



# Polycopié : Communication-Volume I

## Construction de la pensée critique



**Saida BELOUALI**

# Construction de la pensée critique



## Sommaire

I- Introduction.....	3
II- L'argumentation ?.....	3
1- L'objectif du discours argumentatif .....	5
2- Les différents raisonnements .....	5
III- Les fondamentaux de la pensée critique .....	6
1- Théorie .....	7
2- Théories concurrentes .....	7
1- Fonctionnement de l'argumentation .....	8
IV – Thèse, argument et exemple.....	9
2- Un argument ?.....	10
V- Quelques stratégies d'argumentation.....	11
VI- Recommandations.....	14
VII- Exercices.....	15
VIII- Corrigés.....	16

# Construction de la pensée critique



## I- Introduction

Nous produisons et recevons quotidiennement des messages pour convaincre ou être convaincus d'une thèse ou d'une opinion. Mais nous réfléchissons rarement aux stratégies que nous mettons en œuvre pour arriver nos objectifs. Comment choisir les arguments adaptés à la situation et comment faire en sorte qu'ils soient de qualité ! Quand une personne (l'émetteur) veut amener son auditoire, ses lecteurs à partager son opinion, il prononce ou écrit un texte argumentatif.

Les textes qui cherchent à convaincre ont **une visée argumentative** comme : le discours politique, le texte publicitaire, le texte explicatif, narratif. L'émetteur a une opinion sur un thème qu'il aborde. Il expose son point de vue, développe une démonstration pour prouver la justesse de son opinion. Il défend une thèse et organise son argumentation.

Dans cette section, nous allons apprendre ce qu'est l'argumentation et comment adapter et organiser un discours argumentatif.

## II- L'argumentation ?

Le discours argumentatif cherche à influencer les croyances, les attitudes, les valeurs ou les comportements des autres. Afin de persuader, un orateur doit construire des arguments qui convainquent son auditoire.

Une argumentation est une mise en scène d'une situation de communication très claire : un émetteur ou locuteur (l'auteur, le narrateur, le personnage) exprime une opinion et peut solliciter de diverses manières son récepteur pour le convaincre et le faire agir.

## *Construction de la pensée critique*

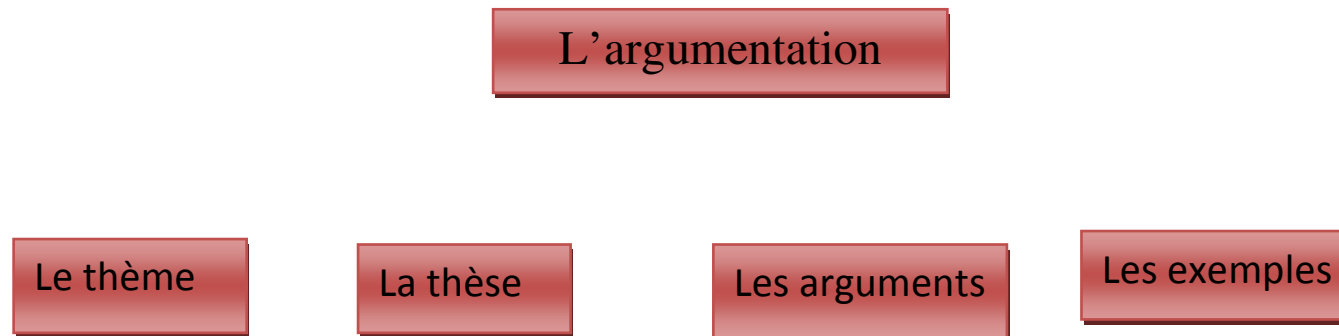


Figure I. Composantes de l'argumentation

# Construction de la pensée critique



## 1- L'objectif du discours argumentatif

Soutenir une thèse (un point de vue, une opinion) qui réponde à une problématique convaincre un adversaire pour modifier son opinion / son jugement, pour l'inciter à agir Argumenter, c'est vouloir convaincre, persuader ou délibérer

Une argumentation met en œuvre différentes stratégies pour convaincre en s'appuyant sur un raisonnement logique. Quelle que soit la logique de ce raisonnement, une argumentation s'appuie souvent contre un point de vue adverse qu'elle peut partiellement reconnaître (concession) ou catégoriquement réfuter. Le parcours argumentatif choisi détermine la composition du discours (démarche dialectique, analytique, comparative).

