

Exercice Persuasion et manipulation

Argumentation, persuasion et manipulation

L'expression de nos opinions et la compréhension de celles des autres nécessitent une écoute attentionnée, structurée et critique des échanges. Nous présentons ici une liste (non exhaustive) des différentes catégories d'arguments, appelées "registres d'argumentation", pouvant être utiles pour l'analyse d'un discours, d'un débat ou d'une discussion.

Plusieurs arguments peuvent en effet avoir l'air très séduisants et/ou convaincants, mais ne le sont qu'en apparence. Nous proposons ainsi des cas limites permettant d'aborder les problématiques liées à l'éthique et à la rhétorique (nous laissons à l'animateur.ice la liberté d'inclure des éléments de définitions selon leur souhait).

REGISTRES D'ARGUMENTATION	EXEMPLES	LIMITES A LA PERSUASION / MANIPULATION	EXEMPLES
Valeurs	Solidarité, tradition...	Appel aux sentiments : argumenter en cherchant à susciter des émotions pour convaincre : la pitié, la peur, le dégoût, la haine...	"Ce gouvernement est responsable de la souffrance terrible de plusieurs petits enfants puisqu'il n'a pas réglé les problèmes de notre système de santé." - "Appuyer le Parti Z entraînera une guerre meurtrière qui tuera plusieurs de nos concitoyen.ne.s."
Convictions	"Il est impossible qu'une femme préside l'Europe dans la décennie à venir."	Attaque personnelle : argumenter en s'attaquant à la personne et non pas à ses arguments.	"Cette candidate a tort, car elle est mal habillée et peu féminine." - "Ce ministre est trop vieux pour offrir une vision intéressante du développement durable."

<p>Données</p>	<p>Il y a 1000 variétés de fromage en Europe.</p>	<p>Appel aux chiffres : présenter lors d'une argumentation des données chiffrées contestables, dont on ne connaît pas la source ou dont la méthode de calcul n'est pas maîtrisée.</p>	<p>"Nous avons 376% d'adhérent.e.s de plus en 2016. Nous étions 10 000 et sommes maintenant 386 000 !"</p>
<p>Hypothèses</p>	<p>"Si nous attendons l'été pour faire voter cette loi, alors nous pourrons éviter les mobilisations citoyennes."</p>	<p>Faux dilemme : présenter, lors d'une argumentation, seulement deux issues possibles alors qu'il y en a de nombreuses autres possibles.</p>	<p>"Votez pour moi et ce sera la prospérité, votez pour mon adversaire et ce sera la ruine." - "Quelle est votre priorité ? L'éducation ou la santé ?"</p>
<p>Autres ?</p> <p>.....</p>			