



Plaidoyer, discours et techniques argumentatives

Déroulement de la séance

Qu'allons-nous étudier?

- Les techniques argumentatives
- La rhétorique

Comment allons-nous l'étudier?

- Mise en situation sur un travail d'écriture de discours
- Au travers de l'analyse de discours célèbres:
 - J'accuse
 - I have a dream
 - » Visionnage télévisuel
 - » Étude de la structure écrite du discours

Le texte argumentatif

Fonctions:

Il défend une prise de position

- En s'opposant implicitement ou explicitement à ceux qui pensent le contraire
 - Il peut directement s'adresser à l'adversaire
 - Il vise à empêcher de prendre l'adversaire au sérieux
- 2 fonctions
 - Persuasive: l'émetteur cherche à convaincre le destinataire
 - » En lui faisant partager son point de vue
 - » En faisant appel à des sentiments
 - » En faisant appel à sa raison
 - Polémique: décrédibiliser

La rhétorique

l'art de l'éloquence.

- Elle a d'abord concerné la communication orale. Elle comportait cinq parties
 - l'*inventio* (invention ; art de trouver des arguments et des procédés pour convaincre),
 - la *dispositio* (disposition ; art d'exposer des arguments de manière ordonnée et efficace),
 - l'*elocutio* (élocution ; art de trouver des mots qui mettent en valeur les arguments → style),
 - l'*actio* (= diction, gestes de l'orateur, etc.)
 - la *memoria* (= procédés pour mémoriser le discours).
- La rhétorique a ensuite concerné la communication écrite et a désigné un ensemble de règles (formes fixes) destinées au discours.

Les types de discours

Discours délibératif

- **qualifié aussi de discours politique, s'adresse à l'assemblée, au sénat.**
 - On y conseille ou déconseille sur toutes les questions portant sur la vie de la cité ou de l'État : la diplomatie, l'économie, la budgétisation, la législation, etc.
 - Ce type de discours a donc pour finalité les décisions à prendre et on y discute de leur côté utile ou nuisible. Il faut y utiliser une argumentation par l'exemple.

Les types de discours

Discours démonstratif

- Dichotomie: le bien ou le mal.
- discours d'apparat, les *panégyriques*
 - On y blâme ou y loue un homme - ou une catégorie d'hommes - en mettant en avant le côté noble ou vil de son existence, de son action.
 - L'amplification est souvent employée dans ce type de discours. Le discours démonstratif ne dicte pas un choix, mais oriente les choix futurs.
 - Enfin, il peut être employé à des fins pédagogiques.

Les types de discours

Discours judiciaire

- Dans ce genre de discours, l'auditoire est généralement un tribunal.
- On vise ici à accuser (par un réquisitoire) ou à défendre (par une plaidoirie).
 - Le discours porte sur des faits qui se sont passés. il s'agit de les établir, de les qualifier et de les juger.
 - On fait donc appel aux notions de justice et d'injustice, et on utilise le raisonnement syllogistique et l'enthymème.
 - L'organisation du discours est soumise à des lois : on s'adresse à un auditoire spécialisé.

Quelques techniques de base

L'ancrage

- associer un état interne (émotion, ressenti) à un stimulus externe d'au moins un des cinq sens (ouïe, vue, odorat, toucher, goût).
- La madeleine de Marcel PROUST.
- La PNL a modélisé ce mode d'association que notre cerveau connaît pour en faire un processus conscient et très rapide.
- **Exercice: trouver des ancrages valables pour votre génération**

Quelques techniques de base

Le Switch Pattern

- procédé mis au point pour rompre un enchainement de pensées qui mène à un comportement non désiré.
- Pour modifier son comportement
 - visualiser un élément qui précède l'apparition du comportement,
 - basculer (switch) sur une image représentant l'état obtenu avec le comportement souhaité.
 - » L'effet est renforcé si on peut associer à l'image un son ou une odeur etc.
- Ex: le fumeur, sa main

Le recadrage

- « considérer un autre point de vue » et par là même de donner un autre sens à l'expérience vécue.
- ex: Le roman « Alice au pays des merveilles »

Techniques discursives

L'exorde

- phase d'ouverture du discours, essentiellement phatique
- exposé bref et clair de la question que l'on va traiter ou de la thèse que l'on va prouver.
- L'orateur pourra faire précéder l'exorde d'une présentation de soi.

