

ARGUMENTATION ET RAPPORT DE FORCE

Nous avons tous, et de façon unique pour chacun, notre propre perception du monde et de nous-même. Dans nos relations avec notre entourage (en tant qu'individu, association ou masse populaire), nous allons confronter notre perception à celle de nos partenaires. Et il existe deux grandes tendances dans la manière de le faire : chercher le point commun, ou chercher à avoir raison. Cela transparait dans nos modes de conversation, dans notre argumentation, dans les négociations, ainsi que dans nos moyens d'action. L'attitude choisie, influencera nos relations, les personnes impliquées, et le choix des solutions lors des conflits.

L'approche classique est celle que j'aurais envie d'appeler plus "scientifique". Le constat de départ est que mon point de vue prime sur celui de l'autre et l'objectif est de le ramener à la raison, c'est à dire, à adopter mon opinion, car je détiens la vérité, et il ne l'a pas compris.

Dès lors les arguments sont "décrétés", ce sont des "certitudes" qui révèlent la "vérité", celle-ci étant la seule vérité qu'il puisse y avoir, et forcément je la détiens, c'est "évident".

Je caricature, bien que, dans certaines discussions il s'agisse littéralement de cela.

Or, toutes nos certitudes sont pour la plupart signes de croyances. Plus les choses nous paraissent évidentes et inaliénables, plus il est probable qu'elles ne le soient justement pas du tout.

On se sent en danger quand nos arguments sont mis à mal, car si on les considère comme pure vérité, les démontrer nous met à nu. Et plus on se sent en danger, plus nos réactions de défense seront importantes.

Plus nous défendons "bec et ongles" un argument, plus il y a de chances qu'il ne tienne justement pas la route. Car accepter de le mettre à mal nous obligerait à commencer à remettre en question tout l'édifice de nos croyances, ce qui est terriblement angoissant.

En général, les personnes qui exposent leurs certitudes peuvent déstabiliser ou irriter, car pour convaincre elles tentent d'imposer leurs idées ou opinions, prétendant que leurs dires sont vérités, et font de ce fait autorité.

Notre système de croyance fait donc écran avec qui nous sommes vraiment. Et nous restons cachés derrière nos certitudes.

Cette manière de discuter n'amène pas à s'ouvrir à l'autre, mais amène souvent, de sa part, l'incompréhension, le jugement, menant au grief, au conflit, ou encore à la soumission. Cela empêche la richesse des relations, cela oblige de fonctionner dans une réalité étroite : celle des croyances, des préjugés, des évidences, des certitudes. Et c'est cette manière là de penser qui génère le capitalisme, les injustices, l'intolérance, les fanatismes, les guerres et le terrorisme etc. Nous portons en nous les mêmes modèles de pensée que tout cela, et c'est bien là le coeur du problème. Si nous ne changeons pas cela, rien ne changera. Et seul, nous, pouvons changer cela. Or quand on commence à faire ce type de changements, on a un impact nettement plus important sur les autres, car on est beaucoup moins dans un registre d'argumentation, mais bien plus de témoignage.

La seconde approche, que j'appellerais plutôt approche "authentique", consiste à chercher le point commun avec l'opinion de l'interlocuteur. Nous avons alors un point de départ pour chercher à mieux comprendre l'autre. Ce qui permet, soit d'aplanir les différences de vue, soit d'évoluer chacun dans sa perception, selon que la pertinence du propos de l'autre, résonne ou non chez nous.

Nous allons partager nos convictions ou témoigner, mais surtout aussi écouter l'autre, pas dans le but de contre-argumenter, mais dans celui de le comprendre, ainsi que d'être titillé par ce qu'il nous dira.

Avec ce mode de communication, si le but est de convaincre, il n'est pas primordial. On n'attend pas forcément de l'autre qu'il adhère. Quand on exprime une conviction, on a conscience qu'on peut se tromper, et si on ne se trompe pas, on sait que notre vérité n'est qu'une vérité parmi d'autres, la réalité du monde étant multiple. On sait aussi que si la conviction est bonne, la partager pourra convaincre, même si ce n'est pas dans l'immédiat.

Cette attitude permet de pouvoir apprendre plus des autres et souvent d'être mieux reconnu par les autres. Cette ouverture favorise toute une série d'aspects positifs dans la relation : l'écoute, la compréhension, le respect mutuel, la confiance en soi, la tolérance, la souplesse, l'indulgence. Dès lors, elle permet l'enrichissement de la relation elle-même et l'évolution de ceux qui la partagent.

