

L'ARGUMENTATION

PAR CH. BOUCQ ET M. MIRKES, ESPERLUETTE N°12 – JUIN 1997

STRATEGIE D'APPRENTISSAGE	Cadrage théorique	Applications pratiques	OUTILS	REFLEXION PEDAGOGIQUE
	X		X	

I. De quoi parlons-nous ?

Si j'argumente, c'est pour convaincre mon interlocuteur, pour l'amener à agir ou prendre une position que nous considérerons comme positive par rapport à nos objectifs.

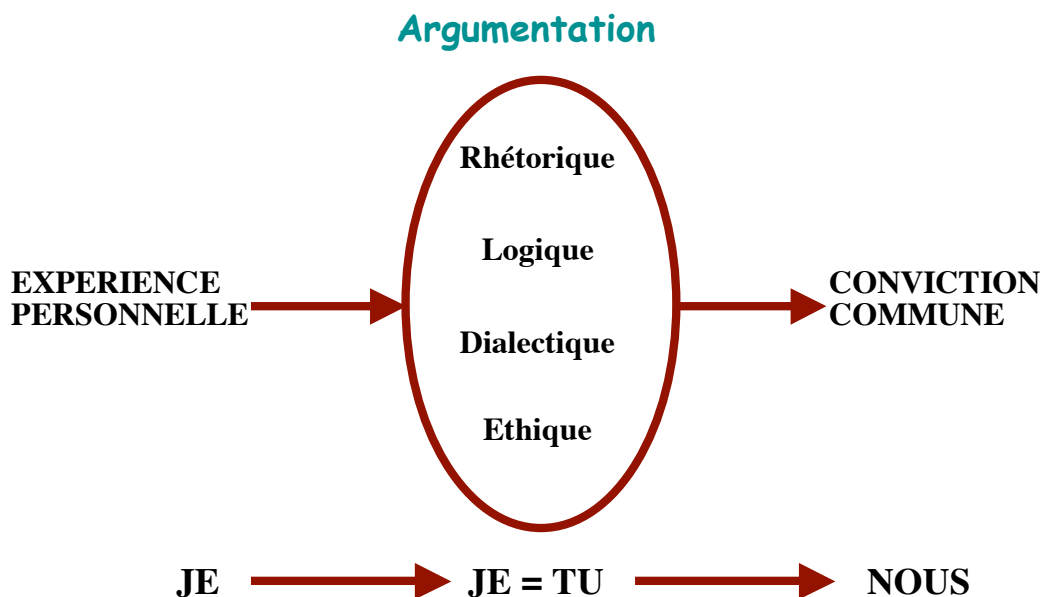
Il ne s'agit pas (seulement) de séduction ou de persuasion. En effet, persuader, séduire ou convaincre impliquent tous trois un déplacement de l'un vers l'autre. Mais, dans chaque cas le déplacement est différent.

Persuader signifie que je veux faire adhérer l'autre à mon point de vue. Mon objectif est qu'il se **déplace vers moi**. **Etre séduit** implique que j'adhère au point de vue de l'autre et **je me déplace vers l'autre**. **Convaincre** suppose un déplacement de l'un et de l'autre. **Tous les deux "déplacent" leur point de vue vers un lieu de rencontre commun.**

L'argumentation est alors utilisée en vue d'un déplacement et d'une construction de savoir. Il s'agit de trouver le chemin qui conduit à l'expérience personnelle de l'autre, qui lui permette d'estimer qu'il est utile, intéressant pour lui de modifier sa manière de voir et d'agir par rapport à un enjeu donné. Bref, il s'agit de construire une conviction commune.

Cela suppose d'entraîner l'autre à modifier sa perception, sa vision des choses. Cette modification ne peut se faire que si je me mets également en position de changer ma vision des choses en intégrant d'autres modes de vision. Le changement sera réciproque ou ne sera pas.

L'argumentation peut donc être définie comme le "lieu" de passage du "je" au "nous" qui part d'une expérience personnelle et permet de construire une conviction commune. Elle peut être représentée par le schéma suivant (les différents éléments au centre de l'ovale seront expliqués dans les pages suivantes).



