

# Incapable de raisonner ? La leçon d'Aristote sur la manière de traiter les jeunes (musulmans) en voie de « radicalisation ».

Kristof Van Rossem

## Introduction

« Radicalisation » chez les jeunes. Les médias en parlent souvent. Mais connaissez-vous un seul jeune radicalisé ? Probablement pas. On ne voit pas un processus de radicalisation comme ça. Ce que vous avez peut-être observé en revanche, est un jeune qui présente un comportement particulier. Il dort devant son ordinateur ou vous l'entendez au téléphone suggérer une idée « radicale » comme « l'islam est la meilleure religion » ou « les filles sont faibles ». En soi, ce n'est pas si inquiétant. En particulier chez les jeunes, les opinions fermes, par exemple la souffrance animale, l'évasion fiscale, la politique scolaire, le sexe (isme) ou le race (cisme) soulagent. Après tout, ce sont des signes de vie, des signes de la jeunesse. La nuance ou la relativisation vient avec l'âge (à moins que vous ne soyez trop vieux que pour relativiser). Les opinions radicales ne sont donc pas le problème. Elles peuvent être neutralisées ou (contre)argumentées dans une conversation.

L'extrémisme est-il donc le problème ? Non. Un extrémiste ne tolérera aucune autre opinion que la sienne, c'est vrai. Mais vous connaissez probablement plusieurs personnes comme ça. Ils ne sont pas violents, mais ils sont difficiles et intolérants. Le terrorisme, bien sûr, c'est autre chose. Le terrorisme met d'autres en danger (Benyaich, 2017). De nombreuses personnes en ont peur, même si elles n'ont jamais rencontré de terroriste (ou peut-être justement à cause de cela). Un peu partout dans le monde, le terrorisme, bien que partiellement causé par l'Occident, est un sujet brûlant pour les politiciens (Slaats, 2017). Dans cet article, nous n'aborderons pas cette question. Il est clair qu'elle est très complexe. Pour bien la comprendre, il faut se plonger dans les causes complexes de la radicalisation dans les zones métropolitaines et aussi dans la connaissance de l'idéologie djihadiste. En outre, il faut surtout faire un examen (auto)critique de ses propres histoires géopolitiques occidentales (Slaats, 2017 ; Benhaddou, 2016 ; Schmidinger, 2015). Dans la suite de cet article, nous parlerons de radicalisation problématique (RP). Il s'agit d'un état d'esprit avancé chez les jeunes qui conduit tôt ou tard à la violence.

Que pouvez-vous, en tant que philosophe (pratique), faire contre la RP ? Vous ne pouvez pas descendre dans la rue. Comme pour l'enseignant, le champ d'activité du philosophe (pratique) est principalement la pensée et la parole (Van Rossem et al., 2017). Et les compétences de base d'un philosophe pratique sont : écouter et poser des questions. Alors, quelle question faut-il se poser lorsqu'un jeune (ou un moins jeune) exprime un point de vue radical et polarisant tel que : « l'homosexualité n'est pas normale » ou « les politiciens sont tous des sacs d'argent » ? Aristote offre ici une source d'inspiration !

## 1. La rhétorique d'Aristote en bref

La Rhétorique (vers 335 av. J.-C.) traite, entre autres, de la manière dont un orateur peut convaincre ses auditeurs. Aristote a distingué trois éléments qui interviennent constamment dans le processus de communication (Aristote, édition 2004). Il s'agit de son articulation du triangle classique de la communication : locuteur - message - auditeur. La lexis ou le style, ne sera pas abordée ici.

### 1.1. Ethos

L'ethos ou « caractère » fait référence à la personnalité de l'orateur ou à sa capacité à utiliser sa propre personnalité dans la conversation. L'éthique s'exprime dans :

- Aretè ou vertu : l'orateur est une personne de confiance, qui a le cœur au bon endroit.
- Phronèse ou bon sens : le locuteur n'a pas d'idées bizarres et se comporte correctement avec les gens.
- eunoia ou bienveillance : le locuteur a l'intérêt de son interlocuteur à l'esprit et agit en sa faveur.

