

Introduction

Thierry HERMAN, Université de Neuchâtel & Université de Lausanne
Steve OSWALD, Université de Fribourg & Université de Neuchâtel

D'une certaine manière, la rhétorique est un art ou une technique – plutôt qu'une science – cognitive. Beaucoup de travaux ont relevé la pertinence sociale de la rhétorique, qui se déploie à travers différents genres de discours, le délibératif, le judiciaire et l'épidictique, lesquels représentent différents lieux sociaux: l'agora, le tribunal, la Cité. Mais l'art de discourir en situation concrète dans l'espoir de faire adhérer l'auditoire à une thèse suppose une forte aptitude cognitive qu'on appellerait aujourd'hui de la méta-représentation. Les traités rhétoriques antiques, on le sait, sont littéralement innervés par cette dimension cardinale de l'art oratoire: l'adaptation à l'auditoire. Comment puis-je m'en faire une représentation? Qu'est-ce qui est susceptible de l'émouvoir ou de l'agacer? Comment arranger mes arguments pour ne pas brusquer le juge? Depuis Corax et Tisias, l'enjeu majeur est de tenter de maîtriser les ressorts cognitifs du juge; sa réussite, si on en croit l'évolution de la pensée contre la rhétorique sophistique, serait alors un indice d'un pouvoir quasi-magique de la parole.

Or, à partir de moment où agir sur les représentations d'autrui est facilité par des techniques rhétoriques ou sophistiques, la question de la tromperie verbale s'est immiscée dans des affaires de régulation sociale et, avec elle, des enjeux tant de crédibilité que de crédulité. La naissance mythique de la rhétorique fondée sur une parole libérée et des institutions démocratiques met paradoxalement en scène une forme de tyrannie de la parole par ceux qui la maîtrisent et qui exploitent notre propension naturelle à prendre des raccourcis dans le raisonnement. La psychologie, les sciences cognitives et comportementales ont largement illustré maintenant nos illusions cognitives (Pohl 2004), nos raisonnements à deux vitesses (Kahneman 2011, Evans & Over 1996) tout comme la persuasion par des voies périphériques (Petty & Cacioppo 1986) et des heuristiques approximatives (Tversky & Kahneman 1974, Gigerenzer *et al.* 2011). Et on peut supposer que les sophistes ont pris conscience de cette fragilité intrinsèque de notre art de raisonner. L'exemple

totémique du procès de Phryné, où la beauté de Phryné suffit à retourner une cause que l'on croyait perdue, illustre parfaitement la peur d'être persuadé pour de mauvaises raisons:

Hypéride, l'avocat de Phryné, n'ayant pas réussi à émouvoir les juges et se doutant qu'ils allaient la condamner, décida de la mettre bien en vue, déchira sa tunique et dévoila sa poitrine à tout le monde. A ce moment, il tint des arguments si pathétiques que les juges, pris soudain d'une frayeur superstitieuse vis-à-vis d'une servante et prêtresse d'Aphrodite, se laissèrent gagner par la pitié et s'abstinrent de la mettre à la mort. (Athénée de Naucratis, *Deipnosophistes*, XIII, 59)

Dans le cadre démocratique rendant encore plus aigu une forme de dépendance à l'information d'autrui, la nécessité de croire tout comme la possibilité de se faire avoir mettent à l'épreuve tant le fonctionnement social de la Cité que l'évaluation des informations et de leurs auteurs. La rhétorique du vraisemblable plutôt que du vrai, la rhétorique des opinions plutôt que du juste et de l'injuste (Platon, *Gorgias*, 455a) est à la fois une chance – la rhétorique est fille de la démocratie, elle en sert les principales institutions – et une menace. Cette tension illustrée par l'idéale «rhétorique pour les dieux» (Danblon 2005: 31) souhaitée par Platon contre la rhétorique à hauteur d'homme professée par Aristote est bien documentée sur le plan philosophique et historique. Mais l'éclairage jeté par les sciences cognitives dans ce débat nous paraît assez fascinant pour justifier ce volume. Le but de plusieurs contributions dans cet ouvrage n'est pas de dénoncer les effets de certains schèmes argumentatifs que d'aucuns jugeraient fallacieux ni d'ajouter une couche nouvelle aux critiques des sophismes. De Platon aux écoles d'argumentation modernes professant le *Critical Thinking* (Herman 2011), des normes critiques sont édifiées contre les abus de langage, les déviations argumentatives, les illusions de logique ou paralogismes (cf., par ex. Hamblin 1970). On peut évidemment enseigner les arguments fallacieux et comment les contrer – encore que cela pose quelques problèmes: comment distinguer le fallacieux du maladroit, l'abus de l'approximation, la rigueur argumentative de la liberté rhétorique prise avec elle? Mais les classiques mouvements réputés fallacieux comme l'*ad hominem* (Johnstone 1978, Walton 1998), l'*ad populum* (Maillat, ce volume) et l'*ad verecundiam* (Herman, ce volume) sont souvent réinterprétés comme moins sophistiques qu'il n'y paraît lorsqu'ils ne sont pas considérés comme une façon courante d'argumenter: «le paralogisme n'est pas l'exception, il est la règle» (Angenot 2008: 92). L'enjeu de ce

volume ne se situe dès lors ni dans la prophylaxie vis-à-vis des sophismes ni dans leurs remèdes, autrement dit ni dans l'amont ni dans l'aval des sophismes et paralogismes, mais dans leur fonctionnement *hic et nunc*. Quels sont les mécanismes langagiers et cognitifs qui expliquent la «performance» des arguments réputés fallacieux? Ce livre, issu du colloque *Communication et Cognition: manipulation, persuasion et biais dans le langage*, tenu à Neuchâtel du 26 au 28 janvier 2011, met clairement en perspective l'interface langue-cognition-société à travers des contributions de plusieurs auteurs qui ont été relus en double-aveugle par un collègue d'experts que nous remercions ici.