## 2- Les différents raisonnements

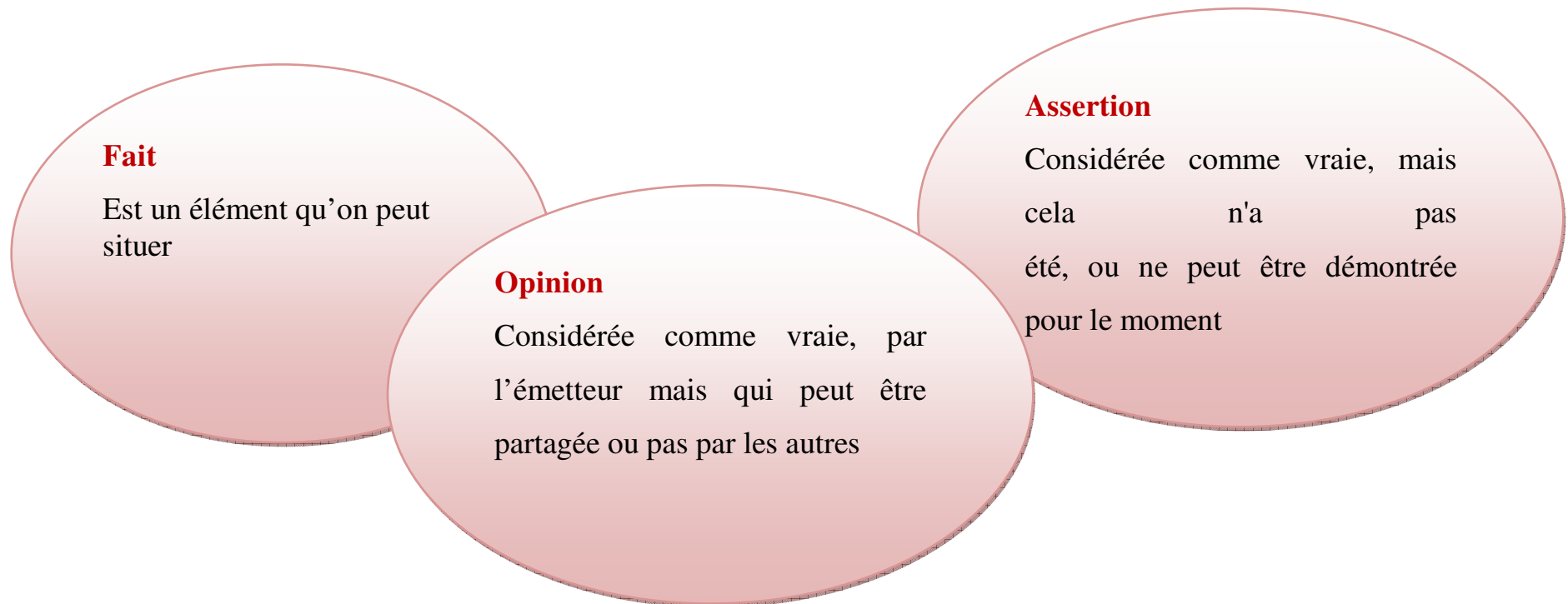
L'argumentation est une démonstration fondée sur un raisonnement logique. Différents types de raisonnements peuvent être utilisés :

- Le raisonnement inductif : on part d'une observation pour aboutir à une conclusion de portée générale
- Le raisonnement déductif : on part d'une hypothèse ou d'une idée générale pour en déduire une proposition particulière
- Le raisonnement concessif : le locuteur semble admettre un fait ou un argument qui réfute sa thèse, mais il maintient quand même son point de vue
- Le raisonnement critique : le locuteur critique ou réfute la thèse opposée à la sienne
- Le raisonnement par l'absurde : ce raisonnement imagine les conséquences absurdes d'une proposition pour la réfuter

# Construction de la pensée critique



## III- Les fondamentaux de la pensée critique



# Construction de la pensée critique

## 1- Théorie

Une théorie est notre meilleure tentative d'expliquer quelque chose dans le monde naturel, basé sur ce que nous savons actuellement.

- Une théorie est une explication
- Une théorie est une explication basée sur notre compréhension actuelle du monde

*La théorie n'est pas figée et immuable : elle peut continuer à évoluer et à s'améliorer, à mesure que nous découvrons de nouveaux faits sur le monde naturel.*

## 2- Théories concurrentes

Beaucoup de ces théories peuvent essayer d'expliquer les mêmes aspects du monde naturel - des théories concurrentes  
Alors, comment pouvons-nous juger à quel point une théorie est bonne?