La combinaison de ces trois éléments garantit que quelqu'un a ou acquiert une « autorité ». L'ethos est également la « réputation » d'une personne. Si quelque chose ne va pas - la personne à laquelle vous vous adressez ne vous fait pas confiance, ne veut pas avoir de conversation avec vous ou a l'impression que ce que vous avez à dire sera à son désavantage - vous ne pourrez pas « vendre » votre message. Il faut donc d'abord thématiser ou « restaurer » l'ethos. Cela peut se faire, par exemple, en racontant quelque chose sur vos propres motivations.

### 1.2. Logos

Le logos ou « raisonnement » fait référence au contenu du message. Il s'agit du message et des arguments qui sont avancés pour le défendre. Les gens se concentrent souvent sur ce point parce qu'ils se considèrent comme des êtres rationnels. Cependant, leur présentation ou leur décision raisonnée est souvent une paraphrase rationnelle d'un processus émotionnel. Les arguments que les gens utilisent sont souvent des arguments qu'ils pensent être importants !

Aristote fait la distinction entre le raisonnement inductif et le raisonnement déductif. Le premier type travaille avec des exemples, des observations, des expériences et en tire une conclusion probable (par exemple, vous voyez des guirlandes sur le sol et vous pensez : « il y a eu une fête ici »). Le second type est un peu plus convaincant car il justifie une action ou un jugement en donnant des raisons qui correspondent à des principes généraux, des valeurs, des hypothèses (par exemple, vous dites : « demain il y aura une fête, donc nous aurons besoin de banderoles - une fête sans banderoles n'est pas une fête »).

### 1.3.Pathos

Le pathos ou « émotion » est la capacité de l'orateur à prendre en compte les sentiments de son public.

Aristote considère les émotions comme des éléments impressionnables de la personnalité, liés à des expériences antérieures et aux convictions qui en découlent. Ce qui est important ici, c'est qu'un jugement d'une situation ou d'une expérience est aussi une interprétation d'une émotion. Après tout, les gens ne sont pas des êtres dénués d'émotions et pensent souvent en des termes qui leur sont favorables. Un jugement est un avantage ! – De même que jugement parce qu'il m'aide à expliquer le Pathos. C'est pourquoi il est important de se connecter à ce qui profite aux auditeurs de l'orateur. Selon Aristote, les gens s'intéressent aux choses

- qu'ils considèrent comme importantes
- qui les concernent personnellement
- dont ils peuvent s'émerveiller
- qu'ils trouvent agréables à entendre.

Bien sûr, nous savons beaucoup plus aujourd'hui sur ce que les gens trouvent important qu'à l'époque d'Aristote. Diverses théories psychologiques (de la motivation) contemporaines, dont celle de Maslow, peuvent affiner notre compréhension du pathos aujourd'hui.

## 2. Aristote appliqué : trois registres de la parole

Pour comprendre comment il se fait que vous n'avez pas ou peu d'influence sur un interlocuteur, la distinction d'Aristote est toujours pertinente. Les trois capacités peuvent être considérées comme trois registres de la parole et de l'écoute. Ce sont trois domaines dans lesquels vous pouvez continuer à remettre en question ce que votre interlocuteur vous dit.

### 2.1.Travailler avec l'éthique (le 'Qui)

L'ethos concerne la *personne qui parle*. L'ethos est la « correspondance » entre l'orateur et l'auditeur. Ils veulent tous les deux la même chose : cette conversation. C'est au niveau de l'identité. QUI vous êtes, se manifeste moins dans ce que vous pensez de quelque chose que dans ce que vous voulez ou ce que vous faites. Il s'agit de savoir pourquoi vous faites ce que vous faites, l'accent étant mis sur les actions. Si vous vous demandez ensuite *pourquoi* quelqu'un fait ce qu'il fait ou veut ce qu'il veut, vous en arrivez aux valeurs. Et si vous continuez à poser des questions à ce sujet, vous vous retrouvez dans la spiritualité de cette personne.

