***La controverse***

*Note sur les couleurs employées :*

* *En noir, se trouve ce que les élèves ont dans leurs cours.*
* *En bleu italique, se trouve ce qu’ils doivent noter.*
* *En vert, se trouvent des remarques complémentaires pour le prof, des précisions à donner oralement.*

# Définition

Les tâches de la famille « Parler pour convaincre » ont pour objectif de communiquer oralement à autrui un jugement personnel argumenté.

Les situations de communication peuvent être de 2 types : soit le locuteur est seul à exposer son argumentation face à un auditoire (ex : *conférence, cours*) soit plusieurs locuteurs interagissent et expriment leur opinion sur un thème donné (ex : *débat, discussion, entretien, controverse*). Dans ce chapitre, nous travaillerons la controverse.

La controverse est *une des formes que peut prendre l’échange oral argumentatif à deux.* Dans la controverse, *les thèses en présence doivent s’opposer de manière tranchée*. Chacun des interlocuteurs doit *défendre sa propre thèse tout au long de l'échange, tout en réagissant aux arguments adverses, dans le respect des règles relatives à tout échange oral (temps de parole, règles de courtoisie,…).*

Se préparer à participer à une controverse présuppose

* *qu’on dispose de / l’on acquière un certain degré d’expertise dans un domaine déterminé* (pour la tâche finale, il faudra avoir lu et compris le livre « Inconnu à cette adresse ») ;
* *qu’on prenne position et défende cette position ;*
* *qu'on articule ses interventions aux interventions d'autrui en respectant les tours de parole et les règles de courtoisie inhérentes à l'échange oral ;*
* *qu’on s'exprime de manière cohérente et correcte linguistiquement.*

# Prendre position et défendre son point de vue - Rappel sur l’argumentation

Dans une controverse, il faut affirmer sa position et décider des arguments potentiellement utilisables. La situation de communication imposée par une controverse est par définition dialogale. Chaque intervenant a donc intérêt à anticiper mentalement l’argumentaire de l’autre et à tenir compte de la personnalité de son interlocuteur. Ce qui sera évalué ici c’est bien le choix des arguments ainsi que leur nombre et/ou leur développement. On n’acceptera pas la contradiction entre les arguments à travers les différentes interventions.

Faisons un petit rappel au niveau argumentatif :

## Vocabulaire de base

La thèse est *la proposition théorique, l’opinion, la position sur quelque chose. La thèse est ce que l’auteur ou le narrateur va défendre dans son texte ou son discours.*

Les arguments sont *des preuves, des raisons qui appuient une affirmation, une thèse, une demande.*

## Les types d’arguments

Il existe deux grands types de raisonnements pour prouver la pertinence d’une thèse. Lis attentivement ces deux arguments :

1. Je soutiens la loi concernant l’interdiction de fumer sur son lieu de travail. En effet, il est important que les fumeurs apprennent à respecter les personnes avec lesquelles ils travaillent. Ils ne se rendent pas compte qu’ils peuvent mettre en danger la vie d’autrui simplement en fumant à côté d’eux.
2. Je soutiens la loi concernant l’interdiction de fumer sur son lieu de travail. Selon les statistiques, les personnes qui ne fument pas mais travaillent dans un endroit enfumé sont exposées quatre fois plus à un cancer du poumon.

Quelle est la différence entre ces deux arguments ?

*Le premier argument fait appel aux émotions de l’interlocuteur tandis que le second énonce des faits, des statistiques.*

A partir de ce que nous venons de dire, nous pouvons distinguer les deux grands pôles de l’argumentation, les deux grands types d’arguments :

1. Pour **convaincre** quelqu’un, on va plutôt s’adresser à ses capacités de *raisonnement*, en s’appuyant sur des *preuves*, en justifiant ou en réfutant une *thèse* par des *arguments* *logiques, ou fondés sur l’expérience*. C’est le pôle *rationnel*. C’est le pôle le plus fort, car c’est lui qui prête le moins le flan à la critique.
2. Pour **persuader** quelqu’un, on va plutôt s’adresser à ses *sentiments*, en recherchant de préférence un rapport de connivence avec cette personne. C’est le pôle *affectif*.