La valeur et l'utilité d'une théorie ne sont mesurées que par son adéquation avec la réalité.

### A quel point une théorie est-elle valable?

- Une théorie valable est soutenue par des preuves, à partir de notre connaissance actuelle du monde naturel

Il y a deux exigences essentielles pour qu'une théorie viable:

- Une bonne théorie est soutenue par des preuves, à partir de notre connaissance actuelle du monde naturel
- Une bonne théorie devrait être testée

Une hypothèse est une prédiction basée sur une théorie qui peut être vérifiée comme étant correcte ou incorrecte.

La valeur et l'utilité d'une théorie ne sont mesurées que par l'adéquation entre la théorie et la réalité

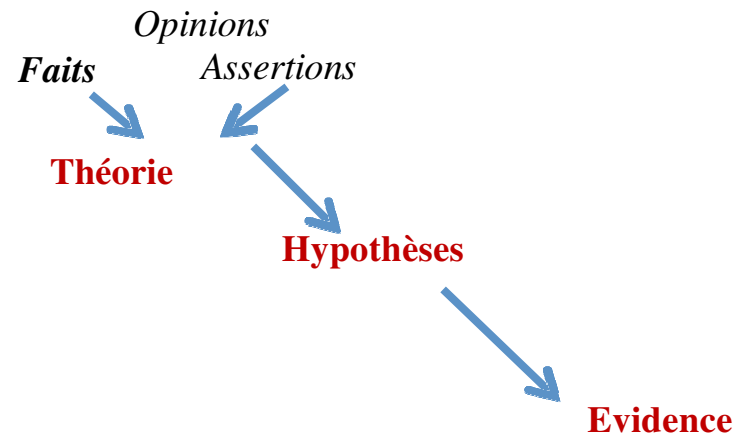
Les hypothèses (prédictions) basées sur une théorie valable seront systématiquement vérifiées.

Si une théorie établit une hypothèse qui est incorrecte alors :

- Soit la théorie doit changer et évoluer, afin de mieux correspondre à la réalité
- Soit si la théorie ne peut pas changer, elle doit être rejetée et une nouvelle explication doit être trouvée.

# Construction de la pensée critique

## 1- Fonctionnement de l'argumentation



- Peut soutenir l'hypothèse, et exclure (réfuter) d'autres hypothèses
- Peut conduire à une hypothèse nouvelle et révisée, qui peut être testée à nouveau
- Peut réfuter l'hypothèse, de sorte que la théorie doit être révisée ou écartée
- Peut ne pas être concluante, de sorte qu'aucune conclusion solide ne peut être tirée.



# Construction de la pensée critique

## IV – Thèse, argument et exemple

Pour bâtir une argumentation efficace, trois éléments sont essentiels :

**La thèse** : C'est l'idée que je veux défendre, la réponse à la question posée.

Exemple : La liberté d'expression est un droit fondamental.

**Les arguments** : Ce sont les raisons qui viennent soutenir la thèse, les preuves avancées.

Exemple : 1. La liberté d'expression est définie dans la constitution. C'est un droit constitutionnel.

**Les exemples** : Ce sont les illustrations précises qui viennent donner du poids aux arguments.

Exemple : Il est possible d'exprimer son désaccord en votant mais aussi en publiant un article critique librement tant qu'il n'offense personne ou porte atteinte aux libertés des autres.

### 1- La thèse ?

- Thème: sujet, ce de quoi on parle.
- Thèse: notre opinion globale, générale sur le sujet.
- Arguments : les raisons que l'on donne pour justifier notre thèse

La thèse est la synthèse du message. En une phrase, la thèse formule l'essentiel de ce que dit l'interlocuteur.

Le discours argumentatif a pour but de soutenir une thèse (thèse proposée) et d'invalider la thèse adverse (thèse rejetée). Dans l'un et l'autre cas, les *thèses* s'articulent autour d'un certain nombre d'*arguments*, eux-mêmes soutenus par des *exemples*. A partir de là, le discours argumentatif peut prendre des formes diverses (ainsi se contenter d'exemples) et compte surtout sur la syntaxe et les procédés rhétoriques pour emporter la conviction.

Dans tous les cas, il faut avant tout apprendre à distinguer la nature de l'argument (qui fait état d'une opinion) de celle de l'exemple (qui présente un fait) (Section ci-dessus).

