

Savoir dire pour savoir penser : DELIBERER

Chapitre 3. La méthode : nous vous conseillons

L'acte de délibérer consiste, rappelons-le, à **réfléchir sur une décision à prendre, à débattre dans une assemblée, par exemple, en pesant le POUR et le CONTRE de tel ou tel choix.**

« Délibérer » présuppose donc une **démarche argumentative** au cours de laquelle interviennent « convaincre », voire « persuader ».

La présentation méthodologique de la ressource « DELIBERER » peut faire appel à des notions que nous avons déjà développées dans d'autres ressources, entre autres : « CONVAINCRE », « PERSUADER ».

C'est pourquoi, nous mentionnerons ces points de méthode avec un renvoi aux chapitre 3 « La méthode » de ces ressources

NB : Les points de méthode présentés ci-après sont illustrés et interprétés à travers tous les exercices proposés dans le chapitre 4 de cette ressource.

3.1. Tenir compte de l'auditoire

On parlerait d'**auditoire idéal** dans une argumentation aussi rigoureuse qu'une **démonstration scientifique**. Or un **débat** repose non sur l'évidence d'une vérité mais sur des **approches à angles multiples**. Parlons donc d'**auditoire moyen** ; dans ce cas l'intervenant ou les intervenants doivent **tenir compte des caractères subjectifs de cet auditoire**.

D'où la prise en compte de trois données :

- **L'éthos : qualités liées à la personnalité de l'intervenant ; c'est l'image qu'il donne,**
- **Le pathos : l'émotion que peut provoquer un argument sur l'auditoire,**
- **Le logos : le discours et son organisation, au sens logique et dépassionné, pour prouver le bien-fondé d'une opinion.**

- **En tant qu'auditeur au cœur du débat, je dois observer, pour prendre mes distances,** le recours fréquent d'un intervenant au **pathos**, à la **pitié**, à l'**indignation**, à la **Crainte**, et ce, pour emporter l'adhésion de l'auditoire.

voir à ce sujet, le discours de Robert Badinter dans le Chapitre 4.3. Exercice Niveau 3 de cette ressource, qui dénonce justement ce recours aux sentiments de peur dans un débat.

- **Que je sois intervenant ou auditeur, ou lecteur, je prends en compte les arguments d'autorité,** c'est-à-dire la **référence à telle personnalité, à tel penseur** dans les orientations présentées. Les qualités de l'intervenant en sont grandies (Ethos).

voir à ce sujet, les exercices du Chapitre 4. Exercez-vous de cette ressource qui présentent de nombreux arguments d'autorité...

3.2. La polyphonie énonciative

Consulter la ressource « Analyser un énoncé long », [Chapitre 3.2.4. La polyphonie](#)

- **La délibération se joue beaucoup au croisement de plusieurs voix que l'émetteur fait intervenir** dans le discours pour soulever telle ou telle question ou pour faire entendre une prise de position différente.

Exemple : interventions de noms propres, de pronoms personnels ou indéfinis : certains affirment / On ...

- **La polyphonie permet d'introduire dans un même discours des prises de position diverses.**

Citons le débat sur l'euthanasie (voir le « Chapitre 2. Testez-vous » de cette ressource), on entend le point de vue du Comité National d'Éthique, et l'on fait référence à des textes de loi...

3.3. Variations des domaines d'analyse

L'acte de délibérer s'appuie particulièrement sur la **présentation de points de vue différents** appartenant à plusieurs domaines d'analyse ; dans des débats de société, des **points de vue sociologique, politique, religieux, historique, humain** etc... peuvent éclairer la complexité du débat et proposer de ce fait plusieurs éclairages sur la question.

Pour illustration, nous vous renvoyons aux débats proposés dans cette ressource (Chapitre 2. Testez-vous et Chapitre 4. Exercez-vous) : débats sur l'euthanasie, sur la guerre juste, sur l'avenir du livre, la parité homme-femme en politique...

L'acte de délibérer s'inscrit ainsi au carrefour de différentes approches du débat, dont il faut ensuite jauger la pertinence et l'enjeu...Ce qui est le plus difficile...

3.4. Les valeurs

Le **recours à des valeurs** permet la **qualification ou la disqualification des arguments**.

Consulter la ressource [Convaincre, Chapitre 3.4.3. Les arguments contraignants ou la logique des jugements de valeurs](#)



Rappel de ces **VALEURS** :

- **Domaine de l'éthique** : bien /mal, légitime/ illégitime...
- **Domaine de la pensée rationnelle** : vrai/faux, opinion/science, cohérence/incohérence...
- **Domaine esthétique** : beau/laid, élégant/vulgaire...
- **Domaine pragmatique** : efficace/inefficace, rentable/non rentable...
- **Domaine hédoniste** : plaisir/déplaisir, bonheur/malheur...

3.5. Les définitions

- Les définitions appartiennent aux **arguments quasi-logiques** qui donnent à ces derniers une **apparence de démonstration**.

Consulter la [ressource « Convaincre », chapitre 3.4.1. Les arguments quasi-logiques](#)

- La définition peut avoir une **utilisation dialectique** c'est-à dire **argumentative**. Ainsi la définition orientée permet de **redéfinir un terme selon les besoins de sa thèse**.

Par exemple, le terme « nationalisme » a passé et passe encore par bien des nuances sémantiques...

3.6. Les oppositions conceptuelles

Consulter la ressource [CONCEPTUALISER, Chapitre 3.1. La démarche inductive](#)

- Dans une délibération, ces oppositions permettent de **structurer sa pensée et ses arguments**.

