
The logo for the Olympia Toastmasters club, featuring the word "olympia" in a stylized blue font with a red accent on the 'i'.

Le plaisir d'apprendre à mieux communiquer !

(Club #721, secteur 63, division G, district 61)

Développer son argumentaire pour mieux convaincre « Le débat »

Soirée spéciale du lundi le 27 janvier 2014

Animation : Sylvie Dumoulin

Quelques notions, suggestions et techniques
jetés sur papier sans autre formalité...

(Club #721, secteur 63, division G, district 61)
Développer son argumentaire pour mieux convaincre « Le débat »
Soirée spéciale du lundi le 27 janvier 2014

Étymologie du mot argument

Emprunt au latin classique, mot issu de deux mots :

Argumentum : « sujet à expliquer »

Arguere : « convaincre »

Première clé à retenir :

Dans le mot convaincre, nous retrouvons « vaincre » avec (« con ») et non contre. Dans un débat comme lors de la présentation d'un discours, nous devons constamment demeurer en lien avec l'auditoire.

Préambule

L'argumentation lors d'un débat fait appel aux mêmes critères que ceux de la production et de la livraison d'un discours : le contenu et la forme doivent être efficaces... Chaque notion présentée est applicable à un discours.

A. La structure d'une argumentation

1. Introduction

Dans la partie « introduction », l'orateur doit situer le sujet du débat dans son contexte, reformuler le sujet, énoncer une opinion claire et donner un aperçu des fondements de son opinion. L'introduction doit être brève et percutante.

2. Argumentaire (développement)

La partie argumentative comprend la reformulation, la réfutation et l'apport d'une idée nouvelle.

2.1 Reformulation :

Consiste à réexprimer de manière claire et concise ce qui a peut-être été énoncé de manière confuse ou malhabile ou bien à traduire selon son interprétation l'argument de l'adversaire. Très efficace, car celle-ci devient un puissant levier. On s'appuie sur l'affirmation de l'adversaire, qui est pourtant contraire à notre point de vue, pour renforcer notre propre affirmation. Cette tactique habile se sert des points faibles de l'argumentaire du concurrent.

(Club #721, secteur 63, division G, district 61)

Développer son argumentaire pour mieux convaincre « Le débat »

Soirée spéciale du lundi le 27 janvier 2014

2.2 Réfutation :

Vise à démontrer qu'une affirmation est fausse. Elle a pour objet de ruiner ou d'affaiblir les arguments de l'adversaire.

2.3 Contre-réfutation :

En opposition à la réfutation.

2.4 Argument (débat) :

Raisonnement qui vise à prouver une idée dont le but est de convaincre l'auditoire que vous avez raison.

2.5 Usages des différentes composantes de l'argumentaire

Autrement dit, après avoir résumé l'idée qui vient d'être avancée par l'adversaire, on a toujours le choix :

- de répondre à cette idée;
- de ne pas en tenir compte et d'apporter un nouvel argument;
- de faire les deux en même temps, soit de répondre à l'idée et d'apporter un argument inédit

3. Conclusion

La conclusion est importante, car elle vient faire une boucle avec l'introduction afin de renforcer son principal argument. C'est une dernière chance de convaincre, d'une façon percutante, l'auditoire de la pertinence de votre argumentaire.

(Club #721, secteur 63, division G, district 61)
Développer son argumentaire pour mieux convaincre « Le débat »
Soirée spéciale du lundi le 27 janvier 2014

B. L'évaluation de l'argumentaire

• Le contenu :

La définition des termes est-elle claire et précise?
L'interprétation de la question est-elle logique?
Les points essentiels de la question sont-ils perçus et traités?
Les arguments s'appuient-ils sur des preuves solides?
Les affirmations gratuites sont-elles évitées?

• Le raisonnement :

Est-il logique, pertinent, vif, agile?
Évite-t-on les contradictions?
Détecte-t-on les failles de l'adversaire?
La pensée est-elle originale?

