**Module : C.E.E / S2**

**NIVEAU : 2ème  A**

**2021/2022**

***Programme***

*Le texte argumentatif*

1-Définition et signification de l'argumentation

2-Structure du texte argumentatif

3-L'approche par trois verbe

 -Convaincre

 -Délibérer

 -Persuader

4-Les types des arguments

5-Les registres des arguments

6-L'argumentation directe et indirecte

6- Démarche pour rédiger une argumentation

***1-Définition et signification de l'argumentation***

 L'argumentation est une activité de parole quotidienne. Les discours argumentatifs sont nombreux: petite annonce, publicité slogan, lettre de motivation, plaidoirie d'avocat…Cette action permet de vanter, de critiquer, de promouvoir, de défendre et de combattre.

 Le texte argumentatif est un genre littéraire ayant une visée argumentative où l'auteur défend une thèse en s'appuyant sur des arguments renforcés par des exemples .Ce genre se présente comme un raisonnement dont le but est de faire admettre à quelqu'un la justesse d'une thèse, ou inversement, de rejeter une thèse souvent admise .Celui qui produit l'argumentation veut agir sur la pensée de son interlocuteur et l'amener à changer de comportement ou de point de vue.

 Son objectif consiste à propos d'un thème (un sujet) de soutenir une thèse qui répond à une problématique. Il faut convaincre un adversaire, soit pour modifier son opinion ou son jugement, soit pour l'inciter à agir.

 Argumenter c'est donc définir la stratégie la plus efficace ,la plus habile pour faire connaître sa position ,sa thèse ,la faire admettre à un lecteur ou à un auditoire , ébranler des contradicteurs ,faire douter un adversaire, faire basculer les indécis ,contredire une thèse opposée ,critiquer une position contraire ou éloignée, démontrer avec rigueur , ordre et progression ,se mettre en valeur ,servir une cause ,un parti ,une foi.

-1-

 Argumenter c'est aussi convaincre, persuader ou délibérer .Si ce fait consiste à soutenir ou à contester une opinion, cette tentative vise également dans le même temps à agir sur le destinataire en cherchant à le convaincre ou à le persuader. A vrai dire, ce verbe est justifier un avis que l'on veut faire adopter ou partager en tout ou en partie.

*2-Structure du texte argumentatif*

 Ce type de texte ne sort pas de la nature des autres genres textuels au sujet des composantes, plutôt les trois parties primordiales, ce qui change est le fond de chaque composante.

- ***L'introduction*** : un accès au thème formant l’introduction du processus argumentatif qui se compose de trois éléments essentiels (sujet amené, sujet posé, sujet divisé)

- ***Développement***: ensemble d'arguments et explication du thème ayant pour objectif de convaincre le lecteur afin de changer complètement ou partiellement tant sa façon de réfléchir que sa façon de se comporter.

- ***Conclusion*** : rappel de la thèse et ouverture.

-2-

***3-L'approche par trois verbes***

 Argumenter, c’est le fait de soutenir, réfuter ou discuter une thèse.

Convaincre, persuader et délibérer sont trois stratégies argumentatives différentes.

**A** -*Convaincre* : fait d'agir sur **la** **raison** du destinataire afin d'obtenir son adhésion réfléchie aux idées traitées.

**B**-*Persuader* : fait d'agir sur **la sensibilité** du destinataire pour gagner son adhésion spontanée à la thèse défendue.

**C**-Délibérer : fait de débattre une question en confrontant **des points de** **vue**  et d'aboutir à une décision raisonnée. (Voir la fiche 1)

***4-Les types des arguments***

 Pour convaincre un interlocuteur, l'argumentateur est invité à bien choisir ses arguments dans l'objectif de réussir sa tentative de défense du thème traité.

 On trouve à titre d'exemple :

-l'argument par la cause : on s'appuie sur la cause ou les causes d'un phénomène.

-l'argument par la conséquence : on se base sur les effets du phénomène.

-3-

 -l'argument par la comparaison : on argumente une idée en faisant recours aux procédés de comparaison.

-l'argument de la norme : concerne ce qui est normal, ordinaire, c'est l'idée de bon sens.

 Il y a d'autres: argument logique, de valeur, d'autorité,…….. (Voir la fiche 2)

***5-Les registres des arguments***

 Quand on parle du registre de' l’argument, on parle de la trace, voire de l'impact qu'on veut laisser chez le lecteur à propos de la thèse défendue.

- Polémique : être en pleine contradiction à la thèse.

 - Comique : argumenter à l'intermédiaire de la comédie.

-Lyrique : viser les sentiments du destinataire.

 - Pathétique : sensibiliser et susciter la pitié.

 - Laudatif : donner de valeur et d’hommage à quelqu'un ou à une idée.

 - Didactique : délivrer un enseignement. (Voir la fiche 3)

-4-

 ***6-L'argumentation directe/indirecte***

 L'argumentation en tant que l'ampleur du texte argumentatif, ce dernier n'aura plus d'existence sans sa présence. En d'autre terme, l’auteur doit argumenter et défendre fort la thèse proposée ou la réfuter **directement** ou **indirectement.**

 De ces raisonnements que se naissait la conception de l'argumentation directe et de l'argumentation indirecte.

 A-L'argumentation directe :

 L'auteur défend la thèse explicitement et démontre évidemment le point de vue. C'est la démonstration où il ya une suite de déductions d'un point de départ à une conclusion au cours d'un raisonnement logique.

Exemples: l'essai, la lettre ouverte, l'article…..

 B-L'argumentation indirecte :

 Ce type se fait implicitement où l'auteur utilise d'autres moyens que le raisonnement logique comme les procédés rationnels ou les dialogues. Il se base sur les deux verbes convaincre et persuader, il s'adresse à l'émotion du lecteur, à chaque lecteur comme un lecteur particulier.

Exemples : le récit, le conte philosophique, la fable ……

-5-

***7-Démarche pour rédiger une argumentation***

 Pour réussir une argumentation, il faut mettre l'accent sur pas mal de points à l'instar de n'importe quelle autre rédaction, l’organisation textuelle, le bon choix des liens, la signification des phrases…..

 Mais concernant rédiger pour argumenter, on doit prendre, au prime abord, en considération les points suivants :

 **1**-Bien formuler la thèse proposée pour qu'elle soit claire et évidente pour le lecteur dans le but de l'amener soigneusement à l'idée directrice, de plus commencer d'influencer sa réflexion et progressivement l'adhérer en fin du texte.

  **2**-S'appuyer sur des arguments bien sélectionnés et très renforcés par des exemples vivants permettant de justifier et mieux envisager la thèse.

 **3**-Terminer l'argumentation par un bilan rapide ciblé toujours vers l’objectif de gagner le lecteur et comme un résultat final changer sa façon de réfléchir ou sa façon d'agir.

-6-