Comment trouver et formuler la thèse ?

## *Construction de la pensée critique*

Il faut d'abord récolter les éléments qui la composeront, puis il faut la mettre en forme.

1. Relever les mots en exprimant bien le contenu.
2. Parmi ces mots, sélectionner les plus importants. Mettre de côté, par exemple, les mots qui ne concernent qu'un exemple, ou qui sont redondants.
3. Avec les mots essentiels, construire une phrase : ce sera la thèse.

### **2- Un argument ?**

Un argument est un ensemble d'énoncés logiques, menant à une conclusion juste, avec des raisons de soutenir la conclusion.

Une conclusion est une inférence raisonnée qui découle de la logique de l'argument. La preuve (faits, résultats expérimentaux, observations) soutient l'argument.

NB. C'est une compétence de présenter vos propres arguments d'une manière persuasive et logique, et d'entendre et de prendre en compte les arguments des autres.

Pour être valable, un argument doit être approfondi, analysé et explicité. Il nécessite un travail de recherche préalable. Les échanges de la vie quotidienne sont fondés sur des lieux communs et des idées reçues. Le travail du débateur est de ne jamais rien prendre pour acquis et de justifier tout ce qu'il avance afin d'établir une construction logique sur le chemin qui le mène aux prémisses de ses conclusions.

# *Construction de la pensée critique*

## **V- Quelques stratégies d'argumentation**

Il n'est pas facile d'influencer les autres, ces derniers ayant leurs propres préoccupations, priorités et objectifs. Pour réussir, il est important d'utiliser les meilleures méthodes afin d'influencer vos interlocuteurs sur leur terrain. N'oubliez pas que votre frustration ne se transforme pas en motivation chez eux !

Même après des années d'expérience, les pilotes de ligne passent en revue une liste de contrôle avant chaque décollage afin de s'assurer qu'ils n'omettent rien d'important.

Avant toute tentative d'influence majeure, passez en revue chaque méthode de la liste et posez-vous les questions suivantes :

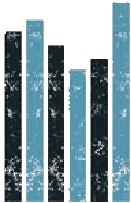







- Quelles méthodes sont pertinentes selon mon interlocuteur et la situation ?
- Quelle est la meilleure façon d'appliquer ces méthodes ?

Reportez-vous à la liste complète des méthodes à la page suivante.

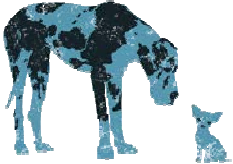








Les méthodes en début de liste se rapportent souvent à un travail de persuasion à court terme. Les méthodes en fin de liste correspondent généralement à un engagement plus durable.

Une fois que vous avez choisi les méthodes à utiliser dans votre situation et planifié votre approche initiale,

## Construction de la pensée critique

<p>1. Fournir une analyse rationnelle</p> 	<p>2. Citer des sources crédibles</p> 	<p>3. Mentionner les politiques, règles ou normes en vigueur</p>
<p>4. Instaurer un sentiment d'urgence ou de manque</p> 	<p>5. Exposer les inconvénients et les avantages</p> 	<p>6. Développer des alliances et des coalitions</p> 
<p>7. Utiliser le principe de la preuve sociale</p> 	<p>8. Initier une idée de réciprocité ou d'échange</p> 	<p>9. Encourager l'engagement et la cohérence</p> 

## Construction de la pensée critique

<p>10. Présenter des comparaisons ou contrastes frappants</p> 	<p>11. Renforcer l'impact de ses idées</p> 	<p>12. S'aligner sur des valeurs, principes ou objectifs communs</p> 
<p>13. S'inscrire dans une stratégie ou des objectifs globaux</p> 	<p>14. Construire des relations et instaurer un climat de confiance</p> 	<p>15. Aimer et être aimable</p> 
<p>16. Demander de l'aide ou des conseils</p> 	<p>17. Être influençable</p> 	<p>18. Montrer l'exemple</p> 

**Tableau I. Stratégie d'argumentation**

# *Construction de la pensée critique*

## **VI- Recommandations**

**La réussite d'une stratégie d'argumentation dépend de plusieurs facteurs. Il est recommandé de focaliser sur :**

- **Une communication sur les faits** plutôt que sur le ressenti ou l'opinion
- **Un échange permanent** avec les interlocuteurs
- **Une rétroaction régulière** qui permet de vérifier la bonne compréhension du message
- **Une prise en considération** de tout ce qui n'est pas la communication verbale (environnement, attitude physique des interlocuteurs, etc.)
- **L'écoute active**, qui ne consiste pas à faire semblant d'écouter mais bien en utilisant la reformulation, le questionnement et l'empathie... (**Référez-vous au cours Communication interpersonnelle**)

