

Les arguments

L'argumentation est l'art de justifier une opinion, une thèse que l'on veut faire adopter. On cherche donc à convaincre et à persuader pour mobiliser, susciter une action.

Quels arguments utiliser ?

Types d'arguments	Exemples d'utilisation La thèse :50km/h en ville
_ Argument d'autorité. On se réfère à une autorité scientifique, politique, morale...	_ Les politiques, les constructeurs, d éminents spécialistes sont d'accord.
_ L'analogie. Comparer deux faits, deux situations : valeur explicative. Donner en exemple.	_ D'autres pays ont déjà appliqué cette mesure.
_ Les rapports de cause à effet. Tel phénomène entraîne tel autre phénomène, selon le postulat du déterminisme.	_ Le ralentissement est bénéfique pour la sécurité.
_ Les avantages ou les inconvénients. Recherche des effets sur différents plans.	_ En roulant à 50 km/h, on réduira le nombre d'accidents, les piétons seront tranquilles, on économisera le carburant, etc.
_ Utilisation de données scientifiques, historiques, numériques. En principe, elles sont irréfutables.	_ On le sait : avec cette mesure, 20 % d'accidents en moins.
_ Par analyse et élimination des autres solutions. Valable pour une argumentation longue ou la réponse à de prévisibles objections.	_ Nocivité des solutions actuelles (anarchiques, laxistes..): 60 km/h, ce n'est pas suffisant,

<p>_ Par généralisation. À partir d'un ou deux exemples, on généralise.</p> <p>_ Argument des « paliers ». Les efforts, les sacrifices font parvenir à un « palier », avec les premiers résultats positifs. Et ainsi de suite jusqu'au résultat final.</p> <p>_ L'accord paroles/actes. Pour rendre sympathique, marquer la loyauté.</p> <p>_ L'alternative. C'est A ou B, la bourse ou la vie, la valise ou le cercueil.</p> <p>_ Appel aux valeurs supérieures. Importance du point de vue choisi.</p> <p>_ Prise à témoin. Recherche de l'accord du destinataire.</p>	<p>_ Prendre deux exemples descriptifs de réussite dans deux pays différents.</p> <p>_ Ce sera dur et agaçant au début, mais on prendra vite l'habitude de rouler à 50 km/h. Et les résultats seront positifs.</p> <p>_ Monsieur X..., promoteur de cette loi, aime les grosses cylindrées et pourtant...</p> <p>_ C'est cela où la recrudescence des accidents, du stress, de l'insécurité.</p> <p>_ Le respect de la vie humaine doit primer et mérite ce petit sacrifice de 10 km/h.</p> <p>_ Connaissez-vous une autre possibilité dans la conjoncture actuelle ?</p>
--	---

Comment mettre les arguments en valeur ?

- Les arguments forts doivent occuper la meilleure place, au début ou à la fin.
- L'argumentation utilise la fonction conative du langage.
- La rhétorique est une véritable « logique des sentiments ». Ses images, ses effets impressionnent, attirent, persuadent le destinataire.

LE TEXTE ARGUMENTATIF

FICHE D'ORIENTATION

L'argumentation est l'art de convaincre. Vous devez en connaître les composants pour apprendre à bien distinguer le texte argumentatif du texte explicatif.

☐ EXPLICATION / ARGUMENTATION

- Lorsque l'énonciateur énonce des faits, il donne des explications.

Ex. Le littoral Libanais contient plusieurs ports.

- Lorsqu'il porte sur ces faits un jugement qu'il défend par un raisonnement, il construit une argumentation.

Ex. Le littoral libanais est mal entretenu.

☐ THÈME / THÈSE

- L'énonciateur traite un sujet.

Ex. L'environnement (c'est le thème).

- Il peut dire ce qu'il pense de ce sujet.

Ex. L'environnement est menacé par la négligence de l'homme (c'est la thèse).

☐ PROBLÉMATIQUE ET THÈSE

- Lorsque l'énonciateur pose une question, il soulève un problème, la problématique.

