

# DIRE, DIRIGER (3)

Argumenter et débattre : quelques conseils pratiques

Antoine BOUVET – [antoine.bouvet1@univ-lyon3.fr](mailto:antoine.bouvet1@univ-lyon3.fr)

# Plan de la séance

- 1. Les termes du débat : réflexions préalables
- 2. Attaquer, se défendre



# 1. LES TERMES DU DÉBAT : RÉFLEXIONS PRÉALABLES



# Clarification et abstraction

- Clarifier les termes du débat.
  - **Définir** : avant de commencer à réfléchir, il faut s'assurer qu'on a bien compris les termes essentiels du débat.
  - Cette étape est probablement **la plus importante** : elle permet à la fois...
    - ... d'être précis et efficace dans ses explications.
    - ... de renvoyer l'adversaire à ses propres confusions s'il n'est pas assez rigoureux.
- Trouver le bon équilibre entre **abstraction** et **généralisation**.
  - Il faut réussir à faire preuve de suffisamment de recul sur le sujet pour le considérer avec distance, mais sans pour autant avoir l'air détaché.



# Un exemple : argument en faveur de la mise en place d'une allocation étudiante universelle

- Je peux raisonner en prenant **des exemples particuliers**...
  - *Interroger des étudiants en situation de précarité financière, par exemple, et argumenter en racontant leurs histoires...*
    - Gabriel doit se lever à 5h tous les jours pour distribuer des journaux dans le métro avant les cours ; Chaïma ne peut pas préparer les concours de juriste car elle doit travailler dans un restaurant pendant la semaine de révision...
  - *C'est persuasif, mais peu convaincant, car je n'évoque pas le problème de façon systémique.*
- Je peux, au contraire, **généraliser** afin de m'intéresser au système qui sous-tend tous les cas particuliers.
  - *Convoquer des statistiques, étudier les grandes tendances, cibler précisément à partir de quel diplôme les étudiants les moins aisés décrochent le plus souvent...*
  - *C'est convaincant, mais très... froid.*
    - Je donne l'impression que l'injustice ressentie ne m'intéresse pas.

# Manier les faits

- L'objectivité des faits n'existe pas, je peux donc les tordre de plusieurs manières...
- **Nier**
  - *Je réfute la validité des faits ou je montre que les faits ne sont pas crédibles.*
  - *Persuasif, mais risqué !*
- **Interpréter**
  - *Je plie l'argument de mon adversaire, ou je le retourne, pour lui faire dire l'inverse de ce que mon adversaire lui fait dire.*
  - *Demande beaucoup de réactivité et d'agilité rhétorique, mais souvent payant.*
- **Relativiser**
  - *Je prends de la distance avec les faits, soit dans le but de retourner l'argument, soit dans celui de changer de sujet.*
  - *Facile à faire, mais l'adversaire doit mordre à l'hameçon, sinon je passe pour un charlatan !*

# Un exemple...

- « Selon des chiffres de 2016, plus de 20% des étudiants vivraient sous le seuil de pauvreté ! Ce chiffre est inacceptable dans la 7<sup>ème</sup> puissance mondiale ! »
- **Nier** : « Selon des chiffres de 2016 ? Vous n'avez pas plus récent ? Depuis 2016, les gouvernements Macron successifs ont largement flexibilisé les emplois étudiants, ce chiffre n'a pu qu'augmenter ! »
- **Interpréter** : « Si je comprends votre raisonnement, cela signifie que 80% des étudiants français vivent décemment. Notre système n'est pas parfait, mais c'est un chiffre dont nous devons aussi pouvoir nous féliciter ! »
- **Relativiser** : « Peut-être, mais les étudiants bénéficient de nombreuses aides sociales. Il y a certainement des choses à revoir dans notre système, mais regardez aux États-Unis : non seulement les étudiants ne sont pas plus riches que les nôtres, mais ils doivent encore s'endetter pour aller à la fac, payer leurs médicaments, etc. »