*Un exemple de conversation basée sur l'éthos (Adolescent : J ; Conseiller : B) :*

*B : Pourquoi jouez-vous au football avec ce groupe ?*

*J : Parce que ce sont mes amis.*

*Pourquoi sont-ils vos amis ?*

*Ils me connaissent et, nous faisons toutes sortes de choses ensemble chaque jour.*

*Lequel de ces deux aspects est le plus important pour vous ?*

*Qu'ils me connaissent.*

*Pourquoi ?*

*Je fais aussi beaucoup de choses avec ma mère, mais elle ne me connaît pas très bien.*

*Pourquoi est-il important qu'ils vous connaissent ?*

*Parce que je ne me sens pas seule.*

*Vous ne voulez pas vous sentir seul ?*

*Non*

*Pourquoi pas ?*

*Parce que nous sommes une communauté.*

*Pourquoi est-il important d'être une communauté ?*

.....

Le but des questions posées dans le registre Ethos est d'inciter l'autre personne à prendre conscience de ses propres valeurs et de sa spiritualité.

## 2.2. Travailler avec des logos (QUOI)

Le logos concerne le message lui-même avec lequel le jeune arrive. Dans ce registre, il est interpellé sur le contenu de son histoire. L'accent n'est pas mis sur la personne elle-même mais sur ce qu'elle dit. Plus précisément, nous travaillons avec ce que quelqu'un dit *de* quelque chose ou de quelqu'un. Dans l'exemple ci-dessus, la dernière déclaration peut également être abordée de manière professionnelle.

*J : " Nous sommes une communauté "*

*B : Qui est ce « nous » ?*

*Les garçons de ce district*

*Et pourquoi êtes-vous une communauté ?*

*Parce que nous nous connaissons*

*Qu'est-ce que ça veut dire, « nous nous connaissons » ?*

*Que nous savons beaucoup de choses l'un sur l'autre*

*Quoi par exemple ?*

*Ce qu'on aime faire, les filles qu'on aime, la musique qu'on aime, tout ce que vous voulez.*

*Option 1 : (aux autres) Est-ce vrai ce qu'il dit? analyse/contrôle des faits*

*Option 2 : (à la personne) Pouvez-vous imaginer une communauté de personnes qui ne se connaissent pas ?*

*Etc.*

Ici, il y a deux objectifs. Une première option consiste à vous interroger sur la vérité des affirmations. Le style socratique ici est intéressant. Vous examinez ensuite avec l'interlocuteur : a) quelles sont ses opinions, b) si ses opinions sur son expérience sont réellement vraies (comme la direction dans l'option 1) et c) si ses hypothèses sont tenables face à son expérience (option 2) (Bolten et Van Rossem, 2014).

Une autre option consiste à aider l'interlocuteur à mieux penser. Vous pouvez l'aider à mieux formuler ses pensées, à nuancer, à argumenter, à problématiser, à conceptualiser, à analyser, à synthétiser, etc. Ici, par exemple, vous pouvez demander quels concepts alternatifs ce jeune peut trouver pour le mot « communauté » qui pourrait mieux décrire son groupe. Plusieurs exercices sont disponibles pour s'entraîner à la réflexion (voir Van Rossem, 2017).

### 2.3. Travailler avec le pathos (COMMENT)

Dans le registre du pathos, vous vous concentrez sur l'expérience de l'autre personne. Il s'agit de l'histoire, de l'expérience et des sentiments ou émotions qui l'accompagnent. Le but des questions ici n'est pas de demander la vérité des opinions ou d'inspirer, mais de soutenir l'autre personne dans son expérience privée. Le questionneur se concentre sur la façon dont quelqu'un apporte son histoire.

