

Depuis Quintilien, nous savons que les arguments peuvent être classés en quatre catégories : les arguments de droit (« j'ai le droit de partir à telle heure de mon travail, parce que c'est prévu dans mon contrat »), les arguments de fait (« nous devons réduire notre consommation d'énergie car les énergies fossiles s'épuisent de façon accélérée »), les arguments de valeur (« tolérer la prostitution, c'est tolérer l'asservissement des femmes et la marchandisation de leur corps »), et les arguments d'émotion (« comment pouvez-vous encore consommer de la viande alors que chacun connaît le spectacle épouvantable de la souffrance animale ? »).

Et dans la forme, il existe d'innombrables types d'arguments que les avocats utilisent et que vous pouvez utiliser à votre tour.

En voici quelques-uns.

Le syllogisme. Il consiste à énoncer une règle générale, à faire état d'un fait, puis à appliquer la règle générale au cas particulier : « Les délégués syndicaux ne peuvent être licenciés qu'avec l'autorisation de l'inspecteur du travail, je suis délégué syndical, vous ne pouvez pas me licencier sans l'accord de l'inspecteur du travail. »

Le raisonnement par analogie. « La secrétaire de Monsieur X a été augmentée. J'ai la même ancienneté qu'elle. Je dois être augmentée aussi. »

L'argument d'autorité. « Tous les économistes disent que les taux d'intérêt vont remonter. »

L'argument d'incompatibilité. « Si l'on est favorable à la laïcité, on ne peut tolérer le financement public de l'enseignement privé. »

L'argument de causalité. « L'allégement des charges sociales permettra de lever les freins à l'embauche et entraînera la diminution du chômage », « Il n'y a pas de fumée sans feu. »

L'argument a contrario. « Les fumeurs de tabac ne sont pas admis dans les restaurants, donc les fumeurs de cannabis y sont admis. »

L'argument a fortiori. « Si les fumeurs de tabac ne sont pas admis dans les restaurants, a fortiori les fumeurs de cannabis ne le sont pas non plus. »

L'argument ad personam. « Comment croire ce que vous dit ce délinquant ? »

Deux derniers conseils que les avocats connaissent bien :

Quand on est avocat, on ne plaide jamais sa propre cause. Il faut toujours garder un certain recul pour parvenir à dépassionner le débat. Rien n'est pire qu'un avocat qui plaiderait la cause de son client comme la sienne. On le voit d'ailleurs parfois dans les affaires familiales, où des confrères plaident le divorce de leur client en se souvenant du leur et perdent toute crédibilité. Au quotidien aussi, rien n'est pire que de coller à sa cause, sans distance. C'est pourquoi il peut être bon d'avoir recours à une tierce personne. On n'est pas forcément le meilleur plaideur pour soi-même. Pour dénouer un conflit, dans les relations humaines, il me semble judicieux de demander à un tiers ce qu'il pense de vos arguments. Dans le monde du travail, il faut toujours être assisté. Dès lors que le droit permet d'être accompagné, il faut saisir cette opportunité parce que lorsqu'on est impliqué soi-même on n'a pas le recul nécessaire pour bien jauger la situation et trouver les bons mots. Quand nous nous faisons notre propre avocat, nous avons tous tendance à charger notre argumentation d'affect. Le regard d'un tiers est là pour dépassionner.

De même, il faut toujours faire le détour de l'objectivité. L'avocat, avant de plaider une cause, établit d'abord un diagnostic objectif. Quand je plaide ma cause, il est bon que je sache clairement quelles sont mes forces et mes faiblesses. Et dans le cas d'une demande d'augmentation ou de promotion, je peux également chercher à identifier qui sont mes concurrents et surtout ne me lancer dans ce genre de demande que lorsque j'ai identifié le bon moment, lorsque j'ai atteint de bons objectifs, ou que j'ai réussi quelque chose d'important.

EXERCICES :