



AUX « CONVAINCU·E·S »

- « Ce ciné-débat était très bien, oui. Mais il n’y avait clairement que des convaincu·e·s dans la salle. »
- « Je suis complètement d’accord avec tout ce qui a été dit ce soir... et je pense que tout le monde ici l’est. La question que je me pose, du coup, c’est comment sortir du cercle des convaincu·e·s ? »
- « Ne sommes-nous pas en train de perdre notre temps à discuter entre personnes déjà convaincues ? »
- « Évidemment, ici, nous sommes entre convaincu·e·s, mais... »

Qui n’a jamais entendu ce genre de phrases ? Qui ne les a jamais prononcées ou insinuées ? L’entre-soi réconfortant serait-il donc le mal du siècle des milieux militants ?

Pour ma part, je pense que non. J’en suis venu à être de plus en plus irrité par cet argument récurrent des « convaincu·e·s », que je vois, sous certains aspects, comme un point « godwin » des discussions à caractère politique.

Ne nions pas que, oui, cela arrive de discuter entre personnes assez d’accord entre elles. Et que, oui, parfois, cela peut mener à des discussions un peu stériles. Mais, tout de même, ne disqualifions-nous pas un trop vite l’intérêt de ces discussions par la rhétorique des « convaincu·e·s » ? N’est-ce pas un peu vite considérer que le sujet est épuisé ? Et puis, sommes-nous si sûr·e·s de penser la même chose ? Il m’est fréquemment arrivé de me sentir mal à l’aise quand une personne affirmait de manière péremptoire que l’on était « entre convaincu·e·s » alors que je sentais qu’il y avait indéniablement des lignes de divergence entre elle et moi. Aussi, par quoi au juste sommes-nous convaincu·e·s ? Ne sommes-nous parfois pas surtout convaincu·e·s d’être convaincu·e·s, sans voir que des mécanismes psychologiques et sociaux élémentaires nous rendent sujets à toutes sortes d’illusions d’optique ?

Mathieu Vanwelde

Chargé de projets

Pôle Études & Animations

www.economiesociale.be

Analyse 2019

CONVAINCU·E·S D'ÊTRE CONVAINCU·E·S

Quand notre cerveau nous joue des tours

Parfois, la question « *ne sommes-nous pas ici entre convaincu·e·s ?* » devrait sonner comme une alerte. Le « biais de confirmation » compte parmi les biais cognitifs les mieux connus et les plus répandus. En bref, il s'agit de se prêter à un tri sélectif qui nous pousse à nous confronter essentiellement à des éléments qui confortent nos représentations préétablies, tout en accordant moins de poids à toute information qui irait en sens contraire. Ces mécanismes sont largement renforcés à l'ère des réseaux sociaux, qui créent des « bulles filtrantes »¹ qui prennent le relais en matière de tri sélectif des informations et l'accroissent. Parcourir son « fil d'actualité » sur Facebook consiste généralement à ne voir passer que des informations proches de ce qu'on pense. Les algorithmes de proposition personnalisée de vidéos sur YouTube nous poussent à consulter du contenu vidéo qui nous conforte généralement dans nos idées².

Si, dans un groupe, nous sommes tou·te·s convaincu·e·s exactement par la même idée, n'oublions pas de, de temps en temps, nous poser la question : nous sommes-nous confronté·e·s à des hypothèses adverses avec le sérieux qu'elles méritent ? Il est parfois salutaire d'avoir des *avocat·e·s du diable* au sein d'un groupe, afin de remettre en question ce qui semble si facilement faire consensus. Derrière l'appel à « sortir du cercle des convaincu·e·s », il faut généralement lire une invitation à s'appliquer à convaincre au-delà du groupe, à répandre une idée que l'on juge pertinente et percutante. Si c'est indéniablement nécessaire de faire essaimer des idées, dans une optique de créer des rapports de force politiques favorables, il faudrait rester prudent·e à ne pas prendre une posture évangélisatrice qui vise moins à discuter qu'à convertir, sur base d'une idée que l'on pense « vraie ». Contre le biais cognitif de confirmation, prenons l'invitation à « sortir du cercle des convaincu·e·s » pour une invitation à convaincre mais aussi à se laisser convaincre, ou du moins à accueillir les opinions contraires et les discuter sur base d'argumentaires concrets.

