

Prof. Saïda ZAKI

Module : L.C

RACONTER
COMMUNIQUER
ORDONNER SES IDÉES
EXPLIQUER
ARGUMENTER
ÉCRIRE UNE LETTRE

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

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.

L'argumentation

I- Voici des arguments pour défendre la thèse suivante : "ne fumez plus !". Classez dans un tableau les arguments probants, les arguments inadaptés et les contre arguments.

- a- le tabac est une plante cultivée.
- b- Le tabac provoque le cancer des poumons
- c- Quand nous fumons nous intoxiquons aussi les non-fumeurs.
- d- Fumer allège les peines de l'existence.
- e- Comme le Maroc importe le tabac, nous coûterons cher au pays quand nous fumons.
- f- Le tabac met de l'ambiance dans les soirées.
- g- Le tabac fait jaunir les doigts.

II- Même exercice pour la thèse suivante : "la vie en ville est plus agréable que la vie à la campagne"

- a- La ville offre de nombreux loisirs.
- b- les constructions sont en béton.
- c- La vie des gens en ville est artificielle.
- d- L'anonymat des villes préserve la liberté des gens.
- e- En ville, il y a beaucoup de circulation et de bruits ce qui stresse le citadin.
- f- La ville offre facilement du travail.
- g- Dans les pays pauvres, les villes sont très étendues.

III - Voici une thèse : "l'informatique est utile"

Retrouvez les types d'arguments proposés pour défendre cette thèse.

Les types d'arguments	Les arguments
	L'informatique permet de commettre moins d'erreurs. En effet, grâce au traitement de texte, une secrétaire peut taper une lettre sans faute.
	"moi, j'ai tout de suite été accroché par l'ordinateur. En cours, c'est super car la machine nous propose des exercices et nous dit tout de suite si on s'est trompé ou non." Ahmed, étudiant.
	Si on n'introduit pas l'ordinateur à l'école dès maintenant nous aurons des adultes incapables de se débrouiller dans l'avenir.
	"Il est capable de banaliser et de démocratiser l'informatique afin d'éviter un monde coupé en deux entre les jeunes et les vieux, les initiés et les autres", affirme G. TRIGANO spécialiste en informatique.
	Actuellement, il ne faut plus que 3 j au lieu de 15 pour mettre à jour une facturation dans une entreprise, grâce à l'informatique.
	Contester l'intérêt de l'informatique à l'école, c'est faire comme ces médecins qui entendaient garder jalousement leur science pour eux, il y a une trentaine d'années.

TABLEAU RECAPITULATIF

Introduire, poser le problème	On parle beaucoup de ; certains affirment que ; dans une étude sur... l'auteur affirme que ; on dit que...
Introduire un exemple	Par exemple ; ainsi ; comme en témoigne ; comme l'indique ; considérons par exemple le cas de ; tel est le cas par exemple de ; si l'on prend le cas de ; l'exemple le plus significatif nous est fourni par ; l'exemple de... confirme que ; l'exemple le plus significatif est celui de ; cette situation montre / prouve que...
Hiérarchiser ses arguments	Commençons / on commencera par ; il faut d'abord rappeler que ; une première remarque s'impose sur...
Marquer une transition	Venons-en à présent à la question de ; après avoir traité de la question de ; passons à...
Insister, mettre en valeur	Il faut souligner que ; n'est-il pas vrai que ; on notera que ; rappelons que ; essentiellement ; au premier chef ; non seulement... mais aussi ; à plus forte raison ; d'autant plus que...
Enumérer, classer	Tout d'abord / de plus / ensuite / en outre / enfin ; en premier lieu / en second lieu / en dernier lieu ; premièrement / deuxièmement... ; d'une part... d'autre part ; on sait déjà que / plus important encore / il faut aussi compter avec...
Récapituler, résumer	Au fond ; tout bien réfléchi ; toute réflexion faite ; après tout ; en somme ; en fin de compte ; finalement ; en définitive ; bref ; pour résumer ; en résumé ; en un mot...
Exprimer un point de vue personnel	Selon moi ; en ce qui me concerne ; pour ma part ; il me semble que ; à mon avis ; personnellement je pense que ; à mon sens...
Exprimer la certitude	Il est certain / incontestable / évident que ; il va de soi que ; je ne doute pas que...

