

PRATIQUES ÉTHIQUES EN RELATIONS PUBLIQUES

Éthique. Histoire, politique, application

Duhamel, A. et Mouelhi, N. (2001). « La démarche éthique ».
Chapitre 8, dans *Éthique. Histoire, politique, application*. Boucherville :
Gaëtan Morin Éditeur, pages 171 à 191.

La démarche éthique

Introduction

Ce chapitre expose les rudiments de l'éthique appliquée ou pratique et propose une démarche en quatre étapes pour aborder les questions de la prise de décisions et de sa justification dans des situations problématiques. Après avoir lu ce chapitre et fait le travail demandé dans les exercices, l'étudiant devrait être plus en mesure de comprendre que la décision n'est pas une affaire arbitraire soumise au caprice du moment, mais qu'elle répond à des raisons morales qu'il lui appartient de découvrir et de partager avec les autres. Il sera capable de reconnaître des situations moralement problématiques et de justifier rationnellement une décision personnelle. Il sera ainsi mieux préparé à intégrer ces éléments dans l'analyse des situations plus complexes qui seront décrites dans les chapitres suivants et à traiter à partir de son expérience les questions philosophiques plus générales qui y seront soulevées.

L'ensemble du chapitre gravite autour de l'idée de **problème** et de l'engagement personnel nécessaire pour le résoudre. Mais comment reconnaît-on un problème moral et comment savons-nous qu'il nous concerne ? Les réponses à ces questions passent nécessairement par l'expérience morale propre de l'étudiant, et c'est pourquoi la première section traite de l'expérience éthique du manque et du conflit. Quand des aspirations et des règles s'affrontent dans une situation donnée, elles retardent ou paralysent l'action, et il nous faut alors mieux les connaître – et mieux nous connaître – pour les évaluer. Nous considérerons ce moment de délibération et de prise de décisions dans la deuxième section.

Une fois la décision prise, on pourrait croire qu'il n'y a rien d'autre à faire ou à examiner. L'agir moral ne se limite cependant pas à la décision et à l'action ; il concerne tout aussi bien les raisons morales de l'action et leur bien-fondé. Nous verrons donc, dans la troisième section, que la décision prise peut être justifiée

Les quatre étapes de la démarche éthique

1. La narration de l'expérience éthique et la formulation du conflit.
2. La délibération et son terme : la décision.
3. La justification de la décision par de bonnes raisons : l'argumentation.
4. La poursuite du dialogue rationnel malgré les désaccords.

logue, mais invite au contraire à le relancer sur de nouvelles bases et dans de nouveaux contextes.

publiquement par des arguments rationnels. Cependant, il est possible que cette justification n'entraîne pas l'accord de tous les participants concernés. Nous faisons face tous les jours à de tels phénomènes de désaccord, et c'est pourquoi nous en traiterons dans la dernière section de ce chapitre. Nous verrons que le désaccord, en éthique, ne signifie pas la fin de tout dia-

L'EXPÉRIENCE ÉTHIQUE DU MANQUE ET DU CONFLIT

Le manque et le conflit

Nous agissons la plupart du temps sans nous attarder à la dimension morale de nos actions : nous faisons comme d'habitude, en suivant ce qui se fait couramment dans notre milieu familial ou social. Je sais que je remettrai à Marcelle le livre qu'elle m'a prêté, ou que j'accepterai de garder le bébé de Pierre-Joseph : il n'y a là aucun problème et rien à décider. Dans la vie courante, donc, nous agissons surtout par habitude ou conformisme, sans examiner la valeur de nos choix.

Nous pourrions souhaiter que notre existence s'écoule ainsi sans anicroches, sans heurts et sans surprises. Mais vivre sans jamais décider, n'est-ce pas plutôt seulement exister ? Prendre sa vie en main, c'est nécessairement décider, et toute décision implique un choix entre plusieurs possibilités qui ne sont pas équivalentes. Par exemple, si je ne suis pas satisfait de ma vie, c'est que quelque chose laisse à désirer et me manque, ce qui me pousse à agir ou à réagir. Si je ne puis facilement me décider entre mentir lors d'un accident pour mieux m'en tirer et dire la vérité et en assumer les conséquences, cela signifie que, dans l'une ou l'autre possibilité, il y a quelque chose à quoi je tiens, mais que je dois pourtant sacrifier au profit de la solution que je retiendrai : il y a donc conflit. Dans tous les cas de ce genre, j'éprouve un problème et j'en fais l'expérience comme un **manque** ou un **conflit**. Je ne peux alors plus me contenter de me fier à mes habitudes ou aux coutumes de mon milieu, parce que, justement, elles se heurtent entre elles. L'expérience éthique est celle de l'insuffisance des idées et des règles reçues ; pour résoudre le conflit, il faudra entreprendre une démarche particulière, laquelle constitue l'éthique.



Si personne ne nous voit, pouvons-nous faire tout ce que nous voulons ? Il y a conflit moral lorsque nous hésitons sur la conduite à tenir dans une situation donnée : notre intérêt personnel va à l'encontre de celui d'autrui, nous devons décider lequel l'emportera, et savoir pourquoi.

Le problème moral

Nous reconnaissons l'existence d'un problème lorsque nous sommes incapables de choisir sans hésitation entre les différentes possibilités qui s'offrent

à nous dans la situation : nous avons peine à nous décider et nous souffrons parfois de cette situation. Et nous considérons le problème comme étant le nôtre non seulement quand la solution dépend de notre décision, mais aussi quand notre choix porte à conséquence. À quoi cependant peut-on reconnaître un problème moral parmi d'autres types de problèmes ? Pour répondre à cette question, nous recourons à des exemples concrets, à des cas.

La narration du problème moral

Il existe une façon commode de définir et d'examiner une situation : il s'agit de la raconter, autrement dit d'en faire l'histoire. C'est ce que nous appellerons la *narration* d'un problème moral personnel. Nous recourons quotidiennement à ce genre de narration, par exemple quand nous voulons dire à notre ami ce qui ne va pas avec nos parents ou quand nous critiquons les comportements de nos collègues de travail. Ces récits sont le plus souvent désordonnés ou soumis à l'émotion du moment. Mais si on demande à quelqu'un de nous raconter son problème

La narration de Pierre : Le conseil

Je suis retourné sur le tard aux études, et à 30 ans je suis très souvent le plus âgé de ma classe. J'aime bien écouter les plus jeunes et essayer de les faire bénéficier de ma grande expérience de la vie. L'autre jour, je parlais avec un jeune qui paraissait déprimé, en bout de ligne, il m'a carrément dit qu'il aimerait se tirer une balle dans la tête. J'ai, bien sûr, essayé de le faire changer d'idée en lui disant que c'était seulement passager, que ça s'arrangerait bientôt, et tout ça. Il ne semblait pas aller mieux quand je l'ai laissé. Mon problème, c'est qu'une semaine après il était encore en vie. Je veux dire : est-ce que c'était grâce à moi et à ce que je lui avais dit ? Je ne pouvais être sûr de rien, mais cela m'a surtout amené à penser : comment aurais-je réagi si le jeune s'était suicidé ? Peut-être que j'aurais été le dernier à lui avoir parlé et que je n'aurais pas

réussi à l'aider. Pourquoi est-ce que j'aime toujours penser que j'aide les plus jeunes ? Je ne suis pas leur père.