*Exemple :*

*B : Comment vous sentez-vous dans ce groupe de football ?*

*J : Très bien*

*Pouvez-vous nous en dire plus ?*

*Nous sommes amis, nous nous connaissons bien et nous nous entraînons.*

*Et ça te plaît ?*

*Oui, c'est pour cela que nous le faisons !*

### 3. Choisir le bon registre

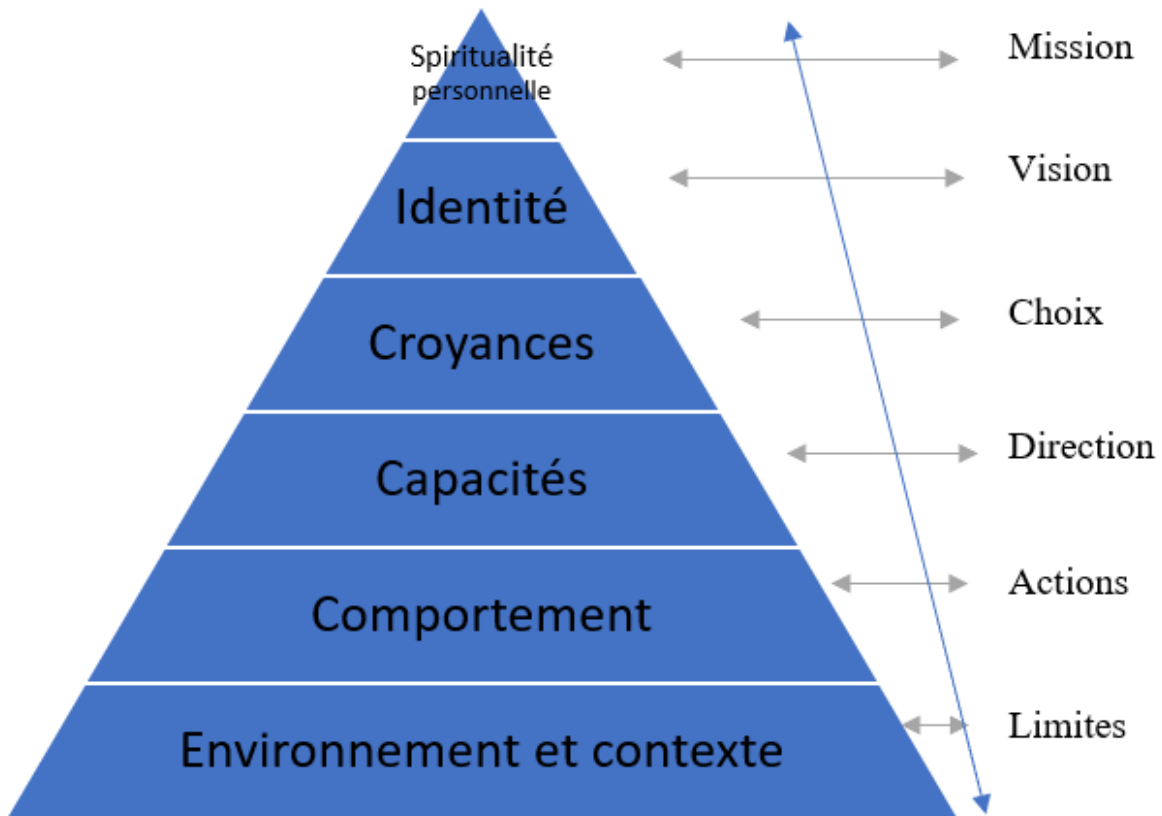
Un questionnement ciblé dans chacun de ces registres n'est pas en soi suffisant pour travailler efficacement avec les jeunes RP. Il est au moins aussi important de savoir comment aborder le jeune dans le bon registre et au bon moment. Le registre central est celui du logos. S'il n'y a aucun problème aux niveaux Ethos et Pathos - le contexte de communication est correct, les interlocuteurs se font confiance, etc. et il n'y a pas d'émotions qui doivent être reconnues en premier lieu - vous pouvez immédiatement continuer à poser des questions sur le message lui-même. Avec les jeunes à tendance religieuse ou idéologique, l'ethos est le bon registre car leur