Ex. Le littoral libanais est-il en danger ?

- Lorsqu'il répond à cette question, il formule une idée qui va commander l'ensemble de son raisonnement ; c'est la thèse.

Ex. Le littoral libanais est en danger.

☐ ARGUMENTS ET EXEMPLES

- L'énonciateur fonde sa thèse sur des arguments. Ex. Les déchets couvrent les plages du Liban.

Les arguments suivent un certain ordre, appelé raisonnement.

- Pour rendre un argument clair, l'énonciateur donne un exemple.

Ex. Les boîtes de conserve, les bouteilles de verre et les sacs en plastique sont laissés sur le sable.

☐ LES MARQUES DE L'ÉNONCIATION

L'énonciateur signale sa présence par :

- les pronoms personnels : je, nous ;
- les termes affectifs : agréable, pénible, etc. ;
- les termes évaluatifs : certain, douteux, etc. ;
- les adverbes : probablement, sûrement, etc.

ATELIER D'ECRITURE

- Pourquoi le littoral libanais est-il menacé ?

- Répondez à cette question en écrivant un texte argumentatif d'une dizaine de lignes.

☐ PLAN DE TRAVAIL

Introduction

1. Poser le problème.
2. Formuler la thèse.
3. Annoncer les parties à développer.

Corps du sujet

1. Énoncer le premier argument et l'illustrer par un exemple.
2. Énoncer le second argument et l'illustrer par un exemple.

Conclusion

1. Établir un bilan sur l'état du littoral libanais.
2. Formuler une hypothèse sur l'avenir du littoral libanais.

Ce plan de travail peut vous servir de grille d'évaluation.

Le discours argumentatif

Travaux dirigés

TD 1

Constatant la solitude et la fermeture à l'autre propres au monde moderne, Michel Tournier soutient : "**Nous vivons enfermés dans une cage de verre**".

Voici une liste de propositions dont certaines sont des arguments, d'autres des exemples. Les unes sont favorables à la thèse de Michel Tournier, les autres défavorables.

Redonnez aux arguments les exemples qui les valideraient

- A- La cellule sociale traditionnelle a été modifiée par l'urbanisation.
- B- Les campagnes du Téléthon ou de la lutte contre le cancer attestent la solidarité de l'opinion.
- C- La vie culturelle contemporaine est marquée par un certain regain de la fête collective.
- D- Certaines techniques modernes ont favorisé la solitude.
- E- Certains immeubles, certains quartiers se donnent des structures de gestion collective.
- F- La peur de l'agression dans les cités peu sûres emmure les gens chez eux.
- G- Les loisirs bénéficient de plus en plus d'une politique collective.
- H- Chaque été, les festivals drainent des foules importantes qu'attirent autant l'intérêt culturel que la communion collective.
- I- Les villages se meurent, les quartiers ont du mal à rester vivants en raison de la vogue de la maison individuelle,
- J- On assiste de plus en plus à un grand élan caritatif.
- K- La hantise de certains fléaux épidémiques compromet la communication.

L- Une personne agressée dans la rue est très rarement secourue par les passants.

M- Les mœurs françaises sont marquées par le goût de l'association.

N- Dans la panoplie des phobies, celle du Sida progresse de manière inquiétante aux dires des psychologues.

O- Internet, le courrier électronique, le "chat" entraînent une communication virtuelle

P- Les clubs de vacances obtiennent de plus en plus de succès.

TD 2

Classez les six personnages de cette histoire du plus responsable au moins responsable. Justifiez votre classement.