Une question d'habitus

Notre cerveau peut nous jouer des tours. Notre environnement social aussi. Et c'est partiellement lié. Nous sommes d'autant plus prêt·e·s à être « convaincu·e·s » que le discours est porté par des personnes qui sont socialement proches de nous. Personne n'est immunisé·e contre les effets de groupe et les effets de mode. Un discours prononcé par une personne dans laquelle on se reconnaît part indéniablement avec une belle avance dans la capacité à nous toucher. Quand on est « convaincu·e », il peut dès lors être intéressant de se poser la question : se pourrait-il que je sois moins

convaincu·e par les arguments avancés que par les qualités que je prête inconsciemment à la personne qui me convainc, par un certain désir de mimétisme, un certain désir de faire groupe avec une personne socialement proche à laquelle je m'identifie ?

Il n'y a bien sûr pas besoin de connaître personnellement l'interlocuteur·rice pour que ce mécanisme soit à l'œuvre. La notion d'*habitus* telle que définie par le sociologue Pierre Bourdieu nous aide à le comprendre. L'*habitus*, c'est notre socialisation traduite dans nos manières (de se comporter, de parler, de penser...)³. En observant la manière de s'habiller d'une personne, sa façon de se mouvoir, son allure et ses manières d'être, la façon dont elle s'exprime, son accent, les expressions qu'elle emploie... nous en déduisons des informations sur son milieu social, son parcours, ses filiations idéologiques, etc. Ce processus se fait essentiellement inconsciemment. Et, tout aussi inconsciemment, nous posons des jugements sur elle, nous lui prêtons certaines qualités, ou non. Avant même d'avoir exprimé le moindre argument, son *habitus* aura influencé notre disposition à être affecté positivement ou négativement par son discours, à être plus ou moins facilement « convaincu·e ». On est plus vite atteint·e que ce que l'on pense par « l'entre-soi », cette tendance à ne côtoyer que des personnes socialement proches de nous. Dans quelle mesure le fait d'être rassemblé·e·s derrière une idée commune, portée par des personnes qui nous ressemblent, sert de mécanisme de renforcement pour un groupe social déterminé ? À partir de quand est-ce problématique parce qu'on en oublie de poser un regard critique sur l'idée en question ?

Les appels à « sortir de l'entre-soi » sont bienvenus. Mais cette invitation n'est-elle pas trop souvent interprétée comme un mal nécessaire à fins de persuasion d'autres milieux sociaux ? Elle pourrait sans doute gagner à parfois se muer en une posture d'ouverture à aborder le problème avec les lunettes de personnes moins proches de nous, et sujet·te·s à des parcours différents, des visions du monde différentes, des préoccupations différentes. Le tout n'est pas juste de créer des espaces de prêche socialement mixtes, mais également de comprendre que les « non convaincu·e·s » peuvent légitimement se sentir coupé·e·s d'un discours porté par un entre-soi de classe qui s'ignore, et que le problème n'est alors pas qu'une histoire d'arguments incompris ou même de segmentation sociale objective, mais aussi une histoire de segmentation sociale « symbolique », implicite, qui fait que les un·e·s ne se sentent pas « à leur place » chez les autres.

Un argument d'autorité « symbolique »

