

Persuader ou convaincre

Il y a une différence énorme entre convaincre quelqu'un et le persuader. On persuade quelqu'un de rouler moins vite sur l'autoroute, de ne pas trop boire avant de conduire, de ne pas texter au volant, ou encore de ne pas prendre des substances hallucinogènes avant de conduire. Pour ce faire, on lui fait peur en lui exposant les conséquences possibles de telle ou telle action : publicités effroyables d'accidents de la route, perte du permis de conduire, arrestation gênante devant sa famille et ses voisins, perte d'êtres chers, etc.

Mais on convainc quelqu'un du bienfondé de la conduite responsable par des preuves ou par un raisonnement indiscutable : des statistiques claires, des faits, des arguments qui montrent que la conduite en état d'ébriété, par exemple, n'est pas un geste civique logique et responsable. On s'adressera davantage à la raison de la personne qu'à ses sentiments pour la convaincre.

On persuade donc par la peur, les supplications, les menaces ou l'appel aux sentiments; on convainc par des arguments solides, rationnels, facilement compréhensibles par la majorité. Tout être rationnel devrait pouvoir les comprendre et les reprendre à son compte. C'est ainsi que la discussion rationnelle prend la place de la menace et de la violence physique dans la société.

En philosophie, on tente de convaincre les autres du bienfondé de certaines idées afin de les défendre et d'en tester la solidité. Dans la vie courante, trop souvent, on essaie de persuader les autres par les sentiments afin de leur faire changer d'opinion à court terme.

Comme les publicités télévisuelles incitant les gens à conduire moins rapidement ou à boire modérément. Toutefois, les sentiments s'émeussent avec le temps et les circonstances, tandis que les arguments rationnels restent imprégnés dans la mémoire.

Pour convaincre vraiment quelqu'un, il faut aussi que la thèse, l'idée qu'on veut défendre, soit appuyée par des arguments crédibles et pertinents, c'est-à-dire des raisons qui vont prouver la solidité de notre thèse.

Ainsi, si l'on défend l'idée qu'il faut conduire moins vite, on doit l'appuyer par des arguments du type de ceux-ci : les statistiques montrent que la vitesse tue, que les blessures subies lors d'accidents impliquant des voitures qui dépassent les limites de vitesse sont plus graves lorsque la vitesse est élevée, que le temps de réaction sur une certaine distance est plus faible à grande vitesse, que la distance de freinage est plus grande à vitesse élevée, que les autres conducteurs n'ont pas à subir les risques des conducteurs imprudents qui roulent à grande vitesse. Tous ces arguments proviennent de faits, de données objectives ou de constats facilement observables et qui sont acceptables par l'ensemble de la population. C'est cette avenue qu'empruntent les philosophes pour convaincre une personne de la validité de certaines idées.

Texte rédigé par Guy Ferland