

**METHODE  
DE PERSUASION**

Avertissement : la méthode de persuasion est d'un accès qui peut paraître abscons. C'est pourquoi il est recommandé aux lecteurs, pour bien s'en imprégner, de la consulter plusieurs fois, notamment lorsqu'il est à la recherche d'une argumentation.

## DEFINITION

28 - C'est l'opération qui conduit à faire admettre la solution que l'on estime convenir à la situation à régir.

## JUSTIFICATION

29 - L'impossible logique - La solution recherchée ne peut pas être déterminée à partir des schémas rigoureusement et préalablement reconnus. Car elle ne peut pas résulter d'une opération formelle de déduction mécanique à partir de prémisses posées. Elle ne peut être établie ni par comptage, ni mesurage, ni pesage.

"... Il est essentiel de pouvoir répondre à la question : par quel procédé intellectuel le juge arrive-t-il à considérer telle décision comme équitable, raisonnable ou acceptable, alors qu'il s'agit de notions éminemment controversées... Les différends ne se prolongent et ne s'enveniment que là où nous manquent de tels procédés de mesure, de tels critères d'objectivité... Or, si l'on veut éviter en pareils cas que le désaccord ne dégénère en conflit et ne soit résolu par la violence, il n'est d'autre moyen que d'avoir recours à une discussion raisonnable... C'est en l'absence de techniques unanimement admises que le recours au raisonnement dialectique et rhétorique s'impose, raisonnement visant à établir un accord sur des valeurs et leurs applications quand celles-ci font l'objet d'une controverse..." (Ch. PERELMAN - Logique juridique et nouvelle rhétorique, Dalloz, 1979, p. 102).

En ce sens, il n'y a pas de logique formelle susceptible de fournir la solution juridique. Dans les domaines où il faut trancher entre des opinions controversées, là où l'on discute et là où l'on délibère, le recours aux techniques de persuasion est la seule arme pour faire accepter.

30 - Valeur pratique - L'acquisition d'une force de persuasion ou de conviction est de la plus haute importance pratique, professionnelle ou sociale. *Celui qui sait convaincre emporte* en toute circonstance l'adhésion et, partout, la décision. Or, le succès des actions professionnelles et sociales dépend de l'adhésion obtenue de ceux avec lesquels on est contraint d'agir : supérieurs, collaborateurs, partenaires de toute sorte puisque l'expérience prouve qu'il n'est pas d'action purement individuelle, parfaitement isolée. Toute action est toujours plus ou moins subordonnée à la compréhension et à l'adhésion d'autrui.

Cette interdépendance des actions individuelles est aujourd'hui encore plus accusée par la montée de l'éthique de la concertation qui a installé l'idée que toute action devait être délibérée par ses auteurs, ses acteurs et ses destinataires. Aujourd'hui, on doit persuader au bureau (multiples réunions de travail, rapports et notes diffusées dans les services), à la ville, au foyer.

- 31 - La méthode de persuasion va devenir ainsi le moyen essentiel pour se distinguer. Avec la montée de la diffusion informatique de l'information, ce n'est pas le savoir qui fera la différence, mais l'aptitude à faire valoir la connaissance. Selon S. NORA et A. MINC (L'informatisation de la société, 1978, p. 118), plus nous irons, moins "la culture individuelle sera constituée principalement de l'accumulation de connaissances ponctuelles. Désormais, la discrimination résidera moins dans le stockage de savoir et davantage dans l'habileté à chercher et à utiliser...".

## OBJECTIFS

- 32 - L'action de persuasion sert à mettre l'adversaire en mauvaise posture, à montrer que les arguments dont il s'est servi ne sont pas pertinents, sont arbitraires ou inopportuns, que la solution qu'il préconise est déraisonnable.

Elle tend aussi à démontrer que la solution avancée est celle qu'appliquerait l'autorité qui a le pouvoir de dire le droit : le juge en dernier ressort (aussi bien constitutionnel, civil qu'administratif).

## TECHNIQUES DE PERSUASION

- 33 - Il s'agit des techniques qui favorisent l'adhésion et de celles qui découvrent les arguments propres à convaincre.