Prof. Saïda ZAKI
Module : L.C

- RACONTER
- COMMUNIQUER
- ORDONNER SES IDÉES
- EXPLIQUER
- ARGUMENTER
- ÉCRIRE UNE LETTRE

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 ?

scientifique
comparer (exemple)
cause - effet
avantage - inconvénient
des données
Élimination
Généralisation
Effort / sacrifice
C'est A ou B
Importance du point de vue
l'accord du destinataire

Types d'arguments	Exemples d'utilisation La thèse : 50 km/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. (4)
L'analogie. Comparer deux faits, deux situations : valeur explicative. Donner en exemple.	D'autres pays ont déjà appliqué cette mesure. (6)
Les rapports de cause à effet. Tel phénomène entraîne tel autre phénomène, selon le postulat du déterminisme.	Le ralentissement est bénéfique pour la sécurité. (7)
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. (8)
Utilisation de données scientifiques, historiques, numériques. En principe, elles sont irréfutables.	On le sait : avec cette mesure, 20 % d'accidents en moins. (5)
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. (9)
Par généralisation. A partir d'un ou deux exemples, on généralise.	Prendre deux exemples descriptifs de réussite dans deux pays différents. (10)
Argument des « paliers ». Les efforts, les sacrifices l'ont parvenu à un « palier », avec les premiers résultats positifs. Et ainsi de suite jusqu'au résultat final.	Ce sera dur et agaçant au début, mais on prendra vite l'habitude de rouler à 50 km/h. Et les résultats seront positifs. (11)
L'accord paroles/actes. Pour rendre sympathique, marquer la loyauté.	Monsieur X..., promoteur de cette loi, aime les grosses cylindrées et pourtant... (12)
L'alternative. C'est A ou B, la bourse ou la vie, la valise ou le cercueil.	C'est cela ou la recrudescence des accidents, du stress, de l'insécurité. (13)
Appel aux valeurs supérieures. Importance du point de vue choisi.	Le respect de la vie humaine doit primer et mérite ce petit sacrifice de 10 km/h. (14)
Prise à témoin. Recherche de l'accord du destinataire.	Connaissez-vous une autre possibilité dans la conjoncture actuelle? (15)

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 impressionnant, attirent, persuadent le destinataire.

① Arg. par exemple

Module : L/C
Professeur : ZAKI Saïda

Année Universitaire : 2005/2006
Faculté des S.E.J.S

LA CONTRE – ARGUMENTATION

Elle consiste à critiquer une position ou un argument en montrant sa faiblesse et ses aspects contradictoires. Elle se présente souvent sous la forme:
“ Les partisans de ... affirment que... Ils ont tort car...”
“ Certaines personnes affirment que... Or...”

LA REFUTATION

Réfuter une thèse c'est s'y opposer et nier la valeur des arguments de l'adversaire

Il s'agit :

- d'examiner attentivement les arguments adverses,
- de vérifier les faits et les chiffres,
- d'opposer à chaque argument un autre argument,
- de détruire un argument (prouver qu'il n'est pas fondé),
- d'admettre certains arguments et développer une argumentation convaincante.

LA SITUATION D'ÉNONCIATION

est la situation de communication dans laquelle un *locuteur* (celui qui parle ou écrit) s'adresse à un *destinataire* (l'auditeur ou le lecteur). On définit cette situation en répondant aux questions: *qui parle? À qui? Où? Quand?*

LES INDICES D'ÉNONCIATION

1. Les indices de la personne du locuteur: les pronoms personnels (je, me, moi) et les adjectifs possessifs de la 1^{re} personne du singulier ou du pluriel (mon, ma, mes, notre, nos).

Remarque: le locuteur peut s'exprimer à la 3^e pers. du pluriel. On parle de *nous* de modestie.