QUESTIONS

1. À votre avis, laquelle des phrases suivantes résume le mieux le problème moral de Pierre ?
 - Pierre se demande si c'est bien grâce à lui que le jeune est encore en vie (et il aimerait le savoir pour en être fier).
 - Pierre se demande si la vie vaut la peine d'être vécue.
 - Pierre s'interroge sur sa tendance à toujours conseiller les plus jeunes et se demande si c'est une bonne chose.
2. Quelles sont les valeurs* en jeu ici qui permettent d'affirmer que le problème de Pierre est bien moral et pas seulement psychologique ?

VALEUR

Ce qui est bon, important en soi, ou ce qui est jugé comme tel. Le terme « valeur » est comparatif et réfère à un ordre ou à une hiérarchie. C'est aussi ce par quoi on se définit soi-même : « Pour moi, le plus important, c'est... ».

moral personnel de façon cohérente, nous trouverons presque toujours un événement déclencheur (l'expérience du manque ou du conflit dont nous parlons), un narrateur et des personnages (qui agit, qui est concerné), la description de leur situation (quand, où, comment), un déroulement (ce qui se passe) et un dénouement (la décision, l'action réalisée). En guise d'exemple, on a à la page précédente une histoire racontée par un jeune adulte.

La narration de l'événement suggère un manque, une insatisfaction ; l'expérience éthique conduit à remettre en question des valeurs reçues ou admises qui s'accordent avec notre caractère, nos idéaux, etc. Ce manque surgit lorsqu'on ne sait plus trop quoi souhaiter, lorsqu'on se demande si ce qu'on désire en vaut vraiment la peine. La démarche éthique a pour but de combler ce manque. Elle peut cependant surgir d'un autre genre de situation, marqué par le conflit.

DILEMME

Situation dans laquelle aucun choix ne semble conduire au bien ou être correct.

On a ci-dessous affaire à un dilemme*, à une situation sans issue où il semble impossible de faire un choix. Ces situations sont heureusement plutôt rares, du moins celles qui présentent un caractère aussi net. Elles sont pourtant les plus riches de leçons ; ainsi, elles montrent que les problèmes moraux sont avant tout **pratiques**, qu'ils dépendent des contraintes d'une situation non choisie. En effet, la confiance et la santé ne sont pas contradictoires en elles-mêmes et abstraitement.

La narration de Lise : Un choix impossible

Je suis une ex-prostituée et une ex-toxicomane qui s'en est sortie, comme on dit. Maintenant, je suis travailleuse de rue la nuit dans le centre-est de Montréal. Au nom d'un petit organisme communautaire, j'interviens auprès des toxicomanes. Mon but est de leur fournir sur place de petits services, mais surtout de les amener à vouloir être aidés, à vouloir se soigner. Laissez-moi vous dire qu'il est très difficile de nouer une relation de confiance avec eux, car tout le monde les juge et les rejette déjà. Mais avec de la patience et de la ténacité, j'ai réussi à me faire accepter par certains, et même à m'en faire des amis. Mais la nuit dernière, j'ai vu deux de ces amis échanger une seringue. Je sais que le sida peut

se transmettre ainsi, mais qu'est-ce que je pouvais faire ? Si je leur dis « attention », je redeviens leur juge, je brise le lien de confiance et je n'aboutis à rien ; si je ne dis rien, je préserve ce lien, mais je renie les raisons mêmes de mon engagement et je n'aboutis à rien. Coincée !

QUESTIONS

- Quelle est la nature du problème de Lise ?
 - Elle n'a pas assez de volonté pour agir.
 - Elle ne sait pas quelle action est la meilleure.
 - Aucune solution ne lui paraît bonne.
2. Comment auriez-vous agi à sa place ?

Elles deviennent problématiques uniquement dans des situations comme celle où se trouve Lise : non seulement Lise ne peut tout faire, mais tout ce qu'elle fera, selon toute apparence, n'aboutira à rien. Dans ces cas, la décision ne résout pas complètement le problème : elle tranche, certes, mais sans permettre d'accomplir le bien de façon claire. Il reste un regret, plus ou moins profond, plus ou moins difficile à assumer.

L'expérience éthique : un vécu, une épreuve, un acquis

L'expérience éthique du manque et du conflit permet de percevoir que nous faisons face à un problème, à une difficulté, à un dilemme. L'agir moral en situation comporte ainsi une dimension de vécu personnel toujours présente et qu'on ne peut éliminer, même quand on fait appel à des principes universels et fondamentaux. On ne peut en effet confier ses problèmes à d'autres, même si on peut bénéficier de leurs conseils et de leur aide.

L'expérience éthique est cependant plus que ce simple vécu : elle est aussi une épreuve où l'on remet en question les évidences et les solutions toutes faites, où l'on fait l'expérience de ses propres limites et où l'on essaie de nouvelles façons de faire et de penser. Tout vécu n'est pas une épreuve, mais quand on prend conscience d'un problème, on crée une dynamique qui tendra à résoudre la difficulté, à rétablir l'équilibre. L'expérience comme épreuve met à contribution la volonté et l'intelligence au-delà du seul vécu immédiat et passif : dans l'épreuve, on fait une expérience, on transforme la situation, on se change un peu soi-même.

Ce dernier point fait ressortir une autre dimension de l'expérience : sans épreuve, en effet, on n'apprend rien, ou bien peu. L'expérience éthique peut donc se comprendre aussi comme un acquis ; on dit alors « prendre de l'expérience » ou « avoir de l'expérience ». L'effort intellectuel et l'effort de volonté que nous déployons dans l'épreuve sont susceptibles de résultats que nous pouvons intégrer à ce que nous savons déjà. Une expérience sans épreuve n'est que vécu passif, avons-nous dit. De même, un acquis sans épreuve demeure superficiel, et une épreuve sans acquis ressemble à un échec.

L'expérience éthique comporte ces trois dimensions : vécu, épreuve, acquis. L'expérience éthique a ainsi une dynamique : elle conduit à découvrir ce qui ne va pas, c'est-à-dire à définir comme un problème à résoudre la situation de manque ou de conflit. Elle n'est pas la répétition d'habitudes irréfléchies : elle nous fait entrer dans un processus délibéré.

TABLEAU RÉCAPITULATIF

L'expérience éthique

1. Elle est provoquée dans l'action par un manque, donc par quelque chose qui laisse à désirer, ou par un conflit, c'est-à-dire une situation où le choix n'est pas facile à faire.
2. Elle consiste en :
 - un vécu : c'est de notre vie qu'il s'agit ;
 - une épreuve : on fait face à ses limites ;
 - un acquis : nous en tirons des leçons utiles.
3. Elle conduit à définir la situation comme un problème à résoudre.

LA DÉLIBÉRATION ET LA PRISE DE DÉCISIONS

La section précédente et les exemples de narration ont montré que l'expérience éthique du manque et du conflit conduit à « problématiser » une situation, démarche qui ne peut se faire qu'au moyen du langage. C'est ici que nous passons tranquillement de nos comportements irréfléchis à l'éthique, qui est l'évaluation des raisons d'être de ces comportements. L'expérience éthique est la manière la plus élémentaire de constater que l'agir moral est une activité intentionnelle et délibérée, qu'il répond à des buts et met en œuvre une appréciation, une évaluation des possibilités. Ce processus d'appréciation dans lequel nous engage l'expérience éthique est la **délibération**, que viendra conclure la décision.