Pour être efficace, mieux vaut employer différents types d’arguments. On pourra, par exemple, employer ceux-ci :

* Pôle logique**.**
  1. L’argument de cause à effet.

*On suppose une relation constante entre deux faits et dès lors*

* + - *On part de l’observation d’un fait pour créer une loi générale (= induction).* Exemple : je n’ai jamais vu que des corbeaux noirs, j’en induis que tous les corbeaux sont noirs.
    - *On part d’une loi pour en tirer des conclusions (= déduction).* Exemple : L’eau bout à 100°, l’eau bout, l’eau est donc à 100°.
  1. L’argument par définition.

*On va produire une définition d’un élément pour la mettre en relation avec la thèse qu’on veut défendre*. Ex. : la mission de la police est de servir et protéger chaque citoyen {=argument}, dans ce cadre il est donc normal que les policiers remplacent les gardiens de prison en grève {=rappel de la thèse}.

* 1. L’argument par illustration.

*On exprime une idée générale qu’on va ensuite montrer dans un cas concret afin de matérialiser cette idée, par un exemple, par des faits avérés ou par des données chiffrées, des statistiques.* Ex. : rouler sous l’influence de l’alcool est réellement dangereux {=rappel de la thèse} car on a montré que dans 80% des accidents (j’invente), le conducteur était ivre {=argument}.

* **Pôle affectif.**

1. L’argument d’autorité.

*Il tire sa force et sa valeur de la personne ou de l’institution qui l’a émis. La valeur d’une personne peut être fondée sur*

* + - *Ses compétences ;* Ex. : « comme le disait le scientifique réputé… »
    - *Son expérience ;* Ex. : Y est un bon prof : ça fait dix ans qu’il enseigne et ça se passe bien.
    - *Son témoignage.* Ex. : je crois que c’est X le coupable car Y a témoigné l’avoir vu commettre son crime.

1. L’argument d’appel aux valeurs.
   * + *Affectif (on fonde la réaction sur les sentiments).* Ex. : l’avortement doit être interdit, qui peut avoir le cœur assez sec pour tuer un enfant innocent ?
     + *Ethique (on se place sur le plan de la morale, de ce qui est inacceptable par rapport aux valeurs).* Ex. : l’avortement doit être interdit car ça consiste à tuer un être humain.
     + *Pragmatique (on établit un rapport avec l’efficacité, l’utilité et le rendement).* Ex. : il faut délocaliser l’usine dans tel pays car la main d’œuvre y est moins chère et on fera donc plus de bénéfices.
2. L’argument par comparaison ou analogie.

*On va comparer deux éléments afin de faire valoir que ce qui s’applique à l’un doit s’appliquer à l’autre.* Exemple : X est surprise en possession de drogue dans l’école, j’estime que X doit être renvoyée car Y a été renvoyé de l’école il y a deux mois pour la même raison.

1. L’argument ad hominem

C’est le fait de confondre un adversaire en lui opposant ses propres paroles ou ses propres actes. Typiquement un argument ad hominem est construit comme suit :

*1. X affirme la proposition Y.*

*2. Opposer que X n'est pas crédible (pour des raisons liées à ses paroles, à ses actes) quand il dit Y.*

*3. Donc la proposition Y est fausse.*

Exemple : un ministre wallon présente une mesure économique et un détracteur se lève et dit « Croyez-vous qu’on va adopter une mesure proposée par un alcoolique comme vous ? » Ce type d’argument est évidemment très faible et très peu valide !

### Exercices.

Voici une série d’arguments. Lis-les et identifie le type d’argument auquel chacun appartient.

1. Fumer est réellement dangereux : mon oncle, qui fumait beaucoup, est mort l’an dernier d’un cancer des poumons.

→ *Argument par l’illustration (exemple).*

1. Le cinéma belge fait image de parent pauvre à l’échelle mondiale. Alors qu’en France, au Canada et aux Etats-Unis, il existe une véritable politique visant à financer les créations cinématographiques, force est de constater que les réalisateurs belges passent énormément de temps à rechercher des capitaux leur permettant d’exprimer leur talent.