2. Les indices de la personne du destinataire: les pronoms personnels de 2^e pers. du sing. ou du pluriel (tu, te, toi, vous), les verbes à la 2^e pers. de l'impératif et les adjectifs possessifs de 2^e pers. du sing. ou du pluriel (ton, ta, tes, votre, vos)

3. Les indices de lieu: ici, chez moi...

4. Les indices de temps: demain, hier...

5. Les modes verbaux: le mode traduit la position du locuteur par rapport aux faits exprimés par le verbe.

— l'indicatif présente un fait considéré comme réel et le situe dans le temps (présent, passé ou futur)

— le conditionnel présente un fait hypothétique ou irréel

— le subjonctif présente un fait envisagé par l'esprit. Il exprime l'ordre, le souhait, le doute, la supposition.

A retenir

Mod
14/04

Place de l'argument dans le raisonnement	Termes d'articulation qui l'introduit :
Pour marquer un ordre de priorité	-Tout d'abord/ d'abord / en premier lieu/ premièrement -Aussi/également/En outre/de plus/ensuite/deuxièmement/troisièmement/A cela s'ajoute... -Enfin / finalement/ En dernier lieu/Le dernier argument est...
Pour relier les arguments sur un même plan	Et/aussi/également/En outre/Par ailleurs/(qui permettent une simple liaison)
Pour introduire un argument nouveau que l'on va développer	Quant à /en ce qui concerne/pur ce qui est de..
Pour établir un parallélisme	...D'une part ... d'autre part... ... d'un côté ... de l'autre... Soit... soit... (qui présente 2 options) ...Sur le même plan..... Dans le même ordre d'idées..... Non seulement mais encore.....

	conjonctions et adverbess de coordination	conjonctions de subordination	exemples de verbes ou locutions	prépositions
Analogie	et, aussi, soit, de même, de plus, c'est-à-dire, par exemple...	comme, ainsi que, de même que, aussi, plus, moins (+ adj.) que, autant... autant, plus... plus, comme si, aussi que, autant que, plutôt que, d'autant plus / moins que outre que, non sans que, sans compter que	à ceci s'ajoute que, ceci est compatible avec, ceci se rapproche de, ceci évoque, ceci rappelle, ceci ressemble, ceci fait penser, ceci est semblable à, ceci revient au même que...	en plus de, en sus de, outre...
Disjonction	ou, ni, soit... soit	soit que... soit que, non pas que... mais sauf que, sauf si, si ce n'est, excepté que, excepté si, à moins que	ceci exclut, diffère de, annule, n'est pas compatible avec...	sans hormis, excepté, sauf...
Opposition	mais, or, néanmoins, cependant, toutefois, pourtant, en revanche, inversement, au contraire	alors que, quand, si, au lieu que, là où, loin que (concession) bien que, même si, encore que, quoique, quand même, quel que, quelque... que, si... que, tout... que, qui que ce soit qui	avoir beau + inf. ceci s'oppose à, ceci contredit, ceci empêche, ceci interdit...	contre, en dépit de, loin de, à moins de, malgré...
Cause	car, en effet	parce que, du fait que, de ce que, vu que, étant donné que, puisque, comme, c'est que, du moment que, dès lors que, sous prétexte que, d'autant que	ceci résulte de, découle de, dépend de, provient de, procède de, ressortit de, vient de...	à cause de, en raison de, à la suite de, au nom de...
Conséquence	donc, par conséquent, en conséquence, aussi, c'est pourquoi	de (telle) sorte que, de (telle) façon que, de (telle) manière que, si bien que, sans que, au point que, si... que, trop... pour que (but = conséquence recherchée) afin que, de peur	ceci implique, ceci entraîne, provoque, amène, cause, produit, suscite, incite, pousse à	au point de, de peur de, de crainte de... afin de, pour, dans l'intention de...

Les connecteurs logiques

Savoir argumenter en utilisant des connecteurs de phrases

1. Si je veux argumenter une idée, un fait, je dois classer ma démonstration :

Je débute par :

- premièrement / d'abord / tout d'abord / en premier lieu.

Puis j'ajoute des éléments :

- en outre / de plus / par ailleurs / ensuite / d'une part... d'autre part / en second lieu .

Je mets d'autres idées en parallèle, pour comparer:

- également / de même / ainsi que / encore / aussi. .