discours est souvent axé sur le sens plutôt que sur la vérité. Cependant, ils veulent aussi souvent être questionnés sur leur rapport, sur leur message (logos). L'interview controversée de Michael Younes Delefortrie, un guerrier syrien de retour au pays, dans l'émission « De Afspraak » de la télévision belge, en est un bon exemple. L'intervieweur, Bart Schols, s'est vu reprocher sur les médias sociaux d'être allé trop loin avec le message de Delefortrie. Voir <https://www.youtube.com/watch?v=yKg2UsfnxHc> (voir aussi Van Rossem et al., 2017).

Autre illustration : je me trouvais moi-même devant une frieterie à Malines un soir de printemps. Un homme d'âge moyen se tenait en face de moi. À ce moment précis, une BMW décapotable avec cinq garçons, probablement d'origine marocaine, est arrivée. L'homme a crié : « Il n'y a qu'un seul type de jeunes ici à Malines qui conduit une grosse BMW ». Et je me suis dit : je dois poser une question ici ! J'ai donc posé une question Logos : « Combien de types de jeunes pensez-vous qu'il y ait à Malines ? » Il s'agit évidemment d'un problème sociologique insoluble. Il ne sera pas facile de distinguer les types de jeunes dans une ville. L'homme a émis un son méconnaissable et a continué à parler de frites et de football. Une question axée sur l'éthique comme « Aimeriez-vous avoir une BMW ? » ou une question sur le pathos comme « Ces garçons vous dérangent-ils ? » aurait-elle été meilleure ici ? Nous ne le savons pas. Il se peut aussi qu'il n'était pas ouvert à la raison à ce moment-là ou qu'il ne l'ait jamais été. Certaines personnes fonctionnent constamment dans le registre du pathos et ne s'intéressent pas à la vérité de ce qu'elles disent. Dans ce cas, c'est à l'animateur/philosophe d'évaluer si un tel interlocuteur mérite son énergie.

#### 4. Votre influence est limitée

Il y a même de pires nouvelles. Pour de nombreux jeunes RP, une (bonne) conversation en soi est un pont trop loin, car ils ne possèdent pas (encore) les compétences de communication nécessaires. Ils ne savent pas écouter, ne savent pas se concentrer, ne savent pas bien formuler ce qu'ils veulent dire, etc. Par conséquent, la conversation n'est pas toujours le moyen le plus approprié pour aborder les RP. Souvent, un changement de logement, de nouvelles perspectives sur le travail, d'autres amis, etc. sont prioritaires. De nombreux responsables européens de la déradicalisation ont aujourd'hui développé une mission et une vision sur la manière de lutter contre la radicalisation dans les zones métropolitaines. En fonction de l'histoire personnelle du jeune, vous trouverez ici des stratégies qui déterminent où se concentre l'influence de la radicalisation à un moment donné du processus. De manière générale, on peut distinguer les niveaux suivants. Il s'agit des fameux « niveaux logiques de Dilts » (Bateson, 1972).



Le philosophe pratique a l'habitude de se concentrer sur les croyances, le niveau du Logos. Mais, selon ce modèle, ce n'est pas le niveau qui affecte le plus l'interlocuteur. Afin d'influencer l'identité ou le sens de la vie d'une personne, nous devons aborder le registre de l'éthos et/ou du pathos.