La délibération : un processus intentionnel et réfléchi

La délibération, ainsi que nous l'avons déjà dit, a quelque chose à voir avec la volonté et l'intention. Nous exprimons très bien cela dans le langage courant quand nous disons avoir agi « délibérément », c'est-à-dire à dessein, dans un but déterminé. Nous avons donc un objectif avant de décider, et la décision devrait permettre d'atteindre cet objectif. Comme le dit René Simon, « la délibération est de soi essentielle à la qualification éthique de l'action et à sa prise en compte responsable par l'agent moral¹ ». L'expérience éthique implique la délibération et nous montre que l'on est quelqu'un qui agit et qui est responsable de ses actes.

La délibération ne se limite pourtant pas à cela. L'intention et la volonté ne se réalisent pas instantanément ou immédiatement, mais font des détours, se prolongent dans un processus de mûrissement ou de réflexion. Bref, la délibération prend du temps et est tout le contraire d'une impulsion. Elle prend du temps parce que la volonté ou l'intention se heurte à des obstacles, à des limites, à des contradictions. Une action choisie délibérément répond à une intention : on a pris le temps de soupeser, en les isolant et en les comparant les uns aux autres, les éléments qui comptent pour nous. Simon exprime cela de la manière suivante : « La délibération n'est pas autre chose que le débat que [l'agent moral] entretient avec lui-même dans l'intention de se formuler pour lui-même ses raisons d'agir². » Délibérer, c'est faire intervenir la **raison** dans notre volonté lorsque celle-ci paraît entrer en conflit avec elle-même.

Le déroulement de la délibération

Le processus de délibération, puisqu'il est soumis à des préférences, à des valeurs et à des raisons différentes et peu compatibles, consiste pour l'essentiel à mieux les comprendre, à les comparer pour connaître leur importance relative, et cela dans le but de les faire tendre vers une même conclusion : un jugement et une

1. Simon, 1993, p. 45.

2. Simon, 1993, p. 45.

décision. Mais avant d'entreprendre ce travail, il faut au moins connaître ces préférences, ces valeurs et ces raisons.

La première étape de la délibération consiste donc à déterminer quelles sont les valeurs qui entrent en jeu. La deuxième étape consiste à examiner ce que l'on appelle habituellement les faits, les éléments de la situation apparemment objectifs qui composent le contexte de la décision. Les faits ne sont pas plus donnés que le problème ne l'est lui-même. En clarifiant les valeurs qui sont les nôtres dans la situation et en vérifiant l'information qui est à notre disposition, nous transformons peu à peu un choix spontané en un choix délibéré.

La troisième et dernière étape de la délibération est essentielle, car elle implique un jugement et une prise de décisions. Il s'agit de soupeser les diverses raisons pour voir de quel côté penchera la balance. Il faut donc mesurer, pondérer et équilibrer des valeurs et des raisons d'agir ou des sentiments moraux. Délibérer, c'est s'engager dans un processus d'examen et de réflexion où la raison a une part importante. En fait, on soupèse et on évalue les raisons pour lesquelles certaines choses nous importent, les valeurs qui font que ces choses méritent d'être désirées.

La délibération est une entreprise rationnelle justement parce que nos désirs et nos préférences reposent sur une certaine rationalité, du moins les plus importants d'entre eux. Nous pouvons ainsi les comparer, les mesurer et les ramener à une certaine unité, suffisante pour mettre un terme à notre débat intérieur et permettre la décision. Si rien n'avait d'importance ou si tout comptait également, il n'y aurait aucune raison à soupeser, rien à décider, ni aucune possibilité de former son caractère et de construire sa vie.

L'objet et la durée de la délibération

La décision morale n'est pas gratuite : elle vise un bien, recourt à des valeurs et obéit à des raisons. Dans une situation problématique, cette prise de conscience active notre capacité de délibérer rationnellement et de choisir en connaissance de cause, c'est-à-dire en connaissant les exigences de l'éthique et en se connaissant soi-même. Doit-on pour autant toujours se méfier du choix spontané et préférer le choix mûrement réfléchi ? La réponse était claire pour Socrate : « Une vie sans examen ne vaut pas la peine d'être vécue³. » Mais cela ne signifie pas que nous devons délibérer à propos de tout, en tout temps et sans fin, avec pour conséquence d'empêcher la décision en la repoussant sans cesse : la précipitation ne doit pas être remplacée par l'indécision.

On ne délibère pas sur ce qui ne dépend pas de nous, sur les choses ou les événements qu'aucune action ne peut modifier, tels la couleur de la Lune, le fait de mourir un jour, etc. Bien sûr, on peut réfléchir sur la question, en faire le sujet d'un poème ou tenter de repousser les limites de notre action, mais cela ne relève pas de l'agir moral. La délibération n'est pas non plus requise en tout temps. Par

3. Platon, 1965, p. 51.

Aristote et la délibération

Y a-t-il lieu de délibérer sur tous les sujets? Tout est-il objet de délibération? Ou bien, dans quelques cas, la délibération n'intervient-elle pas? [...] Sur ce qui a un caractère éternel, par exemple sur le monde, sur le rapport de la diagonale au côté, nul ne consulte sur la question [...]. Il en est ainsi pour les autres événements qui s'effectuent sans régularité, comme les sécheresses et les pluies, ainsi encore pour les événements fortuits – comme la découverte d'un trésor [...]. Car rien de tout cela ne peut se

faire par notre intervention. Mais nous délibérons sur ce qui dépend de nous et peut être effectué par nous, c'est-à-dire sur tout le reste [...]. Or chaque homme délibère sur ce qu'il croit avoir à faire.

Source : Aristote, 1989, p. 71-72.

QUESTION

Faites une courte liste de situations qui dépendent de nous et d'autres qui n'en dépendent pas. Croyez-vous que tout le monde serait d'accord avec votre liste?

exemple, à mesure que l'on acquiert de l'expérience, on arrive plus rapidement et plus facilement à un résultat, presque par habitude. Mais il suffit que cet acquis soit à son tour remis en question pour que de nouveau on doive délibérer.

Comme on ne délibère pas de tout et à tout moment, on ne délibère pas indéfiniment sur une même question. L'effort consistant à peser ses raisons d'agir après les avoir clarifiées prend du temps, certes, mais pas tout le temps, car la vie oblige tôt ou tard à prendre une décision et ainsi limite la durée de la délibération. La durée de délibération est donc fonction des exigences de la situation dans laquelle nous nous trouvons ; tout excès est ici déraisonnable et n'est nullement un signe de sagesse.

La décision

Une délibération bien menée aboutit habituellement à une décision. On a alors fait notre choix, ce qui met un terme à la délibération, et on s'engage dans une action précise, définitivement. Nous pouvons utilement distinguer, comme René Simon, entre le choix et la décision : une fois que « le choix a été fait entre tel et tel membre de l'alternative, il s'agit de vouloir efficacement ce que l'on a choisi. La décision consiste dans ce vouloir⁴ ». Le choix demeure encore proche de la délibération, alors que la décision se confond le plus souvent avec l'action.

