

Comment s'y prend-on pour argumenter ?

Philippe Breton

Chercheur au CNRS de Strasbourg

L'enseignement de l'argumentation est l'une des choses les plus intéressantes et les plus agréables qu'il m'ait été donné de faire. C'est une matière passionnante car elle tourne autour de la question : comment s'y prend-on pour convaincre ? Cet enseignement apporte d'abord des techniques et des compétences directement utilisables dans l'expérience professionnelle ou citoyenne. Il permet en outre d'établir un lien très particulier avec les élèves au travers des analyses de situations, lien qui rejaillit sur la dynamique de l'ensemble de la classe. Il est enfin une matrice concrète du lien social, puisque la pratique de l'argumentation constitue une alternative à la violence dans les rapports humains ; c'est d'ailleurs ainsi que l'argumentation est née : comme un outil du débat démocratique.

La recherche d'une définition théorique de l'argumentation par rapport à l'ensemble des techniques et pratiques de la communication nécessite une première approche. La distinction entre argumentation et manipulation et l'examen des implications pédagogiques de cet enseignement seront l'objet des deux autres parties de cette conférence.

L'argumentation : définition et mise en œuvre pratique

Selon Perelman, l'argumentation est composée de techniques qui permettent d'obtenir l'adhésion d'un auditoire aux thèses proposées. La matrice de l'argumentation est le judiciaire, en ce que le destinataire est juge de ce qu'on lui dit. L'argumentation crée ainsi une relation de symétrie selon laquelle « ma parole vaut la vôtre ». Dans le même esprit, Aristote précisait déjà que la rhétorique est l'art de trouver ce qu'un cas donné a de convaincant pour un auditoire.

Nous revenons à Aristote, car il convient d'ancrer historiquement la rhétorique dans l'héritage gréco-latin et de faire le choix de la tradition classique humaniste, selon laquelle on reconnaît le primat de l'autre en respectant sa liberté d'adhésion. Lorsqu'elles s'écartent de cette tradition, les techniques de la conviction sont, quant à elles, souvent comportementales : elles ne posent pas d'emblée la question de l'autre, mais celle de l'efficacité à tous prix.

Une autre raison, pragmatique celle-là, milite en faveur du retour à Aristote : les deux premiers siècles de la démocratie athénienne ont été prolifiques en discours, et les grands manuels de rhétorique, d'Aristote à Cicéron, contiennent l'essentiel des éléments dont on a besoin aujourd'hui. Ils imprègnent tellement notre culture qu'ils peuvent être l'objet d'un simple travail d'adaptation.

La tradition de la rhétorique pose l'argumentation à mi-chemin entre séduction et démonstration. C'est d'ailleurs contre la rhétorique que Descartes dirige le début du *Discours de la méthode*, en posant que tout ce qui se discute est forcément faux. Revenir à la tradition antique par-delà Descartes revient à reconnaître une rationalité spécifique à l'argumentation. Elle peut alors être définie comme un raisonnement de communication très particulier, qui utilise des figures rigoureuses d'analogie, de cadrage, etc. Dès lors, il est nécessaire de distinguer l'opinion à défendre et les arguments à avancer. Cette distinction pédagogique est essentielle à montrer aux élèves, car ils sont persuadés que l'on convainc l'autre avec les raisons mêmes qui ont emporté notre propre conviction. Or cela ne se passe pas ainsi : dans la perspective d'une communication, l'argumentation doit être adaptée à l'autre, ce qui signifie qu'il faut trouver les raisons pour le convaincre, lui et non pas moi. C'est à partir de ce moment qu'une théorie de la communication peut s'appuyer tout naturellement sur la tradition rhétorique. On distingue ainsi trois genres : *l'expression*, qui est transmission d'un état subjectif (l'ancienne poétique) ; *l'argumentation*, qui est traduction d'une opinion (rhétorique et dialectique) ; *l'information*, description qui conduit au fait (branche des analytiques).

Un fois cette définition posée, l'argumentation nécessite de passer par quatre étapes : la préparation, la recherche de « points d'appui », la recherche des arguments et la structuration du discours argumentatif.

- Au sujet de la première étape (*préparation*), la tradition classique insiste sur la nécessité de rédiger un protocole dont la fonction est de vérifier la validité et les raisons d'être de l'opinion à défendre, de récapituler la connaissance qu'on a de l'auditoire (à qui vais-je parler ? Quelle opinion a-t-il déjà sur le sujet ? Quels arguments vais-je utiliser pour m'adresser à lui ?), de structurer le discours et de préparer le lexique le plus adapté.
- La seconde étape consiste à *rechercher les « points d'appui »* qui vont permettre à mon interlocuteur d'accéder à l'opinion défendue, ainsi que le cheminement qui le permet.
- La troisième étape (*recherche des arguments*) s'élabore selon une typologie des arguments. Les *arguments d'autorité* renvoient à une situation où quelqu'un a l'autorité et où il représente une autorité pour l'auditoire (on ne peut tout vérifier soi-même) ; les *arguments d'analogie* utilisent des situations analogues et acceptées par l'auditoire ; les *arguments de cadrage* permettent de minorer certains aspects et d'en majorer d'autres (c'est la technique utilisée par les sophistes) ; les *arguments de communauté* prennent appui sur des valeurs partagées par l'autre, ce qui permet d'amener l'interlocuteur à entrer en contradiction avec les valeurs qu'il défend.

- Enfin, la quatrième étape (*structuration du discours argumentatif*) s'élabore selon le plan rhétorique classique : capter l'attention de l'auditoire – exorde – ; dire l'objet du discours ; exposer de bonnes raisons ; synthétiser en une péroraison. Il s'agit alors de commencer par déconstruire ce que les élèves ont en tête : introduction, thèse, antithèse, synthèse, conclusion – car ce plan est inadapté à l'argumentation.