Dans la description du processus de déradicalisation d'Omar, 18 ans, d'Anvers (De Standaard, 2017), vous pouvez voir ce qu'il a fallu faire pour l'influencer. Après son arrestation à l'aéroport alors qu'il se rendait en Syrie, il a été enfermé dans une institution pour jeunes à Anvers. Dès le premier jour, il y a reçu des conseils, mais sans aucun effet. Cela n'a fait que renforcer sa conviction et le rendre encore plus radical. Ce n'est que quelque temps plus tard qu'un processus de changement a eu lieu. Adnan, employé d'une organisation à but non lucratif d'Anvers qui travaille sur la radicalisation, a parlé très longtemps avec Omar au sujet de l'Islam. Et, cette fois, hors ligne, dans son établissement, il a analysé des versets du Coran l'un après l'autre et lui a montré que la vision de l'IS n'était pas correcte. Il a également appris qu'il n'est pas conforme à l'Islam de partir en silence sans avertir sa mère. La relation (perturbée) avec sa mère étant très importante pour Omar, c'est l'une des éléments qui a eu le plus d'influence pour lui. Ensuite, les éducateurs ont aidé Omar à se réinsérer dans la société : à faire du sport, finir l'école, se fixer de nouveaux buts dans la vie.

Dans cet exemple, vous pouvez voir à nouveau comment une interaction entre le logos (analyse du Coran), le pathos (chagrin pour sa mère) et l'éthos (désir de retourner à l'école) a permis d'influencer la pensée d'Omar.

## Conclusion

Dans le *Gorgias*, Platon demande à Socrate de qualifier la rhétorique de « flatterie », « qui ne se soucie pas du bien suprême » (Gorgias, 464d). Mais que faites-vous lorsque vous rencontrez, en tant que philosophe pratique, un interlocuteur qui fonctionne à la limite du raisonnable? Votre volonté d'écouter et votre précision dans les questions posées seront insuffisantes. Vous devez par contre avoir le sens du bon « registre » de communication. Ensuite, vous devez être capable de travailler de manière très ciblée à un moment précis de la conversation. Et même dans ce cas, le succès n'est pas garanti. Dans la communication humaine, le malentendu est la règle plutôt que l'exception. Et heureusement, c'est précisément cette imperfection de la compréhension mutuelle qui donne un sens à chaque conversation. C'est dans la recherche de la compréhension, et non dans sa découverte, que se révèle l'être (souvent très) différent de l'autre (pensée radicale). Ceux qui, dans la conversation, essaient de comprendre « comment le monde commun apparaît à l'autre » ne travaillent pas seulement par amitié. Ils sont également engagés dans la politique. Après tout, dans une telle conversation, on « restaure » la société, on recrée le monde commun qui semblait avoir été perdu par la radicalisation et la polarisation. (Arendt, 1999, p.128)

## Bibliographie

- Arendt, H. (1999). *Politiek in donkere tijden. Essays over vrijheid en vriendschap* (R. Peeters & D. de Schutter, trad.) Amsterdam : Boom.
- Aristote (1998). *Rhétorique*. Dufour & Wartelle (trad.). Paris : Gallimard
- Bateson, G. (1972). *Steps to an Ecology of Mind : Collected Essays in Anthropology, Psychiatry, Evolution, and Epistemology*. Chicago : University Of Chicago Press
- Benhaddou, K. (2016). *Is dit nu de Islam ?* Amsterdam : Borgerhoff & Lambergts.
- Benyaich, B. (2015). *#radicalisme. #terrorisme. #extrémisme*. Louvain : Van Halewyck.
- Bolten, H. et Van Rossem, K. (2014). *Socratisch Beraad*, dans Van Dartel, H., Molewijk, B. In *gesprek blijven over goede zorg*. Amsterdam : Boom. p.96-112
- Schmidinger, T. (2016). *Jihadisme : ideologie, preventive en deradicalisering*. Amsterdam : Boom.
- Slaats, J. (2015) *Fast food fatwas. Over Islam, moderniteit en geweld*, Anvers : Davidsfonds
- Van Rossem, K., Meskens, J., Van Overmeir, J. (2017). *Leerling of bekeerling. Radicalisering bespreken in de klas*. Leuven : Acco.

**Kristof Van Rossem** (1969) est un formateur indépendant spécialisé dans l'art du questionnement et de la conversation socratique, voir [www.dialoguesocratique.be](http://www.dialoguesocratique.be). Il est également formateur d'enseignants en philosophie à la KU Leuven et enseigne l'éthique d'entreprises à l'Odisee University College de Bruxelles.



