

Communication vs argumentation

1.0



MOHAMMED RACHID BENEDDRA

Table des matières

Objectifs	4
Introduction	5
I - Chapitre I : La structure d'un discours argumentatif	6
A. L'argumentation	7
1. Défendre une thèse.....	8
2. Réfuter une thèse.....	8
B. L'argument et l'exemple	9
II - Chapitre II : Le débat d'idées	11
A. Qu'est-ce qu'un débat ?.....	11
1. L'entretien ou l'entrevue.....	13
2. La table ronde.....	13
3. Les scènes mimées.....	14
B. Exercice.....	14
C. Négociation professionnelle.....	14
D. Négociation commerciale.....	15
Solution des exercices	17
Références	19
Bibliographie	20



Objectifs

- Amener l'apprenant à exploiter ses prérequis à l'écrit et à l'oral.
- Initier l'étudiant à devenir un bon orateur.
- Définir la notion de la rhétorique.
- Définir les stratégies et les stratagèmes argumentatifs.
- Initier l'apprenant à catégoriser et à classer ses arguments.

Chapitre II : Le débat d'idées



A. Qu'est-ce qu'un débat ?

Définition

Du verbe "Débattre", le débat est une discussion entre deux ou plusieurs interlocuteurs censés défendre un point de vue à partir d'une problématique (controverse, polémique). Cela nécessite une/des stratégie(s) argumentative(s) afin de convaincre et persuader son (auditoire/lectorat), et de donner de la crédibilité à son discours (argumentatif).

La dialectique et l'art de la controverse

La dialectique est une "escrime intellectuelle" pour reprendre la définition d'Arthur Schopenhauer ; c'est pourquoi il faut opter pour des stratagèmes susceptibles de déstabiliser un interlocuteur. Ainsi, on a toujours amené à commenter de manière à remettre en question les arguments d'un interlocuteur. Cette technique d'expression est omniprésente dans les stratagèmes suivants :

- Stratagème VIII

Fâcher l'adversaire :

Provoquer la colère de l'adversaire. La colère voile le jugement de votre adversaire, il perdra de vue ses intérêts, même si on est injuste à son égard.

- Stratagème XII

Choisir des métaphores favorables :

Si la conversation ne peut être que métaphorique, il faut opter pour une métaphore favorable à votre thèse. Par exemple : Au lieu de dire : "Les noires", on dit plutôt "Les Africains". Ainsi, votre discours ne sera pas qualifié de raciste.

- Stratagème XXV

Trouver une exception :

En somme, "l'exception ne fait pas la norme". Exemple : La phrase "Tous les ruminants ont des cornes" est réfutée par l'instance du chameau.

- Stratagème XVIII

Interrompre et détourner le débat :

Si on constate que l'adversaire semble remporter le débat, il ne faut pas céder. Il faut l'interrompre au cours de son argumentation, le distraire en le détournant du sujet.

- Stratagème XXXII

Principe de l'association dégradante :

Lorsqu'on est confronté à une affirmation de l'adversaire, il faut l'écarter rapidement, ou alors, la qualifier de péjorative qui dénote une qualification dégradante. Exemple : Les pays riches alimentent le tiers-monde. Ce qui laisse entendre une sorte d'infériorité.

Télécharger le livre d'Arthur Schopenhauer

Arthur Schopenhauer - L'art d'avoir toujours raison.pdf

Document 1

Remarque : Faire des concessions pour faire valoir sa thèse

Convaincre un interlocuteur, ne veut pas dire qu'on doit tout lui imposer. Bien au contraire, il faut gagner sa confiance en faisant des concessions qui, par la suite, pourraient jouer en votre faveur, en vous permettant de trouver des solutions ensemble. En somme, la dialectique s'avère au travers d'une bonne entente mutuelle dans, car un locuteur ne fait que proposer pour que son interlocuteur agisse de manière positive.

Rappel : La concession

Concéder est l'une des actions les plus cruciales dans un débat, ce qui permet à l'orateur d'introduire son antithèse afin de bien faire valoir ses arguments.

Exemple : La concession

1. Je concède ce que vous dites à propos de la peine de mort, mais je crois qu'il faut prendre en considération l'esprit de vengeance qu'engendre votre jugement.
2. J'admets votre idée, cependant, je crois qu'il y a toujours des lacunes quelque part.
3. J'avoue que vous êtes à la hauteur, toutefois, vous manquez de ponctualité.
4. Je conviens du fait que vous soyez gentil, mais vous êtes trop bavard.

