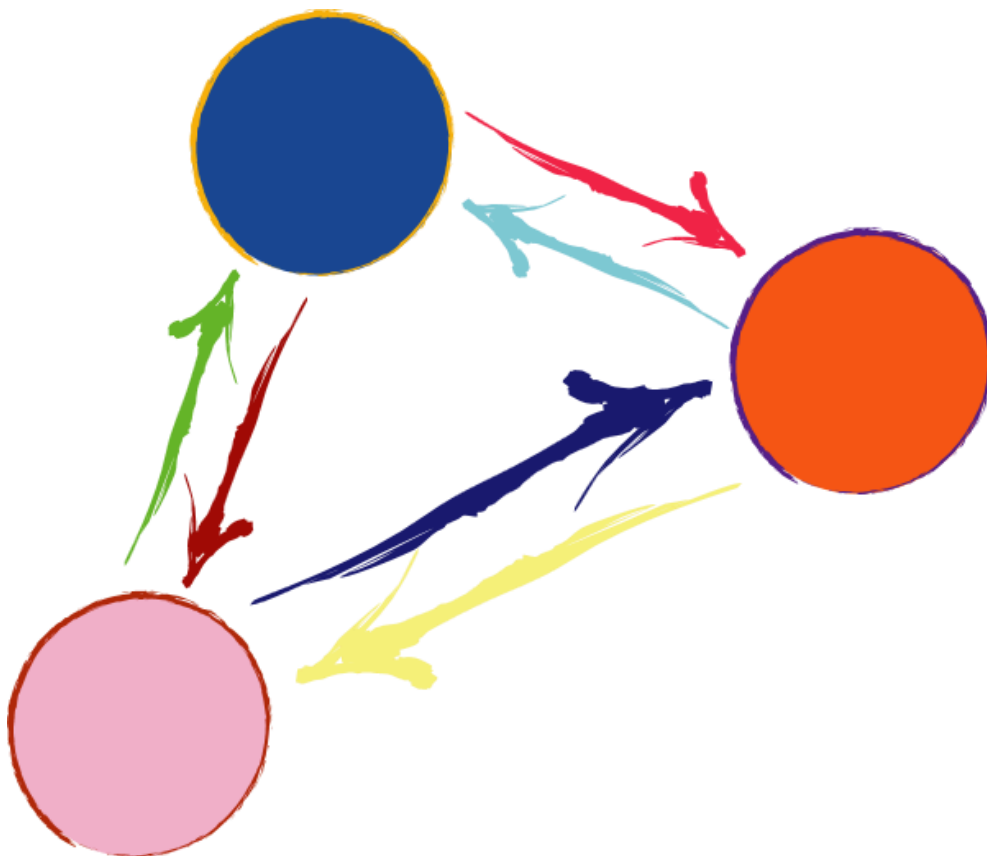


# Pratique du Dialogue Interculturel

Pr. Victor Ferry

ESCG

2015-2016



# Introduction Générale

## Une définition du dialogue Interculturel :

« Le dialogue interculturel est défini comme un échange d'idées respectueux et ouvert entre les individus et les groupes aux patrimoines et expériences ethniques, culturels, religieux et linguistiques différents »<sup>1</sup>.

QUESTION : Pourquoi les différences culturelles peuvent rendre le dialogue difficile ?

- ✓ Difficulté de percevoir le monde selon un autre point de vue.
- ✓ On peut être choqué par la manière dont les autres pensent.
- ✓ On peut choquer les autres par la manière dont on pense et on agit.

QUESTION : À quoi sert la pratique du dialogue interculturel ?

- ✓ Permet de résoudre des conflits. Beaucoup de grands problèmes de notre époque sont liés à un dialogue dysfonctionnel entre les cultures.
- ✓ Parce que la capacité au dialogue interculturelle est valorisée dans le monde de l'entreprise. Savoir s'adapter à différentes cultures est aussi important que de savoir maîtriser différentes langues.
- ✓ Parce que c'est enrichissant et agréable.

## Méthode

Chaque séance se divise en temps deux temps : la partie théorique et la partie pratique.

### Partie théorique :

- ✓ Vous développez les **connaissances** nécessaires au dialogue interculturel (qu'est-ce que la culture ? Sur quels sujets les différences culturelles peuvent apparaître ?).
- ✓ Vous explorez les **applications** que vous pourrez faire des compétences au dialogue interculturel dans votre vie professionnelle et citoyenne.

---

<sup>1</sup> *Livre Blanc sur dialogue interculturel*, Conseil de l'Europe, 2008

## **Programme des séances**

### **I. S'équiper pour le dialogue interculturel**

27-11-2015 : La culture

4-12-2015 : Les stéréotypes

11-12-2015 : L'empathie

18-12-2015 : Les types de désaccord et l'intelligence émotionnelle

### **II. Relever les défis de la multiculturalité**

5-02-2016 : Les droits de l'homme

19-02-2016 : Idéologie & radicalisme

26-02-2016 : La religion et la laïcité

### **III. Valoriser vos compétences en dialogue interculturel**

4-03-2016 : Dialogue interculturel & Entreprise

11-03-2016 : Dialogue interculturel & Consulting

18-03-2016 : Dialogue interculturel & Négociations

25-03-2016 : Séance de questions en vue de la remise des travaux

## **Partie pratique :**

- ✓ Vous exercez vos compétences au dialogue interculturel dans le cadre de l'exercice du laboratoire du désaccord (introspection, capacité à changer de point de vue, prudence, intelligence émotionnelle, agilité rhétorique)
- ✓ Vous devenez des experts de l'évaluation des compétences au dialogue interculturel

### **Les compétences à évaluer dans le *Laboratoire du désaccord***

#### **Introspection**

Votre camarade est conscient des motivations (éthiques, culturelles) de son opinion. Il est capable de mobiliser des éléments pertinents de son histoire et de sa culture pour expliquer sa vision des choses. Votre camarade est lucide sur les limites de sa tolérance, il peut expliquer pourquoi certaines idées ou pratiques sont incompatibles avec sa conception de la vie bonne.

#### **Capacité à changer de point de vue**

Votre camarade est capable d'alterner entre son point de vue égocentré et les points de vue hétérocentrés et allocentrés.

Point de vue hétérocentré : votre camarade s'intéresse à ce que pensent les autres et il parvient à se mettre à leur place.

Point de vue allocentré : votre camarade est conscient du fait que son opinion est un point de vue parmi d'autres points de vue, il est capable de prendre de la hauteur sur son sujet, de prendre en considération la variété des opinions et des discours.

#### **Prudence**

Avant de formuler un jugement, votre camarade cherche à en savoir plus sur le point de vue des autres, il les questionne, il reformule leurs idées. Votre camarade est capable d'aborder l'opinion d'un autre d'une façon descriptive, sans porter de jugement de valeur. Votre camarade fait preuve d'une capacité à réviser certains de ses jugements.

#### **Intelligence émotionnelle**

Votre camarade maîtrise ses émotions, les différences de culture et d'opinion ne semblent pas produire chez lui de stress particulier. Votre camarade tient compte des émotions qu'il perçoit chez ses interlocuteurs, il parvient à répondre aux questions délicates avec calme et bienveillance.

#### **Compétence rhétorique**

Votre camarade vous a proposé une présentation claire du texte avec lequel il est en désaccord, il vous a également donnée une idée précise de son opinion sur le sujet. Dans la discussion, votre camarade maîtrise l'échange argumentatif. Il parvient à se sortir de situations inconfortables, il maintient une ambiance agréable de discussion. Il répond clairement aux questions et n'hésite pas à demander des reformulations si les questions posées ne sont pas claires.

## Évaluation

Pour ce cours, vous devez identifier un sujet sur lequel vous atteignez votre *seuil de tolérance*. Vous devez ensuite trouver un texte exprimant une opinion radicalement opposée à la votre sur ce sujet.

L'évaluation consiste en :

- ✓ Une présentation en cours sur le sujet sensible choisi (**8 pts**)
- ✓ Votre contribution au *laboratoire du désaccord* : vous devrez démontrer votre maîtrise des compétences interculturelles dans les discussions suivant les présentations de vos camarades et dans l'évaluation des compétences de vos camarades (**2 pts**)
- ✓ La remise d'un travail écrit sur le sujet présenté en cours (**10 pts**, deadline : **29 avril 2016**)

### Consignes pour le travail

Identifiez un sujet qui vous confronte à votre seuil de tolérance.

Exemple de sujets choisis l'année dernière : le mariage arrangé, la chirurgie esthétique, le discours de Dakar, le travail des enfants...

Sur ce sujet, trouvez un discours exprimant une opinion tout à fait opposée à la vôtre.

