Étape 3 : Mon opinion

Argumentation, persuasion et manipulation



OBJECTIFS

- Etre capable d'analyser une argumentation et comprendre les mécanismes de persuasion qui y sont liés.
- Apprendre à exprimer son opinion de manière pertinente et respectueuse.
- Savoir reconnaître une argumentation déficiente.



DESCRIPTION

Au cours de cette activité, les participant.e.s découvriront certains principes de l'argumentation au travers de mises en situation et seront amené.e.s à analyser un échange politique.

COMPÉTENCE(S) MAJEURE(S) ACQUISE(S)

- Améliorer et mettre à l'épreuve sa capacité à argumenter, à écouter et à exprimer ses opinions
- Communiquer et coopérer au sein d'un groupe
- Développer et améliorer son esprit critique

SOCLE COMMUN

Domaine 3 : la formation de la personne et du citoyen
Expression de la sensibilité et des opinions, respect des autres

Domaine 3 : la formation de la personne et du citoyen
Réflexion et discernement

DURÉE

2h ou 2 x 50'

RESSOURCES

- Espace français : La thèse, les arguments et les exemples
- Dossier de veille de l'Institut Français de l'Éducation : Développer l'esprit critique par l'argumentation : de l'élève au citoyen
- Cortecs : 20 moisissures argumentatives
- Hygiène mentale : Les arguments fallacieux (vidéo

MATÉRIEL NÉCESSAIRE

Fichier joint en annexe (PDF), comprenant :

- une fiche exercice *Persuasion et manipulation*
- une fiche *Analyse d'un débat politique*
- une fiche *Improvisations argumentatives*

Method

POUR COMMENCER (10') :

Distribuer la fiche ***Persuasion et manipulation*** (cf. fichier joint en annexe). Enrichir collectivement la deuxième colonne de la fiche pour que les participant.e.s s'accordent sur le vocabulaire. Présenter et commenter les limites à la persuasion proposées. Proposer éventuellement de nouvelles catégories.

ÉTAPE 1 (20') :

- Mettre en situation un débat au Conseil d'Administration d'un établissement scolaire (ou d'une association) sur la répartition des budgets. Expliquez aux participant.e.s ce qu'est le Conseil d'Administration en tant que lieu de débats où les décisions sont prises après des échanges argumentés.
- Distribuez la fiche de l'exercice ***Improvisations argumentatives*** et divisez les participant.e.s en groupes de 2 à 5 personnes. Faites choisir (ou tirer au sort) pour chaque équipe une proposition à défendre.
- Chaque groupe doit rédiger les bases d'une argumentation de deux à trois minutes pour la présenter oralement aux autres groupes. Circulez parmi les équipes pour valider leur travail.

Analyser un échange politique, parmi les ressources vidéos proposées ci-dessous ou de votre choix, en complétant le tableau de l'exercice ***Analyse d'un échange politique***. Cette activité peut être faite en autonomie par les participant.e.s ou en dialoguant avec l'animateur.rice.

ÉTAPE 2 (20') :

Demandez à chaque équipe de présenter son argumentation oralement devant les autres groupes. Le tableau de l'exercice ***Improvisations argumentatives*** sera annotée par chaque participant.e ou par des représentant.e.s de chaque groupe, selon le choix de l'animateur.rice. Au fur et à mesure des présentations, le vocabulaire de l'exercice ***Persuasion et manipulation*** sera intégré dans les cases "Registres d'argumentation" et "Limites à la persuasion".

Fin de la première séance.

ÉTAPE 3 (30') :

- Choisissez un débat politique, parmi les ressources vidéos proposées ci-dessous ou de votre choix, et demander aux participant.e.s de compléter le tableau de l'exercice ***Analyse d'un débat politique***. Cette activité peut être faite en autonomie par les participant.e.s ou en dialoguant avec l'animateur.rice.

Ressources vidéos proposées :
- Débat entre Jacques Chirac et François Mitterrand (1988) : INA (? 10 min)
- Interview de Bernard Tapie par Audrey Pulvar (2014) : YouTube (? 10 min)
- Débat entre les candidats à la présidence de la Commission européenne (2014) : LCP (début du débat à ? 30 min)
- Débat entre Nicolas Sarkozy et Ségolène Royal (2007) : INA (? 9 min)

ÉTAPE 4 (20') :

Retours d'expérience : demandez aux participant.e.s ce qui leur semble être une argumentation convaincante. Quelles sont les caractéristiques d'une argumentation rigoureuse, pertinente, crédible ? Pourquoi est-ce important de comprendre les mécanismes psychologiques liés à la persuasion ? Y a-t-il des méthodes d'argumentation utilisées pour convaincre qui ne sont pas souhaitables ?

VARIANTES ET PROLONGEMENTS

- Diffuser la vidéo sur les arguments fallacieux, citée dans les Ressources.
- Selon la date à laquelle vous organisez cette activité, vous pouvez également choisir de faire analyser par les participant.e.s des débats politiques liés à l'échéance électorale en cours.

DISCUSSIONS ET PERSPECTIVES

- Quelles sont les qualités d'une communication efficace ?
- Lequel des pièges de l'argumentation vous semble le plus utilisé ? (dans la vie de tous les jours, dans le monde politique, dans certaines situations particulières…)
- Pourquoi est-ce important d'argumenter tout en gardant un esprit critique sur les travers de l'argumentation ?