Plusieurs contributions font explicitement ou non référence à l'hypothèse d'un nécessaire filtre cognitif de vigilance épistémique: «nous ne pourrions pas faire preuve de confiance mutuelle sans vigilance mutuelle» (Sperber *et al.*, ce volume). Nous avons choisi de traduire en français cet article en tête de notre ouvrage pour fournir un cadre explicatif intéressant à bien des phénomènes observés ici. L'avantageuse posture de confiance vis-à-vis de l'information communiquée par autrui, la présomption de vérité sur laquelle la communication humaine doit pouvoir compter demande dans le même temps, dans un contexte asymétrique d'intérêts divergents, une possibilité de circonspection proche de ce que la rhétorique appelle la *phronèsis* ou la prudence. La mise à contribution voire la mise à l'épreuve de la vigilance épistémique se fait jour lorsque, par exemple, un juge se voit présenter un schème argumentatif comme le *corax* visant à plaider l'innocence d'un prévenu non à cause du manque d'indices et motifs, mais de leur surabondance suspecte. Le retournement d'un argument, qui fascinait les anciens (cf. les exercices des *dissoi logoi* ou des antilogies), voire le retournement des convictions illustré par exemple par le film *Douze homme en colère* (Lumet 1957), nous irrémédiablement les enjeux sociaux de la rhétorique aux effets cognitifs de la parole argumentée et à sa potentielle puissance persuasive. Quand bien même l'article de Sperber *et al.* ne mentionne nullement la rhétorique, les connaisseurs de cette discipline ne seront pas surpris de constater que les facteurs qui influencent l'acceptation ou le rejet d'une information relèvent de sa source ou de son contenu. Pour la première, les auteurs estiment que la fiabilité d'une source se mesure à l'aune de sa compétence et de sa bienveillance; on n'est pas très loin de l'*ethos* aristotélicien composé de prudence (*phronèsis*), vertu (*arête*) et bienveillance (*eunoïa*). Pour la seconde, les auteurs mobilisent la théorie de la pertinence

pour expliquer le mécanisme d'évaluation des informations et la mobilisation des informations contextuelles d'arrière-plan, mobilisant ainsi un rapport entre sciences du langage et cognition, alors que la dimension sociale est interrogée en fin d'article par une transposition de la vigilance épistémique à l'échelle de la population.

Ce cadre théorique stimulant et innovant est exploité par Didier Maillat pour traiter le cas de la manipulation (voir aussi Maillat & Oswald 2009, 2011). Ne la considérant pas du point de vue de l'émetteur ou de ses intentions, mais du point de vue des destinataires, Maillat envisage la manipulation comme un effet sur les processus interprétatifs mobilisés. Elle s'exerce par des contraintes de sélection d'un contexte pertinent: soit on rend plus accessible un contexte dans lequel l'énoncé manipulateur se voit renforcé, soit on affaiblit le contexte dans lequel l'énoncé manipulateur serait inconsistant et éliminé. En somme, la manipulation profite d'une propension à rechercher l'information la plus pertinente à moindre coût: au cas où un contexte est pertinent pour rejeter l'énoncé E, il faudra faire en sorte que l'effort pour accéder à ce contexte soit plus important que celui nécessaire pour mobiliser un contexte dans lequel E est admis. Maillat illustre cela par le matraquage des arguments dans la publicité et la propagande pour augmenter le degré d'accessibilité d'un slogan par exemple. La dimension langagière de cette exploration est illustrée par l'*ad populum*, mouvement simulant sur le plan langagier l'effet de la répétition physique d'une même idée par des sources différentes. Sur le plan rhétorique, Maillat illustre par son article un des aspects de la question cruciale de l'efficacité discursive. Cette quête éternelle de la *technè* rhétorique pour les procédés les plus efficaces dans la construction du discours – *inventio*, *dispositio* et *elocutio* – trouve ici, du côté de la réception et des effets cognitifs du destinataire, une hypothèse explicative sur l'efficacité de certains procédés trompeurs. Cette proposition illustre du même coup le potentiel dialogue entre rhétorique et cognition que nous souhaitons mettre en place dans cet ouvrage et le colloque dont il est issu.

La contribution de Vasco Correia traite frontalement de la problématique du lien entre biais cognitifs et arguments fallacieux dans une perspective non de réception, mais de production d'arguments. Il défend en particulier l'idée que le raisonnement soutenu par une motivation biaisée est responsable des erreurs argumentatives non intentionnelles que les sujets parlants peuvent