Prenez bien le temps de choisir ce discours : plus il sera bien écrit, intelligent, bien argumenté et plus l'exercice sera stimulant pour vous. Évitez les discours violents et haineux, l'idéal est de trouver le discours de quelqu'un de mesuré, qui s'exprime bien, mais dont le propos vous choque. Cela peut être un texte ancien, nouveau, un texte de philosophe, de journaliste, d'historien, d'homme politique, d'un internaute... (liste non exhaustive).

#### Pour la présentation orale :

Présentez le texte à vos camarades

Expliquez en quoi ce texte est profondément opposé à votre opinion

Cette présentation doit durer une dizaine de minutes. Votre présentation sera suivie d'une discussion avec la classe. Vous profiterez de cette discussion pour exercer vos compétences au dialogue interculturel.

#### Pour le travail écrit :

Votre travail consiste en deux parties : (1) l'analyse de votre opinion sur le sujet (point de vue égocentré) ; (2) l'analyse de l'opinion de l'auteur du discours (point de vue hétérocentré).

L'analyse de votre opinion sur le sujet est une occasion de mieux connaître votre culture.

Question guide pour l'analyse de votre opinion :

Quelle philosophie, quelle éthique, quelle conception de la vie bonne, quel système de valeurs soutiennent mon opinion ?

L'analyse de l'opinion exprimée dans le discours choisi est l'occasion pour vous de démontrer votre capacité à comprendre une pensée opposée à la vôtre. Question guide pour l'analyse de l'opinion de l'autre :

Pour quelles raisons l'autre pense-t-il comme il pense ?

Sur la forme

Votre travail final ne doit pas être long, il doit être précis : deux pages d'explicitation de votre opinion sur le sujet ; deux pages de décodage de l'opinion de l'autre. Votre travail doit s'ouvrir par le texte sur lequel vous avez travaillé. Vous serez évalués sur votre capacité à mettre en pratique les compétences suivantes : capacité d'introspection, capacité à changer de point de vue, prudence, intelligence émotionnelle, agilité rhétorique.

Le travail est à rendre pour le 29 avril 2016.

# Module I : S'équiper pour le dialogue interculturel

## 1. La culture

**Des questions, pour commencer la réflexion :**

- Pouvez-vous définir la culture?
- Est-ce qu'il existe une culture universelle ? Est-ce que nous partageons, en tant qu'humains, un patrimoine culturel commun ?
- Est-ce que dans le monde d'aujourd'hui, les différences culturelles s'accroissent ou se réduisent ?
- Pouvez-vous définir votre culture ?

### 1.1. Définir la culture

Une définition minimale de la culture : « La culture est ce qui est commun à un groupe d'individu ».

Une définition plus élaborée :

*Culture* : au sens abstrait et général, culture se dit par référence à la nature ; c'est le génie humain ajouté à la nature pour en modifier, en enrichir, en accroître les dons.

La définition porte alors sur l'ensemble des travaux et des techniques qui tendent à rendre la terre plus féconde ; sur l'élevage de certains animaux, sur les perles de culture. [**Opposition nature Culture**]

Culture désigne aussi pour l'homme, l'application méthodique à développer ses facultés natives par l'étude des lettres, des sciences, des arts, ainsi que par l'observation et la réflexion.

Selon le domaine où s'exerce cette application, on peut préciser culture de l'intelligence, culture du jugement, de la sensibilité, on dit culture physique pour l'entraînement rationnel à des exercices corporels. [**Culture comme se cultiver, cultiver sa nature, idée d'améliorer par le travail**]

Associé à un qualificatif, culture peut désigner des connaissances propres à une discipline particulière ; culture philosophique, littéraire, artistique, scientifique, etc. Selon les conditions d'acquisition ou la forme du savoir, on peut parler de culture livresque, empirique, d'autodidacte, ou de culture classique, moderne, technique etc. Absolument, une vaste, une solide culture. Culture générale se dit des connaissances de base qui précèdent et accompagnent utilement toute spécialisation professionnelle. [**Culture individuelle/ culture collective**]

Sur le plan social, la culture désigne aujourd'hui l'ensemble des aspects intellectuels, moraux, matériels, des systèmes de valeurs, des styles de vie qui caractérisent une civilisation. La culture gréco-latine, la culture occidentale. [**Civilisation**] (Dictionnaire de l'académie française, 1972)

## 1.2. Les attitudes vis-à-vis de la culture d'autrui

### Impérialisme

Vouloir imposer sa culture aux autres par ce qu'on est convaincu de sa supériorité.

### Ethnocentrisme

Le fait de ne pas avoir conscience des différences culturelles. Interpréter à partir de ses propres modèles considérés comme la norme, le bon, le bien, ce qui doit être institué. On ignore alors le cadre de référence de l'autre.

### Relativisme

Le fait de considérer qu'il n'y a pas un critère qui permettrait de dire qu'une culture est supérieure aux autres.

### Universalisme

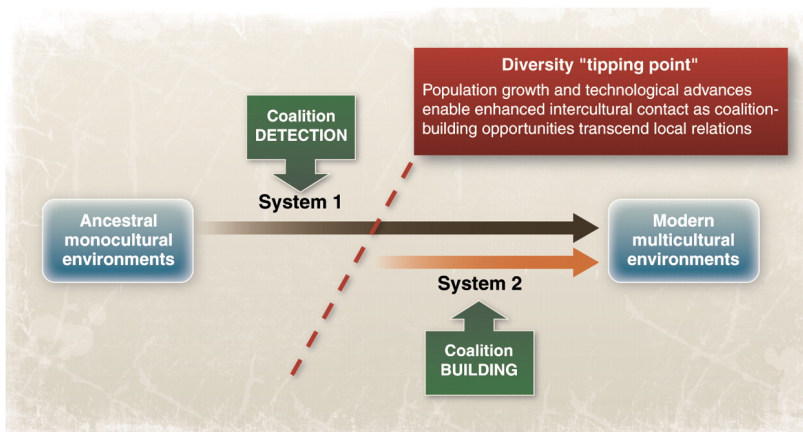
Esprit dans l'unité de la nature humaine. Cela va souvent de paire avec l'idée que les différences de culture sont des différences de surface, on doit pouvoir trouver des critères communs pour fonder nos décisions, pour juger.

*Dans un cours de dialogue interculturel, on essaie d'éviter l'impérialisme (agressif)/ l'ethnocentrisme (maladroit). On alterne entre relativisme et universalisme.*

## 1.3. Une perspective historique sur le rapport à l'autre

### 1.3.1. La tolérance n'est pas naturelle à l'homme

Hypothèse de deux chercheurs (Crisp et Meleady) : nous sommes, à la base, équipés pour être méfiants à l'égard de ceux qui appartiennent à un autre groupe. Le racisme est né d'un mécanisme de défense : la capacité à détecter les individus qui n'appartiennent pas au groupe. Nous sommes des êtres qui se sont développés dans de petites tribus. Nous sommes équipés pour percevoir très rapidement qui appartient au groupe, qui n'appartient pas.



(Richard J. Crisp, and Rose Meleady, *Adapting to multicultural future*, Science 2012;336:853-855)

This sensitivity to group differences was an adaptive, efficient coalitional detection system in largely localized and monocultural ancestral environments. In such environments, tribal boundaries were likely to be clear-cut, with little potential for category confusion or need to construct cross-cutting tribal allegiances. It is a mechanism, however, rather unsuited to the level of diversity that, in a short evolutionary time scale, has come to characterize many modern societies. Processing preferences for simple "us" versus "them" category boundaries are antithetical to environments in which nationality, race, religion, and ethnicity form multiple, cross-cutting bases for social affiliation. It is the conflict between this changing social ecology and evolved preferences for defined category boundaries that can explain generalized resistance to multicultural ideologies, avoidance of



Ce terrain de base a été conforté par le fait que la plus grande partie de l'histoire l'humanité consiste en des cultures indépendantes les unes des autres et qui s'ignorent. **Le fait que nous soyons constamment au contact de différentes cultures est un phénomène récent.**

C'est pour ça que la communication interculturelle demande un entraînement, ce n'est pas une attitude naturelle.

### **Un exemple célèbre d'ethnocentrisme : Christophe Colomb rencontre les indiens**

« Tous les hommes que j'ai vus étaient jeunes ; (...) ils étaient tous très bien faits, très beaux de corps et très avenants de visage, avec des cheveux quasi aussi gros que la soie de la queue des chevaux, courts et qu'ils portent tombant jusqu'aux sourcils, sauf, en arrière, quelques mèches qu'ils laissent longues et jamais ne coupent. (...) Tous sont pareillement de belle stature, de belle allure et biens faits. (...) Il me parut qu'ils étaient des gens très dépourvus de tout. Ils vont nus, tels que leur mère les a enfantés, et les femmes aussi (...). Et je crois aisément qu'ils se feront chrétiens, car il m'a paru qu'ils n'étaient d'aucune secte ».

