

Stratégie argumentative

But

Moyens

Sollicitation du lecteur

Convaincre

amener une personne à penser profondément la même chose que soi

- arguments rationnels : preuves logiques, nombre d'idées limité en vue d'une bonne compréhension  
- exemples clairs illustrant les arguments : références historiques, littéraires, anecdotes, faits d'actualité.  
- registre didactique ou polémique  
composition soignée: plan simple et clair, progressif, emploi de connecteurs logiques, conclusion.

le locuteur s'adresse à la raison du destinataire

Persuader

entraîner l'adhésion d'un interlocuteur à une thèse

- travail de l'éloquence : figures de rhétorique destinées à émouvoir, à impressionner, apitoyer ou effrayer le lecteur, rythme étudié, effets d'insistance...  
- prise en compte de la personnalité du destinataire  
- expression de la sensibilité personnelle de l'auteur  
- registre pathétique, lyrique, ironique, polémique...

le locuteur s'adresse aux sentiments du destinataire, à son imagination

Délibérer

effectuer un choix face à une question problématique, un dilemme

- peser le pour et le contre et parvenir à une conclusion  
- faire des hypothèses, marquer des hésitations, des contradictions, se poser des questions...

la raison et les sentiments peuvent être sollicités