être amenés à commettre dans les échanges argumentatifs. Correia présente trois biais motivationnels liés aux émotions, à savoir prendre ses désirs pour des réalités (*wishful thinking*), croire p par peur de $\text{non-}p$ (*aversive thinking*) et prendre ses inquiétudes pour des réalités (*fretful thinking*), comme lorsque, sans nouvelle de son enfant depuis des heures, on pense qu'il lui est arrivé malheur; il souligne dans un deuxième temps les liens entre ces trois biais et des formes reconnues d'argumentation fallacieuse – l'argument de la pente glissante pour le *fretful thinking* par exemple, puis discute de différentes techniques destinées à contrecarrer l'effet de ces biais pour assurer la qualité d'un échange argumentatif. Correia prend résolument le parti de s'intéresser à la production d'arguments, dans une perspective dialogique, afin de montrer que le caractère fallacieux de certains arguments peut s'expliquer en faisant intervenir un modèle cognitif du traitement de l'information, notamment en ce qui concerne les motivations sous-jacentes aux croyances. Il envisage en fin de parcours différentes techniques d'autocontrôle des biais motivationnels à même d'assurer une pratique raisonnée, et même éthique, d'un idéal argumentatif. En ceci, Correia pourrait se montrer plus platonicien qu'aristotélicien, quand bien même sa contribution est majoritairement soutenue par une volonté explicative et non normative. Il illustre d'une certaine manière que les locuteurs les mieux intentionnés du monde peuvent produire des arguments fragiles sinon erronés qu'aucune norme argumentative ou de raisonnement ne peut saisir, d'autant moins que ses locuteurs peuvent rationaliser *a posteriori* leurs croyances acquises sous l'influence des trois biais motivationnels décrits. Or, en ceci, il ramène la rhétorique à hauteur d'homme et rappelle que la faiblesse argumentative n'est pas qu'une faiblesse de raisonnement, mais aussi une faiblesse humaine.

Emmanuelle Danblon fait écho à plusieurs contributions déjà mentionnées en s'inscrivant dans un cadre radicalement naturaliste et interdisciplinaire cherchant tant à éviter le réductionnisme que le relativisme post-moderne. Le cadre naturaliste est celui largement adopté par les sciences cognitives et la transversalité de la rhétorique est une préoccupation continue de cet ouvrage. Emettant des réserves par rapport à la vision naturaliste de Sperber, considérée par elle comme réductionniste, Danblon insiste sur la dimension pratique de l'intelligence humaine. Conduisant son enquête à partir de la célèbre dichotomie entre convaincre et persuader qui mène Chaim Perelman et Lucie Olbrechts-Tyteca à assouplir leur notion de

rationalité, Danblon propose de penser la persuasion hors de la question limitée des effets, mais dans un cadre technique au sens propre de *tekhnè*, à savoir l'artisanat. Dans ce cadre, la *praxis*, fait de règles, mais aussi d'expériences, d'intuition, le tout au sein de cadres sociaux, permet la production rhétorique, ou *poiésis*, visant l'efficacité pour atteindre une visée, *poiésis* rendue possible par, et qui rend possible, des dispositions citoyennes à persuader comme à être persuadé en retour, l'*hèxis*. Danblon inscrit dès lors sa réflexion dans un cadre naturaliste sans se cantonner à une «dimension purement cognitive de la raison»; le cadre social, concrètement pragmatique et citoyen de la persuasion autorise le développement d'une forme d'agilité artisanale qu'est l'exercice de la rhétorique, en dehors de toute considération d'ordre moral.

Evgenia Paparouni discute du rôle joué par les émotions dans l'analyse de l'argumentation, en particulier depuis un point de vue rhétorique. Le problème principal discuté est le suivant: si d'une part l'émotion est traditionnellement considérée comme un obstacle à la discussion raisonnée, et si d'autre part l'émotion, en rhétorique, est toutefois considérée comme un moyen de conviction/persuasion au même titre que l'*ethos* et le *logos*, comment envisager l'émotion dans un cadre rhétorique de recherche cohérent (c'est-à-dire qui puisse évacuer le problème du caractère fallacieux traditionnellement imputé aux émotions tout en posant des limites à leur utilisation)? Cette contribution examine les apports des sciences cognitives dans le domaine de l'émotion ainsi que ceux de la philosophie de l'esprit, pour montrer que le dualisme cartésien n'est plus de mise dans le domaine et relever que cela permet dès lors de réfléchir sur la compatibilité entre une approche rhétorique et une approche cognitive. La question à laquelle la pratique rhétorique peut aider à répondre n'est donc plus celle de savoir si les émotions sont responsables des dérives de l'argumentation (en tant qu'elles seraient instrumentales à la manipulation), mais plutôt celle de savoir comment la pratique de la rhétorique – avec sa composante émotive – peut constituer un moyen responsable d'éviter une telle dérive.

Thierry Herman propose pour sa part de revenir sur une autre ressource rhétorique fréquemment considérée comme fallacieuse: l'appel à l'autorité. Ancrée dans une dimension linguistique et rhétorique, sa réflexion intègre une dimension cognitive dans la mesure où il enquête sur les effets du lien entre l'assertion sur le plan langagier et l'autorité sur le plan rhétorique. Il

montre que l'argumentation d'autorité ne saurait se réduire à une description classique de l'argumentation et impose moins une vérité du monde que l'idée d'indubitabilité de cette supposée vérité. Constatant que l'argument d'autorité se réduit empiriquement le plus souvent à une prémisse – la conclusion *X est vraie* étant triviale – Herman montre les effets d'une argumentation d'autorité qui se voit greffée à une argumentation plus complète, ce qui favorise entre autres l'idée d'imposer une certitude. Allant jusqu'au bout d'un travail de désossement de l'argument d'autorité, Herman évalue ses différents critères définitoires et ose un rapprochement entre l'argument d'autorité et l'assertion autoritaire, les deux partageant l'idée d'imposer un contenu comme certain. Il étudie à ce titre différents exemples de formes langagières et les effets d'une forme de rhétorique de l'autorité.