Je conclus:

- enfin / en dernier lieu / en somme.

2. Si je veux développer une idée après l'avoir introduite:

Je l'explique:

- c'est-à-dire / en d'autres termes / car / c'est que .

Je donne un exemple :

- ainsi / par exemple / notamment / comme / en particulier.

J'apporte une preuve :

- en effet / du fait de.

Je reconnais éventuellement une incidente :

- or.

J'apporte éventuellement un nouvel élément :

- d'ailleurs / et puis / certes / bien que.

3. Je veux argumenter en opposant des idées, des faits:

Pour marquer une forte contradiction :

- mais / en revanche / alors que / tandis que / au contraire / et non / bien que.

Pour rectifier :

- en réalité / en vérité / en fait.

Pour marquer une opposition modérée :

- cependant / néanmoins / pourtant / toutefois.

Pour surenchérir ou atténuer :

- voire / même / du moins / tout au moins / à tout le moins.

4. Je veux définir la cause :

-car / parce que / puisque / sous prétexte que / soit que ... soit que ... / non que (+ Subjonctif)

... mais parce que / par peur de / faute de / grâce à .

5. Je veux définir les conséquences :

-donc / de sorte que / de façon que / tellement que / au point de / de manière à / ainsi / en effet

/ par conséquent / alors .

6. Je relève les oppositions :

- alors que / sauf que / mais / même si (+ Indicatif) / quand bien même (+ Conditionnel) /

en revanche / au contraire / par contre.

7. J'établis les comparaisons :

- comme / autrement que / comme si / aussi ... que / moins... que / plus...plus... / ainsi que / de

même que / contrairement à.

J'admets, je fais des concessions :

- bien que (+ Subjonctif) / toutefois / néanmoins / cependant .

Je pose mes conditions :

- si / au cas où (+ Conditionnel) / à moins que (+ Subjonctif) / pourvu que (+ Subjonctif)

LA VALEUR DU PRONOM "ON"

- une valeur d' indéfini (on=quelqu'un) .Exemple:On m' a suivi.
 - une valeur générale (on = tout le monde).Exemple:On a tjrs besoin de plus petit que soi.
 - une valeur de substitut (on = nous).Exemple:on est enchanté de pouvoir partir.
- Comme substitut dans un texte argumentatif,"on" peut désigner:
le locuteur mis pour "je" ;le destinataire par exemple le lecteur(on = vous) ou un adversaire qui n'est pas nommé (on = il/ils).

LES MODALISATEURS ET LES EVALUATIFS

Les **modalisateurs** sont les mots (verbes ,adverbes ou locutions averbiales) qui traduisent la position du locuteur par rapport à ce qu' il dit,

-j' affirme que,j' insiste sur le fait que, j' ai la certitude que, je pense que, il me semble que, je doute que...

-certainement, sans aucun doute, absolument, indéniablement, sans doute, probablement, éventuellement...

Les **termes évaluatifs** sont les mots qui portent un jugement ou qui traduisent l' opinion de celui qui parle. Le jugement peut être positif (évaluatif appréciatif) ou négatif (évaluatif dépréciatif).

LA MODALITE

La modalité désigne la manière dont celui qu parle ou écrit présente ce qu' il dit. Elle est soit déclarative, exclamative, interrogative ou impérative.

Dans une argumentation, *la modalité interrogative* indique que le locuteur cherche à établir le contact avec le destinataire, à attirer son attention, à le convaincre.Les interrogations qui sont en fait des affirmations déguisées, on les appelle des interrogations rhétoriques.

La modalité exclamative sert à renforcer la thèse de celui qui parle, en traduisant son appréciation et son admiration.

Les formes de raisonnement

Un raisonnement est un ensemble organisé d'arguments. Le raisonnement enchaîne ainsi une suite de propositions liées les unes aux autres et aboutissant à une conclusion. Pour défendre une thèse, un auteur peut faire appel à différents modes de raisonnement. L'étude de la construction d'un raisonnement doit permettre de le caractériser et d'analyser sa valeur.

