

- Ecriture d'invention : produire un texte argumentatif -

Lorsque le sujet d'invention porte sur l'argumentation, il s'agit pour le candidat de défendre ou de réfuter une thèse (ou les deux, dans le cadre d'un débat d'idées). Pour bien traiter le sujet, il est capital d'avoir recours à des arguments et des exemples variés, en lien avec la thèse.

I. La recherche d'arguments pour soutenir une thèse.

Les arguments pour convaincre	Les arguments pour persuader
<ul style="list-style-type: none"> - <u>Argument d'autorité</u> (référence à un modèle de sagesse, d'intelligence pour légitimer son argumentation) - <u>Argument d'expérience</u> (témoignage concret) - <u>Argument logique</u> (ex : « je pense donc je suis ») - <u>le recours aux faits</u> (exemples clairs : historiques, chiffrés, d'actualité, économiques, scientifiques, philosophiques) - <u>le syllogisme</u> (à partir de deux prémisses ou affirmations, déduire une conclusion particulière) : « Tous les hommes sont mortels ; Socrate est un homme ; donc Socrate est mortel ». - <u>Argument de cause à effet</u>, ex : « si tu ne travailles pas, tu vas rater tes examens ». - <u>La concession</u> (admettre que l'adversaire a en partie raison pour mieux démontrer qu'il se trompe sur le plus important). - <u>le raisonnement par l'absurde</u> (on démontre la fausseté d'une thèse en s'appuyant sur les conséquences absurdes qui s'en suivraient si on l'adoptait) ex : la démocratie sans le pouvoir du peuple est-elle encore une démocratie ? - <u>l'analogie</u> (comparer deux situations pour établir une conclusion), ex : « l'homme est aussi puéril par rapport aux dieux que l'enfant l'est par rapport à l'adulte ». - <u>présence d'un raisonnement</u> (inductif, déductif) 	<ul style="list-style-type: none"> - <u>Argument ad hominem</u> (attaquer l'adversaire) - <u>Argument de valeur</u> (imposer son point de vue en référant à un système de valeurs morales, religieuses, sociales...) - <u>Raisonnement paradoxal</u>, ex : « Qui veut sauver sa vie la perdra » (contraire aux idées reçues). - <u>jeux de mots, double sens, sous-entendus..</u> - <u>l'ironie</u> - <u>Implication du destinataire</u> (apostrophe, prise à témoin) - <u>recours à certains registres</u> (pathétique, tragique, épique, lyrique) <p><u>Les faux arguments (manipulation de l'auditoire)</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - <u>l'argument ad ignorantiam</u> (argument de l'ignorance : « Je ne peux pas expliquer ce que ce témoin a vu dans le ciel, donc cela doit être un vaisseau spatial extra-terrestre visitant notre planète. ») - <u>la généralisation excessive</u> - <u>la raison de la majorité</u> - <u>le faux syllogisme</u> (ex : tout problème a une solution, donc s'il n'y a pas de solution, c'est qu'il n'y a pas de problème) - <u>le prétexte</u> (fausse excuse) - <u>l'amalgame</u> (associer abusivement des personnes, des groupes ou des actions de nature différente) - <u>le renversement de cause à effet</u> (inverser cause & conséquence)
Les procédés pour convaincre	Les procédés pour persuader
<ul style="list-style-type: none"> - utilisation de connecteurs logiques - présence de modalisateurs de doute qui expriment la mise à distance : conditionnel + « certains pensent... » - modalité souvent assertive - neutralité du propos : l'énonciateur tend à s'effacer de son discours (pas de « je » ; « il », « elle ». - figures de style : chiasme, parallélisme, anaphores, antithèses (mise en valeur de la logique ou de mots clés) 	<ul style="list-style-type: none"> - questions rhétoriques (interpeller le lecteur) - présence forte de modalisateurs de jugement (péjoratif, mélioratif). - modalités exclamatives - champs lexicaux (sentiments, souffrance...=>pathétique) - marques de l'énonciation : présence forte du « je » + destinataire : « vous », « tu », « nous », « on ». - figures de style : hyperboles, gradations, énumérations, oxymores (= exagérer, généraliser) ou métaphores et comparaisons (frapper l'imagination du lecteur).

II. Organiser son argumentation.

Une fois que l'on a choisi ses arguments au brouillon, il faut les organiser pour que l'ensemble soit cohérent. Quelle que soit la forme argumentative imposée (lettre, article, débat) il faut que les arguments forment **une progression logique** : il faut non seulement **éviter de se répéter**, mais il faut en plus que les arguments s'enchaînent sans incohérence, en créant des transitions. On privilégie en général une organisation qui va de l'argument jugé le plus « faible » à l'argument le plus « percutant ».

◆ Dans le cadre d'un débat d'idées :

Vos deux argumentations doivent s'opposer, mais aussi (et c'est le plus important) **se répondre** : il faut que l'un réfute les arguments de l'autre. Il ne faut surtout pas donner l'impression que vous « plaquez » artificiellement vos arguments : un débat dynamique et efficace passe par la capacité de répartie des adversaires.

Il est également important de varier les stratégies argumentatives (convaincre, persuader..) afin d'enrichir le débat, sauf si la consigne insiste pour que vous n'en utilisiez qu'une seule.