Une **jeune femme** mariée, délaissée par un **mari** trop pris par son métier, se laisse séduire et passe la nuit chez son **séducteur**, dans une maison située de l'autre côté de la rivière. Pour rentrer chez elle le lendemain, au petit matin et avant le retour de son mari, qui revient de voyage, elle doit retraverser le pont qui enjambe la rivière. Mais un **fou** menaçant lui interdit le passage. Elle court alors trouver un **passeur** qui lui demande de payer le prix du passage. La jeune femme n'a pas d'argent. Elle explique et supplie mais il refuse de travailler sans être payé d'avance. Elle va alors trouver son amant et lui demande l'argent de la traversée. Il refuse sans explication. Elle va trouver un **ami** célibataire qui habite du même côté et qui lui voue depuis toujours un amour idéal, mais à qui elle n'a jamais cédé. Elle lui raconte toute l'histoire et lui demande de l'argent. Il refuse : elle l'a déçu en se conduisant si mal. Elle décide alors, après une nouvelle tentative auprès du passeur, de passer le pont. Le fou la tue.

Communication humaine

De toutes les connaissances, celles reliées à la communication comptent parmi les plus importantes. La communication comporte l'émission et la réception d'un message.

On communique lorsqu'on lance des messages, que ce soit en parlant, en écrivant ou en souriant et l'on reçoit des messages que ce soit en écoutant, en lisant et en regardant les messages d'autrui.

I. Définition :

Il y'a communication lorsqu'on émet et lorsqu'on reçoit des messages et lorsqu'on donne une signification aux messages d'une autre personne.

II. Les champs de la communication humaine :

Grâce à la communication intra personnelle, on se parle à soi-même. L'émetteur et le récepteur sont la même personne.

La communication inter personnelle permet de dialoguer avec les autres. L'émetteur et le récepteur sont deux personnes distinctes.

La communication en petit groupe permet d'échanger avec les autres. Plusieurs émetteurs et récepteurs échangent des informations.

III. La situation de Communication :

On peut analyser la communication en se posant les questions suivantes: **Qui? — dit quoi ? — Par quel moyen ? À quoi? - dans quel contexte ? Pourquoi ? Avec quel effet ?**

1 — Qui ? : correspond à l'émetteur. L'émetteur est la source de l'information.

2 - Dit quoi?: Se rapporte au message. Le message est le contenu de la communication.

3 — Par quel moyen ? C'est le canal. Le canal est la voie de circulation du message.

4—A qui ? : Vise le récepteur. Le récepteur désigne le destinataire du message.

5 — Dans quel contexte ? : C'est le cadre spatio temporel,

6 - Pourquoi ? : renvoie à l'objectif. L'objectif est le but visé par l'émetteur du message.

7 — Avec quel effet ? : C'est l'impact. C'est-à-dire l'effet produit par le message sur le destinataire.

IV. La relation entre les participants :

La relation est:

- Ascendante : le message va d'un subordonné à un supérieur.
- Descendante : le message va d'un supérieur à un-subordonné.
- Horizontale : le récepteur et l'émetteur ont le même niveau hiérarchique.
- Unilatérale : un émetteur s'adresse à un récepteur ou à plusieurs récepteurs.
- Bilatérale : il y a échange d'informations entre l'émetteur et le récepteur. Donc échange de rôles.
- D'inter communication : chaque acteur est tour à tour émetteur et récepteur et échange avec les autres.

V. L'encodage — le décodage :

L'encodage est l'acte de produire des messages. C'est le fait de traduire ses pensées et ses sentiments en mots, signes écrits ou gestes.

Le décodage est l'acte de recevoir et d'interpréter les messages. C'est le fait de traduire des mots ou gestes en idées.

VI. La rétroaction :

La rétroaction désigne la réaction du récepteur au message émis. Elle peut prendre plusieurs formes.

Un froncement de sourcils ou un sourire, un oui où un non, une tape dans le dos ou un coup de poing.

VII. les bruits :

Les bruits empêchent le destinataire de recevoir convenablement le message transmis par l'émetteur.

Il existe plusieurs sortes de bruits :

1- Les bruits sémantiques :

L'émetteur et le récepteur ne donnent pas la même signification au message.

Exemple : Utilisation d'une langue spécialisée.

Utilisation de termes complexes et incompréhensibles à l'auditeur.

Utilisation des structures syntaxiques complexes.

2- Les bruits physiques :

- Mauvais choix de supports utilisés.
- Bruits de circulation.

