

I/ L'ENONCIATION**A/ LES PRINCIPAUX INDICES DE L'ENONCIATION (= QUI PARLE A QUI ?)**

- 1/ Les indices personnels de l'émetteur et du récepteur (pronoms, adjectifs, noms propres ou communs)
- 2/ Les repères spatio-temporels, les indices sociaux, le registre de langue

B/ PRESENCE POSSIBLE DE PLUSIEURS VOIX DANS LE TEXTE

- 1/ Dialogue au discours direct entre deux interlocuteurs distincts : opposition possible de plusieurs thèses
- 2/ Production du discours par un seul locuteur : dialogue fictif qu'il prend seul en charge

C/ EFFACEMENT DU LOCUTEUR

Texte apparemment objectif (pas d'indice d'énonciation repérable, narrateur effacé dans un roman). Attention à cette apparente neutralité : la thèse peut être implicite.

II/ LE THEME ET LA THESE**A/ LE THEME**

- 1/ Titre du texte, paratexte
- 2/ Ses principaux champs lexicaux, les répétitions des mêmes termes

B/ LA THESE DE L'EMETTEUR

- 1/ Explicite
 - ◆ verbes déclaratifs / d'opinion : "je pense que", "je crois que", "j'affirme que", "il est évident que", etc
 - ◆ sentences péremptoires sonnant comme des maximes : "Il faut manger pour vivre et non pas vivre pour manger." (présent de vérité générale, verbe impersonnel, chiasme, rythme bien scandé, etc)
- 2/ Plus ou moins implicite, à rechercher dans les indices d'énonciation
 - ◆ modalisateurs (indiquant le degré d'adhésion de l'émetteur aux contenus énoncés) :
 - verbes de perception : sembler, paraître, avoir l'air, avoir l'impression
 - verbes déclaratifs : prétendre, admettre, reconnaître, déclarer, soutenir
 - verbes d'opinion : savoir, ignorer, s'imaginer, penser, croire, être persuadé
 - utilisation du conditionnel (doute, hypothèse) / du futur (certitude)
 - utilisation des guillemets, qui peuvent détacher un discours que l'émetteur ne reprend pas à son compte, et donc suggérer une distance, une ironie
 - Adverbes modalisateurs : certainement, sans doute, peut-être, probablement, évidemment, bien sûr, etc
 - Selon le contexte, ces adverbes peuvent avoir une tonalité ironique.
 - ◆ lexique valorisant / dévalorisant / affectif (pitoyable, admirable, effroyable, aimer, détester, etc)
 - ◆ effets expressifs / impressifs : Interrogations, exclamations, niveaux de langue, répétitions
 - ◆ procédés ironiques : oxymore, antiphrase, hyperbole, effets de décalage, incohérence, euphémisme, etc

III/ L'ORGANISATION DE LA DEMONSTRATION (= PLAN DU TEXTE)**A/ LE PARAGRAPHE, UNITE DE BASE DE LA DEMONSTRATION**

- ◆ un argument
- ◆ illustré d'exemple(s)
- ◆ relié au précédent par un lien logique
- ◆ encadré (dans l'idéal) par une introduction et une conclusion partielles

B/ LES PRINCIPAUX TYPES DE PLANS**1/ Analytique ou expositif**

Il analyse les données de la thèse de l'émetteur (faits, causes, conséquences, solutions, etc) sans la discuter

2/ Dialogique (= double exposition de deux thèses adverses)

Il confronte la thèse de l'émetteur avec une autre thèse

3/ Dialectique (= argumentation dynamique et constructive)

Il dépasse les arguments de la thèse et de l'antithèse en une synthèse.

C/ LES DIFFERENTES MANIERES D'ASSURER PROGRESSION ET COHERENCE

- 1/ Les mots de liaison (addition, soustraction, alternative, exclusion, opposition, cause, conséquence, analogie)
- 2/ Les reprises lexicales : jeu de répétitions ou d'oppositions

IV/ LES ARGUMENTS ET LES EXEMPLES

A/ LES PRINCIPAUX TYPES DE RAISONNEMENT (DESTINÉS À CONVAINCRE)

1/ Le raisonnement déductif (du général au particulier)

Hypothèse générale (travailler est indispensable dans la vie) —> cas de figure particulier (il faut apprendre à travailler à l'école)

cas particulier : le syllogisme

Tous les hommes sont mortels (prémissé majeure) / Or Socrate est un homme (prémissé mineure) Donc Socrate est mortel (conclusion)

2/ Le raisonnement inductif (commun à toutes les sciences expérimentales : du particulier au général)

Faits particuliers (l'école dispense des connaissances variées) —> loi générale (l'école est le lieu éducatif par excellence)

Attention dans ce cas aux généralisations abusives : Pangloss était le plus grand philosophe de la province, et par conséquent de toute la terre (Voltaire)

3/ Le raisonnement de type analogique : l'analogie rapproche deux couples

A est à B ce que C est à D ; or C et D sont incontestables (le destinataire l'admet) donc A et B sont eux aussi incontestables

4/ La concession à la thèse adverse (semble présenter le débat avec plus d'objectivité, mais c'est pour présenter son propre point de vue avec plus de force)

Connecteurs : "certes, sans doute, s'il est vrai que, bien que" / "mais, cependant, pourtant"

B/ QUELQUES TYPES POSSIBLES D'ARGUMENTS

1/ L'argument a fortiori

Examine un cas extrême, et conclut à plus forte raison dans les autres cas : "Je t'aimais inconstant, qu'aurais-je fait, fidèle ?" (Racine) = puisque je t'aimais lorsque tu étais inconstant, à plus forte raison t'aurais-je aimé si tu avais été fidèle)

2/ L'argument a contrario

= argument par l'absurde. Il montre que si la thèse n'était pas vraie, cela entraînerait des conséquences absurdes.

