



Mots. Les langages du politique

88 | 2008

Discours politique, discours expert

Philippe Breton, *Convaincre sans manipuler. Apprendre à argumenter*

Nicolas Harvey



Édition électronique

URL : <http://journals.openedition.org/mots/18613>

ISSN : 1960-6001

Éditeur

ENS Éditions

Édition imprimée

Date de publication : 1 novembre 2008

Pagination : 133-136

ISBN : 978-2-84788-147-9

ISSN : 0243-6450

Référence électronique

Nicolas Harvey, « Philippe Breton, *Convaincre sans manipuler. Apprendre à argumenter* », *Mots. Les langages du politique* [En ligne], 88 | 2008, mis en ligne le 01 novembre 2010, consulté le 12 octobre 2018. URL : <http://journals.openedition.org/mots/18613>

l'ouvrage de Marc Angenot, qui plaide en conclusion pour « la fusion nécessaire de la rhétorique, de l'analyse du discours, de l'histoire des idées et des secteurs des sciences sociales qui touchent aux discours et aux croyances » (p. 417), est un captivant essai de rhétorique dont l'un des nombreux mérites est de bousculer les acquis et d'inciter sans cesse à la réflexion.

Thierry Herman
Université de Neuchâtel
Thierry.Herman@unine.ch

Convaincre sans manipuler. Apprendre à argumenter

Philippe Breton
2008, Paris, La Découverte, 151 p.

Philippe Breton, chercheur au laboratoire Cultures et sociétés en Europe (Strasbourg, CNRS), a voulu, dans cet ouvrage, transmettre les principales techniques de l'argumentation utilisant les méthodes de la rhétorique classique. Le manuel a été écrit à la suite de stages de formation animés par l'auteur dans le secteur public comme dans le secteur privé. Il fait référence aux méthodes classiques de la rhétorique mais les illustre constamment par des exemples contemporains qui proviennent soit de la littérature, soit de l'actualité ou de l'histoire, soit encore de son imagination. Ainsi l'auteur peut-il citer des discours de Nicolas Sarkozy, de Daniel Cohn-Bendit, d'Alain Madelin, de l'Abbé Pierre ou de Jacques Vergès en insistant sur les techniques argumentatives sollicitées par ces grands orateurs. *Convaincre sans manipuler* s'adresse donc à un large public désirant améliorer sa prestation orale, avec une méthode simple et des exemples concrets.

L'argumentation, selon Breton, est une pratique humaniste et citoyenne qui trouve son origine dans la démocratie classique. C'est la raison pour laquelle il l'oppose – de façon quelque peu manichéenne – à la manipulation, qui serait selon lui une « ruse [consistant à] exercer une certaine forme de violence » (p. 25). Une première technique de manipulation révélée par l'auteur est issue de la programmation neurolinguistique (PNL), qui a pour objectif de rendre son interlocuteur réceptif aux arguments, par exemple en s'adaptant à son rythme de respiration pour le mettre en confiance (p. 27). Selon Breton, ces techniques, notamment celle de la synchronisation corporelle, sont suffisamment efficaces pour obtenir d'autrui un consentement superficiel, mais pas assez pour convaincre en profondeur. Autre technique manipulateur : l'amalgame, qui consiste à faire des associations non fondées comme celles qui suivent : « Les grands problèmes que connaît la France actuellement : le chômage, les maladies contagieuses, le sida, l'immigration, les épidémies »

(p. 30). L'association de l'immigration aux maladies aurait ici pour objectif de « paralyser la réflexion, de bloquer la liberté de penser » (p. 33) et serait donc à ce titre une forme de manipulation. Toutes les techniques de manipulation pourraient ainsi créer après coup chez leurs victimes « un sentiment d'auto-dévalorisation, de honte, voire un passage à vide » (p. 33). Toutefois, certains « bons » exemples d'argumentation réussie se rapprochent de la manipulation. Ainsi, pour Philippe Breton, l'avocat Jacques Vergès n'a pas recours à la manipulation lorsqu'il affirme que le mot *terroriste* a été inventé sous l'occupation nazie (p. 86). Pourtant, le lien entre le nazisme et la lutte contre le terrorisme est bien suggéré.