→ *Argument par comparaison.*

1. Selon Marc Polet, chirurgien de renom, il sera bientôt possible de réaliser une greffe du visage.

→ *Argument d’autorité (basé sur les compétences).*

1. Tout être vivant a droit à la vie et au respect ; il faut donc supprimer les essais pharmaceutiques sur les animaux.

→ *Argument d’appel aux valeurs (éthiques).*

1. Si l’école est un lieu de rencontre et de croisement des cultures, il me semble que l’une de ses missions est d’apprendre à vivre ensemble.

→ *Argument par la définition.*

1. En France, la vaccination contre la coqueluche est parfois mal réalisée. Si 94% des bébés reçoivent les trois premières doses, ils ne sont plus que 84% à avoir la dose de rappel.

→ *Argument par l’illustration (par des données chiffrées)*

1. L’Europe ayant ouvert ses frontières, il me semble donc important de permettre de voter aux étrangers résidant dans notre pays.

→ *Argument de cause à effet.*

# Les règles de courtoisie et le respect de la face

C’est de politesse linguistique dont il est question ici, politesse entendue au sens large, englobant « les aspects du discours régis par des règles et dont la fonction est de préserver le caractère harmonieux de la relation interpersonnelle ».

Tout individu a à préserver, à sauver, à ne pas perdre deux faces: son territoire et sa face positive :

* Le territoire (ou face négative), correspond *au territoire spatial, corporel, aux biens matériels, à la part secrète de chacun*. Le prof pourra expliquer la notion de territoire spatial et corporel de la manière suivante : il demande à un élève de se tenir devant la classe ; il l’avertit qu’il va s’approcher de lui et lui demande de l’arrêter quand il aura l’impression que le prof est trop près de lui ; on fera ensuite la même mise en scène avec un ami de l’élève. Normalement, l’ami devrait pouvoir approcher plus que le prof. C’est normal, car l’être humain s’entoure d’une série de « sphères protectrices » dans lesquelles il n’admet les gens qu’en fonction de l’intimité qu’il entretient avec eux. Au niveau du territoire concernant les biens matériels et la part secrète de chacun, il sera assez facile d’expliquer qu’on ne prête pas les objets auxquels on tient à n’importe qui et qu’on ne raconte pas les détails de notre vie à tout le monde.
* La face positive correspond *au narcissisme, aux images positives que les interlocuteurs construisent d'eux-mêmes et qu'ils essayent d'imposer aux cours des échanges*. Pour faire simple : chacun veut donner une bonne image de lui-même.

Dans toute interaction, les interlocuteurs posent des actes (verbaux et non verbaux) qui sont, potentiellement, menaçants pour les faces de chacun. Dans l’épreuve qui nous occupe, on pourrait rencontrer des actes menaçant soit le territoire de celui qui les subit (rapprochement physique, questions indiscrètes, injonctions), soit la face positive de celui qui les subit (critique, insulte, réfutation…)

Il y a principalement deux manières de respecter le territoire et la face de son interlocuteur :

## Mettre des gants

On peut être poli négativement : *on évite de commettre un acte menaçant pour le destinataire*. Cependant, cette stratégie d’évitement n’est pas toujours possible sous peine de mettre fin à toute discussion, à tout débat. Il convient donc d’amortir la menace en ayant recours à des adoucisseurs. Ces derniers peuvent être paraverbaux (*voix douce*), non verbaux (*sourire*) ou verbaux. Les adoucisseurs verbaux, eux, peuvent être

- des procédés substitutifs : à l’ordre exprimé à l’impératif on substitue, par exemple, *la forme interrogative* (ex : *« puis-je te répondre ? » au lieu de « mais laisse-moi parler ! »*); à une critique, on substitue *un aveu d’incompréhension* (ex. *« Je ne saisis pas bien » pour « vous n’êtes pas clair »*);

- des procédés accompagnateurs : on peut, par exemple, annoncer l’acte menaçant pour le désamorcer (ex. *« Je peux te faire une remarque ? »)* ; on peut s’excuser ou se justifier à l’avance ; on peut minimiser la menace (ex. : *« Je peux vous poser une petite question ? »*), on peut introduire ce qu’on va dire en rappelant que ce n’est que notre point de vue (ex. : *« il me semble que… », « pour ma part, je pense que… »*) ; on peut désarmer le destinataire (ex. : *« Je ne voudrais pas que vous le preniez mal, mais…. »*) ; on peut amadouer son interlocuteur (ex. : *«Toi qui as souvent raison…»*).

