



Enseignement général de défense
Cycle « Techniques d'expression et travail en équipe (TE2) »

Synthèse de la conférence sur le thème
« Exposer pour convaincre »
prononcée par Monsieur Nicolas PELISSIER le 6 septembre 2004.

Fiche documentaire

- 1 – Conférence du cycle TE2 : « Exposer pour convaincre » par Monsieur Nicolas PELISSIER.
 - 2 – Exposer pour convaincre.doc.
 - 3 – Commandant (terre) Pierre FAUCHE (France).
 - 4 – 6 septembre 2004.
 - 5 – Division C.
 - 6 – Compte rendu de la conférence sur l'expression orale.
 - 7 – Le conférencier a apporté un cadre théorique clair et concis aux principes de l'argumentation. Son apport pédagogique permet aux stagiaires de maîtriser davantage des techniques qu'ils avaient tous abordées de manière intuitive pendant leur première partie de carrière.
 - 8 – Mots clefs : *argumenter, expression.*
- .

CYCLE TE2

COLLEGE INTERARMEES
DE DEFENSE
CEN FAUCHE (C1)

Synthèse de la conférence sur le thème

« Exposer pour convaincre »

prononcée par Monsieur Nicolas PELISSIER le 6 septembre 2004.

La communication est devenue un des fondements de la société actuelle. Pour certains, la communication serait même un des leviers du management.

Dans ce contexte, tout officier est un communicant potentiel et se doit de « passer du vaincre au convaincre ». L'intervention de Monsieur PELISSIER permet de décrypter l'élaboration d'un message, d'en cerner les ressorts et d'améliorer sa propre communication.

1/ Construction du discours

11/ Argumenter pour ne pas manipuler

Il s'agit ici, intrinsèquement, d'un problème d'éthique.

La rhétorique classique, développée par les Grecs, permettait de substituer la violence par la parole ce qui favorisait concomitamment, l'émergence de la démocratie.

Dès le 19^{ème} siècle, le déclin de l'art de convaincre entraîne l'essor de la « parole manipulée ».

A ce titre, il nous faut distinguer :

- la manipulation : fait pour un émetteur de faire passer un message à un récepteur en limitant volontairement les possibilités de discuter le message véhiculé ;
- la désinformation : diffuser sciemment une fausse information en lui donnant l'apparence de la vérité ;
- la propagande : amplification de la manipulation ou de la désinformation par les médias de masse.

12/ La parole manipulée

Principales formes de la parole manipulée :

- cadrage menteur : faire passer une partie fausse du message pour la vérité ;
- cadrage contraignant : insister sur une partie qui n'est pas fausse mais réduire le message à cet aspect ;
- amalgame : associer deux idées ou deux thèmes qui n'ont pas forcément de rapport ;
- recours à la peur : jouer sur l'affectif ;
- esthétisation : utiliser la force des images, diffuser de belles images autour d'un contenu faible voire inexistant ;
- redondance abusive : marteler, répéter toujours la même information.

13/ Les techniques de l'argumentation

Il s'agit pour l'orateur non seulement d'organiser ses interventions en s'appuyant sur ses propres arguments, mais aussi d'analyser ceux de son contradicteur pour les contrecarrer et donc convaincre.

Arguments	Contre arguments
absurde	réalisme, contre fiction
analogie	autre analogie, fausse analogie
autorité	déni d'autorité, autre autorité

causalité	fausse causalité, mono causalité
déduction	non inclusion, induction
efficacité	éthique, proportionnalité
évaluation	autre ou fausse évaluation
induction	non extension
interpellation	autre interpellation
symbolisation	déni de symbole, autre symbole

14/ Les principes de l'argumentation

L'organisation du discours peut s'effectuer selon les principes suivants :

- accumulation des arguments pour saturer l'interlocuteur : technique publicitaire ;
- opposition ou dialectique, en proportionnant les développements en fonction de la force des arguments : nécessité de savoir écouter l'autre, de prendre en compte les arguments opposés, de pouvoir prévenir les objections ;
- réserver la meilleure place à l'argument le plus fort ;
- respecter un impératif éthique, à savoir préserver la liberté de jugement d'autrui ;
- respecter un impératif stratégique qui consiste à délivrer son message dans un temps très bref mais avec un minimum d'argumentation et d'empathie.

2/ Mise en valeur du discours

21/ Mise en scène verbale : la stylistique

- ton général du discours ;
- effets de style : ruptures, citations, interpellations, métaphores, paradoxes ;
- gestion de la voix : intensité, modulation, articulation ;
- gestion du débit : rapidité, fluidité, respiration ;
- recours à l'humour, aux émotions et à l'implication ;
- gestion du temps de parole.

22/ Mise en scène visuelle : la kinésique

- mobilité et expression du regard ;
- direction du regard, balayage séquentiel et individualisé ;
- équilibre de la gestuelle, gestes persuasifs.

23/ Mise en scène spatiale : enseignement de la proxémique

- éviter la fixité ;
- gérer et espacer ses déplacements ;
- définir son lieu de prise de parole ;
- maîtriser ses notes et gérer ses supports matériels ;
- créer des interactions avec l'auditoire.

Conclusion

La communication peut être perçue comme une arme ou un piège. Il est impératif de rompre avec une vision trop instrumentale de la communication sans pour autant dévaloriser le message institutionnel. L'officier « communicant » doit prendre du recul par rapport aux techniques pour bien transmettre et communiquer son message.