

Philippe BRETON

(intervention du 14-01-04 devant un public d'enseignants d'ESC)

Je prends ici l'argumentation comme une technique clairement identifiable de la communication interpersonnelle. Je me situe en effet sur un plan technique : sur un plan théorique, je tente de comprendre comment ça marche, mais ce qui m'intéresse, sur un plan technique, c'est comment enseigner des techniques pour convaincre.

Argumenter, c'est mettre en œuvre des raisonnements pour convaincre un auditoire de partager une opinion qu'on propose. Le contrat est clair : j'ai une opinion, mon interlocuteur ne la partage pas, il s'agit de mettre en œuvre des artifices pour faire que l'autre se range à mon opinion et en soit porteur. Ce n'est pas toute la communication interpersonnelle, mais c'est l'élément central de toute une série de situations sociales.

L'alchimie mystérieuse qui consiste à convaincre relève d'un vieux corpus de techniques : il n'y a pas beaucoup d'inventions à faire dans ce domaine, il s'agit de simplement de moderniser, transposer. Quand ces nouvelles manières de s'adresser aux autres s'inventent dans la Grèce antique, en même temps que la démocratie, on voit bien que la démocratie n'en est pas la cause, mais la conséquence : ce mode de relation s'institutionnalise et produit des valeurs. L'argumentation est bien une compétence démocratique.

Et pour l'enseignement, c'est un apprentissage aux multiples enjeux : entrer dans un lien social avec les autres qui respecte des valeurs démocratiques, contre la violence des rapports sociaux, contre une certaine représentation des autres, de ce qu'on fait ou qu'on ne fait pas avec les autres et qu'on pourrait faire. C'est l'apprentissage aussi d'un renoncement : celui du recours à des procédés efficaces – à court terme- mais dans une relation irrespectueuse à l'autre.

Éléments de définition

- L'argumentation ne recouvre pas toutes les formes de la parole. Avec d'autres, je distingue **l'expression**, **l'argumentation** et **l'information** :
 - **exprimer** subjectivement un état ressenti, que je suis seul à ressentir : émotions, sensations, perception singulière du monde et des autres. Je ne tente pas de convaincre, mais de partager.
 - **argumenter** une opinion, sachant qu'il n'y a pas d'opinion qui ne soit pas collective¹, même si je me l'approprie individuellement, mais ce n'est pas du subjectif : l'opinion, c'est ce qui circule.
 - **informer** selon un contrat de communication qui consiste à décrire pour les autres le plus objectivement possible une situation que j'observe. Ce contrat est très décrié depuis vingt ans. Je prétends que même si je sais que je n'y arriverai pas complètement, on ne pourrait pas vivre ensemble sans cette spécialisation de la parole qui consiste à décrire le plus objectivement possible le réel. La formation du journaliste consiste à apprendre à ôter du discours le sentiment personnel et l'opinion : l'apprentissage de ce métier, c'est celui d'un renoncement.

Subjectif, collectif, objectif : trois catégories qui découpent assez bien l'usage que nous faisons de la parole.

- L'argumentation est une **parole forte**, qui place celui qui la tient dans une posture ambitieuse, celle de changer l'autre. Je plaide pour une attitude modeste, pour un certain retrait de l'orateur, sur les plans technique et éthique : qui suis-je pour vouloir changer l'autre ? Le contrat est le suivant : tu as une opinion, je te propose d'en changer, je vais te donner de bonnes raisons. La nature et l'importance des enjeux est fonction de la situation : je veux convaincre mon épouse d'aller voir tel film, Badinter fait sa plaidoirie pour sauver son client de la peine de mort, je veux vous convaincre de voter pour tel candidat... Certaines de ces paroles fortes change une vie.
- **Trois méthodes pour convaincre** :
 - la **violence** : la violence illégitime, punie par la loi, la violence légitime, celle du pouvoir et de la hiérarchie.
 - la **manipulation** : une violence cachée, par des techniques cachées,

¹ Bonne question à poser aux élèves : Comment nous sommes-nous formé les opinions que nous avons ?

