**1- Argumenter : quand et pourquoi ?**

L’argumentation est indispensable dans la vie courante. Nous pouvons constater de multiples situations où l’individu est appelé à argumenter :

- L’étudiant est conduit à réaliser des travaux et rédiger des textes et des dissertations

- Le citoyen, noyau principal dans une société, est amené à se positionner et prendre parti dans un débat politique, économique, sportif sociologique ou autres.

- Le demandeur d’emploi, à travers l’écrit (lettre de motivation) , ou à travers l’oral ( entretien d’embauche) doit se valoriser en convaincant le recruteur.

- Le participant au monde du travail ou : « toute personne en situation professionnelle peut être amenée à opérer des choix et à les faire partager, donc à penser sur l’avis d’autrui » (Meyer ,7 :2004).

- Les exercices universitaires, les sujets de concours ou les écrits professionnels et administratifs font appel à l’argumentation. L’objectif principal est celui de **convaincre**. Pour y arriver, il faut développer des **arguments.** Selon Spicher : « on n’y parviendra pas si les idées paraissent ternes, parce qu’elles sont maladroitement exprimées »(Spicher,97 :2010).

- **Convaincre et persuader**

 L’objectif de l’argumentation est celui de convaincre ou de convaincre ou de persuader. En effet, convaincre quelqu’un de son avis consiste à se baser sur la raison, la réflexion et la logique. Quant à la persuasion, l’auteur cherche *l’adhésion affective* en essayant de toucher à la sensibilité et aux sentiments du lecteur.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | * **Cible**
 | * **Procèdes**
 |
| **Convaincre**  | Le discours s’adresse à la raison  | Arguments, preuves, faits irréfutables, raisonnement logique cohérent  |
| **Persuader**  | Le discours s’adresse à la sensibilité, aux émotions  | Figures, et plus particulièrement image, recours à l’implicite  |

**Tableau 1 : Convaincre et persuader** (Spicher, 2010 :98)

Il s’agit dans l’argumentation, selon Christine Guyot-Clément, d’: « une activité discursive qui tend vers un idéal de vérité (…) qui s’inscrit dans une visée rationnalisante et joue le jeu du raisonnement qui est marqué par une logique et un principe de non-contradiction ». Guyot-Clément, 28 :2012).

**Je retiens**

Quand on veut persuader quelqu'un de faire ou de ne pas faire quelque chose, on fait appel à des sentiments pour l'amener à adopter le comportement souhaité.

 **Texte (référent)**

**Scripteur Lecteur**

Selon la même auteure et pour argumenter, il faut qu’il y ait en présence trois éléments (schéma ci-dessus) :

1- Un propos sur le monde ou un questionnement.

2- Un sujet qui s’engage par rapport à ce questionnement et développe un raisonnement pour convaincre et établir une vérité (propre ou universelle).

3- Un autre sujet qui est concerné par le même propos et constitue la cible de l’argumentation (op cit 29)

**2- Les Types d’argumentation**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Argumentation démonstrative**  | **Argumentation expositive**  | **Argumentation dialogique**  |
| -Enoncer l’argument -Des exemples qui illustrent l’argument - Commentaire synthétisant l’idée  | -Approfondir une notion - Usage de mots clés - Exposer des connaissances en argumentant sa position par le biais de la comparaison  | - Démonter et exposer en même temps - Faire réfléchir le lecteur - dialoguer avec le lecteur pour exposer sa thèse  |

 **Convaincre ou persuader ? (activité)**

 a- Vous argumentez pour que votre frère vous rende un service ….

b- Vous cherchez à démonter que la technologie est indispensable dans notre vie  **…….**

**C-** Il te faudra des preuves concrètes pour me (convaincre/persuader).

D-Le marchand essaie de (convaincre/persuader) la cliente d'acheter la robe.

E-Un adolescent veut (persuader/convaincre) son père de lui acheter un téléphone portable.

F- Après les démonstrations qu'on lui a faites, le fermier était (persuadé/convaincu) de l'utilité de cette technique d'irrigation fort économique.

g- Une mère veut (convaincre/persuader) son fils de ne pas émigrer.

* Donner d’autres exemples sur la conviction et la persuasion

 **(convaincre**/**persuader)**

 **3- Savoir dégager une thèse, un argument ou un exemple**

Dans un texte argumentatif, l’auteur défend **une thèse**, un **point de vue.** Pour cela il utilise **des arguments** et **des exemples :**

* **3- La thèse :**

 Il s’agit de l’idée directrice que l’auteur défend dans son texte, elle explique et structure son argumentation. Cette thèse répond à la question suivante : que veut démonter l’auteur dans son texte ?

