

## POUR CONVAINCRE: ARGUMENTER OU MANIPULER?

Nina IVANCIU

Construit sous un angle pragmatique, le livre de Philippe Breton, *Convaincre sans manipuler. Apprendre à argumenter* (Éd. La Découverte, Paris, 2008, 154 p.), s'appuie sur une vérité socioculturelle fondamentale, constitutive de sa raison d'être: la pluralité des opinions représente une caractéristique essentielle des sociétés modernes. Pour citer l'auteur lui-même:

*«Plus les sociétés se modernisent, plus la personne humaine y occupe une place importante, plus nos opinions s'écartent les unes des autres. Mais, malgré tout, nous souhaitons continuer à vivre en société, ce qui implique que nous ayons sur certains points des opinions en commun.»*  
(p. 14)

Les différences d'opinion portant sur «des sujets simples et quotidiens ou sur des enjeux plus graves» (p. 9) rendent tout à fait nécessaire l'acte d'argumenter en tant que moyen efficace *pour* convaincre autrui car, si convaincre quelqu'un «suppose que nous cherchions à obtenir un *changement* chez lui», argumenter «implique de se placer dans une posture qui vise à obtenir de son auditoire qu'il modifie, un peu, ou parfois beaucoup, ses convictions.» (p. 9-10)

Argumenter pour convaincre ne relève pas de la ruse ou de la manipulation. Ancrée dans l'esprit de la rhétorique ancienne (grecque), soucieuse d'efficacité et d'éthique, l'approche de Ph. Breton distingue clairement l'acte de convaincre par le biais de l'argumentation, c'est-à-dire par de *bonnes raisons* - afin que le récepteur du message adhère à l'opinion qu'on lui propose -, des techniques de manipulation dont les éléments centraux sont la dissimulation des procédés utilisés, y compris l'exercice «d'une certaine forme de violence» (p.24), et la séduction.

Une prise de position nette contre les partisans des techniques de manipulation se fait d'ailleurs voir dans le chapitre 2, «Refuser la manipulation», où sont démontés les arguments par lesquels ils essaient de défendre leur cause, tels que: «tout le monde fait comme cela», «la vie n'est pas une partie de plaisir», «les hommes sont ainsi», «cela vous donnera du pouvoir sur les autres», etc. La manipulation n'est pas opérationnelle, insiste Breton, si l'objectif est de convaincre en profondeur pour que le public visé fasse sien, librement, l'opinion – recouvrant un point de vue, une thèse, cause ou représentation - qui lui est proposée.

En réponse à une objection probable, «Mais la propagande, ça marche ! On l'a vu avec les régimes totalitaires...», P. Breton disjoints la manipulation dans un contexte où la démocratie et donc la liberté d'opinion

sont inexistantes de la manipulation qui se pratique dans un milieu sociopolitique permissif, où l'auditoire a le choix d'accepter ou non publiquement une opinion, sans être puni s'il ne se l'approprie pas, s'il émet à son égard des doutes, voire s'il affirme le contraire. D'autre part, même si certaines techniques manipulatrices (la séduction, par exemple) s'avèrent efficaces, leur efficacité, réitère l'auteur, est de courte durée, à la différence du processus argumentatif lors duquel sont fournies de «bonnes raisons» que l'interlocuteur fait siennes, et qui deviennent ainsi des points de référence solides; le lendemain, il s'appuiera sur elles lorsqu'il se demandera pourquoi, la veille, il a changé de point de vue. L'efficacité d'une influence, conclut Breton, se juge à l'aune du «lendemain», du temps qu'on s'accorde à réfléchir. A ce propos, est rappelée la législation visant les situations de vente à domicile qui prévoit un délai de rétraction durant lequel l'acheteur peut annuler sa commande sans devoir motiver son geste, justement parce qu'il y a des démarcheurs dont le succès tient à l'emploi des techniques de vente trompeuses.

Par ailleurs, le monde de l'argumentation et celui de la manipulation, si distincts fussent-ils, présentent quelques éléments **apparemment** communs. Il s'agit tout d'abord de la préparation d'une action. Mais préparer une action, ce n'est pas, inévitablement, manipuler. Pour parler de manipulation, il est nécessaire que les techniques utilisées soient soigneusement dissimulées afin qu'elles puissent marcher. Le deuxième élément de ressemblance apparente se réfère à l'intérêt qu'on porte à l'auditoire en vue de construire une stratégie convaincante.