Christophe Colomb, 12 octobre 1492

### **1.3.2. La réflexion sur les autres cultures devient une science**

#### *Les premiers temps de l'anthropologie : une science ethnocentrique*

Comme il est incontestable que des parties de la famille humaine ont vécu dans un état de sauvagerie, d'autres dans un état de barbarie, d'autres parties encore dans un état de civilisation, il est également incontestable que ces trois conditions distinctes sont liées l'une à l'autre en une séquence de progrès naturelle aussi bien que nécessaire. De plus, les conditions dans lesquelles tout progrès se réalise, et le passage attesté de plusieurs branches de la famille humaine par deux ou plus de ces conditions, rendent probable que cette séquence a été historiquement vraie de toute la famille, jusqu'à l'état atteint respectivement par chacune de ses branches (L.Morgan, *Ancient Society*, Chicago, 1879)

#### *L'Invention du point de vue amoral*

« Les espèces qui survivent ne sont pas les espèces les plus fortes, ni les plus intelligentes, mais celles qui s'adaptent le mieux aux changements. »

Charles Darwin (1809-1882), *l'Origine des espèces*, 1959

La pensée de Darwin ouvre la voie à une **amoralisation** des différences culturelles. Il s'agit d'une véritable révolution : la question n'est plus de savoir quelle culture est meilleure que l'autre, mais quel est l'outil le plus approprié, le plus respectueux pour étudier les différences culturelles.

#### *Une approche fonctionnaliste de la culture*

Le père de cette approche est un anthropologue polonais, Bronislaw Malinowski. Dans la perspective fonctionnaliste, on va interpréter les phénomènes culturels en rapport avec la

satisfaction de besoins humains. On va aborder chaque pratique culturelle en se demandant : « à quoi ça sert ? »

« Ainsi donc, l'homme doit avant tout satisfaire tous les besoins de son organisme. Il doit créer des dispositifs et déployer des activités pour se nourrir, se chauffer, se loger, s'habiller, pour se protéger du vent, du froid, des intempéries. Il doit se protéger et s'organiser contre ses ennemis et les dangers extérieurs, nature, hommes, animaux. Tous ces problèmes élémentaires, de l'individu sont résolus par les objets travaillés, par la constitution de groupes de coopération, et également par le progrès du savoir, par le sens des valeurs et par le sens éthique. Nous essaierons de montrer qu'on peut lier les besoins élémentaires et leur satisfaction culturelle à la dérivation de nouveaux besoins culturels ; que ces nouveaux besoins imposent à l'homme et à la société un type de déterminisme secondaire. On pourra alors faire le départ entre les impératifs instrumentaux – issus d'activités de nature économique, normative, pédagogique et politique – et les impératifs intégrants : savoir, religion, magie ».

Bronislaw Malinowski, *Une théorie scientifique de la culture*, 1944

Cette approche est en accord avec la perspective évolutionniste de Darwin : les pratiques culturelles peuvent être interprétées comme des tentatives des sociétés humaines de s'adapter à leur environnement. Il est donc normal que des environnements différents créent des besoins différents et donc des différences culturelles.

Les pratiques culturelles peuvent être interprétées comme des tentatives des sociétés humaines de s'adapter à leur environnement. Il est donc normal que des environnements différents créent des besoins différents et donc des différences culturelles.

*La prudence dans l'étude des différences culturelles : le relativisme*

Pour le relativisme culturel, c'est une erreur que de chercher une définition de la culture, comme quelque chose d'invariable, quelque chose qui ne varierait qu'à la surface. Il ne faut pas essayer de comprendre la culture de l'autre *par rapport* à notre culture. Il faut essayer de pénétrer la culture de l'autre, de ne pas réduire la différence.

## **2. Les stéréotypes et les différences culturelles**

### **2.1. Les stéréotypes**

À l'origine, stéréotype est un terme qui fut utilisé dans le domaine de l'imprimerie. Dans un dictionnaire Larousse du XIX<sup>e</sup> siècle, le stéréotype est défini comme : « un imprimé avec des planches dont les caractères ne sont pas mobiles et que l'on conserve pour de nouveaux tirages ». Le verbe stéréotyper signifie « rendre inaltérable, fixe, immuable, toujours le même ».

## Un terme connoté péjorativement

C'est au XX<sup>e</sup> siècle que le terme de stéréotype a commencé à être appliqué aux croyances des individus sur d'autres individus. Et plus précisément, le terme stéréotype a désigné un mauvais côté de ces croyances.

Deux caractéristiques des stéréotypes :

- Ils sont rigides (ils sortent d'un même moule)
- Ils circulent et se multiplient facilement

Complétons cette première approche du stéréotype avec **une définition de contenu** :

*Un stéréotype est une représentation sommaire, généralisante et tranchée d'un groupe d'individus.*

« Le stéréotype est de longue durée et offre une grande résistance aux changements, ce qui est lié au fait qu'il est indépendant de l'expérience. Son essence est la duplication, la répétition, la copie : dans le sens métaphorique du terme, il paraît sortir, comme un cliché d'un moule, tout fait, tout figé, d'où l'idée de répétition. Aussi présente-t-il un caractère fondamentalement **sécurisant** » (Vilain-Gandossi, « La genèse des stéréotypes » 2001)

## Un outil intellectuel nécessaire

« La conceptualisation des groupes peut être productive. Les impressions simplifiées constituent un premier pas vers la compréhension de notre entourage (...) La simplification aide souvent à voir clairement une situation et à surmonter la perplexité et la confusion suscitée par la multiplicité des détails » (Asch, Solomon, *Social Psychology*, 1952)

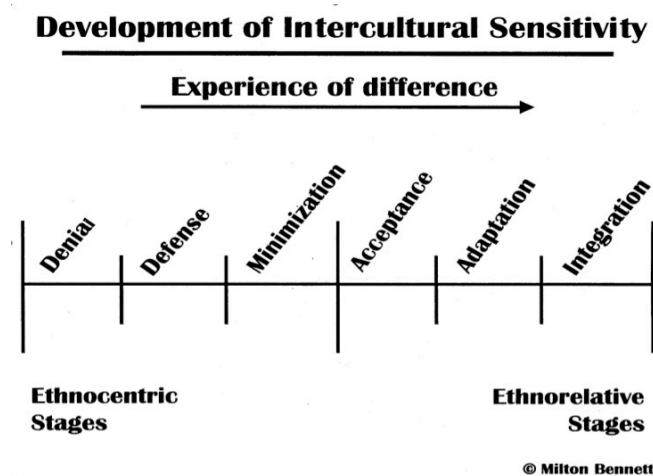
Les stéréotypes nous permettent de rendre connu l'inconnu. C'est pour cette raison, par exemple, que l'on trouve des stéréotypes dans les guides de voyage ou sur les sites des consulats et des ambassades. Si vous allez sur le site des affaires étrangères de la Belgique, vous trouverez, par pays, des informations sur les coutumes locales. Ces informations ressemblent fort à des stéréotypes, mais ils permettent au voyageur de se familiariser avec leur destination.

Exemple :

« Oui ne veut pas toujours dire Oui. Les brésiliens sont des gens ouverts et optimistes et ils ne vont jamais commencer une phrase par 'non'. En vérité, 'Oui' veut dire 'Peut-être'. Le temps est flexible. La ponctualité n'est pas une science exacte au Brésil. Quand vous fixer un rendez-vous, personne ne s'attendra que vous soyez-là à l'heure exacte. Faire la file. Attendre patiemment dans une file n'est pas dans l'ADN brésilien. L'exemple de l'escalator où les gens se rangent d'un côté n'existe pas au Brésil. Les brésiliens préfèrent le chaos organisé, pourtant parfois certains arrivent quand même en haut. »

Il s'agit d'un petit guide intitulé « Brasil for beginners », diffusé par la FIFA (la fédération internationale de football) à destination des supporters de tous les pays qui allaient affluer au Brésil. Ce texte fut incendié par la presse brésilienne.

