

Développer l'argumentation coopérative pour vitaliser la démocratie

Introduction

Lors du forum ouvert, les participants se sont engagés à « protéger ce que notre société a de plus précieux » (C. Wiliquet) : la démocratie. Adoptant une perspective microsociale, nous sommes parti des écrits de Kurt Lewin. Ceux-ci nous ont appris que la démocratie n'était pas qu'une question de structures institutionnelles, d'arsenal législatif ou de mécanismes de pouvoirs et de contre-pouvoirs, mais qu'elle prenait corps aussi dans les interactions entre les individus et les groupes sociaux, dans la manière dont nous nous comportons les uns avec les autres. Elle est donc également un exercice du quotidien, ce qui la rend aussi très fragile. La mettre en œuvre exige des comportements d'écoute et de coopération qui ne sont pas si aisés qu'il y paraît à mettre en place. D'autant que, comme l'observe de Libera, il devient de plus en plus difficile dans notre société de débattre de façon apaisée.

La brutalisation du débat comme fin de la démocratie

L'auteur rejoint en cela le journal *Le Monde* qui publiait il y a quelques mois (4 juin 2025) une tribune sur une notion « plus subtile qu'il n'y paraît pour évoquer la violence ambiante » : **la brutalisation du débat public**. De fait, depuis quelques années, nous sommes confrontés à toute une série de formes langagières qui témoignent d'une dérive inquiétante pour la société délibérative : insultes, dévalorisation de l'autre partie, invectives, attaques sur la personne, moqueries, caricatures, intimidations, ... la liste est longue.

Le spectacle quotidien de la communication politique et médiatique semble nous diriger de plus en plus vers des situations d'affrontement et de non écoute. Comme le dit le collectif *ambassadeurs* : « Notre société a franchi une ligne invisible ces dernières années : l'argumentaire de l'autre est devenu celui de l'ennemi. La cacophonie ambiante (...) étouffe les arguments des uns et des autres ». Or, si Habermas préfère parler de *délibération démocratique* plutôt que de débat, c'est pour insister sur l'importance en démocratie de traiter l'autre comme un sujet égal à soi, de valoriser l'intelligence collective, de recourir à des procédés discursifs constructifs plutôt que visant l'humiliation. Ne plus savoir débattre sereinement nous éloigne d'une des conditions essentielles de la démocratie : le fait que les personnes recourent à des actes de paroles coopératifs plutôt que compétitifs.

Sans compter que ce constat dépasse la parole : la brutalisation s'incarne aussi dans des passages à l'acte à différents degrés de violence. Menaces et coups de couteaux sur des politiciens belges (Le Soir du 27/10/2017), assassinat de la députée Jo Cox pendant les débats enflammés sur le Brexit en 2016, agression mortelle d'un militant d'extrême droite il y a quelques jours suivies d'inscriptions sur les murs "mort à Raphaël Arnaut" dans les rues de Lyon. Poussée à ses extrêmes, la brutalisation du débat public devient antinomique de la démocratie.

Dans ce contexte, comment retrouver des pratiques d'argumentation qui nourrissent la démocratie ? Comment les apprendre ? Comment retrouver d'authentiques terrains de débats qui font avancer le collectif ?

L'argumentation coopérative : une pratique à développer

Pour Perelman et Olbercht-Tytica, la capacité à débattre est une condition de la démocratie. Ils défendent dans leur traité d'argumentation la possibilité de **plusieurs solutions justes**, le recours à **la logique informelle**, **la valorisation du dialogue** et **la complexité** comme richesse, et non comme menace. À l'inverse des joutes oratoires, le duo prône une rhétorique du lien, de la compréhension mutuelle, de la décision partagée.

Dès lors, peut-être faut-il rappeler pour commencer que le but premier de l'argumentation n'est pas de convaincre mais de générer des débats de qualité pour fonder des décisions de qualité.

Certes, lorsque l'on regarde le débat du point de vue des débatteurs, on peut dire qu'un bon argumentateur est un argumentateur qui convainc. Il le fera soit – façon Schopenhauer – en cultivant *l'art d'avoir toujours raison*, recourant s'il le faut à la manipulation, la mauvaise foi et l'excès. Ou il le fera – façon Breton – en faisant preuve d'éthique, en se donnant pour mot d'ordre de réussir à *convaincre sans manipuler*. Mais dans les deux cas, il s'agira pour lui d'emporter la conviction d'autrui et du public. C'est le modèle du jeu d'échec : faire preuve de stratégie – avec ou sans triche – pour emporter la partie et mettre l'adversaire mat. Il y aura un gagnant et un perdant. Signe ultime que l'on est dans cet état d'esprit, on se réjouira de la faiblesse en argumentation de l'adversaire.