Dans une forme de continuité avec la réflexion précédente, Sara Greco Morasso et Carlo Morasso investiguent le cas particulier de l'argument de l'autorité experte dans le cadre du journalisme scientifique. L'appel à l'autorité est vu dans une tension entre la nécessité de faire confiance à l'autorité scientifique et le scepticisme vis-à-vis de celle-ci dans le cadre d'une relation asymétrique entre expert et public. L'étude sur l'appel à l'autorité dans le journalisme scientifique – alors même qu'il est mal considéré par les scientifiques eux-mêmes – s'appuie sur un exemple analysé dans le cadre de deux principaux modèles d'analyse de l'argumentation: les questions critiques de Walton et le modèle topique tessinois (AMT). Elle montre qu'une ressource fallacieuse de l'autorité est de rester vague sur les sources mobilisées. Le caractère fallacieux ou non de l'argument d'autorité est ainsi revisité, jusqu'à proposer une nouvelle question critique à la liste de Douglas Walton.

La contribution de Ioana Agatha Filimon étudie les caractéristiques et l'emploi de messages ambivalents (définis comme des messages qui défendent une conclusion, mais qui mentionnent également une conclusion ou des contre-arguments adverses) dans un corpus très spécifique: les lettres d'introduction écrites par les instances dirigeantes d'une entreprise, destinées soit aux actionnaires soit aux parties prenantes (partenaires, etc.). Filimon combine de manière originale les outils de la théorie de l'argumentation (la théorie pragma-dialectique en particulier) et ceux de la recherche sur la persuasion (d'après O'Keefe principalement). Cette contribution sur le plan rhétorique a des implications sur celui de la cognition. D'une part, ce chapitre

tente d'apporter une réponse aux deux questions majeures de l'argumentation (sur la base de l'étude d'un corpus donné): les arguments sont-ils valides/acceptables? Les arguments sont-ils efficaces? D'autre part, l'analyse de Filimon permet de dégager les contraintes liées au genre du corpus, mais aussi des contraintes pesant sur la crédibilité de tels messages: ses résultats montrent que les instances dirigeantes des entreprises sont très souvent amenées à faire usage de messages ambivalents dans le but d'augmenter leur crédibilité.

Fabrizio Macagno étudie le schème particulier de l'argument par définition. A l'instar d'Herman qui montre ici les effets de l'autorité présupposée, Macagno s'intéresse à la désignation de la réalité lorsque la définition de cette réalité est laissée implicite, considérée comme acquise. Cet acte de présupposer une redéfinition est étudié sous l'angle des effets persuasifs possibles. S'appuyant sur les travaux de Stevenson, Macagno rappelle ainsi la composante descriptive mais aussi émotionnelle des définitions et des désignations, poussant par exemple l'administration Obama à ne plus utiliser le syntagme «guerre contre le terrorisme», mais «*Overseas Contingency Operations*». Etudiant les différentes logiques profondes qui structurent les arguments de classification, lesquelles s'occupent plus de la part descriptive de la désignation que de la part émotionnelle, Macagno inscrit sa réflexion dans le cadre de schèmes liés à des valeurs, qui sont susceptibles de provoquer l'action. Plus largement, il cherche à montrer comment les mots redéfinis – Obama impliquant par exemple que parler d'hostilités en Libye est impossible tant que des troupes ne se battent pas sur le terrain – peuvent provoquer l'action et rappelle l'importance de la présupposition linguistique qu'il considère sous la forme d'un raisonnement de présomption. Le pouvoir persuasif et manipulateur de s'appuyer sur une redéfinition présupposée et *a priori* non-partagée plutôt qu'exposée est ainsi mis en lumière. Il s'inscrit dans la ligne directrice de cet ouvrage: les effets cognitifs de stratégies linguistiques dans des contextes rhétoriques de tentatives de persuasion.

Avec la contribution de Louis de Saussure, la réflexion sur l'importance de la présupposition dans les mouvements persuasifs est prolongée. Examinant les questions d'accommodation des présuppositions, Saussure considère le phénomène de présupposition de manière large en ce que des contenus inférés peuvent aussi être considérés comme des présuppositions.

A mi-chemin entre la présupposition stricte et les implicatures, les présuppositions qu'il appelle discursives demandent à être inférées pour faire sens des intentions du locuteur. Dire «Les armes sont interdites dans ce secteur» conduit à tirer des inférences du type «Les armes peuvent être autorisées dans d'autres secteurs» qui ne sont ni présupposées, ni conversationnellement implicites. Souvent, elles font partie de l'arrière-plan conversationnel, mais il peut arriver que ce ne soit pas le cas: en cela, elles peuvent aussi être accommodées, faire faussement croire à de l'information ancienne. Ainsi, le vote suisse sur l'interdiction des minarets présupposait discursivement une forme de dangerosité ou de menace pour que les citoyens puissent faire sens de cet objet de vote. Cette présupposition discursive est hautement pertinente et pourtant se situe en arrière-plan: Saussure rend compte d'une pertinence d'arrière-plan. Cette contribution complète ainsi plusieurs autres propositions de ce volume en montrant les effets de persuasion qui semblent échapper à une structure argumentative explicite et limiter notre vigilance épistémique pour faire admettre une vision du monde.