## 2.2. Les différences culturelles



### Exploration de 4 domaines où les différences culturelles peuvent se manifester :

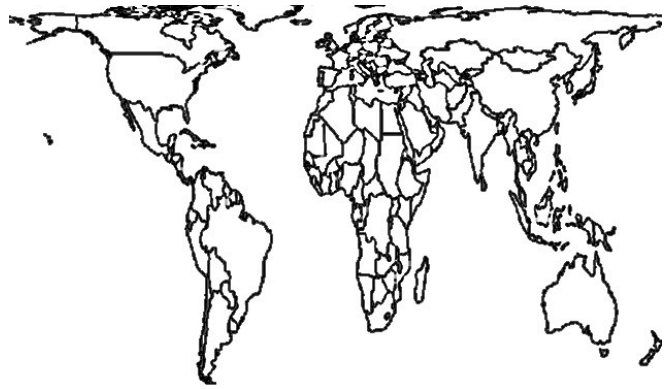
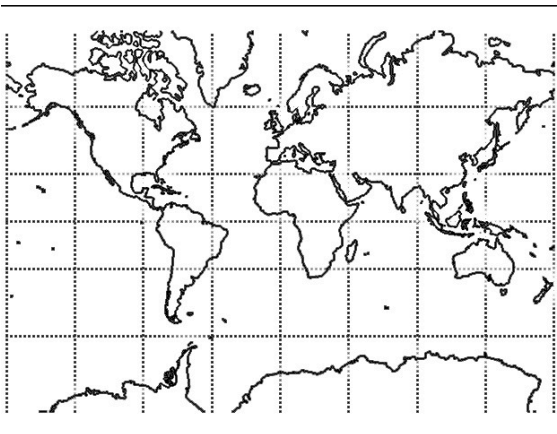
Le rapport à l'espace

Le rapport au temps

Le rapport de l'individu au collectif

Le rapport entre le masculin et le féminin

### 2.2.1. L'espace

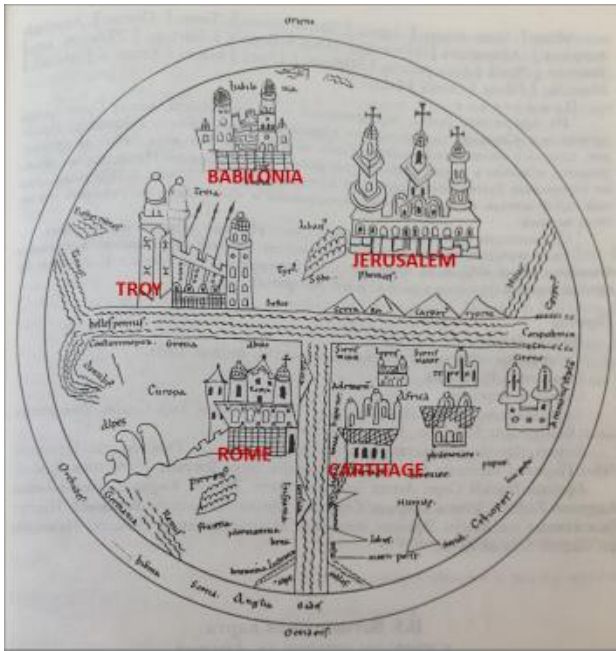


#### (1) Projection de Mercator (1569)

- Carte telle qu'on a l'habitude de la voir en Europe
- Elle date de 1569, conçue par Gerardus Mercator, géographe et mathématicien des Pays-Bas espagnols.
- La plupart des gens apprennent la géographie avec cette carte, elle apparaît comme une représentation objective du monde.

#### (2) Projection de Peters (1974)

- Arno Peters est un historien et cartographe allemand.
- Plus favorable aux pays du sud car elle respecte les surfaces et les rapports réels entre la taille des continents.
- Dans la projection de Mercator, le Groenland apparaît 2 à 3 fois plus petit que le continent africain, alors qu'il est de 14 à 15 fois plus petit. En revanche, par rapport à la carte de Mercator, elle ne reproduit pas la vraie forme des continents.
- Permet d'éviter la vision parfois jugée trop colonialiste de la projection de Mercator.



### (3) Une carte en « T » médiévale (XI<sup>e</sup> siècle)

- Une carte en T, d'orientation Est : l'Asie est un haut.
- Jérusalem occupe une place centrale car il s'agit d'une ville importante pour un chrétien du Moyen Âge.
- Sur cette carte, on trouve aussi des villes qui n'existent plus, comme Troie ou Babylone.
- Nous avons un rapport affectif à l'espace, nous plaçons au centre de l'espace qui est important pour nous.

## 2.2.2. Le temps

### Différentes représentations du temps.

- **Une ligne.** Dans une conception judéo-chrétienne, le temps est une ligne. On retrouve cette conception du temps dans des expressions quotidiennes comme « se retourner vers son passé » ou « avoir l'avenir devant soi ». Le temps a un début, la création, et une fin, d'apocalypse.
- **Un cycle.** Mais, dans certaines cultures, le temps sera considéré comme cyclique, on se représentera le temps comme un éternel recommencement. On trouve cette idée de recommencement dans la réincarnation chez les bouddhistes. Dans l'hindouisme, le cosmos est un cycle infini de destruction et de reconstructions.

## Différentes représentations de qui maîtrise le temps

- Dans la culture judéo-chrétienne, Dieu est hors du temps, il a créé le temps pour les hommes. Cela veut dire que, le temps de la vie sur terre, les hommes peuvent maîtriser leur temps.
- Dans d'autres cultures, on pourra considérer que le temps n'appartient pas aux hommes. On trouve cette idée, par exemple, dans l'expression quotidienne Inch'Allah : cela signifie qu'il y a des éléments que je ne contrôle pas, qui relèvent de la volonté de Dieu. On trouve une idée comparable dans le concept chinois de **Wu-Wei**, le laisser venir : il s'agit non pas d'affronter les événements, mais de se laisser porter par les événements, quelque soit le temps que cela prend.

« Pour nous, diviser le temps c'est un peu comme écrire une phrase sur une page en espaçant régulièrement les mots pour qu'ils ne soient pas trop serrés. Les Américains du Nord essaient de distribuer le temps régulièrement, et, si, pour quelque raison, ils pensent être bousculés à la fin de leur programme, ils accélèrent le rythme et font le maximum pour quand même terminer tout ce qu'ils ont prévu [...] Les mécanismes de contrôle interne font d'un individu son propre tyran, et le contraignent donc beaucoup plus que les contrôles externes ». (Edward T. Hall, *La Danse de la vie*, 1959)

### 2.2.3. Individualisme/Collectivisme

(1) *Ko neene en go'o* - ma mère en première position  
*Baaba en dhidho* - mon père en deuxième position  
*Karamoko en tato* - mon maître en troisième position  
*Esiraabhe en nayo* - ma belle-famille en quatrième position  
*Si dhii dhoo fow fuuti juldho,*  
*Jango o yiidataa e nulaadho Muhammadu*  
Tout fidèle qui viole ces règles n'aura pas son salut dans l'Au-delà

Extrait des cantiques de *Bunduuji*, code de conduite des Peuls du Foûta Jalon (*Guinée Conakry*), récité oralement par le Griot, retranscrits par Alpha Osman Barry. Il s'agit d'un exemple de culture orale : une société où les gens se rassemblent périodiquement pour écouter les paroles d'un maître de vérité, le Griot, qui va rappeler les origines et les vertus de la communauté.

(2) « Ils rejettent leurs problèmes sur la société. Mais, vous savez, la société n'existe pas (*there is no such thing as society*). Il y a des individus, hommes et femmes, et il y a des familles. Et un gouvernement ne peut rien faire sauf par l'intermédiaire d'individus et les individus doivent d'abord s'occuper d'eux mêmes et, ensuite, s'occuper de leurs voisins.

(Interview de Margaret Thatcher, 1987)

Margaret Thatcher est une femme politique anglaise, qui a été premier ministre dans les années 1980. Elle est célèbre pour avoir été particulièrement libérale : réduire les dépenses de l'état, privatiser les entreprises ; elle est également célèbre pour avoir été très strict face aux grèves de travailleurs déclenchées par sa politique.

Deux conceptions radicalement opposées du rapport de l'individu au collectif :

- ✓ Le premier texte reflète une société où l'individu doit être situé par rapport à sa communauté : sa famille, ses proches, la communauté des croyants.
- ✓ Le deuxième est un exemple d'individualisme anglo-saxon. Il existe, d'ailleurs, une philosophie qui s'appelle l'égoïsme éthique. Un représentant contemporain de ce courant s'appelle James Rachels, philosophe américain (1941 – 2003) :

« C'est de notre personne et nos besoins que nous sommes les plus familiers. Chacun de nous est le mieux placé pour poursuivre ces désirs et besoins efficacement. Dans le même temps, nous ne connaissons les besoins et les désirs des autres qu'imparfaitement, et nous ne sommes pas bien placés pour les satisfaire. Par conséquent, il est raisonnable de croire que si nous avons décidé d'être le gardien de notre frère, nous gâchons souvent le travail et finissons par faire plus de mal que de bien. »

L'orientation individualiste ou collectiviste d'une société se manifeste dans les choix de vie des individus :

- La taille des familles
- Dans quelle mesure la famille a son mot à dire dans le mariage des enfants ?

#### **2.2.4. Masculin/Féminin**

Toutes les sociétés se posent la question de place de l'homme et de la femme et de leurs rapports. Toutes les sociétés apportent des réponses différentes à cette question. Est-ce que l'homme et la femme sont égaux en droit ? Est-ce qu'ils sont interchangeables ? Complémentaires ? Est-ce qu'il existe une pensée masculine et une pensée féminine ?