Mais si on regarde la scène à l'échelle de l'ensemble des personnes qui débattent, le but du débat est la qualité d'échange, avec le plus d'arguments pertinents possibles, de contradictions intéressantes, d'idées neuves, ... C'est le modèle de la maison à construire : il faut que les points de vue de l'architecte, de l'ingénieur, de l'entrepreneur, de l'urbaniste, du citoyen, de l'ouvrier, du maçon, du propriétaire... soient entendus pour que l'ensemble soit pertinent. Dans ce cas, ce qui compte, c'est la richesse du débat et la bonne qualité des décisions qui seront prises. Les objectifs systémiques devraient alors dominer, reléguant l'égo et les enjeux des débatteurs à l'arrière-plan.

C'est donc cette **argumentation coopérative**, ou **partenariale** que cet article entend promouvoir. Alors que la logique compétitive pousse alors à **camper sur ses positions**, **caricaturer les objections**, **instrumentaliser les émotions** ou **simplifier à outrance**, l'approche coopérative invite à **poser des questions ouvertes**, **reformuler les arguments adverses**, **distinguer les faits des opinions**, **valoriser les désaccords féconds**, et même à **changer d'avis**, sans honte.

À l'heure où les réseaux sociaux et les espaces médiatiques favorisent souvent des formes d'affrontement verbaux éclairs et peu nuancés, il est plus que jamais nécessaire d'apprendre à argumenter autrement, dans une logique d'écoute, de rigueur et de collaboration. Car argumenter de manière coopérative n'est pas habituel. Cela s'entraîne. Cela se développe. Cela s'apprend.

Quelques principes d'argumentation coopérative

Nous proposons ici cinq principes pour appliquer l'argumentation coopérative. Ils font partie d'un ensemble plus vaste de pratiques qui feront l'objet d'un manuel. Nous imaginons en exemple fil rouge une discussion sur l'idée de remplacer les élections en tout ou en partie par des systèmes de tirage au sort, comme le propose notamment David Van Reybrouck dans son essai : *contre les élections*.

Nous avons opté pour une présentation en opposition entre argumentation coopérative et compétitive. Cette binarité vise à bien différencier les deux approches. Celle-ci est parfois subtile. Entre une formulation compétitive et une formulation coopérative, la différence est parfois fine : un mot, le choix d'une tournure de phrase, l'intonation parfois. Entre un "tu penses vraiment ça ?" péjoratif qui raille le point de vue adverse et un "tu penses vraiment ça ?" qui invite au développement et témoigne d'un intérêt sincère, la ligne est parfois fine... et pourtant décisive. Ce qui compte, c'est surtout l'intention, ainsi que la réaction produite chez l'interlocuteur.

Principe 1

Argumentation coopérative	Argumentation compétitive
Cadrer le débat plutôt que le sujet. Focalisation sur le processus, invitation à entamer un débat sans déjà trop trancher un avis. <i>T'en penses quoi toi de cette histoire de tirage au sort ?</i> <i>Moi je suis pas trop convaincu par le mec qu'on a vu hier.</i> <i>Je ne sais pas quoi en penser ça m'étonne un peu comme proposition. Pas toi ?</i>	Se focaliser directement sur le contenu Chercher d'emblée à créer un cadre de référence favorable à la cause choisie. <i>C'est vraiment nul ce qui se passe à Bruxelles. Faut vraiment qu'on passe au tirage au sort. C'est la seule solution.</i> <i>Oh hier, j'ai vu un gars qui prônait le tirage au sort à la place du cirque des élections... Intéressant !</i>

En argumentation habituelle (compétitive), on a tendance à entrer directement dans le vif du sujet, de manière affirmative et peu ouverte.

En argumentation coopérative au contraire, on cherche à ouvrir le sujet sur le processus. Cela garantit une espèce de contrat entre les locuteurs qui va favoriser l'écoute et la recherche de points de rencontre. Remarquez dans la première colonne les formes interrogatives, les formulations prudentes, l'appel à l'autre personne

Principe 2

Argumentation coopérative	Argumentation compétitive
Poser des questions ouvertes pour mieux comprendre la position de l'autre.	Poser des questions « pièges » pour renforcer sa position

<i>Mais toi du coup, t'aurais peur de quoi s'il y avait un tirage au sort ? Qu'est-ce qui fait que tu penses que ce serait une bonne solution ?</i>	<i>C'est pas une manière de nier la démocratie ça ?</i> <i>T'as vu qui défend ce genre de proposition ? Des extrémistes</i>
---	--

Certaines questions sont de réelles invitations à développer, d'autres visent à piéger pour mieux démonter l'argumentaire adverse. Si l'on ne favorise que le deuxième mode, on va très vite entrer dans un renforcement réciproque (chacun est de plus en plus convaincu du bien-fondé de son point de vue) par opposition à une spirale ouverte (le débat gagne en intérêt pour les deux parties) (Bourgeois et Nizet, 1997). Plus qu'une question de formulation, c'est une question d'intention. Notons ici toutefois comment les questions de la deuxième colonne sont faussement ouvertes (et fortement induites), contrairement à celles de la première.