On peut aussi être poli positivement et se montrer « antimenaçant » à l’égard de son interlocuteur en lui adressant *des compliments, des remerciements et/ou en lui manifestant son accord….*

## Réparer

En cas de "dérapage", en cas de menace d'une des faces de son interlocuteur, on peut réparer. On peut, en effet, présenter ses excuses. Pour ce faire, plusieurs possibilités :

- *On demande explicitement pardon* (Attention ! on dira « Excuse-moi » et en aucun cas « je m’excuse »).

- *On ne présente pas ses excuses explicitement, mais on décrit l'état d'âme dans lequel on se trouve après avoir commis une offense*. Ex. : « Je suis navré », «Vous me voyez désolé », etc.

- *On énonce les raisons qui expliquent qu'on a commis l'offense, ce qui est une manière de la reconnaitre*. Ex : « J'étais très énervé », « J'ai beaucoup de soucis pour le moment », « Le sujet dont nous parlions me touche de très près », etc.

- *On reconnaît sa faute* (Faute avouée, à moitié pardonnée → il y a plus de courage à reconnaitre avoir fait une erreur qu’à s’entêter et rester sur sa position). Ex : « J'ai été franchement déplaisant », « Les mots ont dépassé ma pensée », etc. C’est souvent le préambule à des excuses en bonne et due forme.

On peut cumuler ces différentes manières de s'excuser.

# Cohérence de l’intervention

Lors d’une controverse, il faut prendre en compte le discours de son interlocuteur sans quoi il n’y a pas de véritable échange. Pour articuler son argumentation à celle de son interlocuteur, on peut *réfuter, concéder ou déplacer le problème*. On ne peut donc pas se contenter de juxtaposer ses arguments à ceux de son interlocuteur ; il faut au contraire créer des interactions explicites et appropriées.

## a. Pertinence de la connexion (des interventions)

Tout texte comporte un sens (ce qui est dit) et un « mode d’emploi » qui permet de comprendre le sens (comment on dit les choses). Les éléments qui permettent l’organisation du sens seront appelés « organisateurs textuels » ou « connecteurs logiques ». Il s’agit de mots, de groupes de mots, voire même d’éléments typographiques (=*la ponctuation*)

Les organisateurs textuels aident

* *à montrer comment s’articule un texte, une argumentation ;*
* *à mieux comprendre la logique, le raisonnement du locuteur ;*
* *à assurer la cohérence générale du texte.*

Une bonne maitrise des organisateurs textuels permet donc

* *de déjouer certains pièges dans un raisonnement ;*
* *de maitriser et développer un vocabulaire plus précis et plus varié ;*
* *d’éviter une mauvaise compréhension du texte par le récepteur.*

Le développement de l’argumentation suppose la mobilisation des connecteurs logiques : ceux-ci doivent être utilisés à bon escient. On ne sanctionnera pas l’absence de connecteurs là où ceux-ci peuvent être inférés par l’interlocuteur, mais l’emploi incorrect de ceux-ci.

Voici les principaux connecteurs logiques, classés selon leur sens :