Question des genres :

Le genre est le sexe social. L'idée est que biologiquement, nous avons un sexe masculin ou féminin, nous avons des différences biologiques. Mais, d'un autre côté, la société, l'éducation, l'environnement familial, peuvent accentuer, rigidifier ces différences et créer une **culture masculine** et une **culture féminine différentes**.

Un sujet de débat important : quelle liberté faut-il donner aux enfants au niveau du genre ?



**Une ressource :** Entretien avec Catherine Vidal, neurologue, Le Monde.fr, 25.05.2013)

*Vos recherches confortent les travaux des études de genre ?*

Il est très important de souligner que le genre n'est pas une théorie mais un concept. C'est un objet de recherche, essentiellement en sciences humaines et sociales, où les chercheurs s'accordent pour montrer que le sexe biologique ne suffit pas à faire une femme ou un homme. Or, ce concept est désormais validé par les recherches en neurobiologie qui démontrent l'extraordinaire plasticité du cerveau. Une capacité que l'on ne soupçonnait pas il y a ne serait-ce que quinze ans. Avant, on savait qu'après des lésions dans le cerveau, des récupérations étaient possibles. On pensait que cette plasticité cérébrale opérait dans des cas extrêmes, comme des accidents vasculaires cérébraux. Aujourd'hui, on se rend compte qu'elle est à l'œuvre tous les jours, en permanence, dans notre vie quotidienne. Notre cerveau ne cesse de se modifier toute notre vie, en fonction de nos apprentissages et de nos expériences vécues.

*Vous démontrez donc que l'identité d'un homme ou d'une femme n'est pas prédéterminée par ses gènes...*

Exactement. Grâce à la plasticité de son cerveau, l'Homo sapiens peut court-circuiter le déterminisme génétique et hormonal. L'être humain n'est pas une machine programmée par des gènes et des hormones. Il a un libre arbitre qui lui permet une liberté de choix dans ses actions et ses comportements.

# 3. L'empathie

## Définition du terme

Empathie : terme que l'on commence à utiliser en philosophie à la fin du XIX<sup>e</sup> et au début du XX<sup>e</sup>.

Empathie = sentir à l'autre à l'intérieur de soi

Sympathie = sentir avec l'autre, partager ses émotions

## 3. 1. L'empathie affective

Empathie affective (ou sympathie : sym= ensemble/ pathos=émotion, affect).

- Apparaît très tôt chez l'être humain. Il y a des phénomènes de contagion des pleurs chez les bébés. L'empathie émotionnelle repose sur une capacité automatique à ressentir ce que les autres ressentent : quand quelqu'un sourit et est joyeux, c'est contagieux ; lorsque que quelqu'un se fait mal ou tombe, nous avons mal pour lui...
- Cette contagion émotionnelle repose sur des neurones, des cellules de notre cerveau, qu'on appelle les neurones miroirs. La découverte scientifique de ces neurones remonte à 1990, suite à des expériences conduite par un neurologue italien, Giacomo Rizzolatti.
- De nombreux penseurs avaient eu, avant lui, l'intuition d'une résonance des actions d'autrui en nous. En particulier, le philosophe allemand Theodor Lipps, au début du XX<sup>e</sup> siècle, avait développé le concept d'Ein/fühlung (sentir à l'intérieur), en observant les réactions du public dans un cirque lors d'un numéro de funambule.

### **La contagion des émotions : ce lien qui nous lie aux autres**

Nous sommes frappés de voir quelqu'un devenir brusquement pâle et commencer à trembler : son éventuelle fuite est pour nous un stimulus puissant, très différent de celui représenté par un simple acte locomoteur. Il en est de même lorsque nous voyons un visage grimacer de dégoût : il est peu probable que nous nous ruions sur la boisson ou la nourriture qui ont provoqué cette réaction. Les avantages adaptatifs offerts par ces formes de résonance émotionnelle sont évidents. Non seulement elles permettent aux organismes particuliers de répondre de façon efficace aux éventuelles menaces (ou opportunités), mais elles rendent possible l'instauration et la consolidation des premiers liens individuels.

(Rizzolatti & Sinigaglia, *Les neurones miroirs*, 2006)

Grâce à cette contagion émotionnelle, ce lien émotionnel qui nous lie aux autres, nous pouvons formuler des pensées sur ce que ressentent les autres.

Exemple : Quand je vois un visage triste, les muscles de mon visage produisent les mêmes gestes, ils produisent un visage triste ; lorsque que je perçois la tristesse d'un autre, mon corps

simule la tristesse et, à partir des signaux que m'envoie mon corps, je peux reconnaître l'émotion et formuler une pensée : « il est triste ».

**Ce lien peut être interrompu par les stéréotypes, les images négatives que nous avons d'un autre groupe d'individus**

### **Exemple : Match de football**

Un match de football est une forme de conflit, bien encadré.

- Les supporters sont dans une logique de groupe contre groupe.
- Cela amplifie les émotions partagées en commun entre les membres d'un des groupes, mais cela va aussi disposer les supporters à ne pas partager les émotions de l'autre groupe voire, à avoir les émotions inverses, de l'antipathie.

## **3.2. L'empathie intellectuelle (cognitive)**

- L'empathie intellectuelle est la capacité à concevoir ce que les autres ont à l'esprit.
- Cela demande un effort conscient (Exemple: lorsqu'on réfléchit au cadeau qui ferait plaisir à un ami)
- Notre capacité à l'empathie intellectuelle apparaît entre 3 et 5 ans

### Expérience : le test de Heinz Wimmer et Josef Perner (1983)

Voici le test qui a été conçu pour déterminer l'âge à partir duquel les enfants peuvent faire preuve d'empathie. Il consiste à montrer un petit spectacle de marionnettes aux enfants et à leur demander de faire des hypothèses sur ce que les personnages ont à l'esprit. Voici l'histoire :

Maxi et sa maman sont dans la cuisine, ils rangent le chocolat dans le réfrigérateur. Maxi part rejoindre ses amis pour jouer. Pendant son absence, sa maman décide de préparer un gâteau. Elle prend le chocolat dans le réfrigérateur, en utilise une partie et range le reste du chocolat dans le placard. Plus tard, Maxi revient, il veut manger du chocolat. Où Maxi va-t-il chercher le chocolat?

- Aucun des enfants de 3-4 ans, 57% des enfants de 4-6 ans et 86% de 6-9 ans répondent que Maxi va chercher le chocolat dans le réfrigérateur. (Expérience décrite dans "Beliefs about beliefs: Representation and constraining function of wrong beliefs in young children's understanding of deception." *Cognition* 13.1 (1983): 103-128).

- Les enfants de 3-4 ans ne dissocient pas leur point de vue de celui de l'autre. Plus précisément, les petits enfants ne prennent pas en compte l'état de connaissance des agents dans la prédiction ou l'explication des comportements.
- Plus on grandit, plus on devient capable de distinguer notre perception des choses de la perception que les autres ont des choses.

Maintenant, chez l'adulte, l'empathie intellectuelle dépend des informations que nous avons sur les autres. Nous pouvons faire des prédictions plus précises sur les pensées et les réactions des individus que nous connaissons que sur les pensées des inconnus.

- ⇒ Quand on se demande, « comment réagirait ma mère ou mon meilleur ami », nous nous appuyons sur notre expérience de la personne
- ⇒ Quand on se demande « comment va réagir l'auditoire », « comment la réagir la DRH », quand on prépare un entretien d'embauche, notre empathie intellectuelle s'appuie sur des stéréotypes (notre idée d'un comportement typique d'un directeur, d'un auditoire, d'un DRH...)

## **La psychopathie : une pathologie de l'empathie**

Il existe **une** pathologie de l'empathie, une maladie de l'empathie, qu'on appelle la psychopathie.

- ⇒ Le psychopathe souffre d'une absence de résonance émotionnelle : que les autres soient terrifiés ou joyeux ne provoque aucune réaction affective chez lui.
- ⇒ S'ils n'ont pas de résonance affective, les psychopathes excellent dans la capacité à se représenter ce qui se passe dans la tête des autres. Ils ont une intelligence calculatrice. Ce sont de très bons manipulateurs. Vu qu'ils ne partagent pas les émotions des autres, ils n'ont aucun scrupule à ne poursuivre que leurs intérêts. Ils n'éprouvent pas non plus les émotions sociales comme la honte.
- ⇒ Ils sont tout à fait égocentriques car ils pensent qu'ils sont supérieurs. Les psychopathes ne sont pas tous violents et des études ont montrées qu'ils réussissaient particulièrement bien dans le monde des affaires.

### **Un test psychologique pour diagnostiquer les psychopathes (Robert Hart)**

Si on enregistre l'activité cérébrale d'un sujet normal, il va avoir une activité plus importante si on lui présente des mots comme « viol » ou « sang » que face à des mots comme « arbre »

ou « crayon ». Chez les psychopathes, l'activité cérébrale ne change pratiquement pas quelque soit le mot présenté. Enfin, pour vous rassurer, il n'y a que 3 % de la population qui est psychopathe chez les hommes et 1% chez les femmes.