N'oublions pourtant pas qu'il y a plusieurs façons de s'intéresser à autrui et les différences sous cet aspect constituent à leur tour un point pertinent d'écart entre argumentation et manipulation:

*«De manière synthétique, on dira que celui qui argumente ne fera jamais faire à une personne une chose avec laquelle elle serait en désaccord. Il ne le pourrait d'ailleurs pas avec les simples méthodes de l'argumentation. A l'opposé, celui qui manipule n'hésitera jamais à faire accepter, si c'est son propre intérêt, ce avec quoi son auditoire serait en désaccord.» (p.31)*

Les procédés manipulateurs, rappelons-le, «ont comme premier objectif de paralyser la réflexion, de bloquer la liberté de penser» (p. 33). Qu'ils jouent sur les affects, ou bien sur le raisonnement lui-même pour le fausser, ces procédés recourent à la dissimulation et à la privation de liberté (à la contrainte mentale). On les rencontre en politique, en publicité, tout comme dans les relations au travail, dans les rapports familiaux, amicaux, même dans l'éducation des enfants.

Si manipuler pour convaincre est une tentation, notamment dans un monde où l'on n'a pas toujours le loisir de prendre le temps d'argumenter, alors la question qui se pose serait la suivante: «Pourquoi se passer de manipuler?» L'auteur avance trois raisons essentielles pour lesquelles on

devrait renoncer à cette tentation: une raison est liée à *l'éthique*, une autre à *l'efficacité* et la troisième, à la dégradation «dans tous les sens du terme» (p. 38), y compris dans le sens de la dégradation de sa propre image auprès du public auquel on s'adresse, se soldant avec la *perte de crédibilité*.

Le thème de la manipulation revient également lorsque l'auteur examine le protocole de préparation de l'argumentation, démarche consistant, pour une opinion donnée, à trouver les arguments susceptibles de convaincre l'auditoire. Ainsi, le succès de la première étape du protocole de préparation, *l'invention* – dans l'acception classique, inventer veut dire trouver –, des ressources convaincantes qui nourrissent l'angle d'approche, le point d'appui ou l'accord préalable, est étroitement lié à la réponse à une question fondamentale: «A qui est-ce que je parle ?»

Comme on l'a déjà mentionné, celui qui argumente aussi bien que celui qui manipule s'intéressent directement au public auquel on s'adresse, leur point de départ étant de connaître les ressorts profonds de celui-ci. A ce sujet, les mécanismes des deux modes de convaincre s'apparentent, mais d'une manière très superficielle. La distance qui sépare les uns des autres est plus significative:

*«[...] le manipulateur va souvent prendre comme point d'appui un désir ou une idée avec laquelle vous n'êtes pas en accord, une opinion minoritaire en quelque sorte, que vous avez contenue, pour de bonnes raisons»,* alors que celui qui argumente *«choisit – et doit choisir – des points d'appui avec lesquels son auditoire est en accord.»* (p. 60; je souligne)

Leur démarche est tout à fait divergente: le manipulateur veut connaître l'autre pour mieux le tromper, l'influencer contre son gré, par de mauvaises raisons; à l'opposé, celui qui argumente s'intéresse à l'autre pour lui montrer, par exemple, «toute l'étendue de ce à quoi il croit et est attaché.» (p. 61)

Certes, la manipulation agit non seulement dans la première étape (l'invention) du protocole de préparation de l'argumentation. Elle s'insinue également dans n'importe laquelle des étapes suivantes de ce protocole: l'élocution (étape «concrète» consistant à trouver des arguments efficaces), la disposition (savoir construire un «plan argumentatif», qui comprend quatre parties incontournables: exorde, exposé de l'opinion, argumentation proprement dite, péroraison), l'action (savoir prendre la parole en public).

L'analyse de *l'élocution*, en particulier des arguments de cadrage du réel, est l'occasion de la mise en lumière d'une technique de manipulation cognitive se basant sur un détournement de l'argument:

*«L'auditoire croit avoir affaire à un argument, qui le laisse libre, alors que, dans les faits, il est confronté à un énoncé manipulateur qui n'a que l'apparence de l'argument.»* (p. 96)

Une figure centrale de la manipulation cognitive est l'**amalgame**, constitutif

*«d'un détournement de l'analogie ou du cadrage, notamment du cadrage par association, parfois de l'argument d'autorité.» (idem)*