L'argumentation va me permettre d'opérer ce déplacement et cette construction de savoir, voie nécessaire vers une conviction commune.

II. Comment ça marche ?

1. Le cadre

Une argumentation est toujours située dans un cadre donné, dans un contexte précis. Certains éléments du contexte sont connus, d'autres pas. Certains sont formulés explicitement, d'autres le sont implicitement. Développer une argumentation suppose une certaine connaissance de ce cadre, de cet « arrière plan » implicite.

Il s'agit notamment des règles de fonctionnement, des procédures, des fonctions et des rôles, de lieux de pouvoir, des éléments de culture commune. Ainsi, dans une discussion entre plusieurs interlocuteurs, certains d'entre eux peuvent se retrouver "sur la même longueur d'onde" ayant une expérience commune. D'autres, par contre, évoluent dans "des mondes" différents. Ainsi, lorsqu'au Conseil d'Administration d'une association se retrouvent une femme au foyer, un entraîneur de foot, un premier échevin, un responsable d'un groupe de pression local, chacun des interlocuteurs vient avec des expériences, des cultures, des pratiques, des connaissances différentes qui les positionnent différemment en fonction de l'objet du débat.

Le cadre concerne aussi les objectifs et les enjeux de la rencontre. *"Pourquoi sommes-nous là ? Que sommes-nous censés y faire ? Quels sont les objectifs (Buts) que l'on veut atteindre ?* Ils sont déclarés, quantifiables, limités dans le temps et généralement cohérents avec ceux de l'organisation *de chacun ? Quels sont les enjeux de chacun ?*" (Valeur que chacun attribue à une action, ce que l'on peut gagner ou perdre au-delà des objectifs. Les enjeux ne sont pas communiqués et dépassent l'action ou la discussion en cours).

2. Une fusée à 3 étages

Une argumentation comporte trois "étages" c'est-à-dire trois éléments reliés entre eux.

La base de l'argument, c'est-à-dire ce qui le fait "démarrer", ce sur quoi il s'appuie, ce sont les principes, les idées à défendre, en d'autres termes, **la visée**. Défendre une position, défendre un point de vue, c'est aussi défendre une vision des choses. Par exemple, défendre sa place dans un service, c'est défendre sa façon d'occuper cette place, sa manière de concevoir son rapport aux autres, ...

Le second niveau est celui de construction de l'interpellation. Il s'agit à la fois du contenu concret, précis de l'argument (ce que l'on veut faire passer) et de la manière de la faire. C'est le niveau de **"l'acceptable"**, c'est-à-dire la traduction de l'idée à défendre en mots, en "arguments" acceptables pour l'autre.

Le troisième niveau est celui de l'impact, du but à atteindre, de **l'effet** attendu. C'est "là où on veut aller", c'est l'application concrète.

La construction de l'argumentation consiste à "traduire" en propositions acceptables des principes, une vision des choses, c'est-à-dire **"un vouloir"**, pour obtenir un effet concret, c'est-à-dire **"un pouvoir"**. Le second niveau, c'est-à-dire **"le savoir"**, est donc essentiel.

III. Se préparer

1. De mon expérience à un déplacement vers l'autre

Le point de départ de l'argumentation est mon expérience personnelle, mon point de vue, ma conviction propre. Il s'agit donc, dans un premier temps, de clarifier pour moi cette position et cette expérience. Il s'agit d'étoffer mon savoir par les informations, les avis, les observations, ...

Pour ce faire, je peux lister toute une série "d'arguments". Les types d'arguments sont multiples. Et, il peut être utile d'explorer et d'élargir la gamme d'arguments que j'ai : arguments économiques, financiers, d'environnement, sociologiques, philosophiques, affectifs, pédagogiques, éthiques, esthétiques, culturels,...

Procéder de cette manière permet de tenir un discours valable pour ceux qui partagent déjà mon point de vue. Ce n'est donc pas suffisant pour développer une argumentation valable.

Il s'agit donc, dans un second temps, de me demander ce qui "du point de vue de l'autre" peut amener à un changement . Il s'agit de « me mettre dans sa peau » et de me demander quels seraient, à partir de cette position différente, les arguments que je pourrais développer.

