

Formation sur les techniques d'argumentation
pour l'association *L214*
Présentée par **Sebastien Moro**
pour l'association *Chimère*



1-Poser l'objectif final, ce que l'interlocuteur doit savoir/comprendre

Ce doit être une trame claire sur laquelle revenir. Sous-objectifs possibles.

Exemples :

« Les autres animaux sont également des individus et doivent être considérés comme tels »

« La consommation de viande obligatoire est une construction sociale »

« Le refus de la viande est un discours réfléchi et non une expression de sensiblerie »

« L'abolition de la viande est le palier principal d'une société plus juste », etc...

2-Créer une banque de données sourcées

Modèle transthéorique du changement de Prochaska et DiClemente.



- **Indétermination** : A ce stade, la personne n'a pas **conscience du problème**, ne cherche donc pas à le résoudre, ici il faut tout d'abord l'amener à se rendre compte de l'existence d'un problème.
- **Intention** : A ce stade, la personne est **consciente du problème**. Cependant elle n'a pas encore pris la **décision d'agir**. La personne attribue la **cause de son problème à des éléments extérieurs**, et évalue les aspects positifs et négatifs de son comportement problématique et la quantité d'effort que lui coûtera la résolution. Stade de l'ambivalence.
- **Préparation** : A ce stade, la personne est **décidée à agir** (en général dans les six mois à venir) ou à tenter d'agir dans les mois précédents mais sans succès.
- **Action** : La personne **modifie activement** son comportement. La phase d'action est en cours lorsque le changement à eu lieu durant une période allant de 1 jour à six mois.
- **Consolidation** : La personne consolide ses gains, c'est une poursuite perpétuelle du changement afin de rester libre du comportement problématique.

Phases	Variables	Ce qu'il/elle doit savoir/retenir/comprendre	Types d'arguments
Indétermination	Rationnel	Arguments - Exemples « les animaux sont des personnes : Déclaration Cambridge » « La viande n'est pas nécessaire : association américaine de diététique»	Faits/Chiffres/Sondages/ Statistiques/Etudes/ Bases éthiques
Indétermination	Empathique		Appel aux sens/Imagination
Intention	Causes extérieures à relativiser		Efficacité du groupe/ Valeur personnelle
Intention	Perception de difficultés		Atténuer/Mise en perspective
Intention	Perception d'avantages		Valoriser/Augmenter
Préparation	Conseils		Informations/Nouveauté
Préparation	Encouragements		Etiquetage
Action	Encouragements		Etiquetage

3-Mener l'argumentaire

a- Préparer une **phrase d'introduction** pour ne pas être déstabilisé(e).

Partir de l'objectif

1 : Explication brève de l'évènement

2 : Donner le but de manière positive

3 : Formuler l'introduction du premier argument sous forme de question

Exemple :

Marche pour la fermeture des abattoirs – Objectif : Les autres animaux ne doivent plus être les esclaves des humains

« Bonjour, nous manifestons afin d'informer les gens sur l'idée en pleine expansion qu'il est possible d'avoir d'autres relations avec les animaux que celles basées sur l'exploitation. Connaissez-vous les conditions d'élevage et de mise à mort des animaux en France? »

b- Poser ses **premiers arguments et évaluer** approximativement la position de l'interlocuteur dans la matrice.

c- **Ecouter les remarques, les accepter** (offrir de la liberté) et entraîner, par le biais de **questions** si possible, l'interlocuteur à se rendre compte par lui-même des lacunes dans son raisonnement. Utiliser des analogies (pourquoi ne pas se créer une base de donnée d'analogies également).

*Questions déstabilisantes par leur grande ouverture (*pourquoi le fait que l'humain soit intellectuellement supérieur aux autres animaux justifierait-il leur oppression? Sur quels critères basez vous la notion de supériorité ?*)/Question piège pour mettre en exergue l'ignorance sur un sujet prétendument maîtrisé (*Combien de produits laitiers par jours ? D'où tenez-vous ces connaissances ?*)*

Contre argumenter si nécessaire. Privilégier l'argument comme réponse à une question.

« On se persuade mieux par les raisons qu'on a soi-même trouvées, que par celles qui sont venues dans l'esprit des autres ». Blaise Pascal

d- **Ne pas se laisser entraîner hors du sujet.** Ramener constamment sur le terrain que l'on veut suivre.

Reconnaître les arguments fusibles et savoir les remettre dans la bonne direction. (Bingo de l'omnivore, manuel de conversation pour un débat sur le végétarisme de Insolente Veggie, l'apologie de la mauvaise foi de Pierre Sigler, cahiers antispécistes, etc). Ne pas laisser les arguments fusibles court-circuiter le raisonnement.

Préparer une réponse simple et claire et revenir sur l'argumentation initiale

Le but est de disqualifier l'argument.