1. Le raisonnement inductif :

On part des faits particuliers pour conclure sur une vérité générale qui induit des vérités abstraites sur la base d'expériences et d'observation. C'est la démarche utilisée dans les sciences expérimentales : on part de l'observation pour trouver des vérités abstraites. Des documents, des faits, des témoignages... peuvent servir de points de départ.

Exemples :

*Il a voté dimanche (fait) C'est donc un bon citoyen (conclusion).

*Tel objet lancé dans le vide tombe; tel autre aussi, et tel autre, et tel autre... Il n'y a pas d'exception, ils le font tous, alors j'en conclus que tout objet lancé dans le vide tombe.

*Une étude sur les prostituées démontre qu'un grand nombre d'entre elles ont été victimes d'inceste. J'en conclus donc que la grande majorité d'entre elles l'ont été.

*Les poissons vivent dans l'eau. -Prémisse-

Les poissons ont des nageoires. -Prémisse-

Les baleines vivent dans l'eau et ont des nageoires. -Prémises-

Les baleines sont des poissons. -Conclusion-

NOTE:

Ici, il faut s'assurer que l'illustration est représentative, qu'elle n'est pas un cas particulier ou d'exception, et que le nombre est suffisamment grand pour permettre la généralisation.

Une mauvaise induction (basée sur un nombre trop limité de cas) devient la généralisation hâtive.

Exemple de mauvaise induction:

Le prof X est inaccessible; le prof Y aussi. J'en conclus que tous les profs sont inaccessibles.

Or, deux cas ne sont pas suffisants!

2. Le raisonnement déductif :

Contrairement au raisonnement inductif, le raisonnement déductif découle d'observations générales d'où l'on tire des conclusions spécifiques. On part d'idées générales pour justifier une conclusion particulière. Ce type de raisonnement n'est utilisé que dans les textes scientifiques et dans certains textes philosophiques.

Exemple1 :

Deux droites parallèles ne se coupent en aucun point (idée générale).

Donc ces deux droites qui se coupent au point A ne sont pas parallèles (conclusion).

Exemple2 :

Tous les mammifères ont des mamelles. -Prémisse-

Les baleines ont des mamelles mais les poissons n'en n'ont pas. -Prémises-

Les baleines et les poissons vivent dans l'eau. -Prémisses-

Les baleines sont donc des mammifères qui vivent dans l'eau mais elles ne sont pas des poissons. -Conclusion-

→ Des prémisses (arguments) on déduit une conclusion, le raisonnement part du général pour traiter un cas particulier.

Parmi les raisonnements par déduction, il existe le **sylogisme**, forme de raisonnement très courante qui fonde une conclusion sur deux propositions posées comme vraies.

Exemples :

*Argument 1 : Tous les hommes sont mortels.

Argument 2 : Socrate est un homme.

Conclusion : Donc, Socrate est mortel.

*Cette montre est suisse, or les montres suisses sont de bonne qualité, donc cette montre est de bonne qualité.

3. Le raisonnement concessif :

L'auteur semble admettre un fait ou un argument qui s'oppose à sa thèse, mais maintient finalement son point de vue. On commence par accorder quelque crédit aux arguments adverses, pour défendre ensuite plus librement ses propres arguments.

Exemple :

Certes, dans le passé, on pouvait connaître quelques accidents dans ses études (concession)
;Mais on arrivait généralement à leur terme (reprise de l'affirmation)

4. Le raisonnement causal :

Le principe de cette argumentation est que tout fait a une cause et produit des effets. Entre les faits s'établissent donc des relations de condition à conséquence, de moyen à fin, de cause à effet. Bien établie, cette argumentation est très puissante.

Deux transferts dominent :

-de la cause vers l'effet : Il s'agit de justifier une conduite ou un comportement en fonction de l'utilité de ses conséquences. Exemple : la discipline sur la route doit nous permettre de réaliser des économies dans le domaine des dépenses sociales dues aux accidents.

-de l'effet vers la cause : Raisonner consiste ici à partir d'une constatation ou d'une proposition perçues comme la conséquence ou l'effet d'une ou plusieurs causes. Ainsi on explique un accident de la route par la fatigue du conducteur, l'usure des pneus, une défaillance mécanique...