Principe 3

Argumentation coopérative	Argumentation compétitive
Chercher des points d'accords et de convergence sincères Un des buts de l'argumentation, surtout coopérative, c'est la découverte de points de convergence, de propositions ou d'assertions sur lesquels on est d'accord. <i>Au moins, on se rejoint sur un point : le système actuel ne fonctionne pas.</i> <i>Je crois que je partage la même vigilance que toi par rapport aux recettes miracles : ça me fait toujours un peu peur. Mais cette proposition me semble bien pensée.</i> <i>Là où je ne te rejoins pas, c'est dans la confiance à des individus lambda.</i>	Faire des « concessions tactiques » et ainsi renforcer sa crédibilité sans jamais rien céder au fond <i>Ok, il a fallu des centaines de jours pour faire un accord à Bruxelles. Oui, au fédéral aussi. Mais c'est la Belgique. Une démocratie complexe. Avec plusieurs communautés.</i>

En situation de discussion, posons-nous cette question : faisons-nous des concessions de telle sorte d'apparaître comme objectif alors qu'en réalité on ne bouge pas d'un pouce ? Ou cherche-t-on réellement quels sont les points qui nous éloignent et ceux qui nous rapprochent dans le but de construire une discussion qui fait avancer le sujet comme les partenaires ? La découverte des points de convergence est un maillon essentiel du débat démocratique. Dans ce cadre, une

transparence à l'égard de ce qui oppose (*là où je ne te rejoins pas*) fait partie intégrante de la démarche coopérative.

Principe 4

Argumentation coopérative	Argumentation compétitive
Reformuler les arguments adverses avant d'y répondre, afin de s'assurer d'une compréhension correcte. <i>Donc, pour toi, ce système de tirage au sort représentatif de la population repose sur un présupposé erroné ? Si j'ai bien compris ce que tu m'as dit, c'est parce qu'il y a cette idée fausse, celle que les personnes votent en fonction de leurs catégories sociales. C'est bien ça ? Et donc, ce n'est pas parce que c'est représentatif de la population que c'est représentatif des opinions ? (voir Grandjean, 2024)</i>	Identifier les faiblesses des arguments adverses et les exploiter <i>Oui, donc si je te suis, tu veux d'abord scanner les opinions politiques des citoyens avant de faire le tirage au sort ? Mais alors tu vas sélectionner les gens capables de donner une opinion à la base ! C'est pas n'importe qui du coup qui va faire partie des assemblées. Ca va être très injuste.</i>

Technique bien connue en communication, la reformulation nourrit aussi bien le contenu que la relation. Elle combat une tendance très habituelle en argumentation compétitive : on écoute de manière très sélective pour pouvoir mieux attaquer. La construction d'un accord est dès lors très difficile, d'autant que cette écoute sélective amène souvent à une certaine déformation voire caricature des propos adverses.

Dans l'exemple, la colonne de gauche montre une intervention de pur retour où l'on cherche à comprendre le point de vue adverse sans jugement. Eventuellement, on y réagira, mais seulement après s'être assuré de la bonne compréhension. Dans la colonne de droite, on tire des conclusions sur base d'une reformulation déjà orientée. On mélange retour et intervention. Le mot "scanner" introduit aussi une dimension péjorative insidieuse mais efficace.

Principe 5

Argumentation coopérative	Argumentation compétitive
Parler en « je », utiliser des formulations prudentes et relatives <i>Moi, ma crainte, ce serait que ce soit les personnes les plus favorisées qui participent</i>	Parler en « on », faire appel à l'évidence ou au sens commun <i>De toute façon, On sait bien que les personnes qui vont participer aux assemblées</i>

<i>et que cela laisse de côté une partie de la population.</i>	<i>citoyennes, ce sont les plus éduquées et favorisées.</i> <i>Réaction 1 : ah oui, tu as raison...</i> <i>Réaction 2 : c'est toi qui le dit !</i>
--	--

Il faudra identifier la réaction de l'autre interlocuteur pour bien comprendre l'enclenchement de la dynamique. Cependant, *a priori*, la première intervention pourra donner lieu à un débat sur comment faire pour apaiser cette crainte, donc la recherche de solution commune alors que la deuxième, avec son appel à la sagesse populaire propose un discours pseudo consensuel qui étouffe le débat. Soit la personne cède à cette "évidence", et il n'y a pas de réflexion sur une solution au problème, soit elle refuse l'assertion avec un autre lieu commun. Dans les deux cas, le débat est beaucoup moins constructif.

Conclusion

Loin du développement de la rhétorique formelle, ces quelques principes d'argumentation coopérative sont une invitation à, d'abord, réviser notre posture. Ensuite, ils nous encouragent à travailler notre langage verbal et non-verbal pour entrer dans de réels échanges constructifs. Ils constituent à notre avis un agenda éducatif essentiel pour vitaliser la démocratie auprès de tous les individus qui font partie de notre société – publics moins sensibilisés et moins favorisés y compris - afin que nos oppositions nous fassent grandir et que le débat soit une expérience de croissance et non de domination.

Bibliographie, voir publication