# Que veut dire remporter un débat ?

- Question difficile : il est **extrêmement improbable** qu'un adversaire décide de mettre fin au débat en admettant qu'il avait tort...
  - *Plus les enjeux sont élevés, moins cette issue est probable.*
- Remporter un débat, c'est **remporter la faveur du public**.
  - *Schopenhauer, L'Art d'avoir toujours raison, Stratagème XXVIII : Convaincre le public et non l'adversaire.*
  - *D'où l'importance croissante des réseaux sociaux en politique.*
- Il faut donc reformuler la question : **comment gagner le public ?**
  - *Rester maître de soi : avoir le contrôle de la situation.*
  - *Avoir un argumentaire construit.*
  - *Marquer les esprits.*
  - *Montrer que l'adversaire n'est pas à la hauteur.*





## 2. ATTAQUER, SE DÉFENDRE

# Comment se lancer dans le débat ?

## La posture défensive

- Je montre que mon argumentaire est solide et qu'il sera difficile de l'attaquer.
- **Clarification des termes** = montrer que je connais et comprends les termes du débat.
  - « *Avant d'aller plus loin, il faut revenir sur le terme que vous employez et qui – je pense – n'est pas le bon... »* »
  - « *Vous ne paraissiez pas très sûr de vous quand vous avancez ces chiffres. En vérité, ils sont faux et permettez-moi de vous montrer pourquoi... »* »
- **CV** = me présenter de manière à mettre en valeur mes compétences, mes engagements passés.
  - « *En tant que femme et féministe, engagée dans le milieu associatif depuis plus de dix ans, je peux affirmer que... »* »
  - « *Comme l'a dit M<sup>me</sup> X, je suis avocate, je connais donc le sujet par cœur... »* »

# Comment se lancer dans le débat ?

## La posture offensive

- Je me montre immédiatement **agressif** et j'essaie de **déséquilibrer l'adversaire**.
- L'**invective** = impressionner l'adversaire par une attaque frontale.
  - « Pour commencer, je suis heureuse d'enfin vous rencontrer, car vous avez pris la mauvaise habitude de raconter n'importe quoi sur les plateaux télé sans jamais personne pour vous contredire... »
- La **question oratoire** = j'attaque la position de l'adversaire en le forçant à aller dans mon sens...
  - Fonctionne très bien avec un « **pour ou contre** ».
  - « J'aimerais commencer par vous poser une question : êtes-vous pour ou contre les violences sexuelles ? Contre ? Alors pourquoi ne faites-vous rien sur le sujet ? »
- La **contre-intuition** = je fais mine d'aller dans le sens inverse de celui qu'on attend de moi.
  - « Je veux commencer par dire que, pour une fois, je suis d'accord avec vous : il y a trop de pauvres dans notre pays... Mais vous oubliez de dire que ce sont les politiques que votre parti mène depuis vingt ans qui en sont la cause.



# Comment se lancer dans le débat ?

- On peut bien évidemment chercher un équilibre de ces postures défensives et offensives...
  - *Invective + question oratoire + CV*
  - « Êtes-vous agriculteur, vous ? Est-ce que vous vous levez 365 jours par an à 5h du matin pour travailler ? Non ? Alors arrêtez de raconter n'importe quoi et écoutez-moi. Vous ne savez pas de quoi vous parlez... »



# Les objections

- *Ad rem, ad hominem, ad personam* = types d'arguments tirés des leçons de rhétorique romaines.
  - *Trois manières de contre-argumenter qui agissent sur trois échelles différentes de l'argument adverse.*
- L'objectif de ces arguments est de **retourner l'argument adverse** : de passer d'une posture défensive à une posture offensive.
- Exemple – Un groupe d'amis devant un cinéma : Emma veut convaincre ses camarades d'aller voir, *Massacre à la pelle à neige*, une série B d'horreur américaine ; Yacine veut convaincre ses camarades d'aller voir *La forme des nuages*, un drame social tchèque sur les facteurs de dépression en milieu hospitalier...
  - *EMMA – Allez les copains, j'ai envie de rigoler, allons voir un film amusant !*
  - *YACINE – Franchement, ça a l'air nul... Vous ne préférez pas aller voir un film plus intelligent ?*