- **l'argumentation** : proposer de bonnes raisons de changer d'opinion, en laissant l'auditoire libre d'adhérer : le paradoxe majeur de l'argumentation, qui est celui de la démocratie, c'est que je mets toute mon énergie pour vous convaincre, mais que je consacre une partie de cette énergie à créer un cadre qui vous laisse libre d'adhérer ou pas.
- **L'argumentation est profondément distincte d'une performance oratoire** : ce n'est pas un « bien parler ». On peut trouver un orateur formidable, mais ne pas être convaincu. C'est précieux dans le domaine pédagogique : le beau parleur de la classe n'est pas le plus efficace ; et celui qu'on n'entend pas trop qui s'exprime d'une voix effacée et en bégayant un peu pourra, lui, toucher et convaincre. La mesure de l'argumentation, c'est son résultat, son efficacité, pas les techniques ; la sanction est immédiate : mon épouse vient voir le film, le client est condamné...

6 remarques concernant les enjeux

1. L'actualité nous en convainc tous les jours : **l'argumentation est la meilleure alternative à la violence**. Sur le plan historique, la démocratie est une réponse à la question « comment construire une société plus douce à vivre ? » Le monde dont nous parle la tragédie grecque est d'une extrême violence (la justice privée et l'obligation de la vengeance, même si celui qu'on doit tuer est innocent, la vendetta...) : les grecs croient possible de dépasser le fatalisme par un dispositif de parole judiciaire dont nous sommes héritiers (avec le renoncement à la vengeance privée), mais ce renoncement n'est jamais acquis : si on enlève mon enfant, la tentation de la vengeance revient immédiatement avec force. La justice de la cité, pour exister, doit alors punir sévèrement ceux qui se substituent à elle, elle doit être plus sévère avec une victime qui se venge qu'avec le coupable. Norbert Elias pose la question : comment sommes-nous passés d'une société violente à la société actuelle, beaucoup moins violente ? Il montre bien que la mise en place de la civilité, de la politesse et de la parole argumentative sont les éléments clés dans la diminution de la violence sociale dans le champ de la communication interpersonnelle. Cette question se pose encore à nous quotidiennement, à mesure que nous intégrons des personnes pour lesquelles la question de la justice et de la vengeance privée se pose différemment. **Faire appel à l'argumentation, c'est donc poser une relation sans violence, c'est adopter une posture dans laquelle je laisse l'autre juge de l'opinion que je propose** ; je prends le risque de ne pas utiliser les moyens d'obtenir son consentement en renonçant à la violence interpersonnelle.

Observons des jeunes en train de prendre une décision ensemble, quand ils veulent se convaincre mutuellement : qu'échangent-ils ? Des arguments ? Examinez les dialogues de *La Haine* : pas d'arguments (ni du côté des jeunes, ni du côté des policiers d'ailleurs). Et quand il n'y a pas d'argument, la violence est là tout de suite : on menace, ou on séduit.

La **séduction** est constitutive de notre nature, elle a toute sa place dans le discours expressif, et c'est un mode de relation interpersonnelle très agréable – mais pour ce cadre de communication, ce n'est pas un procédé légitime. C'est d'ailleurs la première difficulté rencontrée par les grecs : dès l'instauration de la parole comme régulateur de la violence, les démagogues arrivent immédiatement. Aristote signale que l'on doit s'interdire de « plaider en dehors de la cause » : c'est-à-dire utiliser des arguments qui n'ont rien à voir avec la cause qu'on défend. Argumenter, c'est plaider dans la cause. Les messages publicitaires ne font pas autre chose que de plaider en dehors de la cause, provoquer un choc esthétique, érotique... sans rapport avec l'argumentation. La séduction se situe donc bien, par rapport au cadre argumentatif, comme une violence.

