



METHODE → L'ARGUMENTATION

L'argumentation est omniprésente dans la communication professionnelle et personnelle. En effet, chaque fois que l'on veut convaincre son interlocuteur, on développe une série d'arguments afin d'appuyer nos idées. On peut essayer de convaincre son interlocuteur en utilisant des **faits** (preuves tangibles, par exemple des statistiques, une étude scientifique) ou des **opinions** (point de vue subjectif, personnel).

Différents types d'arguments

Différents types d'arguments peuvent être utilisés afin de construire une argumentation, celle-ci devant être soigneusement préparée quand on doit par exemple défendre un projet ou gérer un conflit.

Types d'argument	Définitions	Exemples
Argument d'autorité	Argument qui utilise les conclusions d'un expert reconnu	Monsieur X, expert en ergonomie, a recommandé l'achat de ces fauteuils.
Argument de cadrage	Argument qui insiste sur certains aspects et en minore d'autres	Cette voiture est un peu chère mais elle offre une sécurité et un confort très importants.
Argument de communauté	Argument qui repose sur des valeurs partagées par l'auditoire, en s'appuyant par exemple sur des proverbes, des lieux communs...	L'argent ne fait pas le bonheur, il vaut mieux avoir un travail intéressant même s'il est moins rémunéré.
Argument d'analogie	Argument qui fait appel à une situation similaire	Tel étudiant a réussi son examen en travaillant sérieusement, il n'y a donc pas de raison pour que vous échouiez.

La manipulation

Il faut distinguer l'argumentation de la manipulation. En effet, le manipulateur cherche à influencer son interlocuteur en essayant de l'intimider, de faire appel à ses bons sentiments, de le séduire, de le culpabiliser, de le flatter ou en déformant la réalité.

Pour aller plus loin :

<http://www.ajemconsultants.com/accompagnement-marketing/argumenter-ou-pas-dans-la-vie-professionnelle-de-tous-les-jours/>

<https://www.youtube.com/watch?v=Ce9i8-Qxx2M>