

Un discours structuré

► L'implication du locuteur et des destinataires.

Ce discours prononcé devant les élèves d'un collège veut mettre à jour le *désordre caractéristique du monde moderne*. Valéry ne se contente pas d'**argumenter** ; il s'efforce de **persuader** en impliquant constamment son auditoire (*Votre situation, je vous le dis...*) et en rappelant sans cesse sa présence (*il m'arrive parfois de dire*).

► La composition de l'argumentation.

Elle est simple et rigoureuse. Le premier paragraphe sert d'**introduction** et précise la thèse : l'avenir est fait d'incertitudes. Le **développement** est structuré par une opposition entre *jadis*, une époque où les destinées étaient clairement tracées (2^e §), et l'époque actuelle, qui a renversé toutes les certitudes (3^e §). La conclusion se présente dans la dernière phrase du troisième paragraphe *sous forme de paradoxe*.

► Les liens logiques.

Ce sont essentiellement des **relations d'opposition** entre le passé et le présent, marquées par le temps des verbes (2^e § : imparfait / 3^e § : présent) et les adverbes (*aujourd'hui / jadis*). L'explication du désordre contemporain (3^e §) met à jour des **relations de causalité** explicitées par des subordonnées de conséquence (*nous avons ... créé et bouleversé tant de choses du passé ... que le présent nous apparaît comme une conjoncture sans précédent*) et par des connecteurs logiques (*en effet, c'est pourquoi*).

1 Les objectifs et les méthodes

Convaincre et persuader

► L'objectif principal d'une argumentation est de convaincre par le développement raisonné d'une **idée directrice**, la **thèse**. Celle-ci sera soutenue par des **arguments** eux-mêmes appuyés et illustrés par des **exemples** (► CHAPITRES 15 ET 17).

► Mais certains procédés de l'argumentation ont aussi pour but de persuader en agissant sur la **sensibilité** autant que sur la raison du destinataire :

- les **indices de l'énonciation**, qui permettent au locuteur d'impliquer le destinataire, d'affirmer ou de nuancer son point de vue (► CHAPITRE 10) ;
- les **figures de rhétorique** qui donnent de l'éloquence au discours (► CHAPITRE 11) ;
- le **rythme et les sonorités** qui rendent la phrase plus expressive (► CHAPITRE 12) ;
- les **tonalités** variées (ironique, polémique, didactique, oratoire...) (► CHAPITRE 13) ;
- les **anecdotes** ou les citations qui illustrent le propos (► CHAPITRE 17) ;
- les **sous-entendus** qui créent une complicité avec le destinataire (► CHAPITRE 18).

► EXERCICES 1 À 3

Raisonner et discuter

► L'argumentation, si elle utilise ces moyens grammaticaux et rhétoriques, est avant tout une **démonstration** fondée sur un raisonnement logique.

► Le **raisonnement inductif** part de faits particuliers, d'observations, pour aboutir à une conclusion de portée générale.

Autrefois, on entreprenait des études de notaire et on devenait notaire (= fait particulier) donc les perspectives d'avenir étaient bien tracées (= conclusion générale).

► Le **raisonnement déductif** part d'une hypothèse ou d'une idée générale pour déduire une proposition particulière.

Le bouleversement des traditions est tel (= idée générale) que l'école a beaucoup changé (= proposition particulière).