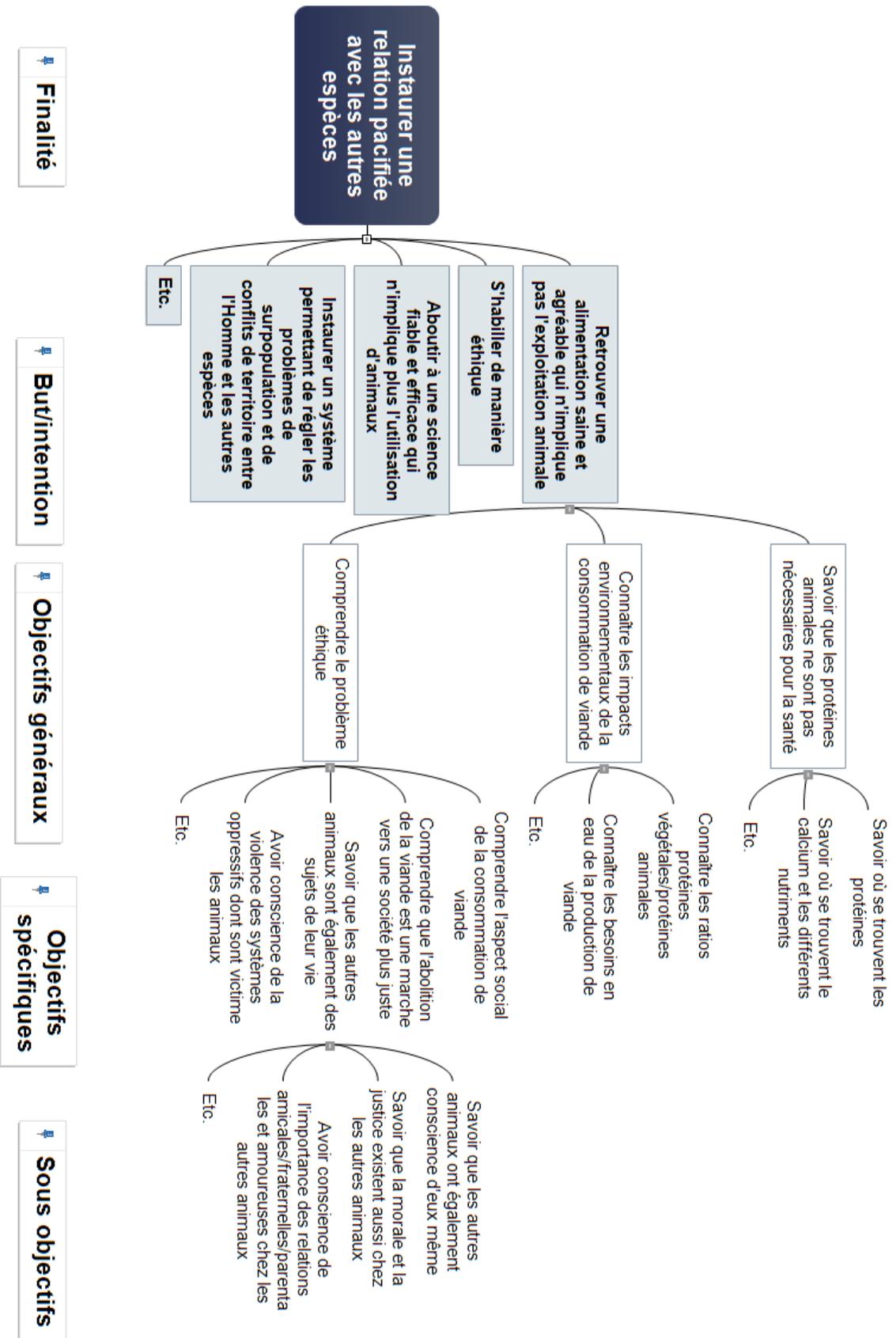
1 : Je réponds de manière péremptoire 2 : Je reviens à mon sujet

Exemple : « Les végétariens risquent des carences – Non, de nombreuses études (éventuellement en citer) reconnaissent clairement que le végétarisme ne pose aucun souci pour la santé. Le fait est qu'ici la question se pose plus sur la reconnaissance de l'animal en tant que personne (si c'était le sujet initial) ».

« Oui mais moi je ne consomme que de la viande des animaux heureux de la ferme de mon voisin. – Le bonheur animal est une notion extrêmement complexe à utiliser dans des cas où la privation de liberté, certaines mutilations, séparations et une mort prématurée sont mises en jeu. Du reste, cette situation est tout à fait minoritaire et n'est donc pas représentative du sujet dont nous parlons » etc...

e- **Accepter de ne pas « gagner », juste de planter une graine.** Reconnaître quand l'interlocuteur arrive à terme et ne pas insister à l'excès.

Merci à tous, et que la force soit avec vous ! ☺



Finalité

But/intention

Objectifs généraux

Objectifs spécifiques

Sous objectifs