# Construction de la pensée critique

## VII- Exercices

### Exercice I

*Voyez ci-dessous une liste d'arguments porteurs justifiant la thèse et le cas échéant, l'antithèse. Appréciez chacun d'eux et dites s'ils respectent selon vous, les critères de formulation requis.*

- a. Nous avons la chance de voter, de donner notre opinion car pour l'avenir, toute la vie politique de notre pays nous concerne.
- b. Que nous soyons cadre, patron, ouvrier, nous avons la chance de pouvoir nous exprimer, comment ? En votant.
- c. Certains, sans illusions, vous diront que participer ne changera rien, que les décisions sont prises, sans se préoccuper de l'opinion publique.
- d. Il est important que chacun s'intéresse et participe à la vie politique d'un pays afin que celui-ci soit en harmonie avec son peuple dans le vote de ses décrets et de ses lois.
- e. Au moment des campagnes électorales, des promesses sont faites aux électeurs qui votent pour celui qui, prétendent-ils, va les guider dans une vie quotidienne meilleure. Certaines sont tenues, d'autres pas.

### Exercice II

*Voyez ci-dessous une liste d'arguments porteurs justifiant la thèse et l'antithèse. Appréciez chacun d'eux et dites s'ils respectent selon vous, les critères de formulation requis.*

- a. Le téléphone portable par le biais des SMS, par exemple, peut entraver la communication entre les personnes.
- b. Le téléphone portable empêche d'établir de réelles relations avec autrui.
- c. L'ordinateur peut parfois entraver la communication entre les hommes.
- d. L'ordinateur permet aussi la communication entre les hommes.
- e. Les outils de communication actuels enlèvent presque toutes sensations sensorielles.
- f. L'arrivée de ces nouvelles technologies, comme le téléphone portable, a annihilé l'écriture.
- g. La plupart des moyens de communication tendent à rendre les communications impersonnelles.
- h. Si le message est bien construit, il peut, grâce à de nombreux outils, permettre une diffusion efficace et plus large.
- i. Il est extrêmement compliqué de transmettre des émotions par téléphone ou écran d'ordinateurs interposés.

## Construction de la pensée critique

### VIII- Corrigés

#### Exercice I

- a) **Incorrect** : Formulation ambiguë qui part d'un constat, sans énoncer une opinion réelle. La phrase correcte aurait pu se formuler ainsi : *Par notre vote, nous pouvons infléchir sur l'avenir politique de notre pays.*
- b) **Incorrect** : Ne justifie pas la thèse, porte un jugement sur le vote.
- c) **Incorrect** : Anticipe l'explicitation de l'argument. La phrase correcte aurait pu se formuler ainsi : *La participation à la vie politique n'influence aucunement les décisions prises.*
- d) **Incorrect** : Reprise de la thèse. La phrase correcte aurait pu se formuler ainsi : *Voter permet de mettre un pays en harmonie avec son peuple.*
- e) **Incorrect** : Explicitation de l'argument. La phrase correcte aurait pu se formuler ainsi : Les promesses électorales non tenues peuvent dissuader de participer à la vie politique d'un pays.

#### Exercice II

- a) Incorrect : Reformulation partielle de la thèse avec un exemple.
- b) Correct
- c) Incorrect : Reprise de la thèse avec un exemple.
- d) Incorrect : Formulation trop générale.
- e) Correct
- f)
- g) Incorrect : L'affirmation est présentée comme une vérité absolue indiscutable avec le verbe annihiler, ce qui est excessif, l'argument n'est donc pas recevable.
- h) Correct
- i) Incorrect : Formulation peu efficace étant donné qu'elle commence par une restriction (si le message est bien construit. La phrase correcte aurait pu se formuler ainsi :
- j) Les nombreux outils de communication permettent une diffusion
- k) efficace et plus large des informations.

Formulation maladroite : il est préférable d'utiliser le nom plutôt que le verbe pour exprimer une idée générale (transmission pour transmettre. La phrase correcte aurait pu se formuler ainsi : La transmission des émotions par téléphone ou écran d'ordinateur interposé est difficile