Pour ce qui est du cadrage dont se sert le manipulateur, on peut observer que, d'une part, il n'a rien à voir avec le contexte dans lequel se déroule l'opinion, et, d'autre part, son choix dépend de son caractère spectaculaire, choquant. Cela veut dire qu'on n'essaie pas de convaincre «avec un argument, mais avec un **effet**.» (97; je souligne)

Néanmoins, il est parfois difficile de distinguer clairement une association argumentative d'un amalgame, étant donné l'absence de rupture nette entre eux, ainsi que la «lecture» qu'en fait le public. En effet, le passage de l'association à l'amalgame se fait le long d'un espace continu où les bornes ne sont pas faciles à poser. De plus, ce qui est une association considérée par une partie de l'auditoire comme dépourvue de fondement, illégitime, «peut avoir un fort effet manipulateur sur une autre partie de cet auditoire». (p. 99)

Le travail manipulateur se glisse aussi dans l'étape de construction du **plan argumentatif** (la disposition) sous la forme, par exemple, des techniques de ruse; elles

*«font accepter de petites choses qui obligeront à en accepter de plus grandes, jusqu'à l'opinion finale, qui, elle, était **cachée** et n'est énoncée qu'à la fin.» (p. 106; je souligne)*

A l'inverse, un plan vraiment argumentatif (appelé aussi plan rhétorique) n'occulte rien, expose l'opinion immédiatement après l'exorde.

L'approche du dernier élément de la préparation d'une argumentation, c'est-à-dire de l'**action**, dont la réussite dépend de nombreux paramètres (gestion du temps de son intervention, mise au point de l'espace où a lieu la prise de parole, contrôle de l'intonation, etc.), débouche sur une question centrale, «Avec quoi convainc-t-on ?» (p.143), qui renvoie à l'**éthos** de l'orateur.

Le sujet parlant peut convaincre avec ce qu'il **est** ou bien avec ce qu'il **dit**, ces deux pôles étant celui de la manipulation et celui de l'argumentation:

*«Convaincre avec ce que l'on est caractérise les démagogues, les populistes, les vendeurs sans scrupules, les séducteurs en tout genre. Ils veulent obtenir de vous ce que vous n'auriez pas donné par les voies habituelles. Dans ce cas, l'orateur est un charmeur [...], il vous entoure de son affection, il vous promet le meilleur, il vous berce, vous touche et vous endort. Mais tout cela n'a qu'un but, convaincre à tout prix, arracher un assentiment...que vous regretterez.» (p. 143)*

Tout au long de cet ouvrage concret, élaboré autour de maints exemples pris dans la vie quotidienne, les débats politiques, les relations au travail, la publicité, la vente, etc., Ph. Breton défend une idée fondamentale:

*«[...] c'est avec ce que l'on dit, quand c'est dit honnêtement, que l'on peut convaincre efficacement dans le respect de l'autre et de soi-même.»* (p. 143)

Cela ne signifie pourtant pas que les attributs de celui qui parle n'ont pas d'importance. L'orateur n'est pas un vecteur neutre, impersonnel de la parole qu'il porte, il témoigne de l'honnêteté, une vertu essentielle pour une argumentation efficace. «On admet plus facilement, soutient l'auteur, ce que quelqu'un nous dit quand on sait qu'il est honnête» (p. 143), c'est-à-dire qu'il ne cherche pas

*«à ruser, à tromper l'autre, à le séduire ou à lui servir des arguments fallacieux ou truqués.»* (p. 144)

«Honnête» veut dire en même temps, ajoute-t-il, qu'on a la capacité de renoncer à convaincre si l'on n'y arrive pas – et l'on n'y arrive pas *toujours* -, chacun, après tout, ayant le droit de garder sa propre opinion.

En résumé, l'ouvrage de Ph. Breton, issu d'une expérience d'animateur des formations à l'argumentation aussi bien dans le secteur public que dans l'entreprise, se soucie de présenter des techniques argumentatives en mesure de répondre à une exigence d'efficacité qui va de pair avec l'éthique et, bien sûr, avec le respect (de soi et des autres), tout en assumant un écart par rapport à la manipulation. Les artifices de cette dernière s'avèrent le plus souvent inefficaces, contre-productifs, en dépit de leur fréquente présence dans l'environnement communicationnel. La formation à l'argumentation, suggérée à travers ce livre-manuel, se démarque donc de la formation à la communication misant sur les techniques de manipulation, encore majoritaires, déplore l'auteur, surtout dans le secteur de l'entreprise.