Exemple : Quand un homme décide soudain que rien ne remplace l'élégance d'un costume, on peut être certain qu'il vient de découvrir le charme de la pure laine vierge. (Publicité)

4. Le raisonnement dialectique :

Comme dans la déduction, le raisonnement dialectique part de deux propositions contraires, voire contradictoires (Thèse / Antithèse). Mais la conclusion du raisonnement dialectique apporte quelque chose de neuf, elle manifeste une pensée en mouvement. Le raisonnement dialectique, en effet, produit des idées nouvelles à partir de propositions de départ qui s'opposent, on concilie les deux thèses opposées (Synthèse).

Exemple :

*La peine de mort détruit la personne du criminel.

La peine de mort exalte le criminel jusqu'à en faire un héros.

Supprimer la peine de mort permet d'humaniser le criminel sans l'idéaliser.

Le plan du discours argumentatif:

1. Le plan dialectique:

Il procède à un examen critique. a) thèse première / initiale / soutenue: on examine, on explicite la thèse proposée; b) thèse adverse / antithèse: on prend le contre-pied de la thèse; c) thèse finale / synthèse: on concilie les deux thèses opposées.

2. Le plan analytique:

Il fait le point sur une question. a) les faits, les circonstances; b) les causes, les origines; c) les conséquences, les solutions.

3. Le plan comparatif:

Il confronte deux thèses. La réflexion s'organise de deux manières. a) examen de la première thèse; b) examen de la seconde thèse; c) points communs et différences ou bien a') les points communs entre les deux thèses; b') les différences entre les deux thèses; c') la refonte des deux thèses en une troisième.

On appelle "indices d'énonciation" les différentes marques qui renseignent sur la position de l'émetteur par rapport à son énoncé. L'émetteur peut s'impliquer plus ou moins. (ex : en employant "Moi, je pense que...", l'émetteur s'implique totalement. En employant "On peut penser que...", il s'implique beaucoup moins.)

L'émetteur peut donc exprimer son adhésion ou prendre ses distances. On peut relever comme indices d'énonciation des procédés très divers :

- Des termes ou expressions exprimant directement un jugement de valeur (ex : certains prétendent à tort que... on peut affirmer à juste titre que...)

- Des termes ou expressions exprimant indirectement un jugement de valeur

L'emploi du conditionnel indique une prise de distance de l'émetteur par rapport à son énoncé. Les adverbes peuvent être des indices d'énonciation (ex : abusivement). Nous qualifierons aussi d'indices d'énonciation les restrictions ou négations (ex : ils la jugent sans même la comprendre, ils croient voir, ils contredisent, elle ne tient pas compte...)

2 - Les indices d'organisation

Les indices d'organisation regroupent : les connecteurs grammaticaux (conjonctions ou adverbes), les termes à valeurs sémantiques équivalentes (ex : il en découle que..., on peut conclure que...), les phrases ou expressions qui soulignent les articulations du raisonnement, l'organisation de l'information, la disposition typographique.

3 - Les indices lexicaux

Comme dans tout texte, la lecture d'ensemble amène à relever des termes appartenant à un même champ lexical. Dans un texte argumentatif, l'opposition des deux thèses en présence se manifeste souvent par la coexistence de champs lexicaux opposés. Il faut mettre en évidence ces champs lexicaux et les rattacher à l'une ou l'autre des thèses en présence

4 - Les arguments

On relèvera comme argument tout fragment du texte que l'on peut rapporter directement à l'une ou l'autre des thèses. Ces fragments sont de longueur variable, l'émetteur choisit le plus souvent de leur donner une force plus grande en les développant.

Il existe deux façons de développer des arguments :

- Reprendre le même argument avec des formulations différentes

- Illustrer un argument par des faits qui servent d'exemple, ou l'appuyer par des preuves.

Rappel : dans un texte argumentatif, le **thème** est ce dont il est question, la **thèse** est le point de vue soutenu par l'émetteur.

