

Techniques de raisonnement & de persuasion

A – Techniques de raisonnement

Déduction

- passer du général au particulier, ou de la règle aux conséquences,
- syllogisme : 2 prémisses, 1 conclusion,
- énoncé de la norme, énoncé du cas, conclusion.

Raisonnement causal

- établir des liens de cause à effet entre différents éléments, phénomènes, actes, situations,
- argumentation pragmatique : méthode des avantages et des inconvénients,
- arbre des causes, arbre des conséquences.

Analogie et métaphore

- faire appel aux images, raconter des histoires pour transmettre des idées. Avoir recours au symbolique,
- analogie : établir une relation de similitude entre des éléments (ou des structures) appartenant à différents univers,
- métaphore : une analogie condensée,
- allégorie, parabole, fable.

Dialectique

- intégrer dans le raisonnement la contradiction et le changement en sortant des modes de pensée ou de la logique traditionnels,
- principes : de changement, de contradiction, d'action réciproque, du tiers inclus,
- synthèse, dialectique en deux temps, yin et yang.

Alternative et dilemme

- provoquer le choix d'une option parmi deux options proposées,
- alternative : une situation dans laquelle on n'a le choix qu'entre deux partis à prendre,
- dilemme : un raisonnement qui propose deux options contraires ou contradictoires entre lesquelles on a le choix mais qui aboutissent, l'une et l'autre, à la même conclusion.

Paradoxe

- énoncer une opinion qui va à l'encontre des vérités ou normes couramment admises ou qui paraît défier la logique parce qu'elle porte en elle-même des aspects contradictoires,
- recadrage.

Hypothèse

- faire des suppositions, raisonner sur l'éventualité, le probable et les conséquences possibles,
- arbre de décision : point de décision, action, événements, conséquences,
- méthode des scénarios, question de confiance, argument a contrario.

Induction

- passer du particulier au général, ou du fait à la loi (ou la règle),
- exemple, précédent, illustration, modèle,
- témoignages, conclusions tirées de données statistiques, recours à l'histoire ou aux événements passés, méthode des cas.

Explication

- justifier une thèse en donnant de l'information, en cherchant à la faire comprendre,
- énumérer, décrire, classer, définir, comparer, distinguer.

Techniques de raisonnement & de persuasion

B – Techniques de persuasion

Synchronisation ou l'effet miroir

- provoquer l'accord ou l'entente en reflétant, par ses propres comportements, ceux de son interlocuteur,
- refléter le comportement de son interlocuteur : sur le plan corporel, sur le plan du langage,
- reformulation "rogérienne", mimétisme, appropriation du vocabulaire, ...

Accumulation des oui et des accords partiels

- multiplier les occasions d'acquiescement et d'accord dans un dialogue,
- oui répétés, réponses aux objections selon la technique du oui mais, valorisation des accords, ...

Vente d'avantages

- présenter à l'autre les avantages qui s'ensuivraient pour lui s'il adhéra à la solution, à la décision, à l'opinion que l'argumentation développe,
- réponses aux besoins, faire ressortir les bénéfices, utiliser les caractéristiques (les caractéristiques sont le langage-produit, les avantages sont le langage-client).

Références et argument d'autorité

- conforter une affirmation par la référence à une autorité,
- parole d'honneur, infaillibilité pontificale, citations ou témoignages d'experts, jugement des professionnels, appel aux exigences de la science, ...

Appel aux émotions

- essayer de convaincre son auditoire en le touchant émotionnellement,
- image valorisante, orgueil, ambition, peur, mauvaise conscience, besoin de sécurité, désir d'évasion, humour, ...