2. De quoi argumente-t-on ? Pas de l'évidence : pas besoin de vous convaincre qu'il pleut aujourd'hui. Pas des savoirs (ce qui n'empêche pas les scientifiques de le faire, dans un autre cadre). **On argumente autour de ce qui est discutabile, de ce qui sera toujours discutabile**. On a discuté de « quand commence la vie ? » : c'est discutabile, ce sera rediscuté un jour, comme sera rediscuté l'euthanasie. La loi est le produit figé d'une argumentation à un moment donné.

Ce qui n'est pas discutabile : le fait (quand il a été établi), **le sentiment** (on peut le partager, pas le discuter), **la croyance** (« dieu est apparu sur la montagne » n'est pas discutabile, ce n'est pas une opinion).

Rappelons que la démocratie s'instaure en Grèce sur le principe d'un espace public laïc : hors des espaces privés et collectifs de la croyance. L'opinion, c'est ce qui est discutabile pour tout le monde. Sur la question de l'euthanasie, par exemple, la personne qui a des convictions religieuses ne peut

argumenter sur le principe de ces mêmes convictions : ce n'est ni légitime ni efficace. Dans l'espace public, je suis obligé de renoncer à mes croyances, et/ou de les traduire sous forme d'opinions. L'agora est cet espace particulier dans lequel chacun est l'égal des autres, et laisse derrière soi ses croyances, et nous construisons ensemble une fiction productive (l'égalité). Qu'est-ce donc qui est discutable ? Les débats de société (tout ce qu'il y a avant la loi, ou avant le jugement), tout le domaine du politique, tout l'espace professionnel (hors rapports de pouvoirs). La pédagogie est d'ailleurs un subtil mélange de savoirs (le contenu n'est pas discutable, il ne s'agit donc pas de « convaincre » les élèves de la validité de ces savoirs), et d'argumentation (concernant le contexte d'apprentissage). Sont donc concernés tous les conflits d'intérêt, mais aussi les relations privées (négociations dans le couple, éducation des enfants...)

3. L'argumentation est une situation de communication complexe : **ce n'est pas simplement donner des bonnes raisons, c'est prendre en compte l'autre**. Ce qui signifie qu'il n'y a pas de bonnes raisons « en général », puisque c'est toujours une personne singulière qui s'adresse à une personne singulière : je ne peux pas convaincre avec les raisons qui m'ont convaincu, ou avec celles qui en ont convaincu d'autres... C'est un des enjeux de l'apprentissage, et c'est le défi de toute communication : celui de l'ouverture aux autres. Que pense l'autre de ce que je lui dis ? On pourrait presque en faire un précepte : *tu veux convaincre, tais-toi, et écoute*. Je construis l'argumentation en fonction de ce qu'est l'autre : c'est la prise en compte du contexte de réception.

4. **L'argumentation est un raisonnement, mais ce n'est pas une démonstration** : nous ne sommes pas dans la logique (l'argumentation n'est pas le karaté de la parole !) Dans l'idéal, c'est un raisonnement que l'auditoire va pouvoir faire tout seul. C'est la question de l'« accord préalable » : ce sur quoi je peux m'appuyer chez l'autre, qui est déjà acquis pour lui (et que je peux d'ailleurs ne pas partager). Ça débouchera sur la technique du point d'appui.

5. A l'arrière-plan de la démocratie, il y a le **principe de symétrie** : dans cet espace contraignant dans lequel nous entrons, **ma parole vaut la vôtre**. Concrètement, ce principe est le cadre qui rend possible l'argumentation ; pour un temps donné, je tente de te convaincre, tu seras juge de mes arguments. Pendant ce temps, on suspend la violence, la hiérarchie, bref, tout le dissymétrique. Tous ceux qui sont en situation de responsabilité savent qu'il faut des suspensions provisoires, dans lesquelles on « oublie » la situation hiérarchique, non pour se taper dans le dos, mais pour échanger. Nous sous-estimons toujours la possibilité de transformer une situation de violence en situation d'argumentation. C'est pour ça que nous perdons : parce que nous ne savons pas créer ce cadre.