- 34 - Techniques discursives - Ce sont les techniques propres à persuader à l'aide du discours, celles qui précisent les moyens de formuler les thèses choisies. Selon Perelman (op. cit. p. 106 et s.), il faut tenir compte :

- Du destinataire : le discours, oral ou écrit, doit lui être adapté ; le contact des esprits exige un langage commun qui puisse être compris des auditeurs ou des lecteurs ; il faut connaître les thèses que le destinataire admet au préalable et auxquelles on pourra accrocher l'argumentation ; il faut aussi connaître l'intensité de l'adhésion du destinataire aux thèses qu'il admet ; en effet, dans une controverse, des thèses sont opposées les unes aux autres et l'emportera celle à laquelle on accorde le plus de poids ; il faut donc essayer de trouver le point sensible de l'adversaire ;
- Du bien commun : c'est un point de vue, une valeur qu'il faut prendre en considération dans toute discussion parce qu'elle est largement partagée ;
- De la notion de présence, qui met en exergue, place à l'avant-plan de la conscience du destinataire l'argument qui doit l'impressionner ; voici l'importance de cette notion traduite par cette histoire chinoise : "Un roi voit passer un boeuf qui doit être sacrifié ; il en a pitié et ordonne qu'on lui substitue un mouton ; il avoue que cela est arrivé parce qu'il voyait le boeuf et pas le mouton" ; le proverbe "Loin des yeux, loin du coeur" exprime l'influence que la proximité ou l'éloignement, dans l'espace ou dans le temps, exerce sur l'affectivité.

Pour obtenir cet effet de présence, on peut user des moyens suivants (Perelman op. cit. p. 119) :

- L'amplification : développement oratoire d'un sujet ;

- La congérie : amplification par énumération des parties d'un ensemble ;
- La répétition ;
- Le pseudo-discours direct, où l'on attribue fictivement des paroles à une personne ;
- L'hypotyptase, où l'on décrit un événement comme s'il se déroulait sous nos yeux ;
- L'éballage du temps, où l'on substitue un temps à un autre, contrairement aux règles de la grammaire (si tu parles, tu es mort) ;
- L'adjonction à une proposition abstraite d'un exemple tiré de l'actualité concrète : il ne faut jamais proposer une règle sans en montrer l'application : "pas d'idée abstraite sans exemple concret ; pas d'exemple concret qui ne se rattache à une règle".

L'art de la présentation, enseigné par les figures de rhétorique n'a pas qu'un effet littéraire ou ornemental ; il n'est pas qu'un effet de style ; il remplit aussi un rôle persuasif indéniable.

Il dépend :

- Du langage : trouver, élaborer s'il le faut, le sens le mieux adapté à la solution concrète que l'on préconise ;
  - De l'idée que le destinataire se fait de l'orateur ou de l'auteur ; d'où les exordes et les présentations de l'orateur qui cherche à attirer sur lui la bienveillance de l'auditoire ;
  - Des formes du discours attendu par le destinataire ; il est dangereux de s'écarter de ce qui est conventionnellement admis, qui semble naturel.
- 35 - Techniques d'argumentation (Perelman op. cit; p. 126 et s.). Dans un système de logique formelle, une fois que les axiomes ont été énoncés, que l'on a formulé les règles admises, il n'y a qu'à les appliquer correctement pour démontrer les théorèmes d'une façon contraignante. Si la démonstration est correcte, on devra s'incliner devant le résultat obtenu et admettre la vérité du théorème, si l'on accepte la vérité des axiomes, et aussi longtemps que l'on ne doute pas de la cohérence du système (Perelman op. cit. n° 64, 1er alinéa).

Mais il n'en est pas de même quand on argumente. Les techniques d'argumentation fournissent tout un arsenal de raisons, plus ou moins pertinentes, de défendre une solution ; l'argumentation n'est jamais contraignante, comme l'est la démonstration. C'est pourquoi on est plus souvent d'accord sur le point de départ de l'argumentation que sur les conclusions vers lesquelles tend le discours de l'auteur.

Les techniques les plus connues sont : les techniques de liaison, les techniques de dissociation des notions et les techniques dialectiques.

Les techniques d'argumentation exposées individuellement pour en faciliter la compréhension, sont en pratique annulées dans un même raisonnement.

A - LES TECHNIQUES DE LIAISON

- 36 - Les arguments quasi-logiques. Ces arguments rappellent les raisonnements formels, logiques ou mathématiques, par exemple les arguments qui relèvent du :

- 1° Principe d'identité : fait applicable à une définition ou à une analyse.

Pour un exemple, l'article 63, al. 1er du décret-loi du 29 juillet 1939 réserve le bénéfice du contrat de salaire différé aux descendants de l'exploitant agricole ; que G. N., enfant naturelle de M. M. épouse L., née le 14 mars 1929 n'avait de lien de parenté qu'à l'égard de sa seule mère ; qu'elle ne peut prétendre avoir la qualité de descendant au sens du texte ci-dessus (C.A. Rouen 20 janvier 1987 annexé).

- 2° Principe de contradiction. Il vise à affaiblir une thèse en démontrant les incompatibilités que révèle une réflexion sur les conditions et les conséquences de son affirmation.

Il y a par exemple une contradiction à affirmer que la reconnaissance d'une créance de salaire différé inexistant affecte l'acte de partage dans sa cause alors que cette créance de salaire, si elle ne résulte pas de la réalité même de la créance prouve l'intention libérale du de cujus (C.A. Rouen 20 janvier 1987).