Cette action peut cependant être réalisée de différentes façons, avec tel ou tel moyen, ce qui fait souvent une différence sur le plan moral. Revenons à la narration de Lise et supposons qu'elle sort de son dilemme en décidant d'intervenir au

4. Simon, 1993, p. 50.

moment de l'échange de la seringue. Elle pourrait par exemple retirer celle-ci des mains des deux individus en disant doucement « Hum ! Hum ! ». Ainsi, dans une situation problématique, on doit non seulement délibérer pour savoir ce qu'on fera et pour quelles raisons morales, mais on doit aussi déterminer les moyens et les types d'action les plus adéquats.

En résumé, retenons que la délibération s'impose pour établir les faits, rechercher ses valeurs principales et fixer les raisons de ses choix. Elle durera le temps que la situation le permettra et sera d'autant plus exigeante que la décision à prendre sera importante et portera à conséquence. Il se peut que l'on se trompe, car décider, c'est prendre des risques et en assumer la responsabilité. Dans ce cas, la délibération pourra reprendre une fois l'action accomplie : Avons-nous eu raison ? Ce choix était-il le meilleur dans les circonstances ? Les moyens mis en œuvre convenaient-ils ? Ce questionnement est nécessaire pour intégrer les leçons de la décision à son expérience, pour en tirer des acquis et un savoir. Il montre qu'un travail important s'effectue aussi après la décision : la justification.

TABLEAU RÉCAPITULATIF

La délibération

1. La délibération est une démarche intentionnelle et réfléchie.
2. Les étapes de la délibération :
 - reconnaître et clarifier les valeurs qui sont en jeu ;
 - établir et vérifier les faits ;
 - soupeser les raisons d'agir.
3. La délibération dure le temps exigé par la situation et porte sur ce qu'on peut changer.
4. Elle se conclut par le choix d'une option et la décision d'agir.

LA JUSTIFICATION DE LA DÉCISION

La justification

Comme nous l'avons déjà dit, la délibération est une démarche rationnelle, car elle fait appel au raisonnement des individus engagés dans l'action. La justification de la décision prise est en quelque sorte la suite de cette démarche rationnelle, la continuation du raisonnement pratique dans le contexte qui suit la décision. Comme la délibération, la justification implique le recours à des raisons, avec cette différence importante que ce ne sont pas ici des raisons d'agir, mais plutôt des raisons grâce auxquelles on peut argumenter en faveur du bien-fondé de sa propre décision.

Quelques malentendus concernant la justification

Les excuses

La justification est souvent considérée à tort comme un acte consistant à se justifier pour échapper au jugement des autres tout en diminuant sa propre responsabilité. Nous disons que ce n'est pas notre faute, mais celle du contexte, que

nous ne savions pas et ne pouvions pas savoir, ou carrément que c'est une autre personne qui nous a entraîné à faire cela. Se justifier de cette manière revient à chercher des excuses pour se disculper.

Cette interprétation de la justification constitue un malentendu. La justification concerne le caractère raisonnable d'une décision, et non la valeur de notre personne ; en cherchant à nous justifier, nous prenons la critique formulée à l'endroit d'une de nos décisions comme une attaque personnelle, nous montrons notre manque d'assurance et cherchons à nous défilier. Une justification au sens moral comporte plutôt des raisons impartiales*, valables pour tous les cas semblables, alors que se défilier consiste à faire une exception dans son propre cas, à éviter l'effort de la vraie justification en s'inventant des circonstances atténuantes.

IMPARTIALITÉ

Qualité d'un jugement
ou d'une raison qui
est valable pour tous
les cas semblables,
sans parti pris pour autrui,
sans exception
pour soi-même.

La rationalisation

Une caractéristique fondamentale de la justification est qu'elle s'adresse toujours à quelqu'un. Quand nous cherchons des excuses, nous nous adressons aussi à quelqu'un, mais dans le but de recevoir son approbation. Plus précisément, une personne qui cherche à se justifier présente aux autres non pas tant les raisons qu'elle a de croire que sa décision est défendable que celles qu'elle croit que les autres considéreraient comme sensées. Il nous paraît souvent plus facile de présenter des raisons toutes faites qui peuvent gagner à coup sûr la faveur d'autrui que de reprendre publiquement la discussion sur nos valeurs et nos idéaux. On définit la **rationalisation** comme l'action consistant à cacher un manque ou un conflit interne en se servant de raisons, à sauver les apparences ou à sauver la face devant les autres personnes.

Le phénomène de la rationalisation demeure très proche de celui des excuses et des alibis, mais il est d'une plus grande gravité. La différence principale réside dans le fait que nous croyons à nos rationalisations, qui font ainsi partie de notre identité, alors que nous savons presque toujours que nos excuses sont des mensonges. Se justifier en cherchant des excuses, c'est se cacher et mentir à autrui ; rationaliser ses décisions en se racontant des histoires, c'est se cacher et se mentir à soi-même.

Les rationalisations relatives à une décision et à une conduite permettent de faire accepter par autrui des motifs et des actes qui autrement paraîtraient bien moins acceptables. Il n'est pas aisé de distinguer entre la justification qui fait appel à des arguments et la rationalisation qui recourt à des apparences de raison. Notre connaissance de nous-mêmes et notre propre expérience pourront toutefois bénéficier, en cette matière, des enseignements de la philosophie morale : après avoir dissipé les malentendus concernant la justification, examinons maintenant l'aspect positif de celle-ci.

La justification et l'argumentation

L'argument

Justifier une décision, c'est faire admettre comme valables nos raisons de croire qu'elle est la meilleure. Ces raisons ne peuvent convaincre autrui que si elles sont

objectivement bonnes, c'est-à-dire non seulement pour soi, mais aussi pour toute autre personne. En ce sens, les raisons valables, même si elles sont nôtres, excèdent le domaine des préférences subjectives. Comme les valeurs morales, elles sont fondées sur une certaine objectivité. Ces raisons sont alors des **arguments**.

La justification consiste dans l'apport d'arguments susceptibles de convaincre tout un chacun, car ils s'adressent à la raison. Cette caractéristique – l'objectivité, l'impartialité – fait en sorte que le vécu immédiat de chacun, raconté par exemple dans une narration, est relégué au second plan par ce qui peut être commun à tous et permettre une entente. Cependant, l'expérience éthique ne disparaît pas, elle change simplement de forme pour revêtir celle de l'expérience de la raison pratique. Nous pouvons dire que cette expérience éthique de la raison est la recherche et l'échange d'arguments.

Les types d'arguments en éthique

On distingue quelques types caractéristiques d'arguments. Nous en décrivons trois parmi les plus fréquents : l'examen des conséquences d'une décision, le recours à une nature et l'appel à la justice et aux droits.

L'examen des conséquences

Le premier type d'argument est relatif aux **conséquences** de la décision. En effet, une **bonne raison** de pencher pour une décision est le résultat bénéfique qu'elle entraîne pour les gens. On reconnaît ici sans peine la figure de l'utilitarisme, qui fait de ce type d'argument un principe moral, celui de l'utilité (voir les p. 42-43). Les conséquences peuvent être fort diverses : favorables ou défavorables, importantes ou bénignes, proches ou lointaines, prévisibles ou imprévisibles, souhaitées ou involontaires, etc. Bref, elles sont susceptibles d'apporter un bien autant qu'un mal. Il appartient donc à la personne qui utilise ce type d'argument de montrer que les conséquences de son choix seront plus bénéfiques que nuisibles.

