

S'inscrire dans un débat : convaincre pour prendre position dans un débat

Argumenter consiste à soutenir ou à contester une opinion, une thèse sur un thème ou un sujet, mais également à agir sur le destinataire en cherchant à le convaincre ou à le persuader.

CONVAINCRE = AGIR SUR LA RAISON

Pour convaincre, celui qui argumente fait appel à la raison, aux facultés d'analyse et de raisonnement du destinataire pour obtenir une adhésion réfléchie.

LA THESE

Il formule une thèse (une prise de position, un jugement), présente des arguments pour étayer (justifier, soutenir) ou réfuter cette thèse, illustre ces arguments par des exemples (personnels, historiques, littéraires, citation...) et les articule avec des connecteurs logiques.

LE RAISONNEMENT

Il ordonne ces arguments dans le cadre d'un raisonnement...

- **inductif** : on part de faits particuliers pour aboutir à une loi générale ? ;
- **déductif** : on passe de la loi à l'exemple, de la cause et de la conséquence (Tous les hommes sont mortels, or Socrate est un homme donc Socrate est mortel) ? ;
- **par analogie** : l'analogie consiste à établir une thèse en rapprochant deux notions différentes pour montrer qu'elles sont du même ordre ? ;
- **par l'absurde** : en montrant que la thèse inverse aboutit à des conséquences absurdes. Il peut également recourir à l'argument d'autorité ? : en faisant référence au jugement d'une personne ou d'une institution dont la compétence est difficilement contestable.

1. Convaincre et persuader : Quelle différence ?

Dans l'un et l'autre, il s'agit d'emporter l'adhésion de quelqu'un ; mais le chemin qui y conduit n'est pas le même. Convaincre et persuader sont deux démarches d'argumentation différentes. Quels sont les enjeux ?

Convaincre fait appel à des arguments et sollicite la raison, tandis que persuader fait appel aux sentiments et sollicite l'émotion. Convaincre s'adresse à l'intelligence et permet de faire reconnaître le caractère véridique d'une idée ou d'un point de vue. Cela vise à amener quelqu'un à admettre une façon de penser en lui exposant les raisons qu'il peut avoir de l'adopter.

2. Savoir convaincre, tout un art !

L'argument le plus fort doit être au début et non à la fin de son argumentaire. Le but est de capter son interlocuteur dès le début de la conversation. Ces arguments doivent être présentés de manière ordonnée dans le cadre d'un raisonnement global.

Les leaders utilisent l'outil de persuasion classique de la Grèce antique pour **convaincre** leur cible : la rhétorique, science et art de l'action du discours sur les esprits.

Le secret de la rhétorique ou l'art de persuasion ne date pas de l'antiquité. Des exposés théoriques sur la persuasion se retrouvent déjà chez les anciens Grecs (typiquement, dans la Rhétorique d'Aristote). Aristote définit la rhétorique sous trois points principaux : **l'Ethos** (crédibilité de l'orateur), **le Logos** (argument logique) **et le Pathos** (émotions de l'audience).

3. L'émotion est un élément fondamental de la persuasion

L'objectif est d'agir sur la sensibilité de son interlocuteur afin qu'il adhère entièrement au discours soutenu. Pour frapper les esprits, des formules percutantes avec des émotions vives sont recommandées. Le lexique des émotions (la joie, la peur, la tristesse, la colère, l'étonnement, l'amusement,...) est un levier à maîtriser pour faire valoir son point de vue. Lorsqu'on ressent une émotion, on est ému, troublé, touché... Et cela nous amène à réfléchir, à se questionner.

85% des achats sont guidés par les émotions, et non par la raison. Il faudrait donc jouer sur les sentiments. Les références au bonheur, à la joie, à l'euphorie ou au prestige nous parlent et poussent à l'action. Chez chaque individu, l'Émotion facilite la mémorisation : elle est universelle. Les images aident ainsi à communiquer plus que les mots ne pourraient le faire seuls, et spécialement à l'heure actuelle de l'infobésité où le temps d'attention disponible se réduit. Illustrer une expérience par une image permet d'améliorer

la compréhension des propos, car les images sont des moyens particulièrement efficaces pour faire des associations, et donc stimuler la mémoire des interlocuteurs.

La persuasion appartient au domaine de l'influence et elle entretient forcément un rapport ambigu avec la manipulation qui consiste à obtenir quelque chose de l'autre parfois même à son détriment.

