



## Méthode

N°  
/ /

## Le sujet de réflexion

Fiche inspirée d'un travail trouvé sur le site : <http://cafet.1fr1.net/>

### Un peu de méthode pour le sujet de réflexion

#### Méthode générale

**En argumentation, ne vous contentez jamais d'affirmer une chose.** Ex: C'est bien/ mal de fumer! / Moi, je pense que ... Affirmer simplement votre opinion n'en fera jamais une vérité pour celui qui pense différemment.

L'opinion défendue s'appelle **la thèse**. Mais pour convaincre les autres que votre thèse est la bonne, il faut leur donner de vraies raisons de changer d'avis. Ce sont ces raisons qui s'appellent des **arguments**.

Pour avoir plus de force, ces arguments doivent être eux-mêmes **illustrés par des exemples concrets**, variés et surtout précis, tirés :

- de votre expérience personnelle ou de celle d'une tierce personne
- de vos lectures (montrez ainsi que vous avez un bagage culturel et que vous savez vous en servir à bon escient : pensez à des livres lus précédemment ou à des extraits du manuel qui parlent des thèmes abordés)
- des divers domaines de la connaissance : sciences, statistiques, données chiffrées, citations ; fait ou personnage historique, mythologique ; civilisation antique/étrangère ...
- de références à d'autres penseurs ou écrivains (pensez aux citations), à des anecdotes, des histoires symboliques amusantes ou frappantes (fables, paraboles qui illustrent l'idée) ou issues de la "sagesse populaire" (+ proverbes, aphorismes, adages, maximes)...

Ces arguments doivent être **présentés de manière ordonnée** ( ne les écrivez pas en vrac sur la copie!) dans le cadre d'un raisonnement structuré ... Vous pouvez commencer par les plus faibles pour finir par les plus forts et incontestables afin de finir par un argument "massue" (Sauf si vous évoquez la thèse adverse. Classez plutôt dans ce cas les arguments adversaires du plus fort pour finir par le moins convaincant)

Il faut aussi que ces arguments et ces exemples soient introduits par des **connecteurs logiques** (en effet, parce que, donc, c'est pourquoi, toutefois, ainsi, etc.)

Voici quelques tests sur la recherche d'arguments, d'exemples ...

<http://exercicesfrançais.chez.com/Dossiers/Devoirs/18.htm>

<http://site.voila.fr/cfjdidida2/exercicesfrançais/Dossiers/Argumentation/argument.htm>

#### Quelques stratégies argumentatives

##### Les questions rhétoriques ou oratoires :

Elles permettent de prendre le récepteur à partie, l'obligeant à raisonner et surtout à aboutir aux mêmes conclusions que vous. Ces fausses questions cachent en fait des affirmations puisqu'elles n'admettent qu'une seule réponse acceptable, celle à laquelle vous voulez le conduire.

Ex : Certains prétendent que fumer est un plaisir. Mais quel plaisir peut-on trouver à s'empoisonner, à tousser et à puer ? Est-ce vraiment logique de payer -et très cher en plus!- pour en arriver à ce résultat ?

### **Cherchez à impliquer les autres par le choix des pronoms.**

Prendre le destinataire à parti en l'interpellant, en usant de "**tu/vous**", de questions rhétoriques, etc.

Ex : Vois-tu vraiment d'autres moyens que l'interdiction de fumer dans les lieux publics ? Penses-tu que sans cela les gens respecteraient d'eux-mêmes ceux qu'ils dérangent ? Tu sais très bien que non.

**Nous** : pronom à valeur "englobante": vous et la personne que vous voulez convaincre sont "réunis" dans ce même pronom. La stratégie consiste à partir du principe qu'il n'y a aucun désaccord possible envisagé.

Ex: *Nous* voyons clairement par cet exemple comment le tabac peut nuire à *notre* santé.

### **Le choix des modalisateurs**

Bien faire ressortir son idée et ses sentiments sur un sujet (conviction, doute, enthousiasme, mépris, indignation ...)

Penser à user de verbes permettant de nuancer votre jugement, de façon à le rendre plus ou moins dogmatique (catégorique) : croire, penser, estime, être convaincu, certain, sans l'ombre d'un doute, incontestable, évidemment, forcément, prétendre, etc.

Ou au contraire faire preuve de nuances pour ne pas paraître trop dogmatique, en usant du conditionnel ou de formules comme : « Il me semble » « il est probable/possible » « on peut penser que » « de mon point de vue » « peut-être » « sans doute » « a priori »

**Le choix de mots mélioratifs ou péjoratifs, d'adverbes d'intensité, de points d'exclamation, de métaphores/comparaisons** à forte connotation positive ou négative - qui expriment bien notre subjectivité, cherchant ainsi à faire partager notre point de vue, enthousiasme ou au contraire mépris, indignation...