Plus encore, les résultats d'une action sont parfois bien difficiles à prévoir ; il faut donc que la personne qui justifie son action indique quelles sont les conséquences prévisibles, visées ou attendues de l'action. Il lui faut également tenir compte des effets de la décision non seulement sur sa propre situation, mais aussi, impartialement, sur celle des autres. Cela peut s'avérer difficile, car les gens concernés par une décision ou touchés par ses conséquences apprécient souvent de manière très différente les résultats : telle conséquence sera bénéfique ou avantageuse pour les uns, alors qu'elle sera défavorable ou sans effet pour d'autres.

La personne qui justifie une décision par l'argument des conséquences doit préciser quelles conséquences seront considérées comme bénéfiques, en quoi elles seront positives et combien de personnes en tireront profit. L'avantage de ce type d'argument tient au fait que les conséquences des actions appartiennent à la réalité concrète, contrairement aux intentions par exemple, et qu'elles paraissent objectives. Cependant, pour être convaincante, la considération des conséquences doit être impartiale.

Le recours à une nature

Le deuxième type d'argument souvent utilisé en éthique pour justifier une décision concerne la nature des choses. On peut dire qu'une décision est raisonnable et défendable parce qu'elle est naturelle ou respecte la nature des choses. Ce type d'argument ne conduit pas nécessairement sur le terrain de l'éthique environnementale (voir les p. 270-271) puisqu'on parle non pas des choses de la nature, mais bien de la nature des choses, c'est-à-dire ce qui fait qu'une chose est ce qu'elle est, son identité, son essence ou sa constitution interne.

Plus précisément, on recourt à une nature afin d'exprimer qu'il est **bon** que les choses soient ainsi et mauvais qu'elles soient autrement : il s'agit donc encore d'une évaluation, et non d'une étude scientifique de la chose. L'essence ou la nature d'une chose (le caractère des gens, une société, la vie animale, etc.) contient, selon ce type d'argument, un bien, une norme ou une règle et fait corps avec ceux-ci. Pour être morale, une décision doit respecter ce bien ou cette norme ; enfreindre une règle ou ne pas la reconnaître serait agir contre nature, d'une manière non naturelle, immorale. Nous sommes d'ailleurs familiarisés avec ce sens du mot « nature », car nous utilisons fréquemment l'expression « c'est naturel » au sens de « c'est normal » ou de « c'est bien ».

On dira aussi qu'il est ou qu'il n'est pas dans notre nature d'agir ainsi, que la décision dépend de notre caractère et que faire le contraire porterait atteinte à notre intégrité morale. Aristote et Thomas d'Aquin ont élaboré chacun une philosophie à partir, entre autres, de ce type d'argument : ce sont les théories qui nous invitent à réaliser notre nature humaine afin de parvenir au bonheur (voir les p. 7 à 9). D'autres théories définissent ce qu'il faut faire en fonction d'une **loi naturelle** ou de **droits naturels** (voir la p. 70). Dans tous les cas, pour être convaincant, il faut définir la nature à laquelle on se réfère.

L'appel à la justice et aux droits

Le troisième type d'argument a trait à la justice et aux droits. Une décision, une loi ou une institution justes traitent tous les gens sur un pied d'égalité et ne font de faveur à personne. Quand on ne retient que cette idée de généralité, on parle de **justice formelle**. Ainsi, une décision sera juste, et sera donc justifiée par ce genre d'argument, si elle ne montre aucune partialité à l'égard d'un membre quelconque du groupe concerné. Cela implique, bien sûr, de circonscrire ce groupe : les femmes au travail si on parle d'équité salariale, les animaux capables de ressentir et de souffrir s'il s'agit d'environnement, etc. Il faut aussi préciser en quoi une décision touche un membre de ce groupe : une rémunération équivalente pour un travail de même nature, l'interdiction d'infliger des souffrances inutiles à des animaux capables de ressentir, etc. Il ne serait pas juste de traiter un membre du groupe différemment des autres, car les cas similaires doivent recevoir un traitement identique. Tout le monde est égal devant la loi, disons-nous autrement pour exprimer notre idée de la justice.

L'exposé du chapitre 3 a montré que le concept de justice est complexe. Rappelons qu'il convient parfois de faire une entorse à l'égalité au nom de

l'équité : puisque la loi est générale, il arrive que le traitement égal de cas qui étaient inégaux au départ renforce ou maintienne des inégalités. En ce cas, on pourra traiter inégalement des cas égaux afin de rétablir l'équité, comme on le fait avec la discrimination positive (entre deux candidatures d'égale valeur pour un emploi, on choisira celle du groupe sous-représenté ou traité inéquitablement). La justice comme équité représente une tentative en vue de se rapprocher d'une justice concrète, dans les faits et non seulement dans les lois.

L'appel à la justice implique aussi souvent l'idée de droits. On dira en effet, si une décision est injuste ou si on n'obtient pas notre dû, que nos droits sont lésés. Le terme « droit » exprime l'idée de rectitude et sous-tend une règle ou une norme à suivre. Plus précisément, lorsqu'une personne a un ou des droits, cela signifie que toutes les autres personnes ont le **devoir** ou l'obligation d'accepter ou de ne pas empêcher que ces derniers s'exercent. Droit et devoir vont ainsi de pair, qu'ils soient reconnus par des lois écrites ou simplement par la morale. La philosophie morale de Kant se base sur cette idée de devoir et d'obligation ; pour ce philosophe, il existe une loi morale qui nous commande de faire notre devoir, par respect pour notre humanité et celle d'autrui (voir la p. 40). Certaines théories de la justice (voir les p. 99-100) défendent une conception qui se rapproche de celle-ci.

TABLEAU RÉCAPITULATIF

L'argumentation en éthique

1. La décision se justifie devant autrui par de bonnes raisons : des arguments.
2. Il existe trois types d'arguments importants en éthique :
 - l'examen des conséquences d'une décision ;
 - le recours à une nature ;
 - l'appel à la justice et aux droits.
3. Argumenter, c'est construire une chaîne cohérente d'arguments en vue d'une conclusion.

L'argumentation

On peut définir l'argumentation de la manière suivante : une suite d'arguments convergeant vers une même conclusion. Les arguments sont de bonnes raisons que nous pouvons échanger et partager avec les autres ; l'articulation de plusieurs d'entre eux de façon cohérente et leur maillage en une chaîne unique menant à la conclusion constituent une argumentation. C'est donc par une argumentation, et non par une narration ou une délibération, que nous justifions nos décisions. Une bonne argumentation repose sur les deux conditions suivantes : elle doit être formée d'arguments pertinents (de bonnes raisons) et elle doit les assembler et les organiser correctement, avec rigueur et cohérence.

L'argumentation se structure le plus souvent selon un seul des trois types d'arguments décrits précédemment. Il en est ainsi non parce que les différents types sont incompatibles, mais avant tout parce que l'un d'eux paraît plus convaincant ou convenable pour la décision en cause. Ainsi, on opte habituellement pour un type d'argument et on s'en tient à celui-ci.

Cela dit, une argumentation peut parfois être renforcée par le recours à un autre type d'argument. Il s'agira alors de veiller à ne pas prendre l'un pour l'autre.

Si quelqu'un argumente en se réclamant de la justice et veut renforcer son argumentation en appelant à une loi naturelle, il devra s'expliquer à ce sujet et montrer comment le deuxième argument se lie au précédent. Sinon, malgré les meilleurs arguments, l'argumentation demeurerait déficiente ou réfutable. C'est toujours au prix d'un effort personnel que le raisonnement éthique commence à exister.