Quand nous parlons de nos convictions, que nous témoignons de nos expériences, nous laissons l'autre beaucoup mieux découvrir qui nous sommes. Nous sommes plus dans l'authenticité. Nous ne cherchons pas à conquérir l'autre (son opinion) comme un territoire mais bien plus : nous nous proposons nous-même comme une terre d'accueil et cela fonctionne de façon réciproque en général.

Un argument de conviction amènera ainsi l'adhésion ou la réflexion et, au pire, le respect sans adhésion. Et lorsqu'il y a conflit, cette façon de présenter les choses amènera plus de reconnaissance, et bien souvent conduira à des solutions, de la créativité et de la convivialité. Et cela pourra rayonner bien au-delà du contexte où se sera résolu le conflit.

Quand la conversation n'est pas purement intellectuelle, mais qu'elle doit déboucher sur des décisions, des actions, des solutions ; l'argumentation scientifique, engendre le plus souvent un rapport de force, de l'opposition, et peut mener sur le chemin du conflit. On cherche à obtenir les choses par pression, pouvoir, autorité. Or, comme il a déjà été précisé, tout ce qui est obtenu de cette manière ne peut l'être que provisoirement. Car l'équilibre n'est maintenu - à toute échelle : individuelle, de groupe, mondiale - que si le rapport de force persiste. Si le rapport de force disparaît, le problème, le conflit réapparaît. La créativité est presque totalement absente de ce type d'attitude.

Dans une négociation où se jouent des rapports de force, seule deux solutions peuvent l'emporter : que chacun des protagonistes gagne au détriment de l'autre ou, au mieux, que chacun cède une partie de son terrain à l'autre pour obtenir un équilibre fragile.

Quand on parvient à éloigner le rapport de force, tout à coup peuvent surgir de tout autres solutions, soit intermédiaires, soit totalement différentes et souvent inattendues et plus satisfaisantes.

Les rapports de force amènent aussi énormément de comportements nocifs : l'agressivité, l'abus de pouvoir, la manipulation, la menace, le jugement, la malhonnêteté, etc.

Nous avons donc tout intérêt à résoudre nos problèmes et conflits via la négociation saine, rechercher le consensus, mener nos relations quelles qu'elles soient, et à quelque niveau que ce soit, en cherchant la réelle compréhension de l'interlocuteur. Cela implique de ce fait le désir, tant du respect de nos besoins que le désir du respect de ses besoins. Et cela demande tout un travail pour y arriver. Car il ne s'agit pas simplement d'appliquer une théorie. Il faut compter avec nos émotions, nos impulsions, nos désirs inconscients qu'il va falloir apprendre à connaître et gérer pour qu'ils ne court-circuitent pas notre bonne volonté à améliorer notre façon d'être.

Voir également à ce sujet les divers articles qui touchent d'une manière ou d'une autre à ce sujet :

« S'ouvrir à la communication » à la page :

<http://sechangersoi.be/6Adécouvrir/communication01.htm>

« cessez d'être gentil, soyez vrai » à la page :

<http://sechangersoi.be/6Adécouvrir/Cessezdetregentil.htm>

« La véritable paix commence par l'observation et l'acceptation de notre propre violence » à la page :

<http://sechangersoi.be/4Articles/notrepropreviolence01.htm>

« De la peur à la paix » à la page :

<http://sechangersoi.be/4Articles/vivreempaix.htm>

« C'est notre complaisance envers le système qui lui permet de se perpétuer » à la page :

<http://sechangersoi.be/4Articles/Complaisance01.htm>

On peut bien sûr basculer d'un type de communication à l'autre, beaucoup de processus inconscients sont en jeu. Il existe d'ailleurs tous les types de communications intermédiaires. Nous pouvons naviguer entre les deux. Mais souvent le début de la conversation indique déjà la tendance dans laquelle la conversation va se dérouler.

Obtenir une solution via le rapport de force donne de la satisfaction, du contentement, mais l'obtenir via une relation de compréhension mutuelle, donne bien plus que cela. Car non seulement la solution sera probablement plus durable, voire innovante, mais on y aura gagné

quelque chose au niveau de la relation et cela, souvent, est encore bien plus important. C'est aussi cela qui motive à poursuivre dans cette voie.

Claire De Brabander

janvier 2004

dernière modification 11/2008

du site <http://sechangersoi.be>

page <http://sechangersoi.be/4Articles/argument01.htm>

© Toute reproduction du présent document (pour des objectifs non commerciaux uniquement) est libre et souhaitée, sous réserve de n'effectuer aucune modification et de mentionner l'auteur, le site et la page concernée.