Le chapitre d'Oswald & Lewiński clôt l'ouvrage et reprend la ligne directrice de celui-ci en proposant une analyse des mécanismes cognitifs sur lesquels le sophisme bien connu de l'homme de paille s'appuie, en proposant une explication à l'interface de la rhétorique et des sciences cognitives. Les auteurs discutent des liens entre heuristiques cognitives et argumentation fallacieuse à la lumière de la notion de vigilance épistémique proposée par Sperber *et al* en début de volume. Leur prolongement de cette réflexion amène Oswald et Lewiński à considérer que si les arguments fallacieux ont des chances de couronner de succès une entreprise de persuasion, c'est précisément parce que d'un point de vue cognitif ils agissent sur nos filtres de vigilance épistémique; en ce sens, le sophisme génère une illusion de compétence et de bienveillance (quant à la source d'information) dans le même temps qu'il mime la cohérence d'un propos. C'est donc en évacuant toute réticence critique – ou en l'empêchant – qu'un sophisme est victorieux. Le cas de l'homme de paille, argument fallacieux tablant sur la mésattribution d'un propos à un locuteur, est discuté à la lumière d'un exemple issu d'un débat politique lors d'une séance du Conseil National suisse. L'analyse proposée montre en particulier que les chances de succès de l'homme de paille reposent en grande partie sur sa capacité de rendre la mésattribution

sur laquelle il repose indétectable, soit, en termes cognitifs, non pertinente (difficilement accessible et épistémiquement faible).

Au final, même si certaines contributions diffèrent profondément, nous avons voulu un livre traversé d'une part par l'interdisciplinarité nécessaire entre sciences du langage, sciences cognitives et sciences sociales qu'exige la rhétorique et, d'autre part, par l'examen de multiples schèmes argumentatifs, fallacieux ou non, dans leurs formes, leurs effets et, pour certaines contributions, dans le cadre de pratiques discursives délimitées. Adoptant une posture descriptive et explicative visant à comprendre la mécanique de ces schèmes, les contributeurs de ce volume montrent, explicitement ou non, l'avantage de reconsidérer la rhétorique sous l'angle cognitif, avantage qui nous semblait assez peu mis en valeur dans les publications récentes révélant, elles, toute la vivacité et l'actualité de la rhétorique. Plusieurs propositions originales ou hypothèses stimulantes émaillent cet ouvrage: on espère qu'elles inspireront tant les chercheurs spécialisés en rhétorique et sciences du langage à aller voir du côté de la psychologie cognitive que les spécialistes de ce domaine à mettre en évidence la rhétoricité de leurs recherches.

Introduction (English version)

In a way, rhetoric is an art or a cognitive technique – more than a science. Numerous works have highlighted the social relevance of rhetoric, which spreads across different discourse genres, such as the deliberative, the judicial and the epideictic. These in turn represent different social links: the *agora*, the court of law, the city. Yet, the art of expressing oneself in concrete situations in the hope of gaining the audience's consent on a given issue requires the operation of a cognitive ability that is nowadays referred to with the term *metarepresentation*. Ancient treatises of rhetoric, as we know, abound with this cardinal dimension of oratory art, namely audience adaptation. How can I achieve an accurate representation of the audience's values, beliefs and other mental states? What is likely to move or to annoy its members? How can I design my arguments in order not to rush the judge? Ever since Corax and Tisias, the major stake in this endeavour has been to master the cognitive responses of the judge; if we follow the evolution of thought that gradually built against sophistic rhetoric over the centuries, it appears that the success of the latter is an indication of the quasi-magical power of words.

Nonetheless, once we consider that rhetorical or sophistic techniques influence people's representations, verbal deception becomes a matter of social regulation, together with issues of credibility and credulity. The mythical birth of rhetoric, which was founded on the possibility of unconstrained speech and the emergence of democratic institutions, thus paradoxically instantiates a form of speech tyranny reserved to those who master it and are able to exploit our natural inclination to take reasoning shortcuts. Cognitive and behavioural sciences have largely documented and illustrated cognitive illusions (Pohl 2004), dual-system inferences (Kahneman 2011, Evans & Over 1996), peripheral routes to persuasion (Petty & Cacioppo 1986) and approximate heuristics (Tversky & Kahneman 1974, Gigerenzer *et al.* 2011). And yet, we could surmise that sophists already had some awareness of the intrinsic fragility of our art of reasoning. The distinctive example of Phryne's trial, where the beauty of Phryne managed to win an apparently lost case, perfectly illustrates the fear of being persuaded for the wrong reasons:

Failing to move the judges and anticipating her condemnation, Hyperides, Phryne's advocate, decided to expose her by tearing her tunic apart, thus revealing her chest to everyone. He then formulated arguments that were so pathetic that the judges, suddenly falling prey to the superstitious fear of a servant and priestess of Aphrodite, were swayed by mercy and refrained from putting her to death. (Athenaeus of Naucratis, *Deipnosophistae*, XIII, 59)

In a democratic context fostering a form of dependence towards other people's information, the necessity of believing everything and the possibility of being duped are challenges for both the social management of the City and the evaluation of information (and of its source). The rhetoric of plausibility – more than the rhetoric of truth – and the rhetoric of opinion – more than that of the fair and the unfair (Plato, *Gorgias*, 455a) – are at the same time a blessing, insofar as rhetoric is the daughter of democracy and serves its main institutions, and a threat. The tension between the ideal “rhetoric for Gods” (Danblon 2005: 31) Plato had wished for and Aristotle's down-to-earth rhetoric has philosophically and historically been well documented; we believe the insights cognitive science is able to contribute to this debate justify this volume. However, the contribution of several chapters of this book is neither to be found in the condemnation of the fallacious effects of specific argument schemes nor in the addition of yet another layer to fallacy criticism. From Plato to modern schools of argumentation professing Critical Thinking (Herman 2011), critical norms have been summoned against language abuse, argumentative fault, logical illusions and so forth (see e.g. Hamblin 1970). We can of course teach fallacious arguments and ways to fight them – but this is still problematic: how do we distinguish fallaciousness from clumsiness, abuse from approximation, argumentative rigour from the rhetorical freedom it goes with? Yet, some argumentative movements traditionally classified as fallacious, such as the *ad hominem* (Johnstone 1978, Walton 1998), the *ad populum* (Maillat, this volume) and the *ad verecundiam* (Herman, this volume), are oftentimes reinterpreted as less fallacious than they seem, if not as common argumentative resources: “the fallacy is not the exception, it is the rule” (Angenot 2008: 92). This volume therefore proposes neither some sort of prophylaxis against fallacies, nor tentative remedies to their ‘nuisance’; in a nutshell, this volume is not about what happens in communication before or after a fallacy is committed, but rather about the way they work *hic et nunc*, and thus about the cognitive and linguistic mechanisms at play when