- 3° Principe de transitivité formelle : il permet de passer de l'affirmation que la même relation existe entre les termes A et B, et B et C à la conclusion qu'elle existe entre les termes A et C. Ainsi peuvent être ordonnés des événements dont la confrontation ne peut avoir lieu :

La personne qui accorde en connaissance de cause une créance de salaire différé à un héritier qui n'avait pas réellement travaillé à son profit, cette créance de salaire inexistant correspondant à une donation, a agi avec une intention libérale (C.A. Rouen 20 janvier 1987)

- 4° Principe du sentiment : l'argumentation par le sacrifice, par la pensée est celui qui fait état du sacrifice que l'on est disposé à subir pour obtenir un certain résultat.

- 37 - Les arguments fondés sur la structure du réel. Ces arguments utilisent les liaisons de succession ou celles de coexistence.

- 1° Les liaisons de succession ; elles concernent des événements qui se suivent dans le temps, tels la cause et l'effet ; elles permettent :

- de rechercher la cause à partir des effets ;
- de conclure de l'existence de la cause à celle des effets ;
- d'apprécier la cause par les effets (argument pragmatique) : différence entre le bien et le mal ; le bon et le mauvais ; c'est passer de l'interprétation littérale à l'interprétation d'opportunité ;
- de réactualiser des thèses dépassées ; la vie sociale ne suit pas une évolution linéaire ; elle est faite d'éclipses et renaissances.

- 2° Les liaisons de coexistence ; elles concernent les liens entre deux réalités de niveau inégal, l'une étant la manifestation de l'autre considérée comme plus stable et ayant une valeur explicative ; tel est le rapport entre un homme et ses actes.

L'intention libérale se déduit de l'ensemble du comportement d'Isaline et de M. M. qui de manière constante ont manifesté la volonté d'avantager G.M. et ses enfants par leurs testaments aux termes desquels elles leur léguaient les quotités disponibles de leur succession (C.A. Rouen 20 janvier 1987 annexé).

Les arguments qui fondent la structure du réel. Il s'agit de l'argumentation par l'exemple ou par le modèle (analogie). C'est un raisonnement par lequel on passera d'un cas particulier à un autre cas particulier ou d'un cas particulier à une règle (voir les exemples du Code civil d'enrichissement sans cause et le principe - qui en a été dégagé - d'enrichissement sans cause). Dans le cas de l'exemple, la conclusion concerne ce qui est ; dans le cas du modèle, ce qui doit être. Mais la concordance des cas et du modèle ne sera qu'exceptionnellement admise à l'unanimité. Aussi faudra-t-il trouver une "ratio decidendi". On retrouve ainsi le problème du choix de la méthode d'interprétation (voir méthode d'application des lois, Mémento Droit des affaires n° 5590 et s.).

Pour un exemple de l'argumentation par analogie : la licéité de la garantie à première demande, au regard des règles françaises, peut être recherchée par analogie avec la lettre de change.

#### B - LES TECHNIQUES DE DISSOCIATION DES NOTIONS

- 38 - Lorsqu'il existe une antinomie juridique, le juge ne peut négliger entièrement l'une des deux lois au profit de l'autre. Il doit justifier sa façon d'agir par une délimitation du champ d'application de chaque loi en introduisant des distinctions.

Ainsi dans notre exemple, l'antinomie juridique était la suivante : soit la créance de salaire inexistant entraînait une absence de cause de l'acte de partage, soit la cause de l'acte était certaine et réelle puisqu'elle consistait à partager les biens dépendant de la succession.

"En réalité, l'absence de cause alléguée affecterait partiellement cet acte en ce que la succession reconnaissait au profit de la légataire un droit de créance pour salaire différé inexistant."

#### C - LES TECHNIQUES DIALECTIQUES

- 39 - Ces techniques procèdent par proposition systématique du contraire de l'argument avancé. Mais les contraires ne sont que des extrêmes. Entre les deux contraires, une série de positions intermédiaires se présentent. L'idéal du droit, qui est la justice, doit être recherché par la poursuite constante de la *conciliation des contraires* : le fléau de la balance de Thémis symbolise cette recherche de la conciliation. La solution conciliatrice est généralement obtenue par l'application distributive des règles en conflit : en serrant de plus en plus finement les situations concrètes à régir, on découvre que des nuances les séparent et qu'il est permis d'appliquer à chacune une règle différente.

"Ainsi dans le cas de l'arrêt contraire, le juge doit persuader que ses nouvelles propositions sont acceptables. Il ne peut le faire que contradictoirement, même avec lui-même, expliquant à la fois ses arguments et ceux qu'il peut prêter à ses contradictions, c'est-à-dire par un raisonnement dialectique (S. Marguery thèse d'Etat du 19 juin 1984 Bordeaux "Contradiction et continuité de la jurisprudence de la Cour de cassation").

