

ARGUMENTER DANS UN DEBAT

1. Construire son argumentation : Les plans possibles.

		Explication
S	Situation	On décrit la situation dans laquelle s'inscrit le problème.
O	Observation	On apporte des informations nouvelles. On disqualifie par des renseignements défavorables la situation antérieure.
S	Sentiment	On donne son avis sur la question. On s'exprime alors de la façon la plus communicative possible : gestes d'ouverture, sourire,...;
R	Réflexion	On explique les raisons de son choix. On illustre l'explication d'exemples qui concernent les membres du groupe.
A	Action	On propose des décisions au groupe en lui demandant son avis.

Le plan problème-solution

- 1) État actuel de la situation
 - 1.1. Il existe un problème sérieux (description, évaluation)
 - 1.2. Les méthodes actuelles sont inefficaces (justification)
- 2) Solution à adopter
 - 2.1. Ce qu'elle apporte de plus
 - 2.2. En quoi elle résout le problème

Il va sans dire que dans chaque sous-partie, il convient de développer avec rigueur une argumentation adaptée aux auditeurs concernés.

Le plan résolution de problème

- 1) Présentation des faits, mise en évidence du problème
- 2) Diagnostic, analyse du problème
- 3) Contraintes à prendre en compte pour le résoudre (juridiques, financières, sociales, etc.)
- 4) Solutions possibles
 - 4.1. Solution 1 : avantages, inconvénients
 - 4.2. Solution 2 : avantages, inconvénients, etc.
- 5) La meilleure solution : justification argument 1, argument 2, etc.
- 6) Modalités d'action (comment mettre concrètement en œuvre la solution).

Le plan du diagnostic médical

- 1) Qu'est-ce qui ne va pas ?
 - les symptômes (le problème)
- 2) Quelle en est la cause ?
 - le diagnostic (les causes)
- 3) Que pourrait-on faire pour que cela aille mieux ?
 - les traitements possibles (les solutions)
- 4) Quel(s) remède(s) ?
 - l'ordonnance = le traitement (la solution + les modalités)

- L'organisation traditionnelle
 1. De qui s'agit-il ?
 2. De quoi s'agit-il ?
 3. Où l'action s'est-elle passée ?
 4. Quels moyens ont été mis en œuvre ?
 5. Dans quel but l'action a-t-elle été menée ?
 6. De quelle manière s'est-elle déroulée ?
 7. A quel moment s'est-elle passée ?

- Le plan AIDA

A : Attirer l'Attention.
 I : Inspirer l'Intérêt.
 D : Déclencher le Désir.
 A : Accord pour Agir.

- Le plan FOA

F : les faits. On part des faits que l'on a vécus, de ce que l'on a pu constater par soi-même.

O : les opinions. Il ne s'agit pas de dire j'aime ou je n'aime pas. C'est un jugement sur la réalité porté avec objectivité. On regarde si l'on avance ou si l'on recule par rapport à l'objectif qui était fixé.

A : les actions proposées. Elles tendent à faire progresser vers l'objectif. Elles se fondent sur une analyse (O) de la réalité (F).

2. La maîtrise du langage.

Les effets persuasifs

- La tautologie (je suis réservé parce que c'est mon caractère).
- Le credo sincère (je sais, je crois, je sens, je pense...).
- La parole des faits (la crise nous a obligé à prendre des mesures...).
- Le slogan, le refrain (une société plus juste, plus libre, plus fraternelle...).
- Les maximes (Ne comptons que sur nos propres forces.).
- La contre-objection (Certes, on me reprochera..., mais...).
- Les séries anaphoriques (Les hommes qui..., les hommes qui..., ces hommes...).
- La répétition des mots pour faire croire à leur signification.
- Le redoublement des termes (La solution, et quelle solution...).
- L'apostrophe de l'auditoire (Vous savez tous que...).

Entraînement : développez la thèse adverse (exercice du sophiste)

Vous envisagez, au départ, un thème ou un problème, par rapport auquel vous avez une opinion ou une solution claire et nette.

Vous vous proposez, comme tâche de développer une argumentation pour justifier l'opinion ou la solution contraire à la vôtre.

Vous jouez en quelque sorte, vis-à-vis de vous-même, l'avocat du diable.



Source : <http://aedmontreal.com/comite/debats/>

Thèse 1 :	Thèse 2 :
Argument n°1 :	Contre-argument n°1 :
Argument n°2 :	Contre-argument n°2 :
Argument n°3 :	Contre-argument n°3 :