fallacious arguments are ‘performed’. This book, which gathers papers presented during the international conference *Communication & Cognition: manipulation, persuasion and biases in language*, held at the University of Neuchâtel in January 2011, explores the interface between language, cognition and society, through contributions which have been double-blind reviewed by a panel of experts, whom we take the opportunity to thank here.

Several contributions explicitly or implicitly take on board the assumption that we necessarily have some cognitive filter of epistemic vigilance: “We could not be mutually trustful *unless* we were mutually vigilant” (Sperber *et al.* 2010: 364). We have thus decided to open our volume with a French translation of “Epistemic vigilance” to provide a stimulating explanatory framework for many of the phenomena discussed throughout the book. The advantageous stance of trust towards communicated information and the presumption of truth on which human communication must be able to rely require at the same time, in asymmetrical contexts of diverging interests, the possibility of circumspection in the vein of what rhetoric calls *phronêsis*, or cautiousness. When a judge is presented with an argumentative scheme such as the *corax*, which defends the innocence of a suspect with the suspicious abundance of clues and motives rather than with the lack thereof, is to us a typical situation in which the possibilities offered by the framework of epistemic vigilance can be exploited, and even tested. The possibility of overturning arguments (which fascinated the classical tradition, as evidenced by *dissoi logoi* exercises and antilogies) and convictions (as illustrated for instance in the film *Twelve angry men* (Lumet 1957)) irremediably ties the social stakes of rhetoric to the cognitive and potentially persuasive effects of argumentative speech. Even if Sperber *et al.* make no mention of rhetoric, scholars in the discipline will not be surprised to find that the factors influencing acceptance or rejection of a given piece of information have to do with its source and its content. The authors consider that source reliability can be measured in terms of competence and benevolence: this is reminiscent of the Aristotelian *ethos*, made of prudence (*phronêsis*), virtue (*arête*) and benevolence (*eunoia*). In terms of content, the authors draw on Relevance Theory to account for the mechanisms information evaluation and background assumption selection. In so doing, they explore the relationship between cognition and the language sciences, while the social

dimension of the phenomenon is tackled towards the end of the paper by transposing epistemic vigilance on the scale of a population.

Didier Maillat exploits this stimulating and innovative framework to account for manipulation (see also Maillat & Oswald 2009, 2011). Concerned with reception rather than production, Maillat construes manipulation as a constraint on interpretative procedures. Manipulation enforces selection constraints on relevant contexts: either it makes accessible a context in which the manipulative utterance is found relevant or it weakens a context in which the manipulative utterance would be found inconsistent and eliminated. In a nutshell, manipulation takes advantage of our natural propensity to look for relevant information in cost-effective ways: in case a context is relevant enough to reject the manipulative utterance, the manipulator will need to make the effort required to access that context greater than the effort required to mobilise a context in which the target utterance is unchallenged. Maillat illustrates his point with the relentlessness with which some arguments in advertising and propaganda are repeated, in order to increase the accessibility of a given slogan, for instance. The linguistic dimension of such strategies is illustrated by the *ad populum* fallacy, which according to Maillat is an argumentative movement that linguistically simulates the effects of physical repetition of a same idea by different sources. From a rhetorical viewpoint, Maillat thus explores one of the crucial aspects of discursive effectiveness. The eternal quest for rhetorical *technè* in effective strategies of discursive construction – *invention*, *dispositio* and *elocution* – accordingly finds in his contribution an explanatory assumption regarding the effectiveness of certain fallacious moves. At the same time, his proposal makes room for a potential dialogue between rhetoric and cognition, which is one of the main concerns behind this volume and the conference from which it originated.

Vasco Correia's contribution frontally addresses the relationship between cognitive biases and fallacious arguments, this time not from the perspective of argument reception, but from that of argument production. He specifically defends the idea that biased motivations are responsible for the unintentional argumentative errors that people can be led to commit. Correia presents three motivational biases linked to emotions, namely wishful thinking, aversive thinking and fretful thinking. He then highlights the links between these three biases and recognized patterns of fallacious argumentation (the slippery slope for fretful thinking, for instance) and discusses different

techniques meant to counter the effect of these biases to ensure the quality of argumentative exchanges. Correia accordingly addresses argument production in a dialogical perspective to show that the fallacious nature of certain arguments can be accounted for by a cognitive model of information processing, notably in terms of the motivations at play behind beliefs. Towards the end of the chapter, he reflects on different self-control techniques meant to constrain these motivational biases, in an attempt to ensure a reasoned, and even ethical, ideal of argumentative practice. Correia could therefore be seen as being closer to Plato than to Aristotle, despite his contribution being largely characterized by an explanatory rather than normative outlook. He illustrates in a way that well-intended speakers can commit fragile or fallacious arguments that no argumentative or reasoning norm could grasp, even more so if we consider that speakers may always *a posteriori* rationalize the beliefs they have acquired under the influence of motivational biases. By the same token, he brings rhetoric back to the measure of man and reminds us that argumentative weakness is not only the weakness of the reason, but also the weakness of man.