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Pour le début du discours** | **Dans le déroulement du discours** | **Pour conclure le discours** |
| * Au départ * *Avant tout* * *Dans un premier temps* * *En premier lieu* * *Pour commencer* * *Premièrement* * *Tout d’abord* * … | * D’autre part * *De plus* * *Deuxièmement* * *En 2ème / 3ème lieu* * *En plus* * *Ensuite* * *Et* * *Par ailleurs* * *Puis* * … | * Donc * *En conclusion* * *En fin de compte* * *En résumé* * *Enfin* * *Finalement* * *Pour conclure* * *Pour toutes ces raisons* * … |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Pour renforcer/ soutenir un argument | Pour introduire une objection, une contradiction | Pour expliquer, justifier, reformuler |
| Bien entendu  * *Bien sûr* * *De toute évidence* * *Effectivement* * *En effet* * *Evidemment* * *Tout à fait* * *Vraiment* * … | Au contraire  * *Cependant* * *D’un côté… de l’autre* * *D’une part… d’autre part* * *Malgré cela* * *Or* * *Par ailleurs* * *Par contre* * *Pourtant* * *Quand même* * *Seulement* * *Toutefois* * … | Au fond  * *Autrement dit* * *A vrai dire* * *C’est-à-dire* * *C’est pourquoi* * *Dès lors* * *En d’autres termes* * *En effet* * *En fait* * *Pour cette raison* * *Puisque* * *Voilà pourquoi* * … |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Pour marquer l’opposition | Pour indiquer une cause | Pour indiquer une conséquence |
| A l’opposé de  * *Alors que* * *Au contraire* * *Bien que* * *Cependant* * *Contrairement à* * *Néanmoins* * *Mais* * *Or* * *Pourtant* * *Tandis que* * … | A cause de  * *Car* * *C’est la raison pour laquelle* * *Comme* * *Du fait de / que* * *Etant donné (que)* * *Grace à* * *Parce que* * *Pour cette raison* * *Puisque* * *Sous prétexte de / que* * *Vu (que)* * … | Ainsi  * *Aussi* * *C’est pourquoi* * *Dès lors* * *De (telle) sorte que* * *Donc* * *D’où* * *Par conséquent* * … |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Pour souligner le but, l’objectif | Pour comparer | Pour introduire une hypothèse |
| Afin de / que  * *Dans le but de* * *Dans l’intention de* * *De façon à* * *De sorte que* * *Pour* * *Pour que* * … | Ainsi que  * *Aussi (…que)* * *Autant (…que)* * *De même que* * *Comme* * *En comparaison avec* * *Le même que* * *Le moins* * *Le plus* * *Tel que* * *Ou* * … | A condition  * *A cette condition* * *A supposer que* * *Comme si* * *En cas de* * *Pour autant que* * *Sauf si* * *Si* * *Sinon* * … |

## b. Pertinence de la connexion (dans l’interaction)

L’articulation des interventions entre elles, se fera à travers une reprise thématique (= on reste sur le thème abordé par son interlocuteur, avant éventuellement de changer la thématique par un nouvel argument Ex : tu as dit ceci. Je ne suis pas d’accord parce que blablabla {reprise thématique}. Dans un autre registre, je pense aussi que… {introduction d’une nouvelle thématique}). Par ailleurs, la cohérence entre les interventions est assurée par les formules de prise en charge du discours de l’énonciateur (« à mon avis ») et du discours d’autrui (« selon toi »), de formules d’approbation (« il est vrai que… ») et de désapprobation (« je ne partage pas… », « il est inexact »).

# Respecter les normes du langage oral

## Audibilité du message

On ne peut emporter l’adhésion d’un jury qui ne nous entend pas. Il faut donc se soucier de l’audibilité de son message et rectifier si nécessaire en fonction des réactions de l’interlocuteur (et du public d’observateurs). Les problèmes éventuels peuvent être dus *au volume de la voix* (on ne parle pas assez fort ou trop fort), *à l’articulation* (on mange ses mots) ou *au débit* (il parle trop vite).

### Articulation

Sélectionne trois phrases parmi les trente ci-dessous et entraine-toi à prononcer rapidement cinq fois de suite chacune d’elles.