Quand un·e interlocuteur·rice prend la précaution de dire des choses telles que « *évidemment, ici, nous sommes entre convaincu·e-s, mais...* », il convient de rester vigilant. Si ce genre de phrase n'a l'air de rien, elle peut cacher une tentative d'avancer un argument d'autorité, qui fait moins appel à la rationalité de l'argumentaire qu'à un habile rappel de la légitimité de l'interlocuteur·rice. La rhétorique des convaincu·e-s est trop souvent une rhétorique de dominant·e-s. Nous pouvons ici nous servir du concept de « pouvoir symbolique » de Pierre Bourdieu⁴. Il s'agit de *l'ensemble des modes de dominations culturelle et sociale, qui, sans apparaître comme tel, agissent sur les représentations et les actions des individus*⁵. À travers notre socialisation, nous apprenons lentement (mais très sûrement) toute une série de normes sociales qui régulent notre manière de juger ce qui est légitime de ce qui ne l'est pas (un discours, un comportement, ...). Notre position dans cet ordre social légitime nous dote de plus ou moins de « capital symbolique », c'est-à-dire tous ces attributs – inégalement répartis – qui font que l'on est entendu ou non dans la société. Le propre du pouvoir symbolique est de ne pas se faire voir, de passer inaperçu, d'être considéré comme normal. Bourdieu précise que le pouvoir symbolique est « *un pouvoir (économique, politique, culturel ou autre) qui a le pouvoir de se faire méconnaître dans sa vérité de pouvoir, de violence et d'arbitraire.* »⁶ Et, ainsi, les dominé·e-s d'accepter cet ordre inconsciemment appris, de le considérer comme « normal », d'y consentir. C'est ce que Bourdieu appelle la « violence symbolique ».

Nous sommes donc d'autant plus formaté·e-s à accepter docilement un discours – ou, en tout cas, à ne pas le contredire publiquement – que ce discours sera porté par quelqu'un·e qui jouit d'un haut capital symbolique. Par exemple, un homme blanc universitaire jouissant d'un *habitus* d'homme blanc universitaire dans sa manière de s'exprimer, dans les mots choisis... « *Évidemment, ici, nous sommes tous entre convaincus, mais...* ». Quand ces mots sont le fruit d'un·e interlocuteur·rice sûr·e de son capital symbolique, n'oublions pas de nous demander : sommes-nous effectivement convaincu·e-s ? Dans quelle mesure cette phrase a une fonction d'autorité « symbolique » qui nous rappelle moins ce par quoi nous sommes convaincu·e-s que ce par quoi nous *devrions être convaincu·e-s*⁷.

DISCUTONS ENTRE CONVAINCU·E·S POUR ÉVITER DE DEVENIR DES CONS VAINCUS

Et pourtant, parfois, oui, nous passons du temps à discuter entre « convaincu·e·s » sans plonger ni dans le biais de confirmation, ni dans le mimétisme sociologique, ni dans la domination symbolique. Est-ce pour autant problématique ? Je pense que, au contraire, c'est essentiel. Et ce pour trois raisons⁸.

Approfondir

Bonne nouvelle : parler entre convaincu·e·s et parler à des non convaincu·e·s ne sont pas deux choses mutuellement exclusives. Continuer à parler entre personnes relativement d'accord entre elles, c'est nécessaire pour approfondir les idées.

Il n'existe pas de stade de « convaincu·e » qui serait une sorte de stade ultime de la pensée, au-delà duquel plus rien ne sert de discuter les idées, les positions, les pistes d'action et de les affiner. On peut être assez d'accord avec un·e interlocuteur·rice sur une base commune. Une base plus ou moins précise. Mais toute idée reste un spectre. Comme le vert, le bleu ou le jaune peuvent se décliner en toute une série de nuances, les idées, les positions, les représentations du monde méritent souvent de gagner en nuances. Discuter entre convaincu·e·s, c'est se demander : est-on plutôt jaune pâle ou jaune canari ? Et, parfois, se rendre compte que certain·e·s sont jaunes pâle et d'autres jaune canari, et que ce n'est pas du tout un détail ; parfois, faire émerger de la discussion un jaune moutarde ou un jaune beurre que l'on n'avait pas identifié et qui apporte une nouvelle manière de voir les choses ; parfois, prendre conscience que, vu d'un certain angle, le jaune canari peut ressembler à un jaune banane ou à un jaune d'œuf qui tire vers l'orange.