6. **L'argumentation est un acte qui se prépare**. Ce n'est pas spontané : beaucoup croit dans une argumentation « sans artifice », sans technique, avec l'idée que s'il y a technique, c'est qu'il y a manipulation (d'où l'importance en situation pédagogique de traiter des techniques de manipulation, pour s'en démarquer).

L'enseignement a un rôle important à jouer : on a fait disparaître une forme d'apprentissage de l'argumentation (certes dégradée puisque fondée sur la performance), pour la remplacer par les lettres et les sciences : mais les lettres sont sur le champ de l'expressif, les sciences du côté de l'objectif. L'espace vide au milieu, c'est le champ de l'argumentation, qu'on a retiré de l'enseignement, et ce n'est pas indifférent aujourd'hui quand on veut comprendre la montée des violences : comme s'il n'était pas nécessaire de former les jeunes à l'argumentation, comme si nous n'avions pas à former des jeunes qui n'ont pas vécu avec ce fond culturel, qui ont au contraire une autre façon de mettre de l'ordre dans les rapports humains. Les enjeux d'apprentissage ne relèvent donc pas simplement de techniques, mais bien de la possibilité de vivre ensemble, de savoir créer du lien social.

(Suit un débat au cours duquel P.Breton apporte les précisions suivantes)

- Quand les grecs inventent ce nouveau dispositif de parole, ils ne le font pas au nom d'une universalité ou d'un principe : ils le font pour répondre très concrètement à l'effondrement du système politique mycénien, puisqu'il faut décider d'une nouvelle façon de mettre de l'ordre dans la cité (ils n'ont pas été les seuls : les Cheyennes par exemple ont fait de même). Mais ils le font à l'intérieur du système culturel qui est le leur : un système esclavagiste, et dans lequel les hommes ont -formellement du moins- le pouvoir sur les femmes. Ce système disparaîtra avec le féodalisme, et le retour de la vengeance privée.

- assiste-t-on aujourd'hui à un retour d'une violence masquée ? Depuis la sortie du Moyen-Âge, on a tenté progressivement de criminaliser l'homicide et il nous a fallu 5 siècles pour considérer un homicide comme un meurtre... Nous sommes donc bien dans une société moins violente. Aujourd'hui, les violences sont psychologiques, morales, communicationnelles : le harcèlement moral qu'on ne « découvre » qu'en 2002, les messages publicitaires (pas tous !), qui sont porteurs d'une violence manipulatrice (provoquer une contamination cognitive à base de stimuli pavloviens), les effets de la séduction dans différents discours, la désinformation.... Nos sociétés sont encore très tolérantes vis-à-vis de ces violences. Mais les choses bougent... et il y a des chances qu'on criminalise de plus en plus la violence communicationnelle : pourquoi ne pas interdire à ceux qui font des messages publicitaires (avec l'argent du public²) de plaider en dehors de la cause ? Mais si cette violence est masquée, c'est bien parce que la violence physique est rendue impossible. Et quand la parole recule, la violence revient : c'est bien le signe que la communication interpersonnelle est au centre d'un enjeu de société de première importance.

- la violence peut être positive (mais il faudrait faire éclater ce mot qui contient trop de sens) : j'ai toujours voté pour tel parti, quelqu'un me convainc de changer mon opinion, mon changement d'opinion, c'est une violence, changer mon point de vue, c'est une violence, mais une violence positive. C'est comme le savoir quand il s'impose à moi et qu'il vient bouleverser mon point de vue.

- dans une société qui valoriserait seulement l'individu, la question de l'argumentation deviendrait : « qui es-tu pour me convaincre ? Informe-moi, et je me ferai mes opinions moi-même ». Dans ce cas, qui est déjà présent dans la culture des américains du nord, je plie bagage : il n'y a plus d'espace pour un lien social démocratique.