Emmanuelle Danblon echoes these contributions by situating her work in a radically naturalistic and interdisciplinary framework meant to avoid both reductionism and post-modern relativism. While formulating some reservations towards Sperber's naturalistic vision, which she considers to be reductionist, Danblon insists on the practical dimension of human intelligence. Following Perelman & Olbrechts-Tyteca's famous dichotomy between convincing and persuading, which loosens their notion of rationality, Danblon reflects on persuasion outside the boundaries of its effects in a technical framework compatible with the proper sense of *technè*, i.e., craftsmanship. Within that framework, the *praxis*, constituted of rules, experiences and intuitions throughout many social frames, allows for rhetorical production, or *poiésis*, which targets effectiveness in view of reaching a goal. The *poiésis* is in turn made possible by – and also makes possible – both the civic disposition to persuade and that of being persuaded, i.e. the *hèxis*. As a consequence, Danblon speaks from a naturalistic stance and tries to avoid the “purely cognitive dimension of reason”. The social context of persuasion, which is civic and pragmatic in nature, licenses the development of rhetoric, which we could then define as a form of ‘handcrafted dexterity’ in the absence of any moral considerations.

Evgenia Paparouni discusses the role played by emotions in the analysis of argumentation from a rhetorical perspective. The main issue she tackles is the following: if, on the one hand, emotion is traditionally considered to be an obstacle to reasoned discussion, and if, on the other, emotion is nevertheless considered to be a rhetorical means of conviction/persuasion on a par with *ethos* and *logos*, how can emotion partake in a coherent research framework for rhetoric (i.e., a framework that could dispose of the traditional problem of linking fallacious argumentation to the use of emotions, and at the same time a framework that could place limits upon their use)? This contribution examines the input cognitive science and the philosophy of mind can provide to the study of emotions, in order to show that Cartesian dualism is no longer an option in the field and that this entails that we are now free to think about the compatibility between rhetoric and cognitive science. The question that rhetorical practice might help answering is no longer that of knowing if emotions are responsible for argumentative flaws (to the extent that they are instrumental to manipulation), but rather that of knowing how the practice of rhetoric – with an emotional component – can constitute a responsible way of avoiding such flaws.

Thierry Herman sets out to rethink another rhetorical resource traditionally considered to be fallacious, namely the appeal to authority. Grounded in a linguistic and rhetorical framework, his reflection integrates a cognitive dimension as he investigates the effects of the relationship between the linguistic act of asserting and the rhetorical status of authority. He shows that arguments from authority cannot be reduced to their classical description and that they impose the idea of indubitability of a supposed truth, rather than the factual truth itself. While observing that the argument from authority is usually realised in discourse as a single premise – the conclusion *X is true* being trivial –, Herman shows how an argument from authority partakes in a more complex argumentation, which, among other things, favours the idea of imposing a certainty. As he further decomposes the structure of the argument from authority, Herman evaluates the different definitional criteria he comes up with and proposes to treat the argument from authority and authoritative assertions on a par, as both these phenomena share the idea of imposing the certainty of a given content. He investigates different linguistic structures in this framework and the effects of this rhetorical form of authority.

Somehow in continuity with the previous contribution, Sara Greco Morasso and Carlo Morasso address the particular case of arguments from expert opinion in scientific journalism. The appeal to authority is seen here in the tension between the necessity of trusting scientific expertise and the scepticism towards it within an asymmetrical relationship between experts and the general public. This study of appeals to expert opinion in scientific journalism – even if this form of argument is itself condemned by scientists – builds on the analysis of an example according to two mainstream models of argument analysis: Walton’s critical questions model and the Argumentum Model of Topics (AMT). The results show that the fallacious resource linked to expert opinion consists in remaining vague on the sources that are mobilised to support the claim. The (non)fallacious nature of the argument is thus revisited and a novel critical question is added to Douglas Walton’s existing list of critical questions associated to the scheme.

Ioana Agatha Filimon studies the features and the uses of ambivalent messages (defined as messages that defend a claim but also contain counter-claims and counter-arguments, which are then refuted) in a very specific corpus: introductory letters to shareholders and stakeholders from annual and corporate social responsibility reports. Filimon combines in an original way the tools of argumentation theory (grounded on Pragma-Dialectics) and those provided by persuasion research (following O’Keefe for the most part). This contribution is resolutely situated in the study of rhetoric but has strong implications for cognitive research as well. On the one hand, it tries to provide an answer to the two major questions behind argumentation research (building on the analysis of a corpus): are the arguments valid/acceptable? Are the arguments effective? On the other hand, Filimon’s analysis identifies not only the constraints that are inherent to the type of corpus considered, but also those that affect the credibility of these messages: her analysis shows that the authors of these reports are very often led to use ambivalent messages in order to increase the credibility of managers.

Fabrizio Macagno’s contribution deals with the particular scheme of argument by definition. Like Herman, who addresses the effects of presupposed authority, Macagno studies the implicit redefinition of reality, which then turns out to be considered as given. The act of presupposing a redefinition is approached through the lens of its potential persuasive effects. Building on Stevenson’s work, Macagno reminds us of the descriptive

component of definitions and designations, but also of their emotional component, as he recalls how the Obama administration at one point switched from using the expression “war on terror” to privileging “Overseas Contingency Operation”. Through the study of the various fundamental logics giving their structure to arguments from classification, which cater more for the descriptive than the emotional component of designation, Macagno works his way in the framework of schemes relating to values, which are likely to prompt for action. From a more general viewpoint, he shows how redefined words – an example of which is Obama’s decision not to talk about “hostilities” in Libya as long as no troops are fighting on the field – can cause action and reminds us of the importance of linguistic presupposition, which he puts on a par with reasoning from presumption. The persuasive and deceptive power of presupposed and *a priori* unshared, rather than exposed, redefinitions is brought to the fore. His contribution is thus particularly relevant to this volume, as it tackles the cognitive effects of linguistic strategies in the rhetorical context of persuasive attempts.