### **3.3. Les menaces sur l'empathie**

#### **3.3.1. L'homme est-il un loup pour l'homme ?**

Si nous pensons que nous sommes, par nature, des êtres violents et agressifs, nous devons nous protéger des autres, être plus violent que les autres, et l'empathie ne peut que nous affaiblir. L'idée de l'humain comme un être violent, « l'homme est un loup pour l'homme » est très influente, hier comme aujourd'hui. C'est probablement le philosophe anglais Thomas Hobbes (1588-1679) qui a défendu cette idée avec le plus de force :

Si deux hommes désirent la même chose, dont ils ne peuvent cependant jouir tous les deux, ils deviennent ennemis; et, pour atteindre leur but (principalement leur propre conservation, et quelquefois le seul plaisir qu'ils savourent), ils s'efforcent de se détruire ou de subjuguier l'un l'autre. Et de là vient que [...] si quelqu'un plante, sème, construit, ou possède un endroit commode, on peut s'attendre à ce que d'autres, probablement, arrivent, s'étant préparés en unissant leurs forces, pour le déposséder et le priver, non seulement du fruit de son travail, mais aussi de sa vie ou de sa liberté. Et l'envahisseur, à son tour, est exposé au même danger venant d'un autre. Et de cette défiance de l'un envers l'autre, [il résulte qu'] il n'existe aucun moyen pour un homme de se mettre en sécurité aussi raisonnable que d'anticiper, c'est-à-dire de se rendre maître, par la force ou la ruse de la personne du plus grand nombre possible d'hommes, jusqu'à ce qu'il ne voit plus une autre puissance assez importante pour le mettre en danger. (Thomas Hobbes, *Le Léviathan*, 1651)

Le raisonnement est simple et efficace : les humains, lorsqu'ils sont à l'état de nature, sont voués à se dominer, à se pourchasser, à s'entretuer. Ce texte, en s'appuyant sur une vision noire de la nature humaine, est une justification de la monarchie absolue. La philosophie politique de Hobbes, l'idée qu'il faut une main ferme, qui monopolise la violence pour tenir le peuple, provient d'une conception pessimiste de la nature humaine : à l'état de nature, l'homme serait mauvais.

Maintenant, il y a un point extrêmement important. C'est par spéculation, c'est par l'imagination que Hobbes a reconstruit l'état de nature. Il s'agit d'une fiction philosophique, d'une expérience de pensée. Il n'a aucune idée de ce qu'est la nature de l'homme, de l'homme à l'état sauvage.

En revanche, Hobbes a connu la guerre : une guerre civile qui a éclaté en Angleterre en 1642. Il a écrit le *Léviathan* en exil à Paris. Ce que Hobbes a vu, est donc la violence que produit un régime autoritaire qui s'effondre. Et sa conclusion est qu'il faut un pouvoir encore plus autoritaire, un pouvoir qui tienne encore mieux les hommes, pour contenir la mauvaise nature de l'homme. Mais la théorie de Hobbes repose sur erreur de jugement.

Hobbes a observé que lorsqu'un pouvoir autoritaire s'effondre, c'est la guerre de tous contre tous. Cela ne veut pas dire que la nature de l'homme est mauvaise. Cela peut aussi bien vouloir dire que le système qui s'est effondré avait rendu les hommes violents. Cela peut vouloir dire que l'éducation n'a pas bien joué son rôle, cela ne veut pas dire que l'humain est mauvais et qu'il n'y a rien à faire pour le rendre bon.

L'idée que l'homme est un loup pour l'homme, par nature, a été utilisée tout au cours de l'histoire pour justifier un pouvoir fort. Mais cette philosophie, qui est d'ailleurs également influente dans les milieux économiques (il faut d'écraser les autres pour survivre), ne tient compte que d'une partie de l'histoire. Nous sommes également l'animal qui a la compétence la plus développée pour l'empathie. La première étape pour développer cette compétence à l'empathie est de nous convaincre que nous pouvons devenir meilleurs, que notre nature nous le permet.

Sur ce point, voici un ouvrage intéressant : *Préhistoire de la violence et de la guerre* (2013, par Marylène Patou-Mathis). L'objectif de l'auteur était de vérifier précisément l'idée de Hobbes, à savoir, qu'il est dans la nature de l'homme d'être violent et qu'il a besoin d'être tenu par une main ferme. Pour ce faire, elle a étudié les traces de violence sur les ossements humains. La plus ancienne trace de violence à ce jour a été trouvée sur un crane, daté d'entre 150 000 et 200 000 ans (il aurait vraisemblablement été frappé par une pierre). Du point de vue de Marylène Patou-Mathis, la violence est plus un symptôme social qu'un trait de la nature humaine. C'est la société dans laquelle nous vivons, mais aussi, le travail que nous voudrions accomplir sur nous-mêmes, qui fera de nous des êtres plus ou moins violents. C'est un point très important : si la violence n'est pas dans notre nature, des bon choix politiques et éducatifs peuvent permettre de la diminuer :

S'il est vrai que de tout temps des Hommes ont tué d'autres Hommes pour des motivations diverses, comme nous l'avons vu, ces actes de violence sont rares dans les sociétés de chasseurs-cueilleurs paléolithiques : l'Homme n'est donc pas descendant d'un « singe tueur », la violence n'est pas inscrite dans ses gènes. Au contraire, il a développé très tôt des comportements altruistes à travers, notamment, l'empathie dont il a fait preuve envers ses semblables. Sans ce souci de l'autre, notre espèce (*Homo sapiens*) ne serait pas apparue ou n'aurait pas survécu. [...] Face à la crise, chacun aura pu noter depuis plusieurs années la progression dans toute l'Europe d'un sentiment d'insécurité. Les citoyens redoutent de perdre leur emploi, leurs biens ou acquis sociaux, leurs valeurs etc. Cette peur engendre un repli identitaire, nourrit le rejet de l'Autre et favorise la violence à son endroit. [...] Combattre les comportements violents suscités et légitimés après coup par des idéologies qui tiennent que la violence est inhérente à l'homme, telle doit être notre *ardente obligation*.

(Marylène Patou-Mathis, *Préhistoire de la violence et de la guerre*, 2013)

Il est très dangereux de dire, « la violence est la nature de l'homme », cela excuse la violence et cela justifie des régimes politiques autoritaires. Mais, en plus, de tels arguments nous détournent d'autres aspects de notre nature : nous n'aimons pas la violence et nous nous préoccupons de la souffrance et du bonheur des autres.

### **3.3.2. Les manipulations de notre empathie intellectuelle (par les idéologies et les médias)**

#### **L'idée de cercle empathique**

- ✓ L'empathie est un de nos biens les plus précieux mais il s'agit d'une ressource limitée. En d'autres termes, nous avons un cercle empathique, et plus on s'éloigne du centre, plus la qualité de la relation est faible.
  - ✓ La première forme d'empathie, la plus forte, le cœur du cercle, est l'empathie de la mère pour son enfant. L'enfant ne parle pas, et, pourtant, la maman doit être capable de comprendre ses besoins : la faim, la soif, le froid, la peur... Ensuite, nous avons la famille, plus les amis. Les personnes auxquelles nous sommes inconditionnellement prêts à porter assistance sont les personnes qui contribuent à notre bien-être. Il y a quelque chose de réciproque dans l'empathie.
  - ✓ Au-delà de ce petit cercle, notre empathie n'est plus inconditionnelle. Et c'est là qu'intervient la culture : les institutions, l'histoire, l'éducation, la philosophie, les religions. Il s'agit d'un point fondamental : notre culture, façonnée par les institutions, est un élargissement artificiel de notre cercle empathique.
- ⇒ Le succès des idéologies (le racisme, le nationalisme) et des pensées religieuses extrémistes repose sur leur capacité à manipuler l'empathie de leurs adeptes. Un discours extrémiste agit sur l'empathie intellectuelle, il construit une image de l'autre comme un être malfaisant. Un des exemples les plus dramatiques à l'heure actuelle est le conflit Israélo-Palestinien. Les pro-israéliens vont s'alimenter d'images d'attentats terroristes ; les pro-palestiniens vont s'alimenter d'images de bombardements sur des civils.

## 3.4. Exercer l'empathie

### 3.4.1. L'empathie émotionnelle : maîtriser la circulation des émotions

Il est possible d'acquérir une plus grande maîtrise de la circulation des émotions.