La justification de la décision prise, tout comme la délibération d'ailleurs, comporte certaines limites et peut être plus ou moins étendue selon le contexte. La justification n'est pas toujours requise, et on n'argumentera pas à propos d'une décision sur laquelle tout le monde s'entend. De même, on justifie une décision seulement s'il y a des raisons concrètes pour le faire. Par ailleurs, toute justification s'adresse à une personne, suppose un rapport avec elle et tend à l'établissement d'un certain accord. Mais, de même que la délibération permet rarement de vider une question, de même l'argumentation ne réussit pas toujours à convaincre totalement un public. Que devient la raison pratique dans les cas nombreux où le désaccord persiste ?

L'analyse d'un texte argumenté

Les vieilles personnes souffrent souvent de solitude parce que leurs proches les ont abandonnées. Elles sont souvent malades, puisque le vieillissement les rend plus vulnérables. En outre, leur situation économique est peu enviable, car celles qui disposent de fortune sont rares et que leurs rentes sont pauvres. En effet, les régimes de pension privés étaient peu répandus il y a deux ou trois décennies.

Puisque les ressources sont rares, il faut compter sur le bénévolat pour leur apporter un réconfort. Ce recours est nécessaire, car les services sociaux sont débordés de travail. En effet, le vieillissement de la population commence à se faire sentir sur la demande de services. Dans l'avenir, il faudra accentuer les efforts parce que la moyenne d'âge de la population va continuer à augmenter.

En outre, le vieillissement de la population va accroître les coûts des services de santé parce que les personnes âgées représentent un très fort taux de maladies chroniques. Il faudra adopter des mesures énergiques bientôt, car trop peu a été fait jusqu'à maintenant pour affronter ce problème.

Source : Tremblay, Lacroix et Lacerte, 1994, p. 224.

QUESTIONS

1. Déterminez le problème dont parlent les auteurs.
2. Découvrez le ou les arguments invoqués dans le texte.
3. Définissez le type d'argument.
4. Si vous aviez à résoudre ce problème, quels types d'arguments feriez-vous valoir ?

LE DÉSACCORD ET LE DIALOGUE

L'expérience de la raison partagée

Les limites inhérentes à la justification et le fait qu'une argumentation échoue laissent un vide dans nos rapports avec autrui, nous ne nous entendons pas, et pourtant nous devons bien continuer à vivre ensemble. Que faire alors, sinon écouter ce que l'autre peut avoir à dire? Si je prétends qu'il revient maintenant à l'autre personne de s'efforcer de comprendre mes arguments, les rôles pourraient s'inverser dans une autre situation. Je serais alors celui que l'argumentation laisse insatisfait, et je devrais faire l'effort demandé. Il y a donc lieu de poursuivre le raisonnement pratique dans et par le dialogue, la discussion, le débat. Le dialogue constitue une bonne manière de surmonter un désaccord éthique, tout comme la délibération répond à l'expérience éthique du manque et du conflit.

Le dialogue est ainsi l'expérience de la raison partagée, c'est-à-dire l'expérience de la raison pratique, qui est commune et publique. Chaque fois que nous avons fait appel à la raison jusqu'à maintenant, dans la narration, la délibération et la justification, ce caractère commun était déjà supposé. L'éthique n'est pas uniquement personnelle, comme une propriété privée; même l'intimité la plus secrète porte la trace d'un rapport avec l'autre et des rapports sociaux. En effet, l'argumentation, la réflexion et la critique – et à plus forte raison la philosophie – ne s'exercent pas en solitaire, mais naissent et se développent dans la relation avec les autres, même s'il y a désaccord. Je ne peux avoir raison tout seul puisque la raison passe par la relation avec l'autre et le dialogue: j'ai besoin d'autrui pour avoir raison.

Le phénomène du désaccord

Le désaccord est autre chose qu'un échec de l'argumentation et de la raison pratique. D'abord, il est plus qu'une différence qu'il suffirait de respecter: il implique un engagement commun dans une même situation. Il peut surgir entre deux ou plusieurs personnes, entre des groupes à l'intérieur d'une société et entre des sociétés différentes. Enfin, le désaccord peut porter sur divers éléments, à savoir les faits pertinents d'une situation, les valeurs auxquelles les individus adhèrent, la compréhension des motifs ou des intentions, l'évaluation des conséquences.

Étant donné cette diversité de motifs, une des premières démarches du dialogue consiste à tenter d'expliquer le désaccord: Quelles sont ses sources? Sur quels éléments précis porte-t-il? Peut-il être amoindri ou contourné? Le désaccord est en effet rarement total et insurmontable au point de nous faire douter de la raison d'autrui.

Le désaccord et l'erreur

Si la délibération ne débouche pas sur une décision assurée, l'argumentation ne pourra pas non plus atteindre le degré de vérité de la raison théorique ou des

DESCARTES, RENÉ
(1596-1650)

Philosophe français pour qui une bonne méthode dans la pensée peut produire des vérités, des idées claires et distinctes.

DOGMATISME

Attitude consistant à ériger ses croyances en dogmes et à vouloir les imposer aux autres.

SCEPTICISME

Du grec *skeptikos*, « observateur » : doctrine philosophique selon laquelle il est impossible de connaître la vérité, d'atteindre une certitude.

RELATIVISME

Position philosophique suivant laquelle les valeurs morales ne sont pas universelles, mais relatives aux individus, aux sociétés ou aux époques : à chacun sa vérité et ses valeurs.

sciences. De même, le désaccord ne doit pas être attribué à une absence de rationalité, c'est-à-dire au fait qu'une des deux personnes en désaccord se trompe ou que sa décision est mauvaise. Pour le philosophe belge Chaïm Perelman, « la liaison établie traditionnellement entre désaccord et manque de rationalité s'explique par le lien étroit qui semble exister entre l'idée de raison et celle de vérité⁵ ». Perelman fait ressortir les inconvénients de cette croyance, que des philosophes connus ont d'ailleurs défendue (René Descartes*) ou combattue (David Hume) : si l'on croit que la vérité en éthique est une, ou bien on devient dogmatique* en prétendant la détenir, ou bien on tombe dans le scepticisme* en affirmant qu'elle n'existe pas. Dans les deux cas, le désaccord signerait l'arrêt de mort de la raison en éthique, et par le fait même celui du dialogue.

La pluralité des solutions raisonnables

Il y a cependant une troisième option, qui est explicite dans le texte de Perelman. Entre l'unicité de la vérité et son absence et entre la rationalité ou l'irrationalité d'une décision se trouve l'idée de la pluralité des **réponses raisonnables** à un même problème. Cela ne revient pas à dire que tout se vaut, ni à tomber dans le relativisme* ou à tenir l'argumentation pour inutile. Il s'agit simplement de reconnaître que, dans tout problème éthique, il n'y a pas d'un côté une seule décision valable et de l'autre des décisions injustifiables. Plusieurs décisions peuvent être valables en même temps, c'est-à-dire raisonnables, pourvu qu'elles s'appuient sur un examen sérieux : « [...] deux décisions différentes, sur le même objet, peuvent être toutes deux raisonnables, en tant qu'expression d'un point de vue cohérent et philosophiquement fondé⁶ ».