Discuter entre convaincu·e·s, c'est l'occasion d'affiner et d'affûter les pensées. L'occasion de partager une étude que d'autres n'ont pas lue, de proposer des cadres d'analyse que certain·e·s ne connaissent pas, etc. C'est aussi l'occasion de creuser et de se rendre compte que, quand on gratte, toute une série d'autres questions émergent et font elles-mêmes débat. Combien de fois, par exemple, les « convaincu·e·s » ne partagent-ils pas avec force les constats, mais ont de sérieux points de divergence sur les réponses à y donner ?

L'un dans l'autre, appeler à continuer à se parler entre convaincu·e·s, c'est appeler à quitter le régime du superficiel (les discussions de comptoir ou les débats contradictoires où l'on expose ses arguments en trois minutes). Ou, du moins, à reconnaître l'intérêt de préserver, aussi, des espaces au sein desquels on peut aller dans le fond des choses. C'est considérer que militer, ce n'est pas uniquement essayer de convaincre des personnes qui ne le sont pas, c'est aussi veiller à actualiser et

approfondir de manière continue nos perceptions et nos compréhensions des problèmes.

Bien entendu, parfois, ce n'est pas le bon moment. Invitons alors à plutôt se demander si c'est bien le *moment* de parler entre convaincu·e·s, et non si c'est bien *utile* de parler entre convaincu·e·s. Bien entendu, parfois, on passe son temps à ressasser la base commune plutôt qu'à approfondir les nuances. Demandons-nous alors comment donner de la substance à la discussion (par exemple en posant des questions d'approfondissement qui n'ont pas peur de « bousculer » un peu dans le cadre d'une conférence ou d'un débat qui rassemble un public assez d'accord) plutôt que de conclure qu'elle est inutile (en prenant la parole pour dire que, de toute façon, on est déjà tou·te·s convaincu·e·s).

Donner des armes

N'avez-vous jamais été confronté·e à un discours qui vous a indéniablement touché·e et convaincu·e, sans toutefois avoir su réarticuler l'argumentaire si convaincant quand vous avez essayé d'en parler à des proches ?

Se parler entre convaincu·e·s, c'est également à cela que ça sert ! Donner des armes, rôder les argumentaires, mieux exprimer nos idées, articuler des phrases cohérentes sur un sujet qui nous tient à cœur, expliciter des liens que l'on faisait implicitement, réussir à les expliquer, s'approprier des mots que l'on connaît passivement mais que l'on aurait peine à employer nous-même dans une phrase, etc.

À ce titre, la répétition d'un argumentaire connu peut sembler futile à certain·e·s. Mais, avant de l'évacuer rapidement à coups de « nous sommes déjà convaincu·e·s », il pourrait être utile de se rappeler qu'elle est vitale pour d'autres, qui sont peut-être tout aussi convaincu·e·s mais aimeraient se doter d'armes discursives pour être plus convaincant·e·s.

On peut être intimement convaincu·e de quelque chose, via nos intuitions et nos ressentis (d'une situation injuste, par exemple). La discussion entre convaincu·e·s peut participer à identifier – et donc à visibiliser – le problème dans des termes communs. La discussion entre convaincu·e·s peut également être un lieu pertinent pour sortir des impressions et intuitions individuelles et, plutôt, embrasser une approche systémique du problème. La lecture systémique d'un problème d'abord ressenti individuellement peut alors, quand elle se répand – même entre convaincu·e·s –, participer à *politiser* le problème, c'est-à-dire à le présenter sous l'angle du choix collectif plutôt que sous l'angle de la responsabilité individuelle.

Se reconnaître pour passer à l'action

Enfin, un dernier intérêt à avoir des espaces de discussion entre « convaincu·e·s » consiste en ce que ceux-ci permettent d'identifier des personnes avec lesquelles on est en phase et, dès lors, de se rassembler. Nous sommes d'accord sur tout ou presque ? Très bien ! Ce n'est pas si fréquent... voyons comment on peut agir de concert.

