui abuseraient des assurances sociales. L'Union Démocratique Suisse (UDC), parti d'extrême droite dont les stratégies publicitaires s'inspirent ouvertement de la propagande nazie des années 30, diffusa plusieurs affiches « choc ». Sur la plus polémique d'entre elles, un visage au teint mat, cheveux rasés, collier de barbe noire et chaînette en argent, était barré d'un cache noir sur lequel était inscrit : « Ivan S., Voleur et bientôt Suisse ? » (fig. 1).

<sup>34</sup> Chaïm Perelman et Lucie Olbrechts-Tyteca, *La Nouvelle rhétorique*, op. cit., p. 471.

<sup>35</sup> *Ibid.*, p. 481.

<sup>36</sup> *Ibid.*, p. 488.

<sup>37</sup> Thierry Herman, « De l'exemple à l'exemplum : Réflexions sur leur efficacité rhétorique », *Dice*, vol. 8, n° 2, 2011, p. 99-119.



Figure 1

Dans ce cas, on a donc affaire à une « argumentation » sommaire, largement implicite, selon laquelle le pays, trop laxiste, serait en danger d'inclure en son sein des criminels étrangers. Rappelons comment, selon notre hypothèse du filtrage cognitif, ce type d'« énoncés » est pris en charge. Dans un premier temps, le contenu de l'énoncé doit donner lieu à une représentation (ou une série de représentations) visant à saisir son sens. Ce contenu est ensuite comparé rapidement aux représentations déjà tenues pour vraies. En cas de consonance, l'énoncé aura de grandes chances de donner lieu à un assentiment ; si une dissonance est détectée, l'attention du sujet est activée et un traitement plus explicite de l'information va se déclencher (ou déboucher sur un rejet rapide). Les RTPV, on l'a vu, sont de différents types et on peut s'attendre à ce que les messages persuasifs « prennent appui » sur les attentes intuitives, les attentes sociales, les croyances explicites, ou encore les croyances semi-propositionnelles. L'efficacité des exemples pourrait bien être liée à la facilité avec laquelle ils vont justement entrer en consonance avec des RTPV déjà-là. Selon l'hypothèse des sentiments métacognitifs, l'évaluation épistémique fait largement appel à des propriétés « de surface » du traitement cognitif de ces énoncés. Ainsi, la fluidité liée au traitement d'une proposition déclenche un sentiment épistémique positif et augmente la probabilité que l'énoncé soit accepté. Or les exemples généralement recrutés dans une argumentation sont précisément caractérisés par leur aspect prototypique.

D'un point de vue cognitif, les prototypes jouent un rôle tout à fait fondamental. Comme l'a bien montré Eleanor Rosch, la manière dont nous nous représentons un concept (comme celui d'« oiseau », par exemple) est étroitement liée à une entité centrale qui représente le meilleur

exemplaire de la catégorie<sup>38</sup> (un moineau, et non une autruche). Ces unités semblent caractérisées par le fait qu'elles maximisent les traits partagés par les membres d'une catégorie, tout en minimisant ceux qui les distinguent d'autres catégories<sup>39</sup>. Leur existence est notamment démontrée par la vitesse de réaction avec laquelle les sujets sont capables de dire que certains exemplaires appartiennent à une catégorie. Les individus n'ont pas à se représenter ces traits explicitement : leur rapidité de réaction dépend bien moins du contenu représenté que de sa proximité avec le prototype autour duquel s'organise cognitivement la catégorie. Reprenons maintenant le processus de filtrage des informations communiquées. Dans un premier temps, nous devons interpréter un énoncé afin de comprendre ce qu'il veut dire. Pour ce faire, nous activons spontanément les catégories mobilisées par la proposition communiquée. Or, ces catégories semblent s'organiser autour d'« entités » centrales qui sont plus rapidement activées. Ainsi, plus les exemples mentionnés dans une argumentation sont, du point de vue du traitement de l'information, proches des prototypes, plus ils seront traités avec facilité. La fluidité qui en résulte a toutes les chances de donner lieu à un sentiment épistémique positif et de faciliter ainsi l'acceptation de la proposition communiquée.

L'affiche d'Ivan (le « Terrible ») est particulièrement efficace de ce point de vue. En effet, elle s'« adosse » à plusieurs types de différences. À part le prénom à consonance slave, le visage représenté reprend à dessein une série de traits associés au stéréotype du gangster (le maillot de corps négligé, le poil sombre, la grosse chaîne argentée, etc.) dont regorgent les séries B. Ainsi, dans l'imaginaire social, cette image recoupe d'assez près l'entité centrale que les citoyens helvétiques associent à la catégorie « criminel » (avec, en plus, une dimension de prédation sexuelle). Malgré toute sa bonne volonté (à supposer que le citoyen ordinaire en démontre), il est ainsi difficile de ne pas accorder un certain crédit à cette représentation puisqu'elle entre, qu'on le veuille ou non, en étroite correspondance avec les éléments prototypiques qui constituent notre propre concept de criminel. Le deuxième état cognitif réside dans le commentaire qui barre le visage d'Ivan : « voleur et bientôt Suisse ? ». La résonance porte cette fois-ci sur les attentes spontanées liées à l'appartenance à un groupe social. Il est en effet de plus en plus avéré que

<sup>38</sup> Eleanor Rosch, « Cognitive representations of semantic categories », *Journal of Experimental Psychology: General*, vol. 104, n° 3, 1975, p. 192.

