

THE OU CAFE PHILO

COMPTE RENDU n° 182

05/06 octobre 2021.

Nombre de personnes présentes : 5 en présentiel, 3 via Skype

THEMES PROPOSES :

- L'art de persuader consiste autant en celui d'agréer qu'en celui de convaincre. (Blaise Pascal 1623-1662)
- Ne soyons pas trop généreux de conseils : gardons-en pour nous-mêmes. (John Locke 1632-1704)

THEME RETENU : L'art de persuader consiste autant en celui d'agréer qu'en celui de convaincre.

POINTS PRINCIPAUX EVOQUES :

- NB : persuader fait appel aux sentiments et sollicite l'émotion ; convaincre fait appel à des arguments et sollicite la raison. L'art est considéré ici comme une technique
- Agréer : c'est-à-dire trouver un terrain d'entente
- Le vocabulaire doit être adapté à l'interlocuteur ; cf. les avocats, les politiques, les diplomates, les commerciaux, les tribuns etc.) ; la rhétorique est aussi un facteur important
- Les expressions du visage, les gestes peuvent aider (cf. les acteurs) ; essayer de séduire, être empreint d'une certaine passion également
- Pour persuader il est nécessaire aussi d'écouter l'interlocuteur, ses doléances pour pouvoir ensuite le mettre face à ses contradictions, analyser la situation, les circonstances, l'amener à la réalité des faits
- Dans le duel oratoire avec l'autre, il faut garder une certaine retenue pour éviter le conflit
- Pour persuader, on peut observer les failles de l'interlocuteur et lui faire voir que l'on a compris quels étaient ses désirs, ses besoins (lors d'un entretien d'embauche par exemple ou une approche amoureuse)
- La confrontation peut amener à réfléchir sur ses propres convictions
- Persuader peut amener un indécis vers le chemin visé
- Pour convaincre il est nécessaire d'apporter des preuves irréfutables (historiques, scientifiques...), notamment contre les « fake news »
- Si on veut convaincre un grand nombre de personnes, il faut alors faire abstraction des minorités ayant un point de vue polémique
- Il est à noter que les lobbies : armement, tabac, politique agricole ...ont des arguments qui sont, pour la plupart, entendus.

Citation : « La parole a beaucoup plus de force pour persuader que l'écriture. » René Descartes 1596-1650.

« Pour convaincre, la vérité ne peut suffire. » Isaac Asimov 1920-1992.