La définition que Philippe Breton donne de la manipulation reste donc floue. Ainsi soutient-il qu'est manipulatoire la technique qui « consiste à faire prendre à l'autre la mauvaise décision, celle qu'il n'aurait pas prise de son propre chef » (p. 60), et donne l'exemple fictif de Jacques, vendeur de voiture, qui connaît des techniques pour vendre des voitures de sport à des trentenaires qui désiraient initialement une voiture familiale, cela en jouant la carte de la virilité, du machisme et du plaisir : « Ce n'est tout de même pas votre femme qui décide ! [...] Avec une voiture familiale, les copains vont se moquer de vous ! » (p. 60) Influencer l'autre afin qu'il change d'opinion, n'est-ce pas la finalité même de l'argumentation ? En somme, la dichotomie argumentation/manipulation proposée par l'auteur n'est pas totalement convaincante. À l'opposé, il considère que « ses » techniques d'argumentation « fourni[ssent] de bonnes raisons. Si son interlocuteur les accepte, il se les approprie et le lendemain, ce sont ces bonnes raisons qui lui serviront de référence s'il se demande pourquoi, la veille, il a changé de point de vue » (p. 28).

Après avoir exposé son éthique, l'auteur aborde la question de la préparation de l'argumentation. Il propose ainsi de suivre un protocole classique : l'*inventio*, l'*elocutio*, la *dispositio* et l'*actio*. La première étape, l'invention, consiste à connaître son public, à trouver l'angle d'approche. L'auteur donne l'exemple de Juliette, nom fictif de la femme d'un militant du Parti socialiste qui veut répartir plus équitablement les tâches ménagères dans le couple. Elle doit ainsi « exploiter » les valeurs de son mari afin de lui faire accepter son point de vue. Elle prend donc appui sur l'égalité, la valeur qui lui tient le plus à cœur : « Je ne m'étais jamais rendu compte que tu attachais autant d'importance à la question de l'égalité, et je trouve cela très bien, mais à propos, il y a quelque chose dont je voulais te parler depuis longtemps. [...] Je passe beaucoup plus de temps que toi à faire la vaisselle ou le ménage ou encore la cuisine et je trouve que ces tâches pourraient être réparties de façon plus égale ! » (p. 50) Breton considère qu'il faut avoir beaucoup d'humilité pour argumenter, car on doit se plier aux valeurs de l'auditoire (p. 54). Pour l'anecdote, Julie, mariée à un libéral, aurait moins de chances de convaincre son mari de partager équitablement les tâches ménagères, car son argument principal amènerait à individualiser ces tâches :

«Si son mari veut manger, alors qu'il fasse la cuisine, qu'il fasse la vaisselle. S'il veut que son linge soit propre, qu'il s'en occupe lui-même» (p. 54).

La seconde étape est l'élocution, ou la mise en parole, le choix des arguments. L'auteur en énumère quatre types : les arguments d'autorité, ceux de communauté, ceux de cadrage et enfin ceux d'analogie. Les arguments d'autorité reposent sur l'opinion d'un individu ou d'un groupe d'individus que l'auditoire respecte. L'auteur donne l'exemple d'une marque de dentifrice dont la publicité mentionne qu'elle est celle que les dentistes utilisent majoritairement pour eux-mêmes (p. 71). Il évoque également des autorités négatives, utilisées comme contre-exemple. Les arguments de communauté sont ceux qui présupposent que l'auditoire possède préalablement une « communauté de pensée et d'action » (p. 90). Entrent dans cette catégorie les proverbes, les fables de La Fontaine et les références bibliques, qui seraient des arguments efficaces : « Par exemple, si le maire d'une grande ville a prélevé 1 000 euros dans la caisse publique pour ses dépenses personnelles, on pourra lui opposer avec force "Qui vole un œuf, vole un bœuf" » (p. 92). Le troisième type d'argument est celui de cadrage, qui consiste à « présenter le réel d'un certain point de vue, en en amplifiant par exemple certains aspects et en en minorant d'autres afin de faire ressortir la légitimité d'une opinion » (p. 67). Pour l'illustrer, l'auteur évoque un célèbre plaidoyer de Robert Badinter où il avançait que « guillotiner, ce n'est rien d'autre que de prendre un homme et de le couper, vivant, en deux morceaux » (p. 83). Le dernier type d'argument est celui de l'analogie, qui consiste à mettre en relation l'opinion avancée avec une situation semblable qui serait préalablement acceptée par l'auditoire (p. 74) : « Les farines animales sont à la production laitière ce que l'EPO est au cyclisme » (p. 79), citation d'un représentant de la Confédération paysanne, en est un exemple.