 Une thèse peut s’opposer à **une thèse adverse,** elle peut être explicite ou implicite. Donc : « Pour dégager la thèse de l’auteur, on recherche donc soit sa mention explicite(le plus souvent énoncée en début ou en conclusion du texte), soit le but général poursuivi par l’ensemble de l’argumentation ». (Crépin et al, 145 :1996).

**Rédaction**

**- Rédiger un court paragraphe dans lequel défendre soit le point de vue que les femmes peuvent travailler la nuit, soit le point de vue qu’elles ne peuvent/ ne doivent pas travailler la nuit.**

**-Les arguments**

Pour appuyez sa thèse, l’auteur fait appel à des arguments pour pouvoir convaincre le lecteur et justifier son pont de vue.

 **Texte**

 *L'adolescent contestataire ou l'adolescent révolté qui refaisaient le monde en le détruisant ne semblent plus du tout correspondre au profil actuel. L'adolescent d'aujourd'hui est moins social et plus individualiste et intimiste. […] Ils ne s'engagent pas dans une relation sociale au bénéfice d'un bien commun, mais la relation sociale est vécue dans l'espoir d'obtenir le maximum d'intérêt pour soi; même si l'on crie à l'égalité pour tous à l'université, ce n'est pas tant pour les autres que pour soi. La vie sociale n'est plus vécue par beaucoup comme le lieu de tâches communes et solidaires à partir duquel la responsabilité personnelle a aussi des conséquences sue les autres, mais la vie sociale apparaît comme un espace à partir duquel chacun «calcule»`le maximum d'avantages sociaux dont il pourra bénéficier. Tout se passe comme si chacun avait besoin de se situer comme acteur dans sa vie et d'agir sur ce qu'il peut maîtriser.*

(T. Anatrella, Interminables adolescences, 1991)

- Lire le texte : L’adolescent

Parmi les phrases données, quelle est celle qui résume la thèse de l'auteur?

- L'image de l'adolescent qui veut changer le monde correspond à la réalité actuelle.

- L'image de l'adolescent qui veut changer le monde ne correspond plus à la réalité actuelle.

- L'image de l'adolescent qui veut changer le monde correspond tout autant à la réalité actuelle qu'à la réalité passée

Parmi les phrases suivantes, quelles sont celles qui peuvent servir à justifier la thèse de l'auteur? (plusieurs réponses possibles)

- L'adolescent d'aujourd'hui ne s'engage plus dans la vie sociale.

- L'adolescent d'aujourd'hui agit surtout en vue du bien commun.

- L'adolescent d'aujourd'hui agit surtout en vue de satisfaire son intérêt personnel.

- L'adolescent d'aujourd'hui agit plus pour les autres que pour lui-même.

- L'adolescent d'aujourd'hui cherche à tirer profit de la société, et non pas à la changer.

**4- Les exemples**

Afin d’illustrer son point de vue ou ses arguments, l’auteur emploie des exemples. Si l’argument présente une idée générale, l’exemple quant à lui, expose un fait particulier. Autrement dit, un exemple vient renforcer l’argument en illustrant sa pertinence à partir *d’un cas concret, dans une application véritable.* Il est à noter que l’exemple ne peut en aucun cas justifier une thèse, par ailleurs, il peut jouer un rôle explicatif.

Si un exemple contredit une idée, on l’appelle un **contre-exemple**.

Si l’exemple **suit** une idée dans un texte argumentatif pour l’éclairer, on l’appelle un **exemple illustratif**. Ce dernier peut être introduit par : *par exemple, ainsi, tel que, comme en témoignage*….

Si l’exemple **précède** l’idée, il présente un cas concret et sert de leçon ou de morale ; on l’appelle donc **exemple argumentatif**.

**Texte :** *Les véritables gourmands sont rares comme les hommes de génie. Il n'en existe à Paris qu'une dizaine. Mais tous les grands hommes ont pratiqué ce que Rabelais appelle énergiquement "l'art de la gueule". L'histoire est pleine d'exemples admirables. Le plus illustre des personnages bibliques, Salomon, possédait douze intendants. Chacun d'eux, pendant un mois, dirigeait la table du prince, alors que les onze autres parcouraient le monde en quête de plats inconnus, de combinaisons nouvelles, d'accommodements inaccoutumés*. **(Guy de Maupassant, Chroniques.)**

- Quel trait de caractère l'exemple de Salomon illustre-t-il?

- Quel est le type d’exemple cité ?

- **Rédaction : *L’argent fait-il le bonheur ?*** Justifiez votre point de vue par des arguments et des exemples.