# Arguments *ad rem*

- L'argument cherche une **faille logique** dans le raisonnement adverse = objection convaincante.
- L'argument **le plus pertinent** l'emporte.
  - EMMA – *Le cinéma, c'est fait pour s'amuser ! Ton film a l'air déprimant... La vie est déjà suffisamment ennuyeuse et compliquée ! Et puis avec la semaine qu'on vient de passer, entre les devoirs à rendre et les rattrapages de cours, moi je suis fatiguée, on a bien mérité de se détendre devant un film idiot !*
  - YACINE – *Le cinéma, c'est aussi fait pour réfléchir. L'art, c'est plus que juste du fun, c'est une ouverture sur le monde ! Certes, la semaine qu'on vient de passer était fatigante, mais on ne va pas non plus courir un marathon ou assister à une conférence de 3h sur Kant ! Et puis c'est bien de changer un peu, de goûter à des genres cinématographique différents !*
- Possibilité de tenter de balayer totalement l'argument adverse sur le critère de la **pertinence**...
  - YACINE – *Tu dis n'importe quoi ! Et puis depuis quand faut-il que quelque chose soit idiot pour être divertissant ?*
  - EMMA – *Tu exagères : un film peut être intelligent ET fun, ce n'est pas la peine de discréditer mes goûts juste pour avoir raison !*

# Arguments *ad hominem*

- Attaquer la **cohérence des arguments** de l'adversaire = très efficace !!
  - Chercher le défaut logique dans la stratégie adverse afin de la discréditer.
- Pas besoin de démonter les arguments un par un : il suffit d'attaquer leur **cohérence**.
  - YACINE – Tu dis qu'on a passé une semaine fatigante, mais ton film dure 2h10, alors que le mien ne dure qu'1h32. Si tu crois vraiment ce que tu dis, nous ferions mieux d'aller voir mon film.
  - EMMA – Toi tu parles de changer un peu de style de films, mais en attendant, c'est la troisième fois cette année que tu nous traînes devant un drame ennuyeux et déprimant... La dernière fois sur un collectionneur de papillons analphabète... Bonjour l'ambiance !
  - YACINE – Oui, mais tu l'avais bien aimé ce film-là !
  - EMMA – Exactement : parce que moi je suis capable de changer un peu de temps en temps et de m'intéresser à tout.



# Arguments *ad personam*

- Chercher à mettre en cause la **crédibilité de l'adversaire** : on ne s'attaque plus à ses arguments, mais à lui !
- Argument très **persuasif** car il force le public à se retourner contre notre adversaire.

... mais attention à la **mauvaise foi** et aux **retours de bâton** !

- EMMA – *Oh puis tu m'énerves ! C'est tout le temps toi qui décides de tout dans ce groupe, c'est agaçant. Il faut toujours que tu donnes ton avis pour tout. Tout est toujours une question de pouvoir pour toi... C'est un comportement machiste qui ne te correspond pas et ça me déçoit de toi.*
- YACINE – *Bon, j'en ai assez. Je sais pourquoi tu ne veux pas aller voir mon film ! Tu nous as menti la semaine dernière : tu as dit que tu étais malade, alors que tu es allée le voir avec Damien au lieu de venir avec nous. J'ai fait tout ça exprès pour te coincer, donc maintenant avoue tout ! En plus, tu n'aimes pas les films d'horreur, tu l'as dit quand on a vu le film de vampires pour Halloween.*





# Conclure : pointes et *claptraps*

- Marquer les esprits.
- Résumer l'ensemble de l'argumentation.
  - Impression de *résolution*.
  - Ingéniosité de la formule = *pointe*.
- « *Claptrap* » = phrase qui suscite les applaudissements de l'assistance.
  - *Crescendo, effets d'annonce, hyperboles, anaphores, métaphores, antithèses en 2 temps, énumérations à 3 temps, assonances...*
- « Car nous œuvrons pour rendre le monde plus juste ! Nous œuvrons pour des jours meilleurs et des lendemains plus beaux ! Nous ne nous laisserons pas dicter notre conduite par le doute, la peur et l'indigence ! Nous refuserons de tendre l'oreille aux sirènes de l'effondrement ! Ensemble pour l'avenir ! Ensemble pour le progrès ! Ensemble pour le pays et la paix ! »