- ✓ Si vous êtes d'humeur joyeuse, la personne avec qui vous échangez produira également des émotions positives. Souvent, lorsqu'on passe un entretien d'embauche ou si nous avons un rendez-vous commercial, nous aurons tendance à penser que le plus importants sont les faits, le contenu de nos propos. C'est aussi ce que pensent les personnes avec qui vous êtes en contact. Mais, en vérité, nous sommes extrêmement sensibles aux émotions qui circulent lors d'un échange. Ce sont ces émotions qui pousseront quelqu'un à vouloir travailler avec vous. Il faut donc s'efforcer de chercher à produire des émotions positives : cela passe par la posture, le visage, et le ton de la voix.
- ✓ Inversement, vous devez savoir que si votre interlocuteur est agressif, cela produira de l'agressivité en vous. Il est possible de désamorcer cela. La plupart du temps les gens ne décident pas d'être agressifs, nous sommes poussés à être agressifs parce que chose de profond a été heurté en nous. Le plus souvent, lorsque votre interlocuteur devient agressif, vous pouvez répondre par le calme, l'inviter à prendre conscience de ce qui se passe chez lui, une simple question comme « quelque chose ne va pas ? », « je peux vous aider ? » pourra permettre de faire descendre le niveau d'agressivité. Mais la première chose est de ne pas céder à la contagion de l'agressivité.
- ✓ Sur la capacité à tenir compte des émotions dans l'interaction, il faut noter qu'il existe des variations culturelles dans l'expression publique des émotions. Les émotions sont universelles, dans le sens où ça fait la même chose d'avoir peur, ça fait la même chose d'être en colère, ça fait la même chose d'être joyeux. Maintenant, les gens ne seront pas en colère, apeurés ou joyeux pour les mêmes raisons. Et il y a, de plus, des variations dans l'expression publique des émotions.



*Exemple* : Une étude de 2010, “I Feel Your Voice : Cultural Differences in the Multisensory Perception of Emotion” (*Psychological Science*), menée par le professeur Tanaka, a comparé la sensibilité des sujets hollandais et japonais aux émotions exprimées par le visage et aux émotions exprimées par la voix. Il a été montré que les sujets hollandais sont plus sensibles au visage et les japonais à la voix. Ceci a un sens si vous regardez les différences entre la façon dont les Hollandais et les Japonais communiquent. Selon le professeur Tanaka « que les Japonais tendent à masquer leurs émotions négatives en souriant, mais il est plus difficile de masquer ses émotions négatives dans la voix. » Ainsi, les Japonais pourraient être plus habitués à écouter pour saisir les signaux émotionnels. Cela pourrait porter à confusion pour un européen, qui est habitué à ce que la voix et l’expression du visage concordent, parle avec un japonais : il pourrait voir un visage souriant et penser que tout va bien, tout en oubliant de noter le triste ton dans la voix.

### **3.4.2. Empathie intellectuelle**

Pour exercer l’empathie intellectuelle, la première chose est de faire attention à toujours bien dissocier sa perspective de celle des autres. Or, nous ne sommes pas habitués à le faire :

Pour communiquer avec les autres, nous devons supposer « interchangeabilité des points de vue ». C’est ce qu’on appelle le postulat empathique : « chaque membre du groupe social est convaincu qu’autrui est capable de sentir et de se représenter les mêmes choses que lui et réciproquement (mais cela est renforcé par une attraction de similitude). » (J. Cosnier, « L’empathie et la communication », 2014). Si nous n’en étions pas persuadé, nous ne chercherions pas à échanger avec les autres. On risque donc d’idéaliser l’interchangeabilité des points de vue/ C’est pour cette raison que l’empathie doit aller de paire avec la prudence. Pour entraîner notre prudence, il faut d’habituer à regarder le monde selon différentes perspectives.

- ⇒ Il faut s’habituer au fait que les individus peuvent avoir des réactions très différentes. Les théories de la communication, depuis la *Rhétorique* d’Aristote proposent des portraits, c’est-à-dire, « Quelle sorte de choses préfère chaque groupe, quelles sortes d’actions il est porté à accomplir » (*Rhet.* II, 1398a). Vous pouvez vous en inspirer tout en les maniant avec prudence.

Exemples :

Les jeunes gens sont par caractère enclins aux désirs et portés à faire ce qu'ils désirent. [...] Ils sont changeants et prompts au dégoût relativement à leurs désirs, et autant ces désirs sont puissants, autant ils sont de courte durée. [...] Ils sont dominés par leur ardeur ; leur ambition ne leur permet pas de supporter d'être pris de haut, et ils s'indignent s'ils croient subir une injustice. Ils aiment les honneurs, mais plus encore la victoire ; car la jeunesse désire la supériorité, et la victoire est une supériorité. [...] Ils n'ont pas mauvais mais bon caractère, parce qu'ils n'ont pas encore beaucoup observé de traits de perversité. [...] Pour l'action, ils préfèrent le beau à l'intérêt. [...] Plus que les autres âges, ils aiment leurs amis et leur compagnons parce qu'ils se plaisent à la vie en société, et ne juge rien encore selon leur intérêt, par conséquent leurs amis non plus.

Les vieillards, ceux qui ont passé l'âge de la maturité, ont la plupart des traits de caractères opposés à ceux des jeunes : parce qu'ils ont vécu de nombreuses années, qu'ils ont été trompés et ont commis des erreurs en plus d'une occasion, et aussi, parce que la plupart du temps les choses humaines vont mal, ils s'abstiennent de toute affirmation, et, en toutes leurs paroles, ils restent par trop au-dessous de ce qu'ils devraient. Ils disent : je pense, jamais : je sais, et, dans le doute, ils ajoutent toujours : peut-être, c'est possible [...] Ils ont mauvais caractère ; car avoir mauvais caractère consiste à tout prendre au pire. En outre, ils soupçonnent partout le mal à cause de leur méfiance, et ils sont méfiants à cause de leur expérience. Ils n'aiment ni ne haïssent avec violence pour ces raisons [...].

Les gens d'âge mûr auront manifestement un caractère intermédiaire entre les deux précédents ; ils n'iront pas jusqu'à l'excès des uns et des autres ; ils ne seront ni très assurés (ce qui est de la témérité), ni trop peureux, mais juste dans la moyenne, à égale distance de ces deux extrêmes, ni confiants ni défiants envers tous, mais jugeant plutôt selon la réalité, n'agissant ni seulement en fonction du beau, ni seulement en fonction de l'intérêt, mais en fonction de l'un et de l'autre.

Sur la base de ces descriptions, vous pouvez faire des hypothèses sur les réactions que déclencheront certains propos où comportements en fonction des personnes avec qui vous échangez. Bien sûr, on franchit une sorte de cap quand on parle de la culture. Nous sommes beaucoup plus sensibles aux généralités qui concernent les origines que les âges de la vie ou la condition sociale.

## 4. Le désaccord

### 4.1. La psychologie du désaccord

#### **Le conflit cognitif**

QUESTION : Quand et pourquoi commence-t-on à argumenter ?

- ✓ Le point de départ de l'argumentation est un conflit cognitif

L'argumentation se déclenche lorsque survient un conflit cognitif. Lorsque nous écoutons quelqu'un parler, nous sommes dans une forme de routine et, soudain, la personne dit quelque chose qui est en contradiction avec nos croyances et nos désirs. Et c'est ce conflit cognitif qui est le point de départ de l'argumentation.

#### **Le conflit cognitif**

Le conflit cognitif fonctionne comme un piège logique auquel les individus, en argumentant, tentent collectivement d'échapper. Pour autant, les individus ne fuient pas les conflits cognitifs ; au contraire, ils les recherchent et ne peuvent s'empêcher de les signaler lorsqu'ils les constatent. La conversation argumentative, qui occupe plus de la moitié de nos interactions spontanées, résulte de ce comportement par lequel nous signalons des incohérences avant de tenter de les résoudre. (Jean-Louis Dessales, *La pertinence argumentative et ses origines cognitives*, Paris, 2008).

L'argumentation peut donc être définie comme une procédure pour résoudre, amoindrir le conflit cognitif.

- ✓ Le désaccord est la création d'une instabilité
- ✓ Cette instabilité peut se situer au niveau des désirs ou au niveau des croyances

#### **L'argumentation est un phénomène contraint**

Nous pensons que nous argumentons quand nous le voulons, que nous sommes libres de commencer à argumenter quand bon nous semble. Mais, en vérité, l'argumentation est un phénomène contraint : nous ne commençons à argumenter que lorsque nous ressentons un conflit cognitif, c'est ce conflit cognitif qui le moteur de l'argumentation. Le raisonnement, comme l'argumentation, commence par un conflit cognitif, et il se poursuit par une alternance de résolutions et de rebondissements.

⇒ En vue du laboratoire du désaccord: lorsque vous ressentez le conflit cognitif, faites un effort d'introspection, essayez d'identifier la nature précise du conflit. C'est un exercice difficile. Le conflit cognitif nous pousse à parler, à interrompre l'autre : c'est dur d'attendre que l'autre ait fini de parler parce que le conflit cognitif appelle une résolution. Nous ne sommes pas des équilibristes : quant une tension apparaît, on cherche à la résoudre.