Par exemple : Dans le discours de Robert Badinter concernant l'abolition de la peine de mort (Chapitre 4.3. Exercice de niveau 3 de cette ressource), le Garde des Sceaux oppose dans le contenu des arguments présentés : **ceux qui relèvent de la raison / et ceux qui relèvent de la passion**.

- Citons également les couples : **liberté /aliénation, nature/culture, etc...**

3.7. Le recours à l'exemple

L'exemple, qui est un cas particulier et concret, **soutient des arguments**, voire **les fonde**.

Les exemples s'inscrivent dans un **raisonnement inductif, du particulier au général**. Ils **accrochent l'attention**, « réveillent ».

MAIS...

Le risque, que n'hésitent pas à prendre certains journalistes, est de **généraliser un cas pour inférer le comportement général de tout un groupe** !

Il existe également **le contre-exemple « polémique » qui invalide l'autre pôle du débat**

Exemple : très récemment, lors d'un débat sur « les femmes dans la littérature », une intervenante, à partir d'exemples, prouvait que les écrivains « maltraitaient » les femmes dans leurs romans ; la thèse adverse proposait autant d'exemples du contraire... !

3.8. Une structure argumentative claire

Elle repose sur la **prise en compte des arguments des autres pour les EXAMINER : concéder, contester, réfuter à la lumière d'autres arguments.**



Consulter les parties de Méthodologie :

- [Ressource CONVAINCRE, Chapitre 3. La méthode](#)
- [Ressource ANALYSER UN ENONCER LONG , Chapitre 3.2.2. Les indices d'organisation](#)

Insistons sur la clarté de l'expression et le souci du mot juste

3.9. Les figures de rhétorique

Un discours délibératif, pour **capter l'auditoire**, et pour **donner du relief aux arguments** s'appuie sur :

- **le parallélisme de construction** ;
- **la répétition** ;
- **la préterition**,
- **l'oxymore** (par exemple « justice d'élimination »).

Si vous êtes appelé à délibérer, la difficulté repose sur l'évaluation des arguments du débat.

Savoir évaluer les arguments d'un débat, entre objectivité indispensable et subjectivité ... inévitable.

3.10. Les difficultés : conseils pratiques

Les difficultés

- La **définition** des termes utilisés et la **variabilité** de ces définitions : chaque parti dans un débat peut avoir sa propre définition de ce qui est juste ou injuste, sur ce que l'on considère comme étant la dignité d'une personne, ou ce que l'on entend par « démocratie ».

Par exemple, dans le débat sur l'euthanasie, la dignité du malade repose, pour les uns, sur le choix de sa propre mort, pour les autres, dans l'accompagnement du malade dans la vie qu'il possède encore.

- **Difficulté à se déterminer** devant des mises en situation contradictoires, par exemple dans le cas de la **présentation d'exemples ou de contre-exemples** pour appuyer ou invalider une thèse.
- **Séduction** que peut exercer un discours par rapport à un autre, lorsque l'orateur, connaissant son public va davantage appuyer son discours sur les sentiments, les émotions que sur les arguments rationnels et logiques. C'est le propre de certains discours politiques démagogiques qui flattent et exploitent les sentiments et les réactions du plus grand nombre.
- **Idées reçues** que chacun d'entre nous porte en soi et qui parasitent la disponibilité au débat.
- **L'emprise de ce qui nous constitue** : notre éducation, nos valeurs, notre expérience ou notre inexpérience.

Quelques conseils pour dépasser ces obstacles à la délibération ?

- **Se rendre disponible à l'écoute**, sans dresser dès le départ des obstacles aux différents discours.
- **S'informer** régulièrement sur des sujets de société par la lecture régulière de revues aux orientations différentes.
- **Ne pas hésiter à relire de grands textes** ; les philosophes du XVIII^{ème} siècle, par exemple, sont une mine pour regarder notre époque...
- **S'interroger sur la place où se situent les interlocuteurs** : Quels sont leurs valeurs, les enjeux de telle prise de position ?

Par exemple, dans le débat pour ou contre le livre numérique, un écrivain tel Umberto Eco, se situe du côté du livre imprimé (*voir ses arguments dans le Chapitre 4.1.4. Exercice 2, niveau 1 de cette ressource*) ; un lycéen ou un étudiant sera lui, plus sensible aux nouvelles technologies et au confort qu'elles apportent.

- **Se poser la question : Où je me situe** pour évaluer les arguments des uns et des autres ? Ne dois-je pas me détacher de cette position exclusive pour prendre de la hauteur, pour envisager la question de façon plus panoramique ?

- **Dépasser le débat** « pour ou contre » afin de trouver une voie apte à résoudre des contradictions peut-être simplificatrices.

Par exemple, dans le débat pour la parité hommes-femmes, choisir de se retrouver sur une nécessaire égalité homme-femme dans la société OU dans le débat pour ou contre la peine de mort, s'interroger sur la conception de l'homme, de l'être humain en général, ses forces et ses limites...



Pour délibérer, il est donc nécessaire :

- De **jauger les arguments** des uns et des autres et les peser par rapport à des enjeux plus profonds :
dans le débat sur le livre numérique : la relation profonde entre livre et lecteur, écrivain et écriture / l'efficacité, la séduction pour les jeunes d'une lecture numérique et donc à long terme un plus grand attrait pour la lecture...
- D'**examiner**, dans son choix, la notion d'immédiateté d'une part, de durée et long terme d'autre part.