1. Nous avons vu trois femmes rousses, au bord des sources, sur la mousse, assises le menton aux genoux, le désespoir dans leurs yeux doux.
2. (conjugue :) Il faut que je fauche, il faut que tu fauches, il faut qu’il fauche,…
3. Didon dina, dit-on, du dos dodu d’un dodu dindon.
4. Douze douches douces.
5. Dis-moi gros, gras, grand grain d’orge, quand te dé-gros, gras, grand grain d’orgeras-tu ? Je me dé-gros, gras, grand grain d’orgerai quand tous les gros, gras, grands grains d’orge se dé-gros, gras, grands grain d’orgeront.
6. Dis-moi petite pomme, quand te dé-petite pommeras-tu ? Je me dé-petite pommerai quand toutes les petites pommes se dé-petites pommeront.
7. Un banc peint blanc, plein de pains blancs, un blanc banc peint plein de blancs pains.
8. Où les laitues naissent-elles ? C’est là que mes laitues naissent.
9. Alerte, Arlette allaite.
10. L’ami l’a mis là.
11. Une nouille mouillée à Neuilly
12. Le juste juge José Jaugeon, dit Jojo Jaugeon, ayant jugé avec les juges jugeant au jugement du Jura que les jaugeurs qui devaient jauger avaient faussé le jaugeage, décida que ces jaugeurs mal jaugeant ne jaugeraient plus jamais.
13. Un vieux voyou voleur et voyeur voulait voler Violette
14. L’assassin sur son sein suçait son sang sans cesse.
15. Si 6 scies scient 6 cigares, 606 scies scient 606 cigares.
16. Six cent six chausseurs sachant chausser, chaussaient cher six cent six chaussés.
17. Un chasseur sachant chasser sans chien sait chasser
18. Va, cheminot ! Chemine sur le chemin et chaque soir, dans chaque chaumière, chaudement choyé sous la cheminée, chacun cherchera, au charme de ton récit chaleureux, à réchauffer son courage, cheminot.
19. Un pâtissier pâtissait chez un tapissier qui tapissait. Le tapissier qui tapissait dit au pâtissier qui pâtissait : « pourquoi, pâtissier, viens-tu pâtisser chez un tapisseur qui tapisse ? » Le pâtissier qui pâtissait répondit au tapisseur qui tapissait : « un pâtissier peut aussi bien pâtisser chez un tapisseur qui tapisse, qu’un tapissier tapisser chez un pâtissier qui pâtisse ».
20. Un tapissier tapissait, un pisseur pissait. Le tapissier dit au pisseur qui pissait sur le tapis du tapissier : « Pisseur, si tu pisses encore sur le tapis que je tapisse, je tapisse par où tu pisses et je te flanque à la Police ! »
21. Ciel, si ceci se sait, ces soins sont superflus !
22. Les chaussettes de l’archiduchesse sont-elles sèches, archi-sèches ?
23. Sciez ces chers sièges et ces seize chaises.
24. Pour qui sont ces serpents qui sifflent sur vos têtes ?
25. Combien ces six saucissons-ci ? Six sous ces six saucissons-ci.
26. Jésus chez Zachée
27. Je veux et j’exige
28. Six chasseurs sur six chaises juchés, chuchotèrent au chasseur malchanceux : « sois chanceux sans souci et que se sauve le chat chauve sous les sauges sèches ».
29. Un ange qui songeait à changer son visage pour donner le change, si vit si changé que, loin de louanger ce changement, il jugea que tous les autres anges jugeraient que jamais ange ainsi changé ne rechangerait jamais, et jamais plus ange ne songea à se changer.
30. Donnez-lui à minuit huit fruits cuits, et si ces huit fruits cuits lui nuisent, donnez-lui huit fruits crus.

### Intonation et débit

Une même phrase peut prendre un sens différent en fonction de l’intonation qu’on y met. Entraine-toi à dire les phrases suivantes sur les différents tons indiqués entre parenthèses

1. Viens près de moi (suppliant – en colère – impératif)
2. C’est votre père sur cette photo (hilare – interrogatif – incrédule)
3. C’est un homme mort (effrayé – menaçant – interrogatif)

Tu trouveras en annexe une série de textes de Raymond Devos. Lis-les puis sélectionnes-en un. Prépare ensuite une lecture à haute voix de ce texte, en surveillant ton articulation, ton intonation et la vitesse à laquelle tu parles. Penses également à respecter la ponctuation… plus que les retraits à la ligne !