Comment évaluer l'implication de l'émetteur? On pourra utilement recenser les *modalisateurs* et les *évaluatifs* :

<p>Les modalisateurs : l'auteur peut exprimer un soutien gradué de son énoncé</p>	<ul style="list-style-type: none"> des verbes d'opinion : <i>affirmer, soutenir, douter, prôner, suggérer...</i> des adverbes : <i>évidemment, sans doute, peut-être, assurément...</i> des périphrases : <i>il est certain que, il est possible que...</i> des prétéritions : <i>est-il utile de rappeler que, je ne m'étendrai pas sur...</i> le conditionnel, mode essentiel du doute les guillemets, qui isolent et mettent en doute le discours de l'adversaire les questions rhétoriques (suggèrent la réponse : "n'est-il pas vrai que...?") les formes sentencieuses (maximes, sentences, vérités générales...)
<p>Les évaluatifs : l'auteur peut faire part de ses jugements sur un énoncé ou l'évalue</p>	<ul style="list-style-type: none"> les noms ou adjectifs mélioratifs ou péjoratifs les connotations attachées à certains mots, à certaines sonorités les antiphrases portant sur ce qui est dit (un jugement dont d'autres indices signalent la fausseté (ironie)).

AIDE - MEMOIRE

- Publicité = l'art d'exercer une action psychologique sur le public à des fins commerciales; le fait de faire connaître un produit.
- Publiciste = agent de publicité, publicitaire.
- Annonceur = personne qui paie l'insertion d'une annonce dans un journal ou fait faire une émission publicitaire.
- Dénotation = ce qui est visible (personnages, objets, texte, cadrage, disposition d'ensemble, lumière, couleurs...)
- Connotation = le message symbolique; ce qui est caché.
- Cible = public visé (enfants, hommes, femmes, adultes, personnes âgées...)
- Slogan = une formule brève, originale, facile à retenir et souvent située à côté de la signature.
- Titre = une accroche figurant en haut de la page, en gros caractères.
- Signature = le nom de la firme qui présente le produit. Elle figure généralement en bas de page à droite.
- Logo = signe symbolisant la firme, la marque ou un service.
- Texte = met en scène et vante le produit. Il peut comporter un ou plusieurs arguments de vente. (argumentaire) et être situé sous l'image, à côté, dans l'image...
- Plan = cadrage de l'image (photo) ou de la scène filmée (cinéma);
 - On distingue différents types de plans:
 - * Plan général (ou d'ensemble) → qui montre le décor;
 - * Plan moyen → qui montre un ou plusieurs personnages en pied;
 - * Plan américain → qui montre un personnage cadré à mi-corps;
 - * Plan rapproché (ou serré) → qui montre un ou des personnages cadrés à la hauteur des épaules;
 - * Gros plan → qui montre un objet, un détail significatif, un visage, de très près.
- Plongée = angle de vue qui donne à voir une scène, des personnages ou des objets situés plus bas que le regard.
- Contre-plongée = angle de vue qui donne à voir une scène, un personnage, un objet situés plus haut que le regard.
- Angle de prise de vue normal = œil et sujet sont à la même hauteur.

LE COMPTE-RENDU :

- A la différence du procès-verbal, il regroupe les idées par thèmes.
- Il ne rapporte que l'essentiel.

pour dire "X EXPOSE SON IDEE", vous avez le choix entre :

Verbes Enoncé simple	Verbe indiquant une prise de position	Verbe indiquant une mise en doute ou la négation
annonce dit que déclare que explique que précise que répond que indique fait remarquer que pense que demande si observe que fait observer que croit que suppose que expose que signale que constate que reconnaît que rappelle considère est d'avis que préconise commente montre fait état de	soutient que estime que accepte que considère que recommande que admet que rappelle que montre que affirme que souligne que a l'impression que juge que reconnaît que suggère que propose que rétorque que loue défend espère que désapprouve craint que penche pour est partisan de prévoit que insiste sur souhaite que préfère que recommande se prononce pour	s'étonne que s'interroge sur met en doute nie que conteste que ne voit pas que ne croit pas que ne pense pas que exprime son désaccord sur s'insurge contre s'oppose à critique ceci s'inscrit en faux objecte que se demande si combat s'élève contre doute que etc..