La transition entre la thèse et l'antithèse :

Pour passer de la thèse à l'antithèse, on utilise également l'opposition, car on n'est pas obligé de concéder la thèse de notre interlocuteur.

La coopération

Au cas où vous n'arrivez pas à convaincre votre interlocuteur, optez pour des alternatives ; c'est-à-dire : faites en sorte de proposer d'autres idées afin de mettre en valeur votre thèse. Cela vous permet de convaincre votre interlocuteur ; ce qui donne de la crédibilité à votre discours. Mais, essayez quand même de proposer des idées novatrices.

Conseil : Qui commence bien, finit bien !

En cas de désintérêt de vos interlocuteurs, il faut toujours maintenir vos idées d'une manière sensée. Cette posture fait de vous un bon locuteur au cas où vous aborderiez derechef une autre discussion. En somme, un bon orateur doit toujours être persuasif même s'il n'arrive pas à avoir le dernier mot.

Recommandations :

1. Je m'interroge sur mon interlocuteur : qui est-il ? quel est son âge ? son statut social ?... Et sur la situation de communication : où sommes-nous ? en présence de qui ? qu'est-ce que je veux dire ?
2. Je choisis à chaque fois le ton le plus approprié.
3. Je regarde la personne à laquelle je m'adresse.
4. Lorsqu'il le faut, j'utilise la gestuelle ou les mimiques adéquates.
5. Je pense à soigner mon articulation et mon débit.
6. Je parle assez fort pour me faire entendre.
7. J'essaye d'utiliser des articulateurs pour structurer ma pensée et mon discours.
8. Lorsque je ne connais pas un mot, j'utilise une paraphrase, une mimique, un geste... mais je ne reste pas «muet».
9. J'écoute ce que me dit mon interlocuteur.
10. Je n'hésite pas à demander de répéter ou d'expliquer si je n'ai pas compris ou si je ne suis pas sûr(e) d'avoir compris.

1. L'entretien ou l'entrevue

Définition : Qu'est-ce qu'un entretien ?

Du verbe entretenir, l'entretien en communication consiste à entretenir une conversation souvent formelle (professionnelle), comme un entretien d'embauche, ou encore un entretien commercial.

Dans un entretien d'embauche, le candidat négocie le poste qu'il convoite.

Quant à l'entretien commercial, un vendeur négocie pour vendre son produit.

Dans les deux cas, on doit opter pour un discours argumentatif.

Exemple : Un entretien dirigé

Exemple d'entretien dirigé

L'examinatrice: Bonjour, je m'appelle Valérie.

La candidate: Bonjour, je m'appelle Chan.

L'examinatrice: D'abord, on va faire connaissance.

Pouvez-vous me dire ce que vous faites dans la vie?

La candidate : J'étudie à l'université, dans le

domaine de l'éducation et j'aime beaucoup la langue française. J'aimerais être professeur de français ou peut-être faire des traductions.

L'examinatrice : Et depuis combien de temps étudiez-vous le français?

La candidate: j'étudie depuis un an seulement. Il y a beaucoup de cours à l'université et pour le français il n'y a pas beaucoup d'heures.

L'examinatrice: Vous êtes de quelle nationalité?

La candidate: Je suis chinoise.

L'examinatrice: Vous habitez quelle ville?

La candidate: j'habite à Wuhan, c'est une grande ville, c'est la capitale de la province du Hubei au centre de la Chine.

L'examinatrice: Et vous parlez une autre langue? Quelles langues parlez-vous?

La candidate: Je parle aussi un peu l'anglais, mais j'ai un peu oublié. parce que j'ai étudié l'anglais au lycée et je n'a i pas de cours d'anglais à " université.

L'examinatrice: Quelle est votre langue maternelle?

La candidate : C'est le mandarin, mais je parle aussi le Wuhan hua.

L'examinatrice: Ou'est-ce que vous aimez faire en dehors du travail ou des études?

La candidate: J'aime beaucoup faire du sport, ça me détend après "université. J'aime nager, je vais à la piscine.

L'examinatrice: Est-ce Que vous connaissez un peu la France?

La candidate : Seulement dans les livres et sur Internet. J'aimerais beaucoup aller en France pour étudier, quand je parlerai mieux le français.

51-Track-51.mp3

2. La table ronde

Définition : Qu'est-ce qu'une table ronde ?

Une table ronde est une réunion où les participants débattent d'un sujet d'ordre professionnel ou familial, ou encore dans un plateau de télévision, ayant pour objectif de traiter d'une problématique, ou encore de discuter un projet qui, souvent débouche sur un débat.