J'aurais ainsi à modifier ma propre vision des choses en me demandant ce qu'est l'expérience de l'autre et, à partir de cette expérience, quels arguments pourraient modifier son point de vue.

2. La construction de l'argumentation

Il s'agira, dès lors, de préparer et de présenter à l'autre un discours, une argumentation construite. Celle-ci sera élaborée en tenant compte conjointement de quatre dimensions : la rhétorique, la logique, la dialectique et l'éthique.

La rhétorique, c'est l'art de bien dire.

Après avoir effectué la recherche d'idées et d'arguments les plus appropriés au point de vue de l'autre, il s'agit d'organiser le discours par un plan. Cela implique la préparation d'une introduction, l'articulation des idées entre elles (le développement) et la construction d'une conclusion.

La logique ou la science du raisonnement concerne la manière d'organiser la présentation des arguments et de les présenter.

Différents modes de pensées permettent de progresser dans le raisonnement et l'argumentation.

En voici quelques unes :

- ✓ **La logique inductive** qui va des faits particuliers vers la règle générale. Il s'agit, par exemple, de partir d'exemples précis, concrets et d'en tirer ensuite une conclusion générale.
- ✓ **La logique déductive** qui part d'un point de vue général et développe des aspects particuliers. Par exemple, énoncer la règle générale et donner quelques faits pour illustrer ou appliquer la règle à un cas précis, objet du débat.
- ✓ **Le raisonnement causal** consiste à déterminer un point de vue à partir d'une comparaison entre avantages et inconvénients ou en fonction des effets prévus.

Ces modes de pensées sont des logiques binaires, c'est-à-dire qu'ils voient la réalité en blanc ou en noir. Ce sont des logiques d'opposition, qui intègrent peu le point de vue de l'autre, sauf pour le contrer. En d'autres termes, "*je te démontre que tu as tort. Et logiquement, si tu suis mon raisonnement, tu devrais être d'accord avec moi*".

D'autres modes de pensée cherchent des voies créatives, orientées vers l'action et qui intègrent le déplacement nécessaire à l'argumentation.

- ✓ **Le raisonnement dialectique**, c'est-à-dire le raisonnement qui intègre le point de vue de l'autre dans la réflexion.
Cette intégration crée une situation nouvelle qui invite à ouvrir le champ des possibles. "Et pourquoi ne pas aller plus loin et changer nos habitudes ?"
- ✓ **Voir - Juger- Agir**

La dialectique est l'art du dialogue et de la discussion. Cette dimension intègre le contexte dans lequel se développe l'argumentation, la confrontation à un ou à plusieurs interlocuteurs. Il s'agit de s'adresser à un public, de tenir compte des idées et de la réalité de l'époque, du lieu, bref d'intégrer la dimension culturelle dans le discours ou l'argumentation.

L'éthique concerne la position dans laquelle chacun se place dans le processus d'argumentation. La position éthique implique deux éléments : le respect et l'engagement.

Respecter l'autre à tous moments, c'est accepter profondément qu'il n'est pas "asservi" à mon discours, qu'il reste libre de ses choix, libre de marquer son accord ou son désaccord avec les propos tenus, de défendre ses propres idées.

L'engagement se traduit par le fait de garder la cohérence de mes propres positions. Chacun s'engage personnellement par ce qu'il dit. Cet engagement concerne à la fois le contenu des arguments avancés. Bluffer, dire l'inverse de ce que je pense, ne permet pas d'avancer vers une conviction commune. De plus, un accord est "engageant" pour les deux parties et doit être respecté par l'un et par l'autre.

3. La conviction commune, la construction d'un projet commun

Cette démarche d'argumentation bien menée devrait avoir permis de modifier notre propre vision des choses (la mienne et celle de l'autre ou des autres) et d'accroître ainsi notre "savoir" (ce qui est différent que d'accepter le point de vue de l'autre) ; de convaincre notre interlocuteur du bien fondé de notre position en l'ayant amené à déplacer également son point de vue (ce qui est différent de confondre rôles et acteurs) ; de nous mettre l'un et l'autre en possibilité de construire un projet commun (ce qui n'est pas un consensus mou).