## Qualité de l’expression non verbale

La qualité d’un échange ne tient pas qu’à l’usage adéquat des ressources verbales : les ressources non verbales ou corporelles (gestes, mimiques, postures, regard, occupation de l’espace) sont tout aussi décisives. Or leur bon usage n’est pas définissable une fois pour toutes ; leur efficacité dépend de leur pertinence à la situation de communication.

Dans tous les cas, notre posture trahit une part de ce que nous pensons, ressentons. Observe les 4 photos de personnages politiques français. Selon toi, quel message fait passer leur posture ?



## Correction de la langue

Il est important, dans la controverse, de manier correctement la langue française. Cependant, l’échange étant un genre oral qui laisse une large part à l’improvisation, on peut accepter quelques erreurs occasionnelles*.* Par contre, l’utilisation d’un registre de langue trop familier est à proscrire.

# Premiers essais

Nous allons à présent nous entrainer à la controverse. Mais avant cela, rappelons quelques points essentiels :

Il est important de bien préparer la controverse que l’on va mener. En effet, si on ne la prépare pas, ou insuffisamment, on risque

* *De manquer d’arguments*
* *De ne pas savoir répondre à son adversaire*
* *De se contredire*
* *De sortir du sujet*
* Etc.

Mais le risque le plus important est de déforcer son opinion aux yeux des autres, de donner raison à un adversaire mieux préparé.

Pour se préparer efficacement à la controverse, il faut notamment :

* *Se documenter un peu sur le sujet*
* *Déterminer précisément la thèse que l’on défendra*
* *Trouver des arguments et des exemples à l’appui de sa thèse*
* *Anticiper les arguments des autres participants pour les réfuter*
* *Préparer de petites fiches reprenant les mots-clés de nos principaux arguments* (on pourra consulter discrètement ces fiches pendant le débat, mais il ne faudra pas se contenter de les lire)

Ces points cruciaux étant rappelé, nous allons pouvoir passer à la pratique.

* **Mise en situation 1**

Tu vas recevoir un petit dossier sur le thème de la mendicité. Certains devront défendre le droit à la mendicité, d’autres défendront l’idée que la mendicité doit être interdite. Tu as 50 minutes pour lire les documents et préparer tes arguments *(Attention, n’oublie pas d’envisager ce qu’on pourrait opposer à tes arguments).* Ensuite, nous laisserons la place à la controverse. Ceux qui ne participeront pas à l’échange évalueront ceux qui argumentent au moyen de grilles d’observation qui vous seront fournies.

* **Mise en situation 2**

Tu vas recevoir un petit dossier sur le thème de l’introduction des webcams dans les crèches. Certains devront défendre l’usage de ces webcams, d’autres défendront l’idée que leur utilisation doit être interdite. Tu as 50 minutes pour lire les documents et préparer tes arguments. *(Attention, n’oublie pas d’envisager ce qu’on pourrait opposer à tes arguments).* Ensuite, nous laisserons la place à la controverse. Ceux qui ne participeront pas à l’échange évalueront ceux qui argumentent au moyen de grilles d’observation qui vous seront fournies.

# Production certificative finale

**Enoncé de l’épreuve**

Vous avez tous lu, préalablement à votre intervention, « Inconnu à cette adresse ».

Le comportement de Martin prête à controverse et peut donner lieu à des appréciations diverses.

* Par paires désignées par le professeur, vous serez amenés à prendre position personnellement. Vous devrez défendre ou attaquer le personnage lors d’un échange contradictoire qui respectera les règles suivantes: la durée de l'échange se situera entre 6 et 10 minutes et le professeur jouera le rôle du modérateur.

Vous pourrez disposer, si vous le souhaitez, d'un aide-mémoire et du texte lu.

* Les autres joueront le rôle d'observateurs, munis d'une grille adéquate dont le professeur aura précisé l'usage.