Le raisonnement pratique aboutit à des conclusions qui sont seulement suffisantes et convaincantes ; dans le contexte de l'agir moral, il conduit à des **décisions raisonnables**, justifiées certes, mais toutes imparfaites, même si certaines paraissent meilleures que d'autres. Cela montre à la fois les possibilités du dialogue, car l'absence de vérité indiscutable oblige à un échange de raisons, et sa nécessité, une décision ne pouvant être considérée comme raisonnable que si les raisons sont exposées.

Les conditions et les exigences du dialogue

Les accords existants

Le dialogue est possible et nécessaire en éthique malgré le désaccord, parce que celui-ci ne concerne le plus souvent qu'un sujet précis. Un désaccord n'entraîne pas une rupture des relations entre les personnes. Par exemple, si je décide d'informer mon employeur des manœuvres frauduleuses d'un collègue de travail, il se

5. Perelman, 1990b ; voir le texte à la fin de ce chapitre.

6. Perelman, 1990b, p. 427.

peut qu'un autre collègue n'accepte pas les raisons que je donne – à savoir que la malhonnêteté ne crée pas un bon climat de travail – et cherche à me faire céder aux siennes – à savoir que la loyauté envers l'employeur est moins importante que la solidarité entre collègues. Ainsi, nous échangeons nos raisons divergentes parce que nous croyons qu'il y a entre nous un certain nombre d'accords, malgré notre désaccord manifeste à propos de la dénonciation. Le dialogue revêt alors lui-même une valeur morale, car il assure le maintien de la relation.

L'écoute et la reconnaissance de l'autre

Rappelons que la délibération constitue un genre de débat avec soi-même où l'on doit être à l'écoute de ses motivations et de ses valeurs. Dans la justification, par ailleurs, nous donnons à autrui des raisons de croire à la justesse de notre décision, de bonnes raisons qu'il devrait en principe accepter lui aussi. De façon similaire, nous devons dans le dialogue être à l'écoute de nos valeurs et de nos raisons, bien sûr, mais surtout à l'écoute des valeurs et des raisons de l'autre. Voilà la condition principale du dialogue, dont les buts et les exigences le distinguent du simple bavardage.

Dans un dialogue, écouter signifie être bien disposé envers la parole et les arguments d'autrui : on prête intentionnellement attention aux raisons que l'autre avance, on est à la recherche d'arguments nouveaux qui pourraient nous convaincre et on peut même aider l'autre à mieux se faire comprendre de nous, par des reformulations et des questions comme « Est-ce bien cela que tu veux dire ? » En acceptant le dialogue, j'admets que mes meilleurs arguments ne sont peut-être pas si sûrs (ni ceux d'autrui d'ailleurs), que l'autre peut aussi me dire quelque chose d'important, soit pour moi et ma décision, soit pour la compréhension que j'ai de ses raisons. Le dialogue comporte le risque que les raisons d'autrui deviennent miennes, et je ne m'y engage que si j'accepte de prendre ce risque. Dialoguer, c'est être prêt à ce que les raisons d'autrui agissent sur moi, c'est risquer de voir changer mes valeurs et, dans certains cas, mon identité. En ce sens, on a besoin d'autrui pour avoir raison.

Dans le dialogue, l'écoute implique la **réciprocité**. En effet, chacun des interlocuteurs accepte le risque d'avoir à se rendre aux arguments de l'autre. Le dialogue ne se limite pas à un simple échange de paroles : il implique aussi un échange de valeurs morales qui suppose que nous considérons les autres comme des interlocuteurs de bonne foi et que seule importe la force des arguments (voir les p. 155-156). Quand nous avons des doutes sur l'existence de cette réciprocité, nous prenons de moins en moins le risque de faire confiance à l'autre. Il incombe à chacun des interlocuteurs de remplir les conditions du dialogue.

Reconnaître et surmonter les désaccords

Le dialogue porte sur les points de désaccord dans une situation donnée. De plus, c'est souvent par le dialogue que nous parvenons à découvrir les points sur lesquels la justification achoppe. Le dialogue ressemble en cela à une sorte de

délibération à deux sur les raisons de décisions controversées. Le désaccord provient-il des faits retenus ou des valeurs morales en jeu dans l'évaluation que nous faisons d'un comportement? Le désaccord concerne-t-il les raisons que nous avons de croire que notre décision est réfléchie et judicieuse? Le dialogue porte sur des questions de ce genre et permet de les cerner.

Comme la délibération et la justification, le dialogue poursuit un but : surmonter le désaccord, c'est-à-dire convaincre l'autre ou s'entendre avec lui sur une nouvelle action. Dans l'exemple précédent, ce pourrait être de parler à notre collègue au lieu de le dénoncer au patron. Il arrive que le dialogue ne permet pas de nous rapprocher malgré un échange réciproque de raisons. Le dialogue paraît alors inutile ou déraisonnable, mais il a au moins l'avantage de clarifier la source du désaccord : nous savons sur quoi porte celui-ci et nous ne le laisserons pas s'étendre à des points sur lesquels il y a entente.

Le terme du dialogue

Au terme du dialogue, nous pouvons considérer comme raisonnable une décision différant de la nôtre sans nous ranger à l'opinion de l'autre, et nous pouvons souscrire à l'idée de Perelman :

C'est alors que se manifeste la fécondité d'un dialogue permettant l'expression complète de chacun des points de vue opposés, permettant également d'espérer l'élaboration ultérieure d'un point de vue plus global [...]. Mais rien ne garantit ni la synthèse, ni son unicité, ni surtout la fin de ce processus⁷.



Personne n'aime se faire dire quoi faire sur un ton de reproche. Le jugement sur la valeur morale de nos actions provient alors d'une autorité extérieure, et non de notre propre évaluation critique.

Rien ne garantit la fin du processus en ce sens que nous n'aboutirons jamais à une vérité définitive, indiscutable, rendant inutile toute reprise du dialogue. Mais la situation de désaccord dans laquelle se déroule le dialogue pourra aider à fixer un terme : au-delà d'un certain point, le dialogue peut cesser d'être constructif et, au contraire, devenir répétitif et encombrant, et même entraîner des désaccords extérieurs au sujet de discussion. Il y a dans l'agir moral un temps pour chaque chose, un temps qu'on ne peut mesurer d'avance, mais qui fait aussi partie des conditions d'une bonne délibération comme d'un bon dialogue.

Quelques malentendus sur le dialogue

Lorsque la condition de réciprocité du dialogue disparaît, la communication devient de moins en moins libre, l'échange de raisons perd sa dimension éthique

7. Perelman, 1990b, p. 427.

Un dialogue de Platon : « La République »

[...] Te contentes-tu, Socrate, dit-il, de paraître nous avoir persuadés, ou veux-tu nous persuader vraiment que, de toute façon, il vaut mieux être juste qu'injuste ?

Je préférerais, répondis-je, vous persuader vraiment, si cela dépendait de moi.

Tu ne fais donc pas, reprit-il, ce que tu veux. Car dis-moi : ne te semble-t-il pas qu'il est une sorte de biens que nous recherchons non pas en vue de leurs conséquences mais parce que nous les aimons pour eux-mêmes, comme la joie et les plaisirs inoffensifs qui, par la suite, n'ont d'autre effet que la jouissance de celui qui les possède ?

À mon avis, dis-je, il existe des biens de cette nature.

Mais quoi ? N'en est-il pas que nous aimons pour eux-mêmes et pour leurs suites, comme le bon sens, la vue, la santé ? Car de tels biens nous sont chers à ce double titre.