## **Les émotions du désaccord**

Ce sont les émotions, le manque de maîtrise des émotions qui font dérailler les désaccords, qui font qu'on peut en arriver à la dispute.

*Une précision sur les émotions : émotions primaires et secondaires*

Les **émotions primaires**, sont les émotions comme la joie, la tristesse, la colère, la peur la surprise ou le dégoût. On dit qu'elles sont primaires dans le sens où elles sont ancrées dans notre biologie, elles sont cablées (*hardwired*). Cela veut dire qu'elles vont se déclencher automatiquement et de façon préprogrammée en présence d'un certain stimulus.

*Exemples*

Une odeur désagréable, de la nourriture pourrie va déclencher, automatiquement, une émotion de dégoût. Cette émotion de dégoût sera la même chez n'importe quel humain : les réactions chimiques et physiologique seront les mêmes chez tout le monde.

Les **émotions secondaires**, sont des **émotions sociales**, comme, par exemple : la honte, l'embarras, la culpabilité, la fierté, l'orgueil.

## **L'intelligence émotionnelle**

Savoir utiliser vos émotions

Savoir tenir compte des émotions des autres

Savoir utiliser les émotions des autres

C'est la capacité à secondariser vos réactions. La capacité de passer d'un rapport de soumission par rapport à vos émotions à la maîtrise de vos émotions.

**Le cycle spontané l'émotion** = l'émotion nous pousse à agir au moment où elle se produit

**Cycle maîtrisé de l'émotion** = l'émotion se produit, nous la reconnaissons et nous décidons de ce que nous en faisons

## 4.2. Les types de désaccord

Le désaccord est un sujet qui a été beaucoup étudié par les **philosophes, les sociologues et les spécialistes de l'argumentation**. La typologie que je vous propose est largement inspirée d'un article disponible en ligne de Marcelo Dascal, qui s'appelle « Types of Polemics and Types of Polemical Moves ».

	<b>Discussion</b>	<b>Controverse</b>	<b>Dispute</b>
<b>Objet</b>	Questions sur lesquelles il est possible d'établir la vérité (typiquement, le type de questions que se posent les scientifiques)	Questions dont les réponses sont relatives aux valeurs des discutants	Idem.
<b>Outil</b>	Preuves	Arguments	Injures
<b>Type de résolution</b>	Accord sur la validité d'une hypothèse/ sur la nécessité de conduire des recherches complémentaires	Victoire d'un des camps si celui-ci parvient à rallier une majorité d'opinions favorables	Affrontement/ dissipation

### La discussion

- La discussion porte sur un désaccord qui est clairement identifié. Le modèle de ce type de désaccord est la discussion scientifique : des collègues ont des hypothèses différentes sur un même problème.
- La fonction de la discussion est d'établir la vérité. Et, pour ce faire, les participants échangent des preuves.
- Une discussion est résolue lorsqu'il y a un accord entre les participants.
- Le point important est que la discussion est un type de désaccord qui peut avoir une résolution. Et la raison est qu'il y a un accord entre les participants sur le type de preuve qui permettrait de trancher le désaccord.

Ce dernier point permet de distinguer la discussion scientifique de la discussion sur les phénomènes de société (avortement, peine de mort etc.) : sur ces derniers sujets, il n'existe pas de preuve qui permettrait de trancher une question comme « Le mariage homosexuel est

immoral » ; « la peine de mort est inhumaine »...Dans une discussion scientifique, au contraire, nous savons de quel type de preuve nous avons besoin de résoudre le désaccord.

## **La controverse**

- La controverse, typiquement, portent sur des phénomènes sociaux : l'avortement, la peine de mort, le mariage homosexuel, l'euthanasie. Sur ces questions, il n'y a pas de vérité, il y a des valeurs, des visions du monde.
- Ces questions ne peuvent pas véritablement être résolues car elles touchent à des valeurs fondamentales, à des visions différentes de l'homme. Pour le dire en d'autres termes, les controverses révèlent des oppositions aux niveaux des fondements : elles révèlent différentes visions de l'homme et de la société. Les sujets que nous abordons dans le laboratoire du désaccord sont des sujets de controverses.
- Une caractéristique importante de la controverse est que les participants n'arrivent difficilement à se convaincre mutuellement. Sur l'euthanasie, la peine de mort, l'avortement, le mariage homosexuel : il y a des gens pour, des gens contre, on discute mais nos positions restent, presque systématiquement les mêmes au début qu'à la fin de la discussion.
- Cela ne veut pas dire que les controverses ne peuvent pas être résolues. Sur les questions de mœurs, il arrive un moment où un camp a accumulé suffisamment d'opinions favorables pour qu'on puisse parler de victoire. Ex : le droit de vote des femmes. Dans la plupart des pays, aujourd'hui, quelqu'un qui dirait que les femmes ne devraient pas voter passerait pour un marginal.

## **Le dialogue de sourds**

Il me paraît bien que les dialogues de sourds sont, dans la vie sociale, la règle plutôt que l'exception et que les malentendus d'idées et les controverses perpétuelles résultent souvent de discordances entre « familles d'esprits », discordance quant à la façon d'aborder le monde, d'y déceler et d'y produire du sens avant d'aboutir à des convictions. [...] Les coupures dont je parle apparaissent aussi toujours comme des coupure affectives : les arguments adverses vous semblent hors du sens commun tandis que ses idées vous choquent, vous blessent, vous indignent, vous déçoivent, vous irritent par ceci même, notamment, que l'autre ne reconnaît pas qu'il délire. (Marc Angenot, *Dialogue de sourds*, 2008)

- Ce que dit Marc Angenot est, par un certain côté, assez triste. Il s'agit d'une remise en cause de l'universalité de la rationalité. Il n'y aurait pas « une » mais « des » unités de rationalité. Dans une même société, il y a des gens qui ne seront jamais d'accords.

Cela soulève une question : pourquoi nous cherchons à argumenter avec les autres alors même qu'il est presque impossible de convaincre quelqu'un ?

- Nous y sommes poussés par notre nature : nous n'aimons pas l'instabilité, quand nous la ressentons.
- Nous sommes optimistes : nous surestimons notre pouvoir de persuasion, notre capacité à convaincre, à convertir l'autre.
- Le risque est alors d'être déçu : « ça ne sert à rien de parler avec toi ! »

C'est pour cette raison que dans ce cours, vous devez faire l'effort de changer de rapport au désaccord, de passer rapport spontané à un rapport technique au désaccord :

- Chercher à exercer vos compétences, aborder le désaccord comme un sport où vous pouvez faire des progrès. On peut apprendre à prendre du plaisir au désaccord.
- Chercher à apprendre des autres : qu'est-ce qu'un esprit qui fonctionne différemment du mien ? Vous devez chercher à saisir la différence plutôt que de chercher à la réduire.

Mais cette perspective suppose un entraînement, il faut s'entraîner au désaccord pour ne pas se laisser dépasser par nos émotions. C'est aussi l'entraînement qui permet d'éviter que les controverses deviennent des disputes.

## **La dispute**

- La dispute est une controverse qui dérape. La dispute va porter sur le même genre de sujets que la controverse : des sujets qui touchent à des questions profondes comme la culture et la religion.

Il y a, deux raisons pour lesquelles une controverse peut déraiper :

- La première est l'absence de maîtrise des émotions : si on ne fait pas suffisamment d'efforts pour ne pas blesser l'autre, on allume un feu et, ensuite, c'est très difficile de le maîtriser. Par définition, quand on aborde un sujet sensible, il faut le faire avec tact. Il faut maîtriser ses émotions et chercher, par empathie, à tenir compte des émotions de l'autre.

- La deuxième raison pour laquelle une controverse peut dérapier est la méfiance mutuelle : si on perçoit l'autre non pas comme un autre individu, mais comme membre d'un groupe, qui ne cherche qu'à défendre les intérêts de son groupe.

Notre objectif, dans le cadre du dialogue interculturel est, bien sûr, d'éviter la dispute. Dans une dispute on n'apprend rien sur l'autre, c'est un moment désagréable, un échec de la communication.

### **Conclusion**

Dans le cadre d'un cours de pratique du dialogue interculturel, l'objectif est d'éviter la dispute. La dispute est une perte de contrôle, un déraillement du désaccord.

Il y a, en somme, deux approches pour éviter la dispute.

- La censure : considérer que certaines choses ne doivent pas être montrées, certains sujets ne doivent pas être abordés. Cette méthode n'est pas une solution aux divergences au sein d'une société. La censure ne permet pas d'apprendre au sujet de la sensibilité des autres.
- Le tact : il faut voir émerger les divergences d'opinions et, une fois que les différences sont sur la table, apprendre à les gérer. Et cela demande les compétences au dialogue interculturel : la connaissance de soi, l'empathie, la prudence, l'intelligence émotionnelle et les capacités rhétoriques pour maintenir le lien avec l'autre et désamorcer les conflits.