

## Plaider sa cause comme un avocat

Vous pouvez évidemment puiser dans les codes de la parole judiciaire des éléments qui vous seront utiles pour plaider votre cause dans la vie de tous les jours.

Voici, pour cela, quelques règles d’argumentation.

Tout d’abord, adaptez-vous à ce que peut et veut entendre votre public. De la même façon qu’on ne fait pas boire un âne qui n’a pas soif, on ne force pas un auditoire à entendre des arguments qu’il ne veut pas entendre. L’art de l’orateur, c’est l’art de convaincre le public au moyen d’arguments auxquels il sera sensible.

Dans l’Antiquité, les Grecs avaient déjà compris que le discours (le logos) dépendait à la fois de l’image que l’orateur voulait donner de lui-même (l’éthos) et des passions de l’auditoire (le pathos). Et Aristote de dépeindre les arguments qui toucheront les jeunes (« ils sont enclins à la colère et à l’emportement »), les vieux (« ils ont l’esprit étroit, ayant été rabaissés par la pratique de la vie »), les riches (« on devient arrogant et hautain »), les nouveaux riches (« un penchant tantôt à l’arrogance, tantôt à l’intempérance, qui les porte soit aux voies de fait, soit au libertinage ») !

Les avocats ne plaident pas de la même façon devant des juges professionnels ou devant des jurés populaires. Demandez-vous d’abord ce que vos interlocuteurs ont envie d’entendre. Sont-ils plutôt sensibles aux arguments de bon sens, de philosophie, d’argent, de pouvoir ?

Ensuite, fiez-vous aux typologies d’arguments que les avocats utilisent.