<sup>39</sup> Carolyn B. Mervis et Eleanor Rosch, « Categorization of natural objects », *Annual Review of Psychology*, vol. 32, n° 1, 1981, p. 89-115.

les individus disposent d'attentes spécifiques par rapport aux comportements de ceux qui partagent le destin de leur communauté sociale. Somme toute, dans les sociétés humaines, la coopération repose largement sur le respect de normes partagées<sup>40</sup>. Les membres d'un groupe sont motivés à punir ceux qui ne respectent pas ces normes, y compris lorsque cette punition implique un coût<sup>41</sup>. Des travaux récents semblent même montrer qu'il existe des circuits cérébraux spécifiquement dédiés à la violation des normes<sup>42</sup>. Dans cette perspective, la juxtaposition des termes « violeur » et « Suisse » a toutes les chances de déclencher ce système et de mettre à jour une incompatibilité radicale. C'est alors qu'entre en jeu le troisième type de RTPV : les croyances explicites. Ce processus est facilité par le « NON » écrit en grosses lettres rouges à côté de la photographie d'Ivan. Ce « NON » conduit à la conclusion du processus argumentatif qui sous-tend l'affiche : si ce contre-projet à la loi conduit à l'insertion dans la communauté suisse d'individus comme Ivan – qui prend ainsi le statut de « contre-modèle<sup>43</sup> » – alors il faut tout faire pour empêcher son acceptation. Ce type d'affiche, et les ressorts qu'elle mobilise, semblent assez rudimentaires.



Figure 2

<sup>40</sup> Ernst Fehr et Urs Fischbacher, « Social norms and human cooperation », *Trends Cogn Sci (Regul Ed)*, vol. 8, n° 4, 2004, p. 185-190.

<sup>41</sup> Ernst Fehr et Simon Gächter, « Altruistic punishment in humans », *Nature*, n° 415, 2002, p. 137-140.

<sup>42</sup> Manfred Spitzer, Urs Fischbacher, Bärbel Herrnberger, Georg Grön et Ernst Fehr, « The neural signature of social norm compliance », *Neuron*, vol. 56, n° 1, 2007, p. 185-196.

<sup>43</sup> Chaim Perelman et Lucie Olbrechts-Tyteca, *La Nouvelle rhétorique*, op. cit.

Elle apparaît très certainement comme moins subtile qu'une des affiches du camp « adverse » (fig. 2). Pourtant, alors qu'un petit tiers des citoyens suisses votent généralement pour l'UDC, l'initiative pour le rejet des criminels étrangers, bien qu'elle contrevienne aux conventions internationales, a été acceptée par près de 53% des électeurs. Son efficacité repose ainsi sur un travail d'arrière-plan, en tablant sur des mécanismes assez basiques, mais difficilement résistibles, qui entrent en jeu lorsque nous évaluons les propos d'autrui...

## 6. Conclusion

Le propos de cet essai était de poser quelques jalons en vue de constituer une théorie cognitive des procédés rhétoriques. Dans ce contexte, le cas de l'exemple s'est avéré particulièrement pertinent puisqu'il nous a permis de mettre en évidence (a) le caractère central des processus liés à la vigilance épistémique, (b) le socle de représentations tenues pour vraies qui va servir de critère de comparaison avec les représentations correspondant à l'énoncé communiqué, et (c) les sentiments épistémiques qui constituent autant de signaux métacognitifs (et non systématiquement méta-représentationnels) sur lesquels notre système cognitif se base pour juger du degré de fiabilité des témoignages d'autrui.

La route qui mène à une théorie explicative générale des procédés (ou plutôt des effets) rhétoriques est encore bien longue. D'une part, le travail ici esquissé avec les exemples doit être accompli pour les autres formes rhétoriques. D'autre part, l'importance des processus métacognitifs doit être complétée par d'autres facteurs, notamment d'ordre affectif. Nous avons en effet vu que les sentiments épistémiques sont étroitement liés à la notion « d'effort cognitif » : pour le dire de manière simplifiée, moins un traitement cognitif exige d'efforts et plus il tend à donner l'impression que le contenu qui est traité « va de soi ». Mais il est des situations où l'on est particulièrement motivé à s'attarder sur les répercussions d'une proposition communiquée par autrui<sup>44</sup>. C'est notamment le cas lorsque l'énoncé, s'il était vrai, aurait des conséquences très favorables pour notre existence ou celle de nos proches ; ou lorsqu'une proposition est énoncée par une source à laquelle on est affectivement lié et dont on n'a pas de

<sup>44</sup> Voir la notion de « représentation motivationnelle » dans « L'épistémologie sociale de Pierre Bourdieu », introduction à : Fabrice Clément, et al. (éd.), *L'inconscient académique*, Zurich, Seismo, 2006, p. 7-20.

raison de douter de la bonne foi. Enfin, le caractère solennel qui caractérise certaines situations institutionnelles et le prestige dont s'auréolent certaines sources d'information rendent parfois les témoignages très peu perméables à une évaluation critique.

La théorie naturaliste qui nous permettra de rendre compte de l'efficacité rhétorique n'est donc pas une mince affaire. Elle devra tenir compte aussi bien des processus cognitifs liés à la vigilance épistémique, des motivations émotionnelles qui sous-tendent la dynamique d'évaluation, et aux différents agencements institutionnels qui chargent les témoignages d'un prestige très inégalement réparti. Mais c'est peut-être le prix à payer pour nous affranchir de la menace qu'« Ivan le Terrible » fait peser sur nos sociétés démocratiques.