Tu veux un sac à puces plein de poils et qui pue ? (modalisateurs très péjoratifs )

Un gentil toutou, une adorable boule de tendresse ! (modalisateurs affectueux et mélioratifs)

### **Le syllogisme**

Il s'agit d'un **raisonnement inductif en trois parties**:

-D'abord on part d'un **cas général** et admis de tous

-Ensuite on prend, à partir de celui-ci, un cas particulier

-De là on en tire une conséquence logique qui se révèle être en fait votre thèse, l'idée que vous vouliez faire admettre pour convaincre.

a) Un Chrétien doivent respecter tous les êtres humains

b) Or les esclaves qui sont maltraités sont des êtres humains

c) Donc les soi-disant 'Chrétiens' qui ont fait ça ne sont pas Chrétiens

### **La concession :**

Cela consiste à accepter au moins quelques arguments des adversaires, en admettant que, dans certains cas, leur idée est vraie et peut se comprendre ... mais que, dans le cas présent, les choses sont un peu différentes ...

Certes/ Bien sûr/ évidemment (...) toutefois/ cependant/ néanmoins

En concédant ainsi le bien fondé d'au moins quelques points (mineurs) de la thèse adverse, vous montrez que vous ne prenez pas forcément son point de vue pour une ineptie, et vous disposez le destinataire à mieux écouter votre point de vue aussi.

### **Utiliser efficacement la contre-argumentation dans un dialogue argumentatif**

Elle implique ne pas argumenter dans un dialogue de sourds :

Ex de dialogue de sourds:

-Maman je veux un chien parce que je m'ennuie.

-Non , tu n'auras pas de chien, c'est trop salissant (aucun rapport avec l'argument de l'ennui)

- Mais maman, je serais sage si tu acceptes (aucun rapport non plus avec l'argument de la

saleté)

Bref, les gens qui argumentent ainsi ont bien peu de chance de persuader les autres car il faut d'abord répondre à l'argument de l'autre, le détruire, pour ensuite donner un autre allant dans notre sens. C'est uniquement ainsi qu'une argumentation fonctionnera bien.

Ex:

-Maman, je voudrais avoir un chien parce que je m'ennuie.

- Mais si tu t'ennuies, pourquoi ne pas plutôt jouer avec les voisins? (Elle contre d'abord l'argument) Tu pourrais faire du skate avec eux (exemple précis renforçant l'argument) , tu aimes bien ça le skate n'est-ce pas? (question rhétorique pour le forcer à admettre l'idée)

-Mais tu sais que ce ne sont pas de bonnes fréquentations pour moi (contre argument à son tour) Par exemple, sais-tu qu'ils ont été collés cette semaine encore pour mauvais comportement? (argument illustré par un **exemple** précis)

- Bon, je veux bien admettre que tu as raison sur ce point (concession) cependant il y a un autre problème: un animal c'est très salissant et j'en ai déjà assez de tout le travail que j'ai à la maison!

-(contre argument) Je te promets que je m'en occuperai et que je nettoierai toutes les saletés

- (contre argument) Tu ne m'avais pas déjà promis pour la fête des mères l'année dernière que tu rangerais dorénavant ta chambre ? Et n'est-ce pas moi qui ramasse encore tes chaussettes sales sous le lit ? ( exemple précis) Tu crois que je ne te connais pas depuis le temps? (question rhétorique) Et puis nous n'avons pas de jardin pour lui (nouvel argument mais seulement donné après avoir détruit d'abord celui de l'adversaire)

### **Pensez à varier les différents types d'arguments**

#### **L'argument d'autorité :**

On fait référence à une autorité en la matière, que ce soit une autorité scientifique, politique, morale, littéraire, reconnue et experte en le domaine évoqué, qui pense la même chose que nous, ce qui donne du "poids" à nos affirmations.

Par exemple : « Fumer est dangereux pour la santé, c'est ce que nous démontre bien le rapport sur la santé des Français, rédigé par le professeur un tel ... »

« Dans l'émission scientifique que nous avons regardée, les savants affirmaient qu'un animal de compagnie permettait souvent de canaliser l'agitation des enfants turbulents et les aidait à devenir plus responsables »

#### **L'argument par analogie :**

Consiste à comparer deux faits, deux situations qu'on estime comparable.

"L'usage du tabac est voisin de celui des drogues ou de l'alcool : de la même façon il crée une dépendance physique et psychologique dont le patient aura bien du mal à se débarrasser".

" Regarde, le petit voisin qui était insupportable. Il est bien mieux depuis qu'il s'occupe d'un animal. Si ce n'est pas une preuve, ça !" (ou argument inverse de la mère parlant d'un voisin insupportable ... qui ne s'est pas amélioré du tout après avoir eu un animal)

#### **L'argument cause/conséquence**

Tel phénomène entraîne logiquement tel autre phénomène (que l'on jugera comme un avantage ou un inconvénient)

« Le chien apportera des saletés, son lot d'allergies... » / « Le chien apportera compagnie, gaité et affection ! » / « Si tu as un chien et que tu t'en occupe, tu devras aussi le nourrir et tu n'auras plus d'argent de poche pour le reste. »

"Fumer entraîne non seulement des cancers mais aussi des rides prématurées, donne mauvaise haleine, réduit le souffle, l'odorat et le goût". / "Arrêter de fumer augmente l'espérance de vie, permet de réduire les dépenses de santé..."

