

COMMUNICATION

Convaincre quelqu'un

NIVEAU

Intermédiaire (B2)

NUMÉRO

FR_B2_1114X

LANGUE

Français

Objectifs

- Je peux utiliser divers éléments et structures grammaticales pour convaincre quelqu'un.
- Je peux employer des expressions pour nuancer mes propos ou manifester de l'intérêt et de la stupéfaction.



Famille de mots

Lisez les mots des boîtes bleues.

Cherchez des mots de la même famille, comme dans l'exemple.

1 convaincre



La conviction, être convaincant, être convaincu

2 persuader



3 argumenter



4 raisonner



5 défendre



6 discuter





Expressions pour convaincre

Registre de langue standard ou familier ?

Classez ces expressions pour convaincre.

1 Il est certain que...

2 Allez !

3 Il serait intéressant que...

4 Je pense que ce serait une bonne chose si...

5 Dis oui s'il te plaît !

6 Si je te le dis...

formel

familier



Argumenter

Associez les expressions qui ont un sens similaire.

Ces expressions sont-elles d'un registre familier ou formel ?

1 Pour commencer...

2 Je veux souligner que...

3 Les experts signalent que...

4 Il est évident que...

5 Il est probable que...

a Il n'y a pas de doute sur...

b Je souhaiterais insister sur...

c Il est possible que...

d Je voudrais commencer par...

e Les scientifiques défendent que...



Le robot majordome

Un groupe d'ingénieurs a créé un robot majordome, Robotin, et vous avez été recruté·e pour réaliser le marketing de ce nouveau produit. Pour commencer, nous allons **imaginer** les arguments en faveur de l'acquisition de ce robot.



Arguments

- Il nettoie la poussière.
- Il sait passer l'aspirateur.
- Il peut promener le chien.



Convaincre les chefs d'entreprise

Vous avez une réunion avec les directeurs de plusieurs centres commerciaux.

Utilisez les expressions que vous avez apprises, ainsi que les arguments que vous avez listés dans l'exercice précédent, pour les convaincre d'acheter Robotin.



*Je voudrais commencer par dire que
Robotin...*

Les scientifiques défendent que...

Il est probable que...



Convaincre votre partenaire

Robotin est enfin dans les rayons !

Imaginez des phrases pour convaincre votre partenaire que vous avez besoin d'en acheter un pour l'installer chez vous.



Robotin est très utile. Allez, on va l'acheter !

Je ne suis pas sûr·e que...

...



Réagir à des arguments (I)

Classez les expressions selon s'il s'agit de réactions positives ou négatives.

1

Bon, d'accord.

2

Mais c'est absurde !

3

Sûrement pas !

Réactions positives

4

En aucun cas.

5

En principe oui.

6

Bien sûr !

7

Il ne manquerait plus que ça !

8

C'est certain.

9

Pourquoi pas !

Réactions négatives

10

Pour rien au monde !

11

Quelle bonne idée !

12

Je ne préfère pas.





Réagir à des arguments (II)

Classez ces expressions selon qu'elles expriment la surprise, l'intérêt ou le désintérêt.

Sérieux ?	Ça ne me botte pas trop...	Ça m'intéresse !	Ça m'attire beaucoup.
Vraiment ?	C'est pas mon truc.	Ça me tente bien.	Tu me fais marcher !
Ça me dit bien.	Ça m'intrigue !	Bof...	C'est pas vrai !

Surprise	Intérêt	Désintérêt
<hr/>	<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>	<hr/>





C'est à vous !

En **classe entière** ou en **breakout rooms** :

Réagissez aux situations suivantes. **Imaginez** le dialogue.

1 Votre meilleur ami se marie bientôt et il vous annonce qu'il va avoir un enfant. Quelle est votre réaction ? Est-ce une bonne nouvelle ? Pourquoi ?

2 Une nouvelle école va ouvrir juste en face de votre maison. Est-ce une bonne ou une mauvaise nouvelle ? Quelle est votre réaction ?

3 En France, toutes les décorations religieuses sont interdites dans les bâtiments publics. Qu'en pensez-vous ?



Avant d'entrer dans la **breakout room**, prenez une **photo** de l'exercice.

Organisons un voyage

Imaginez que Lingoda offre un voyage d'étude à ses étudiants pour qu'ils ou elles pratiquent la langue. Vos camarades et vous devez choisir la destination.

Choisissez un pays et **préparez vos arguments** pour défendre votre proposition.



France



Belgique



Canada



Madagascar



Suisse

- climat
- gastronomie
- offre culturelle

- fête
- nature
- ...



Convaincre vos camarades

Une fois que vous avez tous vos arguments, essayez de **convaincre** vos camarades. Ils ou elles réagissent positivement ou négativement. Vous devez **parvenir à un accord**.



Je propose de voyager à... parce que...
Dîtes oui s'il vous plaît !

Bof... C'est pas mon truc !
Le meilleur choix est... parce que...



Ça me tente bien !