4. Les 4 bons réflexes pour convaincre

- **Connaître son interlocuteur,**
- **Structurer sa pensée** : dans la rédaction de son argumentaire, hiérarchiser entre les différents arguments,
- **Affirmer ses idées avec des chiffres pour gagner en crédibilité,**
- **S'appuyer sur des chiffres et des données factuelles** : Pourquoi ? Comment ? Quand ? éventuellement Combien ? Ces faits donnent du corps au discours et renforcent son sérieux auprès de la personne à convaincre.

5. Les 4 bonnes tactiques pour persuader

- **Capter l'attention avec des anecdotes** pour créer du lien et de l'émotion pour faire passer les idées,
- **Transmettre des émotions fortes**, impressionner sa cible pour agir sur elle, faire considérer que l'idée soutenue est l'idée de la communauté ciblée : peur, désir, amusement, empathie...
- **Utiliser des images** pour faire mémoriser le message plus efficacement,
- **Créer de la proximité** avec sa cible pour faciliter les interactions.

6. Thème, thèse et arguments : Quelle différence ?

Quand un auteur, ou un personnage de roman, veut amener son interlocuteur à partager une opinion, il écrit ou prononce un texte qui a la forme d'une démonstration.

LE THÈME : l'argumentateur aborde un domaine particulier, un thème. Le thème est donc la matière traitée dans une argumentation. Il correspond au mot, ou au groupe de mots, servant de réponse à la question : de quoi le texte parle-t-il ?

LA THÈSE : la thèse défendue. L'argumentateur a une opinion concernant un thème. Il l'expose et développe toute une démonstration pour prouver la justesse de son opinion. Il défend donc une thèse. En général, la thèse est exprimée clairement avant la démonstration.

La thèse combattue. Un argumentateur peut montrer son désaccord avec une opinion. Il développe alors une démonstration, une argumentation prouvant que cette opinion est sans fondement : il formule des objections.

LES ARGUMENTS : l'argumentateur développe une démonstration comportant des idées orientées vers la même conclusion : « ma thèse est exacte. » Ces idées s'appellent des arguments. L'argumentateur les élabore à partir de sa culture, de ses sentiments, de ses valeurs.

« Comment pourriez-vous le condamner à mort, tandis que moi, je vis ? Non, sans doute, la société n'a point de droit d'arracher la vie, et surtout à un être tel que Julien Sorel. Tout le monde... » Stendhal, *Le Rouge et le Noir*, 1830.

Le thème de la lettre de Julien Sorel : la peine de mort. La thèse : il ne doit pas être condamné. Le premier argument : c'est un être particulier.

LES EXEMPLES : ils servent à expliquer une idée, à préciser une notion générale en exposant un cas particulier. Ils prouvent, ils authentifient une affirmation. Les différents types d'exemples sont :

- **Le témoignage.** Un fait vécu par un autre personnage vient appuyer le propos.
- **La preuve.** Un fait précis confirme des propos qui pourraient être contestés.
- **La référence.** L'œuvre, la renommée d'un écrivain, donnent du poids à ce qui est dit.
- **Les chiffres.** Ils traduisent un fait en valeur (chiffres réels, date, pourcentage).
- **Le cas particulier.** Un cas particulier illustre, rend plus concrète une idée générale.

7. Comment développer un argument ?

Beaucoup découvrent d'excellents arguments, mais se contentent de les assener sèchement. Ils s'étonnent de ne pas convaincre, de n'être pas écoutés ou même d'être jugés impolis.

Développer un argument, ce n'est pas « faire du baratin, du bla-bla-bla », c'est lui donner l'importance qu'il mérite dans une situation précise.

Je n'ai pas réussi à persuader mon camarade en lui disant : « Ne sors pas ; il pleut ». Je vais insister en développant mon argument. « Regarde par la fenêtre, la pluie est vraiment très violente, les rues sont inondées, les voitures roulent au pas. Tu vas te « tremper », et, avec tes bronches fragiles, tu peux t'attendre à un rhume. D'ailleurs tu as des chaussures légères, etc. »

De quoi est fait ce développement ?

- d'une description de la pluie, de ses effets,
- d'une évocation des conséquences prévisibles (rhume),
- d'une incompatibilité (chaussures).

Développer un argument, c'est le plus souvent, le promouvoir aux fonctions d'argument principal et lui adjoindre des arguments subordonnés.