3- Les bruits psychologiques :

- Etroitesse d'esprit.
- Préjugés.
- Manifestation d'un désintérêt pour ce qu'il se dit (faim, soif, froid, chaud).

Convaincre et persuader

Convaincre, c'est justifier la thèse qu'on a choisie pour la faire adopter par autrui, Les arguments utilisés sont d'ordre rationnel et logique. Ce qui n'exclut pas les exemples concrets ni les procédés de facilitation. Persuader c'est s'adresser davantage aux désirs inconscients et irrationnels de l'individu qu'à sa raison et à ses intérêts bien compris.

Démontrer ou argumenter ?

Une démonstration, par exemple de type mathématique, est vraie ou fausse, On part de prémisses (définitions, axiomes, théorèmes) et, par enchaînement logique, on aboutit à la nécessaire conclusion. Une démonstration est donc souvent mécanisable (exemple : une calculatrice).

Une argumentation, par contre, même quand elle englobe une démonstration, part d'une conclusion (l'opinion, la thèse à faire passer) et en cherche les raisons, les justifications, les prémisses, Elle n'est pas mécanisable, la thèse dépendant des valeurs adoptées (par exemple des valeurs morales, esthétiques, religieuses), variables selon le temps et le lieu.

Les arguments logiques

Argument d'autorité	On se réfère à une autorité religieuse, politique, morale, littéraire, etc
Causalité	On montre que, selon les lois du déterminisme, tel fait entraîne telle conséquence, Très proche de la démonstration mathématique
Données scientifiques	Elles servent à prouver l'existence d'un fait, la validité d'une idée.
Données historiques	C'est la preuve par l'existence, Pour certains, un fait historique

et existence des faits	serait riche de leçons.
Données numériques	Préciser ses sources, En principe, ces données sont irréfutables.
Avantages ou inconvénients	On en fait la revue sur différents plans, Arguments essentiels dans le domaine des choix politiques ou technologiques.
Alternative	On montre qu'il faut impérativement choisir entre deux solutions. Sans ce choix, conséquences fâcheuses.
Elimination des autres solutions	Pour prévenir les objections, on analyse les autres solutions et on montre les insuffisances.

Ces arguments sont souvent combinables, Ainsi, l'étude des rapports de cause à effet conduit à celle des conséquences positives ou négatives d'un phénomène, donc des avantages et des inconvénients.

Convaincre la référence aux valeurs supérieures :

Une valeur, c'est une norme, un idéal à atteindre, en morale, en politique, en art. La valeur est décisive dans beaucoup d'argumentations.

L'argument des « paliers ». On fait comprendre que les efforts et les sacrifices impliqués par tel choix font parvenir à un premier « palier », avec les premiers résultats positifs. Et ainsi de suite jusqu'à la réalisation de l'idéal.

L'appel aux valeurs supérieures. Dans le cas de conflit entre un intérêt immédiat et égoïste et les droits d'une communauté, on choisit la solution humaniste. Au-delà des morales, des règles établies, on promeut des normes nouvelles plus généreuses.

Comment valoriser les arguments ?

Impliquer le destinataire. On peut le prendre à témoin par des questions, des impératifs, l'emploi de la deuxième personne, où en faisant appel aux mobiles de l'argumenté, c'est-à-dire aux forces psychiques naturelles qui

poussent quelqu'un à agir, qui déterminent des comportements. Les mobiles obéissent à la logique de l'inconscient même lorsqu'ils ont une justification rationnelle.

Hiérarchiser les arguments. Placer les arguments essentiels au début et à la fin d'un texte. C'est une des lois de la presse.

Illustrer chaque argument. Utiliser un exemple ou une généralisation. La généralisation s'opère à partir d'un ou plusieurs exemples décisifs,

Utiliser les figures de style, L'hyperbole, qui permet d'exagérer et d'amuser, parfois la litote (nous n'avons que cela à vendre), les répétitions, les accumulations et les gradations, pour leur martèlement, soulignent l'intérêt du produit, Métaphores et comparaisons, métonymies et synecdoques se construisent de l'image au texte.