• L'organisation :

Est-ce que le plan des arguments est clair?

• La présentation :

Est-ce que l'orateur...
... est convaincu, convaincant et sincère?
... a un style, un ton, un débit, un volume efficaces?
... porte attention à la prononciation, la grammaire et le choix du vocabulaire?
... prend contact avec l'auditoire et fait en sorte qu'il devienne son allié?
... a une position, des gestes, des déplacements qui sont pertinents et qui démontrent de la confiance et de la conviction?

Note :

Être conscient de son langage non verbal (ses expressions faciales, sa gestuelle, son état de tension ou de relaxation, etc.), car ce que l'orateur exprime avec les mots doit être conforme avec ce qu'il exprime avec le corps.

(Club #721, secteur 63, division G, district 61)
Développer son argumentaire pour mieux convaincre « Le débat »
Soirée spéciale du lundi le 27 janvier 2014

C. Savoir argumenter, conseils en vrac :

1. Appuyez chaque argument avec des exemples

Cela donne de la crédibilité à l'explication. Les exemples doivent être réels et non hypothétiques. Ils auront plus de poids, s'ils ont une valeur générale plus qu'anecdotique. Plus ils sont proches de l'expérience vécue par l'auditoire, plus ils seront efficaces. Une expérience personnelle risque de toucher moins de gens qu'une expérience où l'auditoire peut facilement se reconnaître.

2. Assurez-vous que **votre auditoire vous suit** dans votre raisonnement. **Soyez cohérent** , sinon cela alimentera les objections de vos adversaires. Ce que vous dites doit être convaincant pour les autres et non seulement pour vous, tenez compte du public auquel vous vous adressez.

3. Intégrez les réactions de votre auditoire

Tenez compte de chaque **nouvelle donnée** et **n'essayez pas de vous raccrocher à un schéma préétabli. Gérez l'imprévu. Soyez sensible à la manière dont votre message est reçu** et perçu ; pour cela, regardez votre auditoire pour y déceler les signes.

4. Ayez une argumentation crédible

Évitez de dire n'importe quoi. Pas de mensonge, éludez les propositions irréalistes, les promesses impossibles à tenir, les accusations de mauvaise foi, les affirmations non justifiées.

5. **Les arguments gagnants sont plutôt simples (et non simplistes) plutôt que complexes.** Ainsi vous captez davantage l'attention de l'auditoire et vous conservez plus facilement le contact avec celui-ci. **Évitez l'usage de la langue de bois qui est une manière rigide de s'exprimer et qui brise le contact avec l'auditoire.**

6. **Soyez stratégique...** Argumenter c'est comme jouer. On "prépare ses coups", c'est-à-dire que l'on **gagne progressivement du terrain** pour être en situation de l'emporter. **La précipitation est en général une erreur dont la partie adverse profitera immanquablement.**

Donc, faites une sélection et mettez en ordre d'importance vos arguments. Présentez de façon progressive vos arguments. Vous pourrez plus aisément surprendre et désarçonner les arguments contraires.

(Club #721, secteur 63, division G, district 61)

Développer son argumentaire pour mieux convaincre « Le débat »

Soirée spéciale du lundi le 27 janvier 2014

6. (suite)

Évitez l'argumentaire anarchique qui s'en va dans tous les sens, suivez une séquence.

Évitez l'argumentation surabondante. « Trop, c'est comme pas assez »...
Sachez que s'ils sont trop nombreux, ils risquent d'annuler leurs effets respectifs.

7. Choisir des arguments qui vont dans un sens que votre adversaire et l'auditoire estimeront positif pour eux. La qualité du débat dépend plus de l'accord que du désaccord. On pense souvent à tort que le débat est un exercice de confrontation des idées où les équipes s'opposent avec véhémence et vigueur.

Technique du "Oui, mais..."

Répondre aux objections selon la technique du oui... oui, mais. Pour valoriser les accords. Cela contribue à projeter un climat positif pour l'auditoire et ceci vous est fortement favorable.