#### **Faire appel à la conscience ou aux sentiments.**

« L'usage du tabac n'est pas dangereux seulement pour la santé consommateur, mais pour tous ses proches qu'il aime et qui sont intoxiqués passivement par sa fumée. Et quel chagrin on leur causerait si un cancer se déclare ! C'est donc non seulement une question de bonnes manières, mais plus encore de civisme, de santé publique mais aussi tout simplement d'amour, de respect et de considération pour les autres que de s'abstenir de fumer dans un lieu public. »

« S'il te plaît maman chérie, accepte pour le chien, je n'ai pas d'amis dans le quartier. Tu ne veux pas que je sois malheureux ni que je me sente seul quand je rentre ? »

### **L'argumentation par l'absurde :**

Consiste à faire semblant de défendre la thèse adverse pour mieux la ridiculiser en la caricaturant de l'intérieur, de façon à la discréditer... C'est une argumentation moqueuse, qui tente de séduire le lecteur en l'amusant et en faisant appel à son intelligence. En effet, le lecteur doit comprendre qu'il lui faut inverser le sens des affirmations de l'auteur pour connaître réellement sa pensée. C'est un jeu subtil, fascinant, mais qui peut produire l'effet contraire à celui qui est escompté si le lecteur accepte tout au premier degré.

Par exemple, Montesquieu, dénonçant l'esclavage et le racisme primaire s'exprimait ainsi : "Le sucre serait trop cher si l'on ne faisait travailler la plante qui le produit par des esclaves." "[Ils] ont le nez si écrasé qu'il est presque impossible de les plaindre".

### **L'antiphrase et l'oxymore :**

Ce sont les procédés essentiels de l'ironie. Cette façon d'argumenter peut ridiculiser les arguments adverses et tend à vexer votre adversaire, donc elle n'est à utiliser que si vous cherchez avant tout à convaincre « les autres » en les amenant à rire de la thèse que vous combattez. Mais si vous voulez convaincre l'adversaire, ce n'est pas la bonne stratégie.

« Mais quelle idée lumineuse de vouloir un chien, ce truc qui sent si bon et qui ne ramène jamais de puces ni de poils partout dans la maison ! Surtout que c'est toi qui as l'habitude de nettoyer bien sûr ... Et puis, il adorera rester enfermé dans le garage toute la journée en attendant notre retour le soir. C'est évident ! Tu n'as jamais eu d'idée plus géniale de ta vie, vraiment ! »

### **Argument ad hominem :**

Appelé surtout **l'attaque ad hominem** ( 'argument' proche du "coup bas" ) consiste à s'attaquer directement à la personne de l'adversaire plutôt qu'à ses idées, cherchant à discréditer l'individu plutôt que la position qu'elle défend. « Un tel a déjà menti/commis un délit par le passé, on ne peut pas lui faire confiance. »

Les hommes politiques abusent de ce type d'argument, et contribuent souvent ainsi à rabaisser le débat en confondant les idées débattues et les personnes. Il est en effet vicieux de créer l'amalgame entre la véracité d'une position et l'intégrité d'une personne. Dans un procès, en revanche, les arguments ad hominem servent à démontrer qu'un accusé a souvent déjà menti, volé, etc. ce qui rend plus crédible les autres accusations portées contre lui. Mais ce genre d'argument est plutôt à éviter car personne ne sort grandi d'un tel débat.

## **Des sujets**

« Le sport est le plus sûr moyen de produire une génération de crétins malfaisants." Léon Bloy

Aimeriez-vous connaître votre avenir ? Exposez votre point de vue en appuyant votre argumentation sur des exemples précis.

Certains recourent à la violence pour chasser un intrus ? Qu'est-ce qui peut expliquer une telle attitude ?

En quoi une passion peut-elle transformer une vie ? Comment peut-elle l'enrichir ? Quels en sont les risques ?

Pensez-vous qu'il vaut mieux cacher ses sentiments et garder ses secrets plutôt que de se confier ?

La fascination qu'éprouve certains jeunes pour une personne (parent, ami, vedette) peut être une source d'enrichissement. Ne présente-t-elle pas aussi des dangers ?

Quelles sources d'enrichissement apporte le contact avec quelqu'un de différent ?

Dans quelle mesure les outils modernes de communication favorisent-ils la vie des hommes ? Quelles en sont les limites ?

## **Un sujet pour s'entraîner**

On dit que l'adolescence est le plus bel âge de la vie, qu'on n'a aucun souci, qu'on n'a pas à se préoccuper de l'avenir. Vous discuterez cette affirmation.