

Table des matières

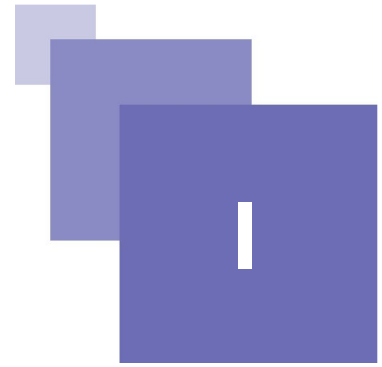
Objectifs	4
Introduction	5
I - Chapitre I : La structure d'un discours argumentatif	6
A. L'argumentation	7
1. Défendre une thèse.....	8
2. Réfuter une thèse.....	8
B. L'argument et l'exemple	9
II - Chapitre II : Le débat d'idées	11
A. Qu'est-ce qu'un débat ?.....	11
1. L'entretien ou l'entrevue.....	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 I : La structure d'un



Introduction à la rhétorique rhétorique :

Parmi les trois volets de la rhétorique d'Aristote, le premier s'intéresse aux aspects théoriques, où il considère qu'il existe trois éléments régissant un discours argumentatif.

1. L'Ethos : les caractéristiques de l'orateur, et son comportement censé être séducteur pour attirer l'attention de son auditoire, ou encore celle de son lectorat.
2. Le logos : le raisonnement logique du discours argumentatif.
3. Le pathos : l'influence de l'Ethos sur l'auditoire / lectorat (ses émotions / ses réactions).



A. L'argumentation

Définition : L'argumentation et ses stratégies

Il s'agit de convaincre et de persuader son interlocuteur avec des arguments (preuves, indices). Pour ce faire, il faut d'abord maîtriser son sujet, tout en étant clair, concis et précis. Cela joue essentiellement en faveur d'un bon orateur voulant, à tout prix, faire valoir sa thèse.

Il est à noter que dans le verbe "convaincre", il y a le verbe "vaincre" ; c'est pourquoi on est amené à affronter des interlocuteurs comme s'ils étaient des adversaires. Pour ce faire, il existe les stratégies argumentatives suivantes :

1. Une stratégie argumentative à ordre croissant ; c'est-à-dire introduire son discours avec un argument à faible degré, puis enchaîner avec des arguments à haut degré. (Exemples : activités à faire en classe).
2. Une stratégie argumentative à ordre décroissant ; c'est-à-dire introduire son discours avec un argument à haut degré, puis enchaîner avec des arguments à faible degré. (Exemples : activités à faire en classe).
3. Le sophisme de Socrate, ou le syllogisme : il s'agit d'un raisonnement logique donnant de la crédibilité au discours argumentatif.

Exemple :

- a) L'homme est mortel.
- b) Socrate est un homme.
- c) Socrate est mortel.

N.B : Ces stratégies argumentatives relèvent, entre autre autres, de la dialectique qu'Arthur Schopenhauer définit comme "une escrime intellectuelle". (voir in : L'art d'avoir toujours raison).

1. Défendre une thèse

Définition : Soutenir une thèse

On a l'exemple du plaidoyer, où on défend (une idée, quelqu'un, une cause, un organisme, une organisation, une croyance), en donnant des exemples.

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, vous permettant de trouver des solutions ensemble. En somme, la dialectique s'avère au travers d'une bonne entente mutuelle, car un locuteur ne fait que proposer pour que son interlocuteur dispose de manière positive. Or, il est vrai qu'Arthur Schopenhauer a mis en avant des stratagèmes dont il est judicieux de citer quelques uns ultérieurement.

Remarque : La thèse et l'antithèse

On défend une thèse, et on réfute celle de notre interlocuteur en même temps. Autrement dit, la réfutation a la même structure de la défense ; excepté le fait que la première vise à plaider pour une cause, alors que la deuxième consiste à la discréditer.

Il est à noter qu'il y a différents verbes ayant le même sens de "défendre", comme soutenir ou encore, plaider.

Exemple : Soutenir une thèse. / Plaider une cause.

Exemple : La thèse et l'antithèse

Thèse 1 : J'adhère à la peine de mort. (C'est-à-dire : Je suis pour la peine de mort).

Thèse 2 : Je suis contre la peine de mort.

Rappel : Les outils linguistiques dans une argumentation (modalisateurs)

Pour bien structurer une argumentation, il faut introduire ses arguments avec des verbes, des adverbes et des expressions d'opinion (modalisateurs), comme il est nécessaire donner de la cohérence à son discours avec des articulateurs logiques.

- Les verbes d'opinion : Il s'agit des verbes exprimant l'opinion d'un énonciateur, comme : penser, croire, juger, trouver, estimer, considérer.
- Les adverbes d'opinion : l'adverbe le plus utilisé est "personnellement"
- Les expressions d'opinion : à mon avis, selon moi, à ce que je sache, à ma connaissance, d'après moi

Parmi les modalisateurs cités supra, il en existe d'autres comme : les adjectifs, les pronoms personnels "je" et "nous".

2. Réfuter une thèse

Définition

Réfuter, dénoncer ou discréditer une thèse, c'est le fait d'être contre (une idée, quelqu'un, une cause, un organisme, une organisation, une croyance).

Le réquisitoire

Le réquisitoire est un discours argumentatif consistant à remettre en cause une thèse pour en imposer une autre.

En réfutant une thèse, on en défend une, car il n'existe une antithèse que par rapport à une thèse. Pour ce faire, on doit utiliser des procédés linguistiques ayant pour objectif de dénoncer.

Bibliographie



[1] Aristote, Rhétorique, Tome premier, Livre I ; texte établi et traduit par Médéric Dufour, Les Belles Lettres, 1938, Paris.

[2] Arthur Schopenhauer , L'art d'avoir toujours raison, 1864 (Version numérique)

[3] Manuel de préparation du DELF A2, HACHETTE, 2007, Paris.