Pour terminer, voici un schéma d'élaboration d'une argumentation :

1. Définir l'**objectif** avec netteté : ce que l'on veut prouver, obtenir
2. Réfléchir au **destinataire** : groupe ou individu, *a priori* favorable ou hostile ; les circonstances qui l'influencent à ce moment précis, etc.
3. Songer aux **conditions matérielles** de l'argumentation : temps dont vous disposerez, lieu, etc.
4. Choisir une **tonalité générale** : je serai concret, précis : je dois veiller à la rigueur logique ; j'essaierai de détendre, d'amuser, etc.
5. Le **matériau** brut dont je dispose : faits, données techniques, statistiques, expérimentations, etc.
6. Choix des **arguments** les mieux adaptés à cette situation particulière ; l'importance relative de chacun d'eux, par suite l'ampleur à donner, la place à assigner.

EXERCICES D'APPLICATION

Exercice 1: identifier le thème

Repérez le thème de ces lignes qui ouvrent un chapitre des Essais.

"Celui me semble avoir très bien conçu la force de la coutume, qui premier forgea ce conte, qu'une femme de village, ayant appris de caresser et porter entre ses bras un veau dès l'heure de sa naissance, et continuant toujours à ce faire, gagna cela par l'accoutumance, que tout grand bœuf qu'il était, elle le portait encore." Montaigne, Essais, livre 1, 1580.

Exercice 2: reconnaître la thèse

Montaigne a des idées pédagogiques originales. Quelle thèse soutient-il dans ces lignes ?

"Il se tire une merveilleuse clarté, pour le jugement humain, de la fréquentation du monde. Nous sommes tous contraints et amoncelés en nous, et avons la vue raccourcie à la longueur de notre nez." Montaigne, Essais, livre I, 1580.

Exercice 3: structure du paragraphe

Un Persan écrit de Paris à un ami resté en Perse. Expliquez la construction du premier paragraphe de sa lettre.

"Je trouve les caprices de la mode, chez les Français, étonnants. Ils ont oublié comment ils étaient habillés cet été ; ils ignorent encore plus comment ils le seront cet hiver. Mais, surtout, on ne saurait croire combien il en coûte à un mari pour mettre sa femme à la mode." Montesquieu, Lettres persanes, 1721.

Exercice 4: Deux thèses adverses

- 1. Dans une de ses comédies, Marivaux met en scène une servante et sa maîtresse qui est veuve. Quelle est la thèse de la marquise ?**
- 2. Quels sont les arguments utilisés par Lisette pour combattre cette thèse ?**

"La Marquise. - Eh ! laissez-moi, je dois soupirer toute ma vie.

Lisette. - Vous devez, dites-vous ? Oh ! vous ne payerez jamais cette dette-là ; vous êtes trop jeune, elle ne saurait être sérieuse.

La Marquise. - Eh ! ce que je dis là d'est que trop vrai : il n'y a plus de consolation pour moi, il n'y en a plus ; après deux ans de l'amour le plus tendre, épouser ce que l'on aime, ce qu'il y avait de plus aimable au monde, l'épouser, et le perdre un mois après !

Lisette. - Un mois ! c'est toujours autant de pris. Je connais une dame qui n'a gardé son mari que deux jours ; c'est cela qui est piquant.

La Marquise. - J'ai tout perdu, vous dis-je. Lisette. - Tout perdu ! Vous me faites trembler : est-ce que tous les hommes sont morts ?" Marivaux, La Seconde Surprise de l'amour, 1727.

Exercice 5: thèse et arguments

Dans Intermezzo, un inspecteur s'oppose à la pédagogie d'une jeune institutrice qui fait cours au milieu de la nature : le plafond de la salle de classe, c'est le ciel bleu. Identifiez la thèse et l'argument de l'inspecteur.

"Le plafond, dans l'enseignement, doit être compris de façon à faire ressortir la taille de l'adulte vis-à-vis de la taille de l'enfant. Un maître qui adopte le plein air avoue qu'il est plus petit que l'arbre, moins corpulent que le bœuf, moins mobile que l'abeille, et sacrifie la meilleure preuve de sa dignité." Jean Giraudoux, Intermezzo, Acte I, scène 6, 1933, Éd. Grasset.

Exercice 6: Types d'exemples

Michaux est fasciné par l'habileté des Chinois. À quels types d'exemples fait-il appel ?

"Le Chinois est artisan et artisan habile. Il a des doigts de violoniste.

Sans être habile, on ne peut être Chinois, c'est impossible.

Même pour manger, comme il fait avec deux bâtonnets, il faut une certaine habileté. Et cette habileté, il l'a recherchée. Le Chinois pouvait inventer la fourchette, que cent peuples ont trouvée et s'en servir. Mais cet instrument, dont le maniement ne demande aucune adresse, lui répugne." Henri Michaux, Un barbare en Asie, 1933, Éd. Gallimard,.