With Saussure’s chapter, the reflection on the importance of presupposition in persuasive movements is given additional attention. As he examines issues of presupposition accommodation, Saussure considers the type of inferred contents covered by the notion. Somewhere in-between semantic presupposition and implicature, Saussure postulates the existence of *discursive presuppositions*, which also need to be inferred to make sense of speaker intention. Processing an utterance such as “Firearms are prohibited in this sector” triggers the inference of additional contents such as “Firearms can be authorised in other sectors”, which are neither presupposed nor conversationally implicated. They often belong to the conversational background, but this need not be the case: in this sense, they can also be accommodated and pass for old information. To take an example, the Swiss vote against the construction of minarets that took place in 2009 had to discursively presuppose some sort of danger or threat in order for voters to be able to make sense of initiative. Such a discursive presupposition is highly relevant despite being backgrounded: Saussure thus speaks of *background relevance*. This contribution resonates with many others in the volume by addressing persuasive effects beyond explicit argumentative structures, which limit or circumvent our epistemic vigilance filters to favour some vision of the world.

Oswald and Lewiński's chapter concludes our volume and specifically engages with its guiding thread by proposing an analysis of the cognitive mechanisms underlying the well-known straw man fallacy. Theirs is thus an account located at the interface of rhetoric and cognitive science. They discuss the relationship between cognitive heuristics and fallacious argumentation (yet, in complementarity to Correia's contribution, they tackle reception more than production) in light of the notion of epistemic vigilance developed by Sperber *et al.* at the beginning of the volume. Their reflection leads them to conclude that if fallacious arguments have some prospect of being effective in a persuasive attempt, it is precisely because from a cognitive perspective they influence our epistemic vigilance filters: in this sense, a fallacy generates an illusion of competence and benevolence (in terms of the source of information) and at the same time mimics the content's coherence (including its contextual relevance). It is thus by disposing of critical reservations – or by preventing them – that fallacies come to be successful. The case of the straw man fallacy, an argumentative movement involving the misattribution of content to its target, is discussed in light of an example taken from a political debate in the Swiss National Council. The analysis carried out holds in particular that the chances of success of the straw man largely rest on its capacity to make said misattribution undetectable, which, in cognitive terms, amounts to the misattribution's accessibility and epistemic strength being lowered.

In the end, even if the set of contributions to this volume is at times heterogeneous in terms of their scope, we trust that our interdisciplinary concern has allowed us to explore the interface between language science and social and cognitive science, which in our view the study of rhetoric should systematically incorporate. On the more practical side, the examination of multiple argumentative schemes, be they fallacious or not in their form, their effects and, in some contributions, in delineated discursive practices, has allowed us to explore some operational facets of rhetorical practices. By adopting a descriptive and explanatory stance tailored to understand the mechanics of these schemes, our contributors have explicitly – and sometimes implicitly – displayed the advantages of a cognitive take on rhetoric; this is a direction that has seldom been explored in recent publications in the field, which are more inclined to assess rhetoric's vivacity in contemporary contexts. A number of original proposals and stimulating

hypotheses emerge throughout this volume: we hope that these will inspire researchers in the language sciences who specialise in rhetoric to take on board cognitive scientific insights and also researchers in cognitive science to engage with the rhetoricity of their own research.

Bibliographie / References

- Angenot, M. (2008): *Dialogues de sourds*. Mille et Une Nuits, Paris.
- Danblon, E. (2005): *La fonction persuasive*. Armand Colin, Paris.
- Evans, J. S. B. T. & Over, D. E. (1996): *Rationality and Reasoning*. Psychology Press, Hove.
- Gigerenzer, G., Hertwig, R. & Pachur, T. (eds) (2011): *Heuristics: The foundation of adaptive behavior*. Oxford University Press, New York.
- Hamblin, Ch. (1970): *Fallacies*. Methuen, London.
- Herman, T. (1996): «Le courant du Critical Thinking et l'évidence des normes: réflexions pour une analyse critique de l'argumentation», *A contrario*, 16, 41-62.
- Johnstone, H. W. Jr. (1978): *Validity and Rhetoric in Philosophical Argument*. The Dialogue Press of Man and World, University Park PA.
- Kahneman, D., (2011): *Thinking, Fast and Slow*. Penguin Group, London.
- Maillat, D. & Oswald, S. (2009): «Defining manipulative discourse: the pragmatics of cognitive illusions», *International Review of Pragmatics* 1(2), 348-370.
- (2011): «Constraining context: a pragmatic account of cognitive manipulation», in Hart, C. (éd.), *Critical discourse studies in context and cognition*. John Benjamins, Amsterdam, 65-80.
- Petty, R. E. & Cacioppo, J. T. (1986): «The elaboration likelihood model of persuasion», in Berkowitz, L. (ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*. Academic Press, Orlando, FL, 124-206.
- Pohl, R. (éd.), (2004): *Cognitive Illusions: a handbook on fallacies and biases in thinking, judgment and memory*. Psychology Press, New York.
- Tversky, A. & Kahneman, D. (1974): «Judgment under uncertainty: Heuristics and biases», *Science* 185 (4157), 1124-1131.
- Walton, D. (1998): *Ad hominem arguments*. University of Alabama Press, Tuscaloosa.