IV. Et concrètement...

Le processus d'argumentation se conçoit à travers une discussion, un échange, un débat. Quelques éléments concrets et pratiques aident à opérer ce déplacement avec l'autre.

1. Entendre

Il s'agit, bien sûr, d'écouter l'autre mais surtout de l'entendre, c'est-à-dire de se laisser interpellé par ce qu'il dit. Entendre suppose s'interroger à partir des interventions de l'autre : *"Qu'est-ce qui me plaît dans ce qu'il dit ? En quoi cela rencontre-t-il mes réflexions ? En quoi cela les modifie-t-il ?"*

Il s'agit ainsi de repérer ce qui bloque, ce qui fait "frontière", ce qui divise, bref de repérer "l'objet" du désaccord. Celui-ci n'apparaît pas souvent clairement. Il faut chercher, tester des hypothèses, procéder par tâtonnements, par essais et erreurs et éviter l'erreur classique qui consiste à faire porter le désaccord sur les personnes et non pas sur le fond (contenu).

2. Déstabiliser

La déstabilisation concerne chacun des interlocuteurs. Il s'agit de déstabiliser le point où l'on est chacun et non pas de déstabiliser l'autre.

Utiliser le climat permet bien souvent de le faire : changer de ton, aborder la question par l'humour, ... sont autant de moyens de « se déstabiliser ».

3. Argumenter à propos de l'objet

Intégrer ce qui bloque n'est pas chose aisée ni pour l'autre, ni pour soi. Quatre étapes aident à y parvenir :

1. **Respect du désaccord de l'autre** en le reformulant soi-même. "*De ton point de vue, on pourrait dire que ...*". (Je me déplace vers l'autre).
2. **Elargir le désaccord** en le justifiant pour un tiers. "*Ce que tu dis est fondamental, pas seulement pour toi mais pour d'autres aussi, en effet...*". (Je me déplace vers d'autres).
3. **Se positionner dans le désaccord** en introduisant des éléments qui de mon point de vue, sont intéressants pour l'autre. "*Mais, si tu tenais compte de tels éléments, cela pourrait être intéressant pour chacun d'entre nous*". (Je propose à l'autre de se déplacer avec moi).
4. **Et ainsi construire un « nous »**. (Nous nous déplaçons ensemble).

Ce processus d'argumentation s'inscrit dans les stratégies de gestion de conflits "gagnant-gagnant". Ce sont des stratégies où tous les partenaires gagnent, où aucun d'entre eux n'est vaincu. Ces stratégies sont également appelées stratégies souples ou centrées sur le fond. Elles ne sont pas aisées à mettre en place car elles supposent d'accepter que l'autre, c'est-à-dire l'adversaire, peut aussi tirer profit de la situation conflictuelle dans laquelle nous nous trouvons.

1. *Le contenu de cette fiche pédagogique s'inspire largement des interventions de Marc MAESSCHALCK dans le cadre des modules de formation "Sens et Méthodologie de l'Action Collective" organisés par le C.F.C.S. (Ecole de promotion sociale de V.F.) et par l'Institut Cardijn.*

Bibliographie

- L. BELLENGER, L'Argumentation, Ed. E.S.F., Paris, 1992..
- H. SORES, Prendre la parole, Ed. Hatier, Paris, 1976.
- E. WOHLMUTH, L'art de parler en public, Les Editions de l'Homme, Paris, 1991.
- Y. de la ROCHELIERE, Du dialogue au conflit - tous gagnant, Les Editions d'Organisation, Paris, 1990.
- R. FISHER et S BROWN, D'une bonne relation à une négociation réussie, Ed. du Seuil, Paris, 1982.
- "Voir, Juger, Agir", fiche pédagogique, & n°10, décembre 1996.
- J. LECOMTE, "Comment voyons-nous le monde ?", Sciences Humaines, n°71, avril 1997, pp. 18-35.
- A. NYSENHOLC, T. GERGELY, Argumenter, De Boeck Université, 1991, coll. Culture et communication.