Votre objectif est d'amener votre interlocuteur et votre auditoire à rejoindre votre point de vue ainsi ils ne doivent pas se sentir en situation de rupture avec vous. Si par exemple, vous prenez des positions trop radicales, vous l'inciteriez à se fermer à tout argument que vous lui proposeriez. Pour être ouvert à votre argumentation, l'autre doit sentir que vous souhaitez le rencontrer dans son monde.

Favorisez une relation d'écoute.

D'ailleurs un grand philosophe a dit que l'art de persuader c'est "agréer autant que convaincre".

Celui qui réussit à s'adapter aux idées de l'autre obtient la maîtrise de la situation. On ne parle pas ici de passivité ou de mollesse, mais de souplesse ou de flexibilité. Acceptez d'être influencé par l'autre.

Évitez les démarches agressives

Car elles sous-entendent un refus de liberté et les gens peuvent se sentir bousculés, bernés... Si vos interlocuteurs vous écoutent avec intérêt ou bienveillance, vous pourrez les persuader.

(Club #721, secteur 63, division G, district 61)

Développer son argumentaire pour mieux convaincre « Le débat »

Soirée spéciale du lundi le 27 janvier 2014

7. (suite)

Vous aurez **plus de chance de convaincre si vous montrez peu d'intérêt pour la victoire**. Beaucoup de personnes ne sont pas partisans des conflits virulents. Les orateurs gagnants ont souvent un style détaché et décontracté. Demeurez souples. Par contre, attention de ne pas aller vers un autre extrême et devenir complètement mou et sans vigueur. Demeurez vif et ayez de l'aplomb!

8. **Présentez les avantages d'adhérer à votre argument plus que les caractéristiques. Les descriptions sont moins convaincantes. La publicité se sert beaucoup de cette technique de vente.**

9. **L'argumentation a deux principaux axes : soit la logique du raisonnement et les mécanismes psychoaffectifs (émotions, etc.).** Votre argumentaire ne doit jamais être constitué de soit tout l'un ou soit tout l'autre. Il faut juste savoir doser l'importance respective selon le contexte et l'auditoire. Toucher la tête et le cœur est d'une importance capitale... Tenez compte du public auquel vous vous adressez, de la "délicatesse" du thème présenté et mesurez l'impact recherché.

10. **Se préparer un portefeuille d'arguments...**

Utilisez votre cerveau comme atelier de création d'arguments. Faites appel à votre imagination et votre créativité tout en exprimant des arguments réels. **Un exercice intéressant pour nourrir son imagination est la chaîne du pourquoi...**

Technique "La chaîne du pourquoi"

Pensez aux jeunes enfants qui enfilent les pourquoi après chaque réponse donnée, appliquez cet exercice à la construction de votre argumentaire. Celle-ci peut être intégrée à l'argument et à la réfutation.

Évitez l'argumentaire standard

Des argumentaires préfabriqués sont tellement faciles qu'ils ont peu de poids. Soyez créatifs et surprenez votre auditoire. Évoquez des images, des odeurs, des couleurs; soyez inspirants; utilisez des figures de style; faites appel à l'imagination de votre auditoire. Faites-leur vivre une expérience.

(Club #721, secteur 63, division G, district 61)
Développer son argumentaire pour mieux convaincre « Le débat »
Soirée spéciale du lundi le 27 janvier 2014

Pour terminer...

Participer à un débat ou présenter un discours demeure une relation avec l'autre... avec un autre orateur et l'auditoire ou avec l'auditoire seul. Cette relation est influence, mouvance, sensibilité, raison... elle est vivante.

Il est important de gérer la dynamique de cette relation et de faire avec...

Écouter, observer, interpréter, prendre en compte, intégrer, changer de cap, anticiper, improviser sont les moyens par lesquels vous pouvez gérer la dynamique de la relation. Parce que tout fait partie de l'expérience.

CONVAINCRE... VAINCRE AVEC...