## MISE EN OEUVRE DE LA PERSUASION

- 40 - La pratique de l'argumentation exige de respecter un certain processus dans les opérations à accomplir et un certain nombre d'attitudes qui favorisent la création de l'argumentation recherchée.
- 41 - Processus des opérations d'argumentation. Il faut observer successivement les phrases suivantes :
- 1° Découverte des arguments : cette action consiste dans l'inventaire (examen systématique et exhaustif) des différents moyens d'information (voir méthodes d'information n° 12 et s.) ;
  - 2° Acquisition et assimilation des arguments : il faut apprendre et assimiler les arguments découverts ; il s'agit de les rendre présents à l'esprit car celui-ci ne réagit qu'à partir de ce qu'il sait, trouvant à travers les matériaux dont il est meublé des arguments de liaison, de distinction ou d'opposition ;
  - 3° Mise à jour de la thèse à soutenir : elle s'induit progressivement avec l'acquisition et l'assimilation des arguments ; mais il faut aussi et toujours la provoquer ; pour cela, il faut passer en revue les techniques de persuasion, en recherchant à propos de chacune d'elles s'il n'y a pas lieu de l'appliquer dans le cas considéré. Si une solution ne se découvre pas, il ne faut pas insister sur le moment ; mieux vaut quitter cette tâche, passer à une autre mieux acceptée par l'état d'esprit de l'instant ; toute réflexion ou action passe par un seuil optimal, variable bien entendu, au delà duquel l'effort n'est plus rentable. Pour retrouver la réflexion, le mieux est de relire les informations accumulées dans la recherche des arguments ; il ne faut pas craindre de revenir plusieurs fois sur du déjà vu : l'expérience montre qu'une nouvelle idée ou une nouvelle perception peut surgir à tout moment ; l'apparition de l'idée provoque toujours émerveillement et étonnement.
- 42 - Attitudes à observer dans la conduite du processus d'argumentation. Il faut se plier à une série de contraintes qui favorisent la valeur de l'argumentation - Ce sont :
- 1° Le sens de la vérification ; il faut toujours - quoiqu'il en coûte - s'assurer de l'exactitude des propositions formulées et ne jamais se fier à son souvenir, aux affirmations des autres, à ses enthousiasmes ; d'où l'intérêt pratique d'avoir de larges et solides connaissances ; toute connaissance parfaitement sûre économise l'effort de vérification ; mais il faut être vraiment sûr de soi ; il ne faut jamais laisser un doute s'installer ou passer outre ; il faut vider toute hésitation ; à défaut, l'objection est certaine ; il ne faut pas se fier au droit commun ou aux connaissances de principe, mais tout "creuser".

- 2° Le sens de l'organisation ; il faut créer et respecter, avec esprit de système, un planning de travail ; il faut respecter avec ponctualité la méthode de persuasion recommandée, la considérer comme un jeu de gammes.
- 3° Le sens du goût du travail ; l'observation de la méthode préconisée portera certainement quelques fruits ; les premières cueillettes seront gratifiantes et cette satisfaction provoquera inéluctablement l'intérêt, puis la passion pour continuer ; la première règle à suivre est de se forcer pour commencer ; et pour se décider à se forcer, il faut faire confiance à ceux qui disent que çà en vaut la peine !
- 4° Le sens de l'examen systématique des données d'une situation ; c'est le moyen de créer l'imagination ; en passant devant des panneaux, l'esprit a des réactions ; il n'oublie rien ; il trouve dans cette revue un allié qui le provoque et le protège de sa faiblesse, de son ennui, de sa fatigue. L'examen systématique suppose une pratique de points fixes, d'aide-mémoire, de contrôle ("check-list"), à savoir :
  - passer sur chaque élément de la revue, l'un après l'autre ;
  - enregistrer immédiatement toutes les réactions (évidentes ou lointaines), en suivant dès que possible un ordre, même provisoire ; le superflu sera éliminé ultérieurement, au moment de l'ordonnancement des informations inventoriées ;
  - confirmer, annoter jusqu'à l'achèvement du travail, toutes les idées qui passent par la tête ;
  - au moment de la construction du développement, relire toutes les réactions enregistrées lors de la revue, en barrant chacune de ces réactions après utilisation ou élimination ;
  - ne considérer la tâche achevée qu'après observation rigoureuse des trois prescriptions précédentes ;
- 5° Le sens de la "polarisation" ; il faut être absorbé par le sujet, y entrer tout entier (corps et âme) sans relâche ; la quantité de réflexion consacrée à un sujet fait germer l'idée ;
- 6° Le sens de l'inclination ; il faut laisser aller l'esprit dans le sens qui lui convient : si une piste rend bien, il faut aller, si possible d'un trait jusqu'au bout, ne pas interrompre une réflexion bien engagée.