

Structurer sa ligne argumentative

Convaincre exige plus que de laisser les arguments surgir en désordre. Il s'agit de structurer la pensée, de composer des arguments cohérents et percutants, puis de les ordonner méthodiquement. Ce chapitre explore l'art d'élaborer une argumentation structurée, en abordant deux aspects fondamentaux : cadrer le propos et organiser l'intervention.

Cadrer le propos

1. L'idée directrice

L'idée directrice constitue le fondement de toute intervention convaincante. Résumée en une seule phrase claire et concise, elle guide l'argumentation et assure sa cohérence. Elle permet de recentrer les choix de contenu, en éliminant les détails superflus pour se concentrer sur l'essentiel.

Exemple : Un expert en éloquence souhaitant inciter un public à suivre sa formation pourrait formuler son idée directrice ainsi : « Tout le monde peut devenir un bon orateur ou une bonne oratrice : il suffit d'apprendre à respecter quelques conseils simples. » Une fois cette idée clarifiée, l'organisation du discours devient plus évidente.

2. Le bon nombre d'arguments

Le choix du nombre d'arguments dépend du contexte et du sujet. Un auditoire captif dans un cadre académique peut permettre le développement de plusieurs arguments approfondis, tandis qu'un échange informel requiert souvent de se concentrer sur un seul argument percutant.

Exemple : Lors d'un débat sur la peine de mort dans un bar, un opposant pourrait se limiter à un argument fort : « Aucun tribunal n'étant infaillible, une justice qui exécute les coupables assassine aussi des innocents. Personne ne peut le nier, et personne ne devrait l'accepter. » Ce choix évite de diluer la force argumentative dans des considérations secondaires.

3. Clarté et concision

Clarté et concision sont essentielles. Une argumentation concise capte mieux l'attention qu'un discours alambiqué. Antoine de Saint-Exupéry illustre cette idée en déclarant : « La perfection est atteinte, non quand il n'y a plus rien à ajouter, mais quand il n'y a plus rien à retrancher. » Ce principe s'applique à la structuration d'un propos, où chaque mot superflu affaiblit l'impact du message.

Organiser l'intervention

1. Les six étapes classiques du discours

Depuis Cicéron, le discours repose sur six étapes : l'exorde (introduction), la narration (exposition des faits), la division (clarification des points à traiter), la confirmation (présentation des arguments), la réfutation (réponse aux objections) et la péroraison (conclusion). Ces étapes peuvent être adaptées ou omises selon les besoins spécifiques.

2. Les types de plans

a. Les plans logiques

Les plans logiques structurent l'argumentation selon une rigueur méthodique. Ils incluent :

- **Le plan analytique**

Ce plan suit une progression linéaire : problème, causes, conséquences et solutions.

Exemple : Lors d'une conférence, un expert en éloquence pourrait expliquer que la peur de parler en public provient d'un manque d'éducation à l'oralité, en exposer les conséquences négatives (perte d'opportunités) et proposer des solutions comme des formations adaptées.

- **Le plan dialectique**

Il se base sur une opposition : thèse, antithèse et synthèse.

Exemple : Un conférencier sur l'éloquence pourrait d'abord présenter son importance dans la vie professionnelle (thèse), reconnaître les difficultés que rencontrent certains pour parler en public (antithèse) et conclure en montrant que ces obstacles peuvent être surmontés avec une méthode simple (synthèse).

- **Le plan chronologique**

Il suit une logique temporelle, en retraçant une évolution.

Exemple : Pour démontrer l'importance croissante de l'éloquence, un intervenant pourrait décrire son rôle limité à l'époque monarchique, son essor avec la démocratie, et son caractère essentiel à l'ère numérique et participative.

- **Le plan thématique**

Il divise le sujet en grands thèmes.

Exemple : Une intervention sur l'éloquence pourrait s'organiser autour de trois sphères : politique (rôle des discours), professionnelle (importance dans les réunions, entretiens) et personnelle (discours de mariage, éloges funèbres).

b. Le plan énumératif

Ce plan consiste à accumuler des arguments percutants et illustrés, sans les articuler selon une progression rigoureuse. Après une accroche, l'idée directrice est énoncée, suivie d'arguments en série, et la conclusion reprend simplement l'idée initiale.

Exemple : Dans une intervention rapide, un formateur pourrait énumérer des conseils pratiques comme l'importance de la posture, de la voix et des mots simples, chacun accompagné d'un exemple marquant.

c. Le plan narratif

Il structure l'intervention comme un récit, selon les codes du storytelling : tension, répercussions, recommandation.

Exemple personnel : Un orateur pourrait raconter son évolution d'un enfant timide à un expert en éloquence grâce à une méthode qu'il partage aujourd'hui.

Exemple institutionnel : Une présentation sur l'éloquence pourrait relater son histoire, de son accès réservé aux élites à sa démocratisation actuelle, concluant sur l'importance de rendre cette compétence accessible à tous.

d. Le plan par concaténation

Ce plan est basé sur un enchaînement d'idées sans logique apparente. Bien maîtrisé, il permet de maintenir l'attention et de convaincre en jouant sur l'émotion et l'association d'idées.

Exemple : Lors d'un documentaire, des séquences alternent sans lien évident entre archives et témoignages, mais convergent vers une conclusion implicite qui semble évidente bien qu'elle ne soit pas logiquement démontrée.

Chaque type de plan possède ses avantages et ses limites. Les plans logiques conviennent aux réflexions complexes et approfondies, tandis que les plans énumératifs et narratifs s'adaptent aux interventions émotionnelles ou courtes. La concaténation reste une option délicate, à manier avec précaution pour ne pas perdre en rigueur. Une bonne maîtrise de ces structures permet d'adapter une intervention à tout contexte et à tout public.