La troisième étape de l'argumentation est la disposition, c'est-à-dire la capacité à bâtir un plan argumentatif. Ainsi, pour Breton, la dissertation apprise à l'école n'est pas une manière efficace d'argumenter. La confrontation de la thèse et de l'antithèse ne serait pas en mesure de convaincre l'auditoire car elle est susceptible d'amener des doutes. Il considère notamment que le plan journalistique et le plan juridique sont plus aptes à convaincre. Cependant, il privilégie ce qu'il appelle le plan argumentatif, c'est-à-dire le plan de la rhétorique classique, qui n'aurait pas changé depuis l'Antiquité. Ce plan, qui a un début et une fin, se divise en quatre parties qui suivent un ordre « naturel » (p. 104). La première est l'exorde, par lequel l'orateur tentera de capter l'attention de son auditoire. La seconde, l'exposé de l'opinion, révèle le sujet de l'intervention et, surtout, dévoile l'opinion de son auteur. Pour Breton, il est essentiel d'annoncer celle-ci dès le départ, même si l'on fait l'hypothèse que l'auditoire la connaît déjà. Il faut partir du principe que ce dernier ne sera pas toujours attentif et que l'orateur doit lui faciliter la tâche, notamment en exposant clairement le plan de l'exposé, en annonçant dès le départ les principaux

éléments qui y seront développés. La troisième partie est l'argumentation, où l'on présente les arguments qui viennent soutenir l'opinion. Selon Breton, on doit généralement en avancer deux ou trois, un seul ne suffisant pas à convaincre. Cependant, « il est clair que trop d'arguments tueraient l'argumentation » (p. 122) : l'auditoire ne serait plus capable d'en retenir les traits saillants. Par ailleurs, dans certains cas, il est avantageux de ne pas consacrer le même temps à chacun des arguments. Il peut être bénéfique de consacrer le plus de temps au premier et d'exposer plus brièvement les deux autres, l'auditoire pouvant manquer progressivement de concentration au cours de l'intervention. La dernière étape est la péroraison, qui consiste à faire une synthèse des arguments et se termine par un « exorde inversé », une façon de capter de nouveau l'attention de l'auditoire. Pour illustrer son propos, Breton cite l'appel de l'Abbé Pierre, qui respecterait à la lettre le plan argumentatif (p. 107). « Il est difficile de faire plus "carré". Ce discours, qui dure tout au plus une minute trente, a frappé les auditeurs, puisque des centaines, voire des milliers de personnes ont répondu à l'appel. Nul doute que ce plan, bien construit, a joué un rôle dans le caractère convaincant du propos » (p. 108).

Enfin, l'auteur s'intéresse à l'action, c'est-à-dire à la technique oratoire. D'abord, l'orateur devra s'assurer que les conditions techniques sont réunies afin d'optimiser la réception du message. « La fenêtre est ouverte et il y a dans la rue un marteau-piqueur en action. L'ambiance sonore est très désagréable et tout le monde est irrité. De plus, Alexandre [personnage fictif] est ébloui par le soleil qui entre dans la pièce. Il éprouve une gêne visuelle et ne peut pas voir les réactions de ses interlocuteurs » (p. 129). C'est donc toujours à l'orateur de s'assurer que les conditions matérielles, comme la disposition de la salle, sont optimales. Il insiste également sur l'intonation afin que la présentation ne soit pas monotone et que les mots clés soient amplifiés. L'auteur donne également des conseils sur la gestion du temps de parole, la prise de notes – il déconseille fortement de lire un texte – ou sur l'improvisation.

En somme, Philippe Breton propose un guide pratique, une méthode simple pour argumenter, plutôt qu'un ouvrage de recherche ou une synthèse des théories de l'argumentation. Les techniques exposées ne sont pas resituées dans leur contexte sociohistorique, ni leur efficacité vérifiée empiriquement. Notons que Philippe Breton a publié deux ouvrages plus académiques sur le sujet : *L'Argumentation dans la communication* (1996) et *Histoire des théories de l'argumentation* (en collab. avec Gilles Gauthier, 2000), tous deux aux éditions La Découverte.

Nicolas Harvey

Centre de recherche sur l'action politique en Europe, Institut d'études politiques de Rennes

nicolas.harvey@yahoo.fr