Si, répondis-je.

Mais ne vois-tu pas une troisième espèce de biens où figurent la gymnastique, la cure d'une maladie, l'exercice de l'art médical ou d'une autre profession lucrative ? De ces

biens nous pourrions dire qu'ils ne vont pas sans peine, nous les recherchons non pour eux-mêmes, mais pour les récompenses et les autres avantages qu'ils entraînent.

Cette troisième espèce existe en effet, dis-je. Mais où veux-tu en venir ?

Dans laquelle, demanda-t-il, places-tu la justice ?

Mais dans la plus belle, je pense, dans celle des biens que, pour eux-mêmes et leurs conséquences, doit aimer celui qui veut être pleinement heureux.

Ce n'est pas l'avis de la plupart des hommes, qui mettent la justice au rang des biens pénibles qu'il faut cultiver pour les récompenses et les distinctions qu'ils procurent, mais qu'on doit fuir pour eux-mêmes parce qu'ils sont difficiles.

Je sais, dis-je, que voilà l'opinion du plus grand nombre ; mais j'ai, ce semble, la tête dure.

Source : Platon, 1966, p. 107-108.

QUESTIONS

1. Quelles conditions du dialogue sont réalisées dans ce texte ?
2. Repérez les types d'arguments utilisés.

et se transforme en un calcul intéressé. Le dialogue, s'il a déjà existé, peut ainsi dégénérer en un échange qui n'appartient plus au domaine moral, mais qui tient davantage de la stratégie, une façon d'agir fréquente en politique, dans les sports d'équipe et en art militaire. Le dialogue ne pourra pas non plus évoluer de façon constructive si l'échange de raisons n'est qu'apparent, la parole et l'attitude étant moralisatrices. Examinons à tour de rôle ces deux obstacles.

La persuasion à tout prix

La justification est adressée à autrui dans le but de **convaincre avec des moyens rationnels**, et non par la force ou le mensonge. La démarche d'argumentation compte ici bien plus que son succès, les meilleurs arguments ne s'évaluent pas selon leur efficacité, mais plutôt en fonction d'une situation idéale de parole, celle du dialogue librement engagé. Si on accorde moins d'importance aux moyens rationnels qu'à l'obtention d'un résultat à tout prix, on veut **persuader** autrui et non pas tenter de le convaincre. Dès lors, on ne s'adresse plus à la raison de l'autre personne dans une argumentation, mais on utilise ses faiblesses ou encore des caractéristiques de sa situation pour faire triompher nos vues et imposer notre volonté. La liberté et la réciprocité du dialogue rationnel sont remplacées par la manipulation et une relation de pouvoir qui permettent d'atteindre des fins déterminées.

Dans la réalité, il y a sans doute un constant mélange d'argumentation et de rhétorique*, car certaines manipulations verbales sont légitimes, par exemple en publicité, à l'intérieur de certaines limites. Mais le véritable dialogue mise sur la raison et la liberté d'autrui, même au risque de rester sans effet.

RHÉTORIQUE

Dans l'Antiquité, art de s'adresser aux foules pour les influencer, aujourd'hui compris comme propagande.

L'attitude moralisatrice

Adopter une attitude moralisatrice consiste à reprocher aux autres de ne pas être à la hauteur de la norme morale, que pourtant ils connaissent et acceptent, dans le but de les culpabiliser et de les manipuler. Le langage de la vertu prend alors un masque d'autorité.

Ce procédé est similaire à ceux des excuses et de la rationalisation (voir les p. 181-182); seulement, au lieu de mentir aux autres avec ses alibis ou de se mentir à elle-même avec des apparences de raison, la personne moralisatrice cherche à faire mentir les autres en les amenant à s'excuser ou à reconnaître que leurs arguments cachent autre chose. On dira qu'elle sermonne quelqu'un, qu'elle lui fait la leçon et, bien sûr, qu'elle fait la morale.

L'attitude moralisatrice instaure un dialogue non constructif, un dialogue de sourds, sans ouverture et sans attention à l'autre; il est souvent présent dans le discours idéologique (voir la p. XIII). La personne moralisatrice fait comme si elle détenait la vérité en tout, car elle parle de haut et juge de loin, sans considérer les détails de la situation ni les contraintes pratiques entourant la décision. Ce genre de jugement porté de l'extérieur constitue un **préjugé**. Il y a ainsi dans l'attitude moralisatrice un refus de faire passer l'éthique par la **parole de l'autre**. La personne fuit l'expérience éthique déstabilisante du conflit en s'attachant uniquement à relever les manques des autres.

Le dialogue et la délibération collective

Nous terminerons cette section en abordant brièvement le domaine social et politique. Rappelons, sans reprendre toutes les explications des chapitres de la

partie II, que le dialogue a aussi sa place dans les relations politiques. Quand, dans un groupe ou une société, le désaccord persiste, mais qu'il faut pourtant prendre **une décision et agir ensemble**, c'est-à-dire coopérer dans l'action malgré nos divergences d'opinions, « on comprend que l'on imagine toute espèce de procédures (telle que le vote à la majorité) qui permettent de trancher le conflit entre deux prises de position également raisonnables⁸ ». Dans les situations où l'on ne peut obtenir quoi que ce soit sans le concours d'autrui, le dialogue peut être remplacé par d'autres mécanismes légitimes de règlement des conflits. La politique est le royaume des conflits sociaux, parfois violents, et le dialogue y est très difficile. Pourtant, c'est encore lui qui permet de s'entendre sur les mécanismes de règlement, les procédures de vote, les majorités requises ou les limites raisonnables à la persuasion.

Remarquons enfin que, dans ces situations de conflits politiques, la justification et la discussion peuvent toutes deux se placer aussi bien avant la décision qu'après. Dans le cas de la **délibération collective**, en effet, les justifications des différentes options ou des différentes politiques proposées sont la plupart du temps présentées par leurs partisans et défenseurs avant la prise de décisions collective et le vote⁹. On peut appeler **prises de position** ces argumentations précédant une décision de groupe ; c'est d'ailleurs le rôle des programmes politiques que de les fournir au public. Dans le domaine social et politique, l'ordre des dernières étapes que nous avons décrites dans ce chapitre paraît s'inverser, mais simplement parce que nous avons affaire à une multitude de groupes et d'individus ; pour chacun d'entre eux pris séparément, la démarche indiquée demeure souhaitable s'il veut présenter à l'assemblée délibérante une option, une position convaincante.

Conclusion

Dans ce chapitre, nous avons posé les bases de l'éthique appliquée en présentant le rôle de la raison pratique dans la décision et sa justification. La démarche que nous avons décrite et suggérée ne reprend pas tous les détails des divers types de décisions ni ne prétend régler le déroulement de toutes les décisions possibles. L'éthique dépend trop de l'engagement personnel et des diverses circonstances pour qu'on puisse donner des recettes et proposer une technique de décision.

TABLEAU RÉCAPITULATIF

Le dialogue rationnel en éthique

1. Le dialogue s'appuie sur des accords préexistants.
2. Il implique la reconnaissance de l'autre comme interlocuteur, donc une écoute.
3. Le dialogue permet de cerner les véritables points de désaccord et vise l'établissement d'une entente.
4. Il comporte des limites : il peut conduire à des compromis ou à des votes.

8. Perelman, 1990b, p. 427.

9. Perelman, 1990b, p. 427.