- si on parle d'influence, il faut clarifier : quand j'emploie la séduction, l'autre est obligé de me prendre avec mon opinion ; dans ma conception de l'argumentation, je ne m'identifie pas à l'opinion que je mets en avant et que je propose à l'autre. Moi, je suis en retrait : c'est l'éthique de la disparition de l'orateur. D'ailleurs, techniquement, c'est comme ça que ça fonctionne : si je veux convaincre sans « mettre sous influence » mon auditeur, je dois prendre une posture de symétrie. C'est différent d'une posture de pouvoir, dans laquelle je séduis ou j'impose, j'assène un argument d'autorité ou j'use de charisme... Faites attention : ce que les gens demandent quand ils se forment à la communication interpersonnelle, c'est bien ça qu'ils veulent : des techniques pour influencer, pour avoir du pouvoir sur l'autre. Il faudra donc déplacer la demande.

- les dérives

- ce serait donc d'entendre l'autre dire : « tu m'as convaincu, tu sais parler, toi » : c'est le signe, précisément, que j'ai raté mon coup ! C'est un handicap de trop bien savoir parler...

- le démagogue, pour faire passer sa personne (plus que ses idées), convainc son auditoire qu'il est d'accord avec lui : il joue donc complètement sur l'accord préalable. Mais il rompt avec une éthique de l'argumentation : je n'emploie pas un argument avec lequel je ne suis pas d'accord.

- il n'y a pas de bonnes opinions, il n'y a pas une opinion qui serait bonne par elle-même. Chez les grecs, qui découvrent cette vérité, c'est le grand vertige ! D'où la condamnation des sophistes et le retour des philosophes qui affirment qu'on peut apporter des vérités. Pourtant, quand on parle de ce qui est discutable, il n'y a pas de critères en-soi. La vérification en est simple : allez voir une séance d'assise. Pourquoi discuter une semaine pour savoir ce qu'on va faire du coupable ? Et vous sentirez ce grand vertige : que faire de la mère qui a torturé son enfant, mais qui a elle-même été torturée dans son enfance ? Elle n'est pas innocente, mais ça se discute. La justice est bien ce que Badinter appelle un « dispositif de géométrisation de la douleur humaine ». Et les jurés en face –ça peut être n'importe qui- n'ont pas de compétences spéciales, sinon celle de recevoir des paroles et de se construire une opinion : mais quelle est la bonne ?

- nous ne sommes pas dans une société démocratique, mais en voie de démocratisation : je vois le progrès dans les dispositifs de parole. Le député socialiste de ma circonscription a eu l'idée formidable de faire des réunions publiques, mais il s'est fait traité de tous les noms : il venait pour discuter des décisions déjà prises³... Il ne s'agit pas à l'inverse de donner aux réunions de quartier le rôle des élus,

² Chaque ménage de deux enfants paie 150€ par mois pour recevoir des messages publicitaires, comme une TVA sur les produits. Faites le calcul avec vos élèves, ça vaut tous les commentaires...

³ L'exemple est transposable dans un établissement scolaire, notamment avec les élèves... (J.N.T.)

mais ici, nous n'étions pas dans un dispositif de parole, mais un dispositif de légitimation du pouvoir. Dans un dispositif de parole, l'auditoire a un minimum de prise sur la décision.

- la démocratie butte sur un point fondamental : l'aptitude des gens à prendre la parole. Dans un sondage sur les peurs des gens, la peur de s'exprimer en public arrive en premier (avant celle de se faire attaquer au coin du bois) : c'est la terreur ! C'est là un enjeu fondamental de la pédagogie mais aussi le signe d'une inaptitude du système scolaire à construire des compétences démocratiques de base : apprendre à prendre la parole en public, à argumenter, à objectiver la violence dont les jeunes sont porteurs.

(retranscription partielle : J.N.Toreau)