La narration

- Exposé des faits concernant le sujet à traiter.
- Cet exposé objectif : clarté, brièveté, crédibilité.

La confirmation

- Ensemble des preuves
- suivie d'une réfutation qui détruit les arguments adverses.

La réfutation

- une réfutation du discours ou des objections de la partie adverse
- Réponse aux objections mutuelles, comme dans l'altercation.

La péroraison

- met fin au discours.

S'impliquer dans son discours

Le principe de l'argumentation réside dans la conviction de son auteur...

Importance du système d'énonciation

- Recours à la 1ere personne
- Le locuteur peut se manifester ou pas (pour masquer l'intention de convaincre)

le choix du lexique comme indicateur du degré de certitude :

- l'affirmation catégorique:
 - assurément", "sans aucun doute", "il est certain que", "toujours", "jamais"...
- l'hésitation
 - "peut-être", "il est possible que",...
- Utilisation d'un lexique affectif
- Connotation

S'adapter au destinataire

Réfuter l'adversaire

- **l'énonciation à plusieurs**
 - Deux voix se font entendre dans le texte à caractère polémique, celle de l'auteur et celle de l'adversaire.
- **une présentation partielle des thèses en présence**
- **l'ironie**
 - l'un des moyens privilégiés de la polémique; procédé favori des philosophes des Lumières pour dénoncer les abus de leur temps
 - C'est une arme et à ce titre elle vise une cible, elle déprécie l'adversaire sous couvert de son éloge, elle amuse le lecteur par la raillerie, et elle sollicite sa connivence.
- **l'emploi d'arguments d'autorité**

La progression du raisonnement

le raisonnement inductif

- **des faits particuliers pour conclure sur une vérité générale**
 - induit des vérités abstraites sur la base d'expériences et d'observation.
 - » peut être considéré comme abusif : généraliser une observation à partir d'un cas unique ne prouve rien,
 - » très persuasif puisqu'en s'appuyant sur des exemples concrets, il donne à l'argumentation son poids de réalité.

le raisonnement déductif

- **Des idées générales à la conclusion particulière**
 - démarche qui s'appuie sur des postulats qui ne sont pas ou plus à démontrer pour déduire des conséquences.
 - Type de construction dans lequel chaque affirmation doit amener nécessairement la suivante.

La progression du raisonnement

le raisonnement concessif

- on accorde du crédit aux arguments adverses, pour défendre ensuite plus librement ses propres arguments

le raisonnement par analogie :

- Mise en parallèle de la réalité dont on parle avec une autre réalité plus concrète ou plus connue.

la logique du thème et du propos

- mode de progression le plus souple.
 - Le thème désigne ce dont on parle et ainsi se construit progressivement la cohérence du texte.
 - Un texte argumentatif peut être structuré selon un aller-retour judicieux entre les idées abstraites et les exemples concrets.

Discours célèbres

- Thomas Woodrow Wilson, La paix dans le monde pour programme
- Dolores Ibarruri, No pasaran!
- Charles de Gaulle, Paris libéré
- Winston Churchill: Le Nerf de la paix
- Abbé Pierre, Appel de l'hiver 1954
- John Fitzgerald Kennedy, Ich bin ein Berliner
- Martin Luther King, I have a dream
- Robert Badinter, Pour l'abolition de la peine de mort
- Nelson Mandela, Une nation Arc en ciel
- Barack Obama, Yes, we can.