Un espace de discussion entre convaincu·e·s, c'est l'occasion de faire des rencontres dont vous allez peut-être pouvoir faire *quelque chose*. De votre voisin de conférence à l'orateur·rice, essayez plutôt de prolonger la réflexion. Puis, une conférence ou un débat, cela s'organise rarement *ex nihilo*. C'est souvent le fruit d'une organisation, d'une association, qui est suffisamment préoccupée par les enjeux discutés pour en venir à se dire qu'il faudrait en parler. C'est donc l'occasion d'identifier des acteur·rices·s organisé·e·s qui se mobilisent sur une problématique qui nous semble importante. Si l'on est en phase avec la lecture du problème en question, c'est l'occasion de poursuivre les discussions, voire de créer des alliances. Comment puis-je relayer le travail mené par ailleurs ? Puis-je solliciter des sources qui me permettraient de dépasser ce que je sais déjà ? Comment, à partir d'une lecture commune des enjeux, peut-on construire des stratégies politiques communes ?

¹ Selon l'expression de Eli Pariser, *The Filter Bubble : What the Internet is hiding from you*, Penguin, 2012, 304p.

² William Audureau, « Comment les réseaux sociaux accentuent l'enfermement dans ses idées », *Le Monde*, 24 avril 2018. Consultable sur frama.link/DTZjVLKs.

³ Ou, selon une définition plus rigoureuse et pour le moins conceptuelle, il s'agit de « systèmes de dispositions durables et transposables, structures structurées prédisposées à fonctionner comme structures structurantes ». Pierre Bourdieu, *Le sens pratique*, Paris, Minuit, 1980.

⁴ Voir Pierre Bourdieu, « Sur le pouvoir symbolique », *Annales. Histoire, Sciences Sociales*, vol. 32, no 3, 1977, p. 405–411

⁵ « Pouvoir symbolique. », *Wikipédia, l'encyclopédie libre*, 28 décembre 2018, 14:05, consultable sur frama.link/ESba0Wec.

⁶ Pierre Bourdieu, « Dévoiler les ressorts du pouvoir », *Interventions — Science sociale et action politique*, Agone, 2002, pp.173-176

⁷ En guise d'illustration de ceci, voir, parmi des milliers d'exemples innocents, la vidéo du débat « Réveiller, Alerter mais surtout encourager ! S'engager pour un monde positif », *Global Positive Forum 2019*, consultable sur frama.link/nU4bHsNp. Christophe Itier (Haut-Commissaire français à l'Economie sociale et solidaire et à l'innovation sociale) livre un discours assez convenu sur la transition écologique. En cinq minutes d'intervention, il mobilise proactivement trois fois la rhétorique des « convaincus ». À sa suite, la réaction tranchante d'un autre intervenant, Aurélien Barrau (enseignant et chercheur en astrophysique), montre que tout le monde ne semblait pas si convaincu... Aurélien Barrau jouissant lui-même d'un haut capital symbolique, il a pu s'autoriser une réaction aussi vive que bienvenue. Une personne jouissant de moins de capital symbolique se serait-elle permise une réaction de ce type face à la domination symbolique de Christophe Itier ?

⁸ Une courte vidéo qui a inspiré le propos : Lola Guillot, « "ça sert à rien de rester entre convaincus ! il faut du débat contradictoire !" », *Madame Têtue*, consultable sur frama.link/Hdz5ubR-.



SAW-B, Solidarité des Alternatives Wallonnes et Bruxelloises, est une fédération d'entreprises d'économie sociale qui regroupe plus de 120 membres. Ensemble, nous cherchons à faire mouvement pour une alternative économique et sociale.

Les analyses de SAW-B sont des outils de réflexion et de débat. Elles posent un regard critique sur les pratiques et les objectifs des entreprises sociales mais aussi sur notre société, nos modes de consommation, de production. Leur visée est de comprendre les réalités, décoder les enjeux et, collectivement, construire les réponses aux difficultés rencontrées par les alternatives économiques.

Ces textes sont le résultat des interpellations des acteurs de terrain et de nos recherches. Vous pouvez y contribuer : faites-nous part de vos questions, commentaires et propositions en amont ou en aval de ces textes. Si vous le souhaitez, nous sommes à votre disposition pour aborder, au sein de votre entreprise sociale ou de votre collectif citoyen, les thèmes traités dans ces analyses.

N'hésitez pas à nous contacter : info@saw-b.be