

## Argumenter pour convaincre

Mot clés : esprit critique, argumentation, pratique réflexive, communication constructive

Argumenter pour convaincre, c'est être capable de structurer sa pensée en arguments pour l'exprimer clairement. Cette formation aborde l'argumentation comme un outil réflexif permettant d'identifier les différentes composantes d'un argument pour organiser et construire sa pensée. Les compétences visées permettent alors de développer son esprit critique et de communiquer plus efficacement et sereinement avec autrui.

**Max de participants : 12**

### Objectifs :

- Développer son esprit critique grâce à l'argumentation
- Apprendre à convaincre par la raison
- Avoir confiance en soi et ses idées

### Compétences visées par la formation :

- Identifier les différents éléments d'un argument
- Analyser la portée et les limites d'un argument
- Interagir avec une écoute active
- Réfuter autrui pour le faire se remettre en question
- Améliorer sa propre pensée grâce aux autres

### Méthodes pédagogiques de la formation :

- Apports théoriques basés sur les travaux de la recherche
- Travail en groupe
- Mise en pratique

### Programme de la formation

1<sup>ère</sup> demi-journée de formation :

- Comprendre les différences entre convaincre et persuader et leurs enjeux.
- Présentation du modèle d'un argument
- Travaux pratiques : dérouler sa pensée et identifier les principaux éléments de ses arguments

2<sup>ème</sup> demi-journée :

- Travaux pratiques : Identifier les limites et la portée de ses arguments pour mieux les compléter
- Retour et Débriefing générale

3<sup>ème</sup> demi-journée :

- Travaux pratiques : décrire et analyser l'argument d'autrui
- Réfuter, question et nuancer les arguments de son interlocuteur

4<sup>ème</sup> demi-journée :

- Mise en pratique lors d'échanges argumentatifs
- Compléter ses arguments grâce aux échanges avec autrui
- Débriefing général