Convaincre le professeur

Un fois que vous vous êtes mis d'accord sur la destination, vous devez **convaincre** le ou la professeur·e qui réagira positivement ou négativement. Essayez d'être convaincant·e en utilisant de **nouveaux arguments** : le prix, l'éducation...



*La plupart des étudiants sommes d'accord pour...
Il est évident que...*

C'est une bonne idée, mais...

...



Fin de la leçon :

Expression

Faire avaler quelque chose à quelqu'un

Sens : faire croire quelque chose à quelqu'un

Exemple : *Louis est trop naïf, on peut lui faire avaler n'importe quoi.*



Pratique additionnelle



Autres expressions pour convaincre

Voici quelques expressions supplémentaires pour convaincre. **Créez une phrase** avec chacune d'entre elles.



**Il est indiscutable
que...**

**Il est nécessaire
que...**

**Il est important de
souligner que...**

**Ne me fait pas faux
bond !**

Naturellement...

Il est urgent que...

**Tu ne seras pas
déçu·e !**

**Il faut admettre
que...**

**Tu ne peux pas
refuser !**

Je te garantis que...



Pratiquons : mer ou montagne ?

Pensez à un lieu où vous voudriez partir en vacances, avec vos camarades. Mer ou montagne ?

1



Énoncez trois arguments pour convaincre vos camarades de vous suivre où vous le souhaitez.

2



Un camarade vous a convaincu grâce à ses arguments. **Exprimez votre intérêt** et votre accord.

3



Un·e autre camarade ne vous a pas convaincu·e. **Exprimez votre désintérêt.**

- Je te garantis que...
- Tu ne seras pas déçu·e !
- Tu ne peux pas refuser !
- Pourquoi pas !

- Ça me tente bien...
- Quelle bonne idée !
- Sûrement pas !
- Pour rien au monde !

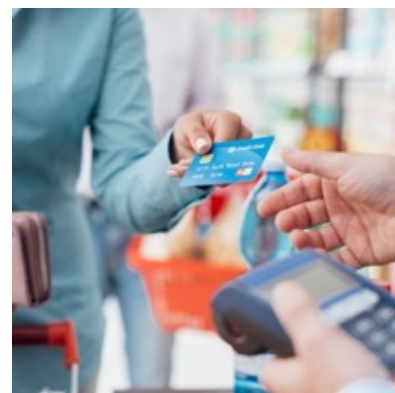
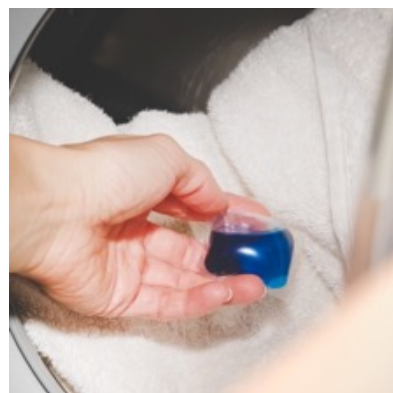
- ça ne me botte pas trop parce que...



Une nouvelle lessive

Imaginez un dialogue.

Au supermarché, un·e vendeur·euse fait la promotion d'une lessive pour garder le linge blanc. Mais vous ne vous laissez pas faire, vous êtes certain·e que le vôtre est meilleur et lave plus blanc.





Corrigés

P. 4 : Formel : 1, 3 et 4. Familier : 2, 5 et 6.

P. 5 : 1d, 2b, 3e, 4a, 5c.

P. 9 : Réactions positives : 1, 5, 6, 8, 9 e 11. Réactions negatives : 2, 3, 4, 7, 10 et 12.

P. 10 : Surprise : Sérieux ? Vraiment ? Tu me fais marcher ! C'est pas vrai ! Intérêts : ça m'intéresse ! Ça m'attire beaucoup. Ça me tente bien. Ça me dit bien. Ça m'intrigue !



Résumé

Argumenter dans un registre de langue formel

- avec des verbes : *défendre ; souligner ; signaler*
- avec des noms : *l'argument ; le raisonnement*
- avec des expressions : *Il n'y a pas de doute sur... ; Il est indiscutable que...*

Convaincre dans un registre de langue familier

- *Allez ! Tu ne seras pas déçu !*
- *Dis oui s'il te plaît ! ; Tu ne peux pas refuser !*
- *Ne me fais pas faux bon !*

Réagir à une proposition

- réaction positive : *Pourquoi pas ! ; En principe oui.*
- réaction négative : *Pour rien au monde ! ; En aucun cas.*

Exprimer son intérêt ou son désintérêt

- intérêt : *Ça me dit bien ! ; Ça m'intrigue !*
- surprise : *Sérieux ? ; Tu me fais marcher !*
- désintérêt : *Ça ne me botte pas trop... ; Bof, c'est pas mon truc...*



Vocabulaire

signaler

en aucun cas

en principe

pour rien au monde

faire marcher quelqu'un

faire faux bond

indiscutable

intriguer

