

Argumentation : convaincre et persuader

Ce qui est noté au contrôle, ce n'est pas le résultat seul : c'est le raisonnement posé, puis le calcul mené jusqu'au bout avec l'unité.

1 Fait, opinion ou jugement de valeur ?

- ① a. **Fait.** Vérifiable en ouvrant le livre : la phrase est vraie ou fausse.
- ② b. **Jugement de valeur.** *Le plus beau* évalue et ne se prouve pas ; on peut le partager ou non, pas le vérifier.
- ③ c. **Opinion.** Elle est discutable et s'argumente : on peut donner des raisons pour ou contre.
- ④ Le test unique : puis-je imaginer une façon de vérifier ? Si oui, c'est un fait ; sinon, il faut distinguer ce qui s'argumente de ce qui évalue.

2 Nommer la stratégie argumentative

- ① a. **Argument d'autorité** : la thèse s'appuie sur un auteur reconnu. Sa force dépend entièrement de la légitimité de la source sur ce sujet précis.
- ② b. **Argument par analogie** : la situation est comparée à une autre, plus parlante, pour rendre la disproportion visible.
- ③ c. **Argument par réfutation** : l'objection est énoncée avant d'être retournée. C'est le plus solide, parce qu'il montre qu'on a envisagé le contraire.
- ④ Le c. est aussi celui qu'on attend d'un devoir de réflexion : concéder puis répondre vaut mieux qu'ignorer l'objection.

3 Repérer la figure et son effet

- ① a. **Anaphore** de « ils avaient ». La reprise donne au dénuement un caractère méthodique, comme si la liste pouvait continuer.
- ② b. **Gradation** : trois termes de plus en plus forts. Le lecteur entend le bruit monter, il ne se le fait pas décrire.
- ③ c. **Antiphrase**, donc ironie. *Magnifique* dit exactement l'inverse, et l'écart entre l'éloge et le désastre fait le reproche.
- ④ Dans les trois cas, nommer la figure ne suffit pas : c'est l'effet produit sur le lecteur qui est demandé.

4 Débusquer le présupposé

- ① a. Présupposé : **vous mentez**. La question ne le demande pas, elle l'installe — répondre, c'est déjà l'accepter.
- ② b. Présupposé : **certains élèves sont paresseux**, et cela va de soi. L'insulte passe sous le compliment.
- ③ c. Présupposé : **il aurait dû comprendre plus tôt**. L'adverbe *enfin* porte à lui seul tout le reproche.
- ④ Le présupposé est l'outil le plus discret de l'argumentation : il ne s'affirme pas, donc il ne se discute pas — sauf si on le repère et qu'on le nomme.

5 Convaincre ou persuader ?

- ① a. **Convaincre** : des chiffres, des sources, un raisonnement adressé à la raison.
- ② b. **Persuader** : l'apostrophe *regardez*, le cas particulier, l'émotion. Rien n'est démontré, tout est ressenti.
- ③ c. Le second frappe plus fort, mais s'effondre si le lecteur se sent manipulé ; le premier convainc durablement, mais laisse froid.
- ④ Les textes efficaces combinent les deux : un raisonnement solide, rendu sensible par un exemple qu'on n'oublie pas.

6 Rédiger un paragraphe argumentatif

- ① **L'idée.** « D'abord, lire un roman fait entrer dans une conscience qui n'est pas la nôtre. »
- ② **L'argument.** « En effet, aucune conversation ne donne accès aux pensées d'autrui comme le fait un récit à la première personne. »
- ③ **L'exemple.** « Ainsi, dans *Les Misérables*, Hugo fait suivre au lecteur le raisonnement de Jean Valjean au moment où il hésite à se dénoncer. »
- ④ **Le bilan.** « Ce détour par un autre esprit apprend plus sur le doute qu'un discours sur le doute. »
- ⑤ Quatre phrases, quatre fonctions. Sans la dernière, l'exemple resterait une illustration au lieu de prouver l'idée annoncée.

7 Reconnaître la forme du texte

- ① a. **Lettre ouverte.** Elle s'adresse nommément à quelqu'un, mais la mention des six cents personnes révèle qu'elle est écrite pour être lue par tous.
- ② b. **Éditorial.** Le *notre journal* engage une rédaction entière, pas une personne : c'est la voix institutionnelle du titre.
- ③ c. **Plaidoyer.** Il défend ; le réquisitoire, à l'inverse, accuse et réclame une condamnation.
- ④ Les trois formes partagent la même structure — thèse, preuves, demande — mais pas le même destinataire, et c'est lui qui les distingue.

Corrige-toi toi-même. Compte tes points exercice par exercice : c'est ainsi qu'on voit où l'on perd, et ce n'est presque jamais là où on le croit.

Ce qui est évalué	Points	Ce qui fait perdre le point
Distinguer fait, opinion et jugement de valeur	2 pts	Traiter un jugement de valeur comme une preuve
Nommer la stratégie argumentative employée	2 pts	Écrire « il donne un argument » sans le qualifier
Nommer une figure et dire l'effet qu'elle produit	3 pts	S'arrêter au nom de la figure
Repérer un présupposé et le formuler	2 pts	Répondre à la question sans voir ce qu'elle installe
Construire un paragraphe idée–argument–exemple–bilan	3 pts	Enchaîner des exemples sans jamais énoncer l'idée