3/ L'argument ad hominem

Il s'en prend non pas aux idées de l'adversaire, mais à sa personne même, en la discréditant.

4/ Toutes les variantes des arguments s'appuyant sur l'expérience et la culture

- ◆ expérience personnelle, qui peut primer sur des considérations théoriques
- ◆ argument d'autorité : justification d'une opinion fondée sur la réputation de celui qui l'émet (la Bible, les Anciens, la loi, la science / les savants, les philosophes / tel savant, tel philosophe) (toute citation d'auteur est aussi un argument d'autorité)
- ◆ référence à l'opinion commune (proverbes, dictons, lieux communs, slogans)

Attention ! certaines affirmations sont purement gratuites, elles ne reposent sur aucune preuve. Seule l'énonciation, péremptoire, tâche de les faire passer pour des arguments.

C/ LES DIFFÉRENTES FORMES D'EXEMPLES (= FAITS RÉELS, CONCRETS)

1/ Exemples illustratifs et argumentatifs

- ◆ l'exemple illustratif éclaire et valide un argument
- ◆ l'exemple argumentatif joue lui-même le rôle d'un argument

2/ L'anecdote = exemple étendu développé sous forme de récit instructif

V/ LES ENJEUX DU TEXTE ARGUMENTATIF

(= les effets qu'il cherche à produire sur son destinataire)

A/ ENJEU DIDACTIQUE

Justification d'une prise de position, afin d'éclairer le lecteur et de le faire réfléchir. Arguments logiques et connecteurs logiques.

B/ ENJEU DELIBERATIF

Examen, sans a priori, de la pertinence de deux thèses antagonistes, débouchant sur un choix entre les deux. Interrogations, parallélismes, arguments logiques.

C/ ENJEU POLEMIQUE

Dénonciation violente d'une thèse à laquelle on ne souscrit pas.

Cas particulier : la SATIRE qui utilise l'arme du rire.

Hyperboles, lexique dévalorisant, comparaisons et métaphores, mélange des niveaux de langue, effets de sonorités, indices d'énonciation fortement marqués, utilisation de l'ironie.

VI/ L'ART DE LA PERSUASION (APPEL AUX SENTIMENTS)

A/ IL DOIT TENIR COMPTE DU DESTINATAIRE

- 1/ Style et niveau de langue utilisés adaptés au destinataire
- 2/ Référence à des valeurs et des repères culturels communs
 - ◆ principes ayant un caractère universel (Droit, Justice, Vérité, etc)
 - ◆ valeurs propres à un groupe, que récupère celui qui cherche à persuader ce groupe
 - ◆ savoirs, références culturelles communs : il faut créer un rapport de complicité
- 3/ Séduction du discours
 - ◆ apostrophe au destinataire, question oratoire, prise à témoin
 - ◆ anecdote, exemple frappant, destinés à amuser, à choquer, à susciter une réaction
- 4/ Insistance sur la personnalité du locuteur
 - ◆ présentation favorable de lui-même, destinée à inspirer confiance
 - ◆ dans le domaine moral, présentation comme un honnête homme
 - ◆ dans le domaine intellectuel, preuves de sa compétence à parler d'un sujet (vocabulaire technique en particulier)

B/ IL DOIT SUSCITER L'ÉMOTION

- 1/ Registre pathétique
- 2/ Procédés utilisés
 - ◆ champs lexicaux appropriés
 - ◆ figures d'insistance (répétition, anaphore, gradation) et d'opposition (antithèse, oxymore)
 - ◆ ponctuation expressive
 - ◆ effets rythmiques (chute, mise en relief)
 - ◆ recours à des tableaux, des anecdotes touchantes

Attention : le souci de persuader peut conduire à la flatterie, la démagogie : si on flatte les instincts les plus bas de l'auditoire, on peut faire appel à ses préjugés et ses instincts, sans tenir compte de la vérité, qui n'apparaît plus que comme relative et soumise aux nécessités du moment.

VII/ ÉLOGE ET BLÂME

A/ LE MÉCANISME DE L'ÉLOGE ET DU BLÂME

- 1/ Il énonce un jugement
 - ◆ l'éloge met l'accent sur les mérites, les qualités de quelqu'un ou de quelque chose
 - ◆ le blâme met en relief les défauts, adresse des reproches
- 2/ Moyens d'expression utilisés
 - ◆ l'éloge : lexique valorisant, métaphores, hyperboles, superlatifs de supériorité, syntaxe et ponctuation expressives indiquant l'admiration
 - ◆ le blâme : lexique dévalorisant, superlatifs d'infériorité, syntaxe et ponctuation expressives indiquant l'indignation

B/ LES FONDEMENTS DE L'ÉLOGE ET DU BLÂME

- 1/ Ils se fondent sur des valeurs de référence
 - ◆ vrai et faux (authenticité/facticité, naturel/artificiel, original/copie, etc)
 - ◆ beau et laid (valeurs esthétiques)
 - ◆ bien et mal (valeurs morales)
 - ◆ agréable et désagréable
 - ◆ utile et inutile
- 2/ Mais attention à la relativité de ces valeurs
 - ◆ en fonction des époques et des sociétés
 - ◆ possibilité de provocation, goût du paradoxe : l'éloge ou le blâme peuvent être une stratégie
 - ◆ l'ironie peut retourner l'éloge en blâme et vice-versa : il convient donc d'être prudent...