Argumentation et manipulation

C'est en traçant une ligne de partage nette sur le plan des valeurs qu'elles présupposent qu'on pourra distinguer l'argumentation de la manipulation. L'argumentation respecte la liberté de l'auditoire et les techniques utilisées pour argumenter sont transparentes. Dans la manipulation, en revanche, l'objectif est de priver l'auditoire de sa liberté de réception : tout doit contribuer, par l'occultation des techniques mises en œuvre, à ce qu'il n'ait qu'un seul choix. La manipulation utilise donc des techniques qu'on peut qualifier de violentes.

Cette ligne de partage dissimule un paradoxe : l'argumentation recèle l'envie de convaincre l'autre aussi bien que le respect de sa liberté d'adhérer ou non au raisonnement proposé. L'orateur est donc co-responsable de la liberté de son auditoire et l'argumentation n'est pas constituée d'un ensemble de techniques neutres : elles sont intimement associées à la démocratie. Tout renoncement à la démocratie s'accompagne d'un renoncement aux techniques d'argumentation : on n'argumente pas dans les sociétés totalitaires.

Par ailleurs, la manipulation représente un risque éthique pour la société : certains secteurs, comme la vente et la publicité d'une part ou les relations de travail d'autre part, sont particulièrement exposés aux risques de la manipulation dans leur recherche d'efficacité à tout prix.

La sociologie a permis d'observer un recul des formes de violence physique qui, lorsqu'elles existent encore, nous sont devenues insupportables ; elle met en évidence un report sur des violences psychologiques et mentales situées jusqu'ici largement en dehors du champ délictuel. Mais les frontières du droit sont en train d'évoluer, grâce notamment à la criminalisation du harcèlement, qui est une forme de manipulation. Que feront les sociétés de demain de l'usage massif et manipulateur – en dehors de tout questionnement au sujet de l'image de l'homme et de la femme – de l'érotisme dans le champ publicitaire ?

L'argumentation est au fond la mise en œuvre d'un certain renoncement. En effet, lorsqu'une technique de manipulation est identifiée comme telle, cette mise en évidence conduit bien souvent l'usager à y renoncer. La nature de la cause défendue garantirait-elle contre la manipulation ? Ou bien une cause « socialement juste » peut-elle justifier la manipulation ? Il convient en l'occurrence de distinguer l'éthique des causes de l'éthique des moyens. Dans les années où l'on faisait de la publicité pour le tabac pour en accroître les ventes, on constate que pas un seul argument de la campagne n'était en fait recevable comme tel. Cela voudrait-il dire qu'une mauvaise cause ne peut être défendue que par des techniques manipulatoires ? Aristote avance un critère technique pour définir

l'argumentation : argumenter consiste à plaider « dans la cause », c'est-à-dire à renoncer à trouver des énoncés sans rapport avec le sujet, même s'ils sont de nature à créer un climat favorable à l'accueil de la thèse. Argumenter consiste donc à demeurer dans le sujet.

Les problèmes pédagogiques soulevés par l'enseignement de l'argumentation

L'enseignement de l'argumentation transforme celui qui le donne : l'enseignant doit être convaincant. Certains leviers relèvent de son action tandis que d'autres phénomènes rendent son action délicate. Les leviers de l'action de l'enseignant sont les exemples et le recours à la pratique. L'enseignement de l'argumentation exige en effet d'être illustré. Les sources sont multiples et peuvent provenir du débat politique, du débat judiciaire (les exemples de plaidoirie sont intéressants car les enjeux y sont forts) ou des débats de société.

Mais il n'y a pas d'exemples valables universellement : les analyses de publicité (comment un publicitaire s'y prend-il pour convaincre ?), les extraits de films, les écrits (dans *Germinal* de Zola, la prise de parole d'Étienne pour convaincre les grévistes de poursuivre le mouvement est caractéristique d'une démarche de rhétorique transparente) constituent des exemples pertinents. D'une manière générale, il convient d'adapter les exemples au public sans puiser dans la sphère personnelle. Dans le cadre du CNRS, nous élaborons une base de données d'exemples (CATEXA, Catalogue d'exemples argumentatifs) ainsi qu'un modèle-type de débat argumentatif qui peut servir d'exercice d'application).

S'agissant du recours à la pratique, on observe en effet qu'à côté des exercices écrits, les exercices oraux – dans lesquels il ne s'agit pas de réaliser une performance oratoire mais d'énoncer les « bons » arguments pour convaincre – sont efficaces. L'avantage de ces exercices est qu'ils permettent de canaliser l'agressivité, de l'identifier, d'en prendre conscience puis de mieux concevoir les arguments en fonction des autres. Ils génèrent aussi dans la classe un climat favorable aux échanges. Mais l'enseignant rencontrera des difficultés à contourner, qui tiennent d'abord à des représentations qu'il faut faire évoluer. La représentation de ce qu'est l'argumentation est variable selon les catégories d'individus. En règle générale, convaincre repose pour les plus jeunes sur la séduction et, pour les plus âgés, sur la démonstration logique – mais rarement sur l'argumentation. Par ailleurs, l'obstacle majeur à la pratique de l'argumentation réside dans la pauvreté de la culture générale des élèves. En effet, argumenter nécessite une décentration par rapport à l'autre : il s'agit d'adopter son point de vue pour mieux le comprendre.

Bibliographie

- BRETON P., *La parole manipulée*, La Découverte, Paris, 1998.
BRETON P., *L'argumentation dans la communication*, La Découverte, collection « Repères », Paris, 2003 (nouvelle édition).
BRETON P., *Eloge de la parole*, La Découverte, Paris, 2003.
BRETON P., *Argumenter en situation difficile*, La Découverte, Paris, 2004.