Attention :

* On n’acceptera pas la contradiction entre les arguments à travers les différentes interventions.
* Onne peut pas faire dire au texte ce qu’il ne dit pas. …. Les écarts d’interprétation seront sanctionnés en fonction de leur gravité et/ou de leur caractère répété.
* Même si votre position peut être déstabilisée par les arguments de votre interlocuteur, vous ne pouvez pas quitter votre rôle de défenseur ou d’accusateur. Si tel était le cas, on quitterait le domaine de la controverse, ce qui sera sanctionné par le retrait de points.
* Le modérateur participe si besoin est au cadrage des échanges : il amorce le débat, contrôle la durée des échanges, veille à la répartition équitable du temps de parole, relance et/ou clarifie le débat si nécessaire, invite les interlocuteurs à conclure… mais attention…plus sa part d’intervention est grande, moins bonne sera jugée la performance de l’élève.

**GRILLE D'EVALUATION (pour le professeur)**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **INDICATEURS** | **NIVEAUX DE MAITRISE** | **PONDERATION PROPOSEE** | **ELEVE**  **1** | ELEVE  **2** |
| 1.1 Développement de l’argumentation  1.2 Pertinence au texte lu  1.3 Cohérence interne de l’argumentation | * Arguments en nombre suffisant et/ou bien développés * Arguments trop peu nombreux et/ou trop peu développés * Aucune ou légère erreur de compréhension/interprétation * Erreur grave de compréhension/interprétation * Aucune contradiction entre les arguments * Contradiction entre les arguments | De 7 à 0 pts  De 7 à 0 pts  De 4 à 0 pts |  |  |
| * 1. Affirmation d’une thèse marquée durant toute l’interaction   2. Prise en compte des arguments de l’interlocuteur   3. Gestion des temps de parole et des tours de parole   2.4 Respect (minimum) des règles de courtoisie | * Oui * Non * Interactions existantes et appropriées * Simple juxtaposition * Pas ou peu d’interventions du modérateur * Nombreuses interventions du modérateur * Préservation et/ou restauration de la face * Agression ou menace sans souci de réparer la face | De 0 à – 8 pts  De 6 à 0 pts  De 6 à 0 pts  De 4 à 0 pts |  |  |
| 3.1 Pertinence de la connexion (dans les interventions)   * 1. Pertinence de la connexion (dans l’interaction) | * Connexions présentes et correctes * Connexions explicites erronées dans les interventions * Toutes les connexions nécessaires sont présentes dans l’interaction * Aucune connexion dans l’interaction | De 2 à 0 pts  De 4 à 0 pts |  |  |
| * 1. Audibilité du message (articulation, volume, débit)   2. Qualité de l’expres­sion non verbale et paraverbale (into­nation, , gestuelle, contact visuel)     4.3 Correction de la langue | * Le message est et reste audible * Le message est et reste inaudible * Contact oculaire et adéquation de la gestuelle et de l’intonation * Aucun contact oculaire, gestuelle et intonation inadéquates * Aucune erreur manifeste de syntaxe et de registre de langue * Nombreuses erreurs manifestes | De 2 à 0 pts  De 4 à 0 pts  De 4 à 0 pts |  |  |

**GRILLES D’OBSERVATION (pour les élèves)**

*On trouvera ci-dessous deux grilles qui pourront être utilisées par les élèves observateurs de la controverse. La première concerne la qualité de l’argumentation tandis que la seconde est centrée sur la qualité formelle des échanges. Chaque élève peut ainsi observer un des deux interlocuteurs sur un aspect précis de sa prestation****.***

**Fiche 1 : Qualité de l’argumentation**

**THEME DE LA CONTROVERSE:**

**POSITION DEFENDUE :**

**CLASSE :**

**DATE :**

**OBSERVATEUR :**

**OBSERVE :**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| ARGUMENTS AVANCES | | | | |
|  | **D** | **P** | **C** | **R** |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

**D : Développés**

**P : Pertinents**

**C : Cohérents (non contradictoires)**

**R : En réponse à un argument adverse**

**Fiche 2 : Qualité des échanges**

**THEME DE LA CONTROVERSE :**

**POSITION DEFENDUE :**

**CLASSE :**

**DATE :**

**OBSERVATEUR :**

**OBSERVE :**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **QUALITE DES ECHANGES** | | |
| **Contact (oculaire, gestuel)** | **Courtoisie** | **Réparation** |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |