

**MAÎTRISER
L'ARGUMENTATION**

BERNARD MEYER

2^e édition

Conception de couverture: Dominique Chapon et Emma Drieu

© Armand Colin, 2011, pour la 2^e édition

© Armand Colin/Masson, 1996, pour la première édition

ISBN: 978-2-200-27001-8

Internet: <http://www.armand-colin.com>



Tous droits de traduction, d'adaptation et de reproduction par tous procédés, réservés pour tous pays. Toute reproduction ou représentation intégrale ou partielle, par quelque procédé que ce soit, des pages publiées dans le présent ouvrage, faite sans l'autorisation de l'éditeur, est illicite et constitue une contrefaçon. Seules sont autorisées, d'une part, les reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective et, d'autre part, les courtes citations justifiées par le caractère scientifique ou d'information de l'œuvre dans laquelle elles sont incorporées (art. L. 122-4, L. 122-5 et L. 335-2 du Code de la propriété intellectuelle).

Armand Colin Éditeur • 21, rue du Montparnasse • 75006 Paris

Introduction. Défense et illustration de l'argumentation	19
1 Se familiariser avec la notion d'argumentation	113
1. Cerner la notion d'argumentation	13
1.1. <i>Toute argumentation est influence</i>	13
1.2. <i>Toute argumentation est dialogue</i>	14
1.3. <i>Toute argumentation est justification et explication</i>	15
1.4. <i>L'argumentation n'est pas une rhétorique, au sens classique du terme</i>	16
2. Connaître les principes de la communication	17
2.1. <i>Les facteurs sociologiques: sensibles surtout en situation professionnelle</i>	18
2.2. <i>Les facteurs psychologiques, pour plus d'efficacité</i>	18
2.3. <i>Les facteurs intellectuels, des critères à maîtriser</i>	19
3. Raconter, c'est déjà argumenter	21
3.1. <i>Du récit à l'argumentation</i>	22
3.2. <i>La fable et sa morale</i>	25
3.3. <i>Le dialogue: l'argumentation en action</i>	30
3.4. <i>Le monologue ou l'apprentissage du décentrement</i>	34
3.5. <i>Le discours ou l'argumentation orale</i>	36
2 Traquer les idées	143
1. Entrer dans le sujet	43
1.1. <i>Le repérage des mots clés</i>	43
1.2. <i>Le relevé des mots de liaison ou « connecteurs »</i>	44
1.3. <i>La reformulation (objective !)</i>	44
2. Rechercher les idées	44
2.1. <i>Cerveau gauche et cerveau droit: deux hémisphères opposés mais complémentaires</i>	44
2.2. <i>Une distinction importante: faits – idées – opinions – croyances</i>	45
2.3. <i>La chasse aux idées</i>	47
Travaux dirigés	54

*Seules les applications suivies d'un astérisque seront corrigées, les autres nécessitant une réflexion à caractère plus personnel.

- Il comprendra plus facilement l'essentiel, une structure permettant toujours de valoriser les idées les plus importantes. Ce premier avantage sera d'autant plus net si l'on se place dans le cadre d'une argumentation orale: le suivi et la compréhension des idées de chacun sont grandement facilités par une organisation solide.

- Il saisira la démarche du raisonnement car un bon plan doit mettre en valeur l'enchaînement des idées. Ainsi, mieux hiérarchisés et ordonnés, les arguments seront plus efficaces. De plus, les transitions joueront un rôle capital car elles assureront la cohérence de l'ensemble en soulignant les liens logiques qui unissent les parties. Il s'agit sans doute ici de l'atout principal du plan.

- Il pourra se reporter très facilement à un passage dans le cas d'une argumentation écrite qui se présente avec un plan visualisé, c'est-à-dire avec titres et sous-titres. Cette présentation, non scolaire mais très répandue dans le domaine professionnel, apporte une grande clarté à la démonstration et permet une économie de temps à tout responsable, souvent surchargé, qui pourra ne lire ou ne relire que le passage qui l'intéresse le plus.

- Il lui sera enfin plus facile, toujours si le plan est matérialisé, de mémoriser les idées principales et surtout, leur enchaînement, avantage ultime pour le créateur qui verra ainsi ses thèses, non seulement comprises, mais surtout retenues.

Le plan est donc indéniablement un facteur de clarté, d'aide à la lecture, d'aide à la compréhension. C'est une forme d'hommage au destinataire, qui, en fait, sert celui qui le crée en conférant plus d'efficacité à son argumentation.

• INTÉRÊTS DU PLAN POUR L'ÉMETTEUR

De façon moins évidente, le plan est aussi très utile à son auteur:

- Il l'oblige à ordonner ses idées. Or, paradoxe pas toujours facile à accepter, toute contrainte porte en elle une forme de créativité; dans notre cas, l'obligation de chercher une structure conduit souvent à creuser le problème, donc à mieux le comprendre pour mieux en rendre compte. Dominer un problème, n'est-ce pas s'en être, d'une certaine façon, libéré?

- Il lui impose d'aller à l'essentiel et de bâtir un raisonnement, alors que celui qui réfléchit se trouve, au départ, face à un fatras d'idées. C'est ainsi que le concepteur est tenu de faire preuve de logique et d'arriver à une conclusion après un cheminement intellectuel: le désordre des idées s'est transformé, grâce au plan, en ordre dynamique, c'est-à-dire en organisation qui donne un sens à la pensée.

- Il constitue un outil apportant rigueur à la réflexion en lui évitant au maximum le hors-sujet qui peut très facilement apparaître par association d'idées lorsqu'on se laisse conduire au fil de sa plume. Ce défaut peut être corrigé par l'exigence d'une structure: en effet, ou bien une idée y joue un rôle dans le raisonnement, et elle y a

sa place, ou bien l'on ne sait pas trop où la ranger, et cette incertitude peut signifier qu'elle doit être éliminée. Dans le même ordre d'idées, la visualisation de la réflexion qu'il propose permet de rendre évidents, donc de corriger, d'éventuels déséquilibres de la construction.

- Enfin, en favorisant la séparation des phases de réflexion, d'organisation et d'écriture, il libère l'esprit du rédacteur qui ne doit plus se demander simultanément ce qu'il va dire et comment il va le dire; il peut dès lors se concentrer uniquement, donc efficacement, sur la seule tâche en cours.

Bref, du point de vue du destinataire, le plan sera utile par sa clarté et la netteté de ses enchaînements; quant au concepteur, il y trouvera un moyen de devenir plus efficace par la rigueur et la logique dont il sera obligé de faire preuve.

3.2. MAÎTRISER LES PLANS CLASSIQUES POUR MIEUX ÉLABORER SON PROPRE PLAN

Deux remarques préliminaires et relativement contradictoires permettent de tirer le meilleur parti possible des conseils qui suivent:

- Il n'existe pas de plan «bateau», de structure passe-partout. Si tel était le cas, la liberté créatrice serait niée et tous les textes se ressembleraient peu ou prou, comme des feuilletons télévisés de série B et ce, pour la même raison: ils seraient créés par l'application mécanique de techniques dont le nombre est limité.

- Il existe cependant des formes de raisonnement, des structures que l'on retrouve chez tout être qui réfléchit, et qui sont plus ou moins adaptées à des situations argumentatives différentes.

Déduisons-en une remarque de bon sens: les types de plans qui suivent ne sauraient être utilisés systématiquement pour la conception d'une argumentation complète. En revanche, leur connaissance peut être utile pour mieux présenter une phase de la réflexion. Il faut donc les employer à titre partiel dans un texte et, de plus, savoir les adapter à sa propre personnalité et au raisonnement concerné.

• LES PLANS LINÉAIRES

Les deux plans qui suivent sont linéaires dans la mesure où ils ne sont pas dynamiques, où ils ne prennent pas appui sur un point de départ pour atteindre un point d'arrivée, ce qui traduirait un cheminement de la pensée. Assez peu argumentatifs, ils sont cependant importants à connaître dans la mesure où on les retrouve inéluctablement en tant que composantes du raisonnement argumentatif.

– Le plan énumératif

Appelé encore plan par aspects, ou par catégories, ou par associations, ce plan est constitué, ainsi qu'on le devine par ses dénominations, d'une liste ordonnée de notions. L'ampleur de leur développement peut varier : chaque idée peut tenir en une phrase, peut être au contraire développée en un paragraphe, voire étudiée avec toutes ses variantes en un chapitre.

À l'échelle de la phrase au moins, l'utilisation de ce plan est quasiment inévitable à certaines étapes de la réflexion : comment ne pas énumérer les différents avantages d'une solution ou les effets pervers d'une décision ? Si modeste soit-il, il doit donc être maîtrisé d'autant qu'il n'est pas exempt de faiblesses :

- * Il ressemble à une compilation : un passage énumératif est peu vivant et monotone, il risque donc très vite de lasser le lecteur et d'apparaître à l'auditeur comme un fatras.
- * La mise en œuvre de son découpage peut se révéler problématique : certes, chacun comprend bien que l'aspect psychologique et le point de vue matériel constituent deux approches différentes et complémentaires d'un problème. Mais alors, à propos des personnes âgées, pour ne citer qu'un exemple, dans quelle catégorie étudier la réduction, voire l'anéantissement de leur autonomie de déplacement ?
- * Il est potentiellement infini : un récepteur attentif se posera inévitablement la question de savoir s'il n'existe pas d'autres aspects non étudiés par le locuteur. En d'autres termes : quand une énumération de catégories différentes est-elle terminée ? Jamais ?

Tout locuteur devra donc prêter la plus grande attention à ces écueils et tenter de les éviter, notamment en appliquant quelques conseils :

- * Soigner les connecteurs : l'énumération étant en elle-même une structure assez lâche, c'est au niveau formel que l'on doit intervenir pour renforcer son organisation. Il faut proscrire, surtout à l'oral, les tournures répétitives du type « il y a », « il y a aussi », « il y a aussi » ou bien « sinon », « sinon », « sinon ». Elles ne permettent pas à l'interlocuteur de discerner un ordre, première qualité d'une énumération. Ce sont donc des mots comme « d'abord », « ensuite », « en outre », « enfin » et tous les connecteurs étudiés au chapitre « Les liaisons entre les idées » qu'il faudra utiliser.
- * Éviter une liste trop longue : le rythme ternaire (suite de trois éléments) étant équilibré, l'impression d'énumération commence réellement à partir de quatre notions. Si l'on excède six à sept items (nombre maximum d'informations instantanément mémorisables), l'impression de pesanteur, déjà sensible, se fera étouffante et l'interlocuteur ne pourra retenir l'essentiel, surtout à l'oral.

- * Tenter d'apporter une cohérence : l'on peut ainsi soit souligner les points communs à plusieurs catégories, ce qui confère une certaine unité à un désordre apparent, soit procéder à une ou des synthèses qui valorisent les points de convergence des différents aspects.

C'est grâce au respect de ces quelques conseils de bon sens que l'inévitable passage énumératif deviendra plus léger, plus cohérent ; bref, qu'il sera plus utile à l'argumentation.

– Le plan chronologique

Faire l'historique d'une situation, d'un problème, d'une thèse s'impose souvent, ne serait-ce que pour mieux en comprendre la logique ou l'évolution. Cette remarque est d'autant plus vraie si l'on se place dans une situation professionnelle ou dans le cas encore plus précis de la rédaction d'un rapport. Sauf exception, l'on comprendra facilement qu'il est quasiment exclu de bâtir une argumentation complète sur la chronologie et que, lorsqu'elle existe, elle se trouve fréquemment placée au début du développement : remontant le cours du problème vers l'amont, l'historique est forcément souvent lié à ses causes et en constitue donc les prémices. De plus, l'existence d'un problème est souvent associée à l'évolution d'une situation ; d'anciennes solutions sont alors perçues comme obsolètes ou inapplicables, ce qu'un historique peut parfaitement faire ressortir.

Le problème central que rencontre le locuteur est voisin de celui qui a été évoqué pour le plan précédent : faire défiler le temps, c'est risquer la monotonie par simple compilation de moments, surtout si l'énumération est mal gérée par des connecteurs manquant d'originalité comme « ensuite », « ensuite », « ensuite », ce qui est assez fréquent à l'oral.

Dans un premier temps, faisons remarquer qu'une alternative au simple défilement chronologique existe et permet de rompre en partie la monotonie. Si beaucoup d'analyses historiques sont structurées sur le mode : *passé révolu – passé récent – présent – futur*, l'on peut proposer de bouleverser quelque peu le défilement temporel pour obtenir : *présent – passé révolu – passé récent – futur*.

Bien maîtrisé, un tel ordre présente au moins trois avantages :

- * il rompt l'habituelle monotonie de la présentation ;
- * il permet une accroche efficace : on peut en effet penser qu'un lecteur et surtout un auditeur seront plus sensibilisés par l'évocation d'une situation actuelle, alors qu'ils risquent de ne pas comprendre pourquoi un locuteur les mène d'emblée plusieurs années, voire plusieurs siècles en arrière ;
- * il offre, surtout, un second visage. En effet, derrière l'ordre chronologique : *pré-*

sent – passé – futur, peut se dissimuler un autre ordre, purement logique celui-là : fait – causes – conséquences ou objectifs.

Nous démontrerons au chapitre suivant que cette démarche autorise souvent une bonne approche du problème.

Plus accrocheuse, plus logique, plus vivante, surtout à l'oral, cette organisation ne doit par conséquent pas être négligée, mais elle ne saurait à elle seule compenser toutes les faiblesses d'une approche chronologique classique et mieux vaudra essayer également d'appliquer les consignes suivantes :

* Valoriser les étapes : pour éviter une énumération fastidieuse et pas toujours motivée, mieux vaut essayer de faire preuve d'esprit de synthèse et rassembler toutes les données en quatre ou cinq étapes, pas plus. Le destinataire a une vue beaucoup plus globale et plus mémorable de l'évolution, ce qui facilite sa compréhension des phénomènes qui auront été regroupés. Il suffit de s'inspirer du vocabulaire historique pour apprendre à utiliser des mots indiquant des étapes : « période, ère, moment, époque... ». Synthétique, cette démarche donnera un sens à ce qui n'est au départ qu'une liste.

* Souligner les évolutions positives ou négatives : logiquement, séparer un historique en étapes permettra de valoriser la tendance dominante qui caractérise chacune. Trois tendances courantes peuvent être relevées : la stagnation, l'amélioration, la dégradation. La première sera indiquée par des mots comme : « immobilisme, stagnation... » ; l'amélioration utilisera les mots de « croissance, augmentation, développement » ; la « détérioration », le « déclin », l'« aggravation » souligneront la dégradation. Terminons en remarquant que chacune de ces trois données pourra être marquée par le sceau de la régularité et de la progressivité ou, au contraire, de l'irrégularité et de la brutalité, qui affine la tendance générale.

* Indiquer clairement les moments de rupture : c'est évidemment la charnière entre deux étapes qui est intellectuellement la plus intéressante puisqu'elle indique une évolution rapide, un changement majeur. Elle doit être mise en valeur par des expressions du type : « révolution, retournement, phénomène nouveau, tournant » ou « c'est alors que, mais, il faut attendre telle année pour remarquer... ». L'analyse de ces temps forts passionne toujours l'historien et l'économiste, permet de comprendre profondément l'évolution d'une mentalité, d'une société, d'une notion et constitue donc un outil argumentatif précieux.

• LES PLANS BINAIRES :

Est-ce la dualité de certains de nos organes ou des alternances naturelles fondamentales du type jour/nuit qui ont conduit l'homme à raisonner en termes de contraires ? Il

n'en est pas moins vrai que cette habitude existe, que son symbole le plus universel et le plus marquant reste l'opposition qu'opère le taoïsme entre le yin et le yang, et que son principe peut apporter une aide certaine à la confection de structures.

– Le plan binaire simple pour des interventions rapides

Un certain nombre de notions qui entretiennent des rapports soit d'opposition relative (guerre/paix), soit de complémentarité (objectifs/moyens) forment ainsi des couples avec lesquels l'esprit est habitué à travailler. Dire, même en schématisant, que l'union de ces concepts permet de rendre compte de la totalité d'un problème serait excessif ; en revanche, il est vrai qu'elle autorise le traitement assez complet d'un de ses aspects. Il n'est pas inutile de se constituer une liste de couples qui formeraient ainsi une grille d'analyse commode et rapide des problèmes, charge au locuteur de choisir la paire la plus adaptée à la situation.

Soulignons cependant que le fait même d'être binaire interdit en pratique l'utilisation de ce procédé pour une argumentation complète longue. Il sera ainsi tout à fait adapté à une prise de parole argumentative rapide (une à trois minutes), à une réponse lors d'une interview ou d'une mise en cause, voire à une brève circulaire écrite. Dès lors que le raisonnement s'intégrera à un ensemble plus long, ce plan binaire ne pourra constituer qu'une sous-partie.

– Le plan par opposition et ses multiples variantes

Bien entendu, le plan binaire le plus connu est le plan dialectique : même s'il comporte une conclusion, son mouvement essentiel reste un rythme à deux temps. Son intérêt principal est d'illustrer parfaitement le fait que tout mouvement argumentatif est à base de dialogue. Cependant, sa mise en œuvre, non par un lycéen, mais par un adulte en situation professionnelle, est assez rare à cause de sa lourdeur et de son manque d'efficacité pratique. Évoquer une notion sur trois à quatre pages ou pendant cinq à six minutes, avant de développer la notion antagoniste ne permet pas une réelle comparaison entre les deux, ce qui constitue pourtant la condition nécessaire à toute prise de décision. Ainsi, peut-on en indiquer plusieurs variantes :

* Thèse/objections possibles à cette thèse/réfutation des objections/renforcement de la thèse.

* Antithèse/réfutation de l'antithèse/présentation de la thèse défendue avec justification.

* Antithèse/concessions à certains aspects de l'antithèse/réfutation globale de l'antithèse/présentation de la thèse défendue avec justification.

* Argument 1 de la thèse/argument 1 de l'antithèse/conclusion 1// argument 2 de la thèse/argument 2 de l'antithèse/conclusion 2// argument 3 de la thèse...

S'il n'est pas toujours possible de bâtir un plan complet selon ces divers schémas, on observera souvent des mouvements intellectuels de ce type à l'intérieur d'une sous-partie.

• LES PLANS ANALYTIQUES

Un certain nombre de professionnels, dont les journalistes, ont besoin de disposer de structures leur permettant de façon simple de faire le tour d'un problème ou d'une notion. Ces plans sont dynamiques dans la mesure où, à partir d'un point donné, d'une constatation, ils débouchent sur une solution concrète ou sur une autre idée. Contrairement aux plans énumératifs, ils adoptent une démarche ferme et tonique.

– Le plan journalistique

Il se divise traditionnellement en plusieurs parties précisées dans le modèle canonique qui suit, mais rarement présentes en totalité dans un texte. En revanche, l'ordre indiqué gagne à être respecté :

- * Présentation de la situation traitée (domaine concret) ou de l'idée analysée (réflexion abstraite).
- * Confirmation à l'aide d'exemple(s), de contre-exemple(s) ou d'anecdote(s).
- * Analyse des principales causes, lointaines et/ou proches, directes et/ou indirectes.
- * Développement des conséquences de la situation ou du concept, conséquences essentiellement négatives, pour introduire le point suivant.
- * Présentation des solutions possibles ou de la meilleure solution.
- * Regard critique sur ces solutions, leurs points faibles et effets pervers éventuels.
- * Discussion des inconvénients possibles et confirmation de la solution.

Si le journaliste peut se servir de ce plan pour présenter un événement, l'ingénieur pourra présenter la solution pratique à une situation bloquée, le sociologue analysera des comportements et des mentalités pour suggérer des évolutions possibles.

L'utilité première de ce plan est, non de poser un ou des problèmes, non de soulever des questions, mais bien d'apporter des réponses. Cet aspect très constructif ne doit pas mener vers un dénouement à l'emporte-pièce. Voilà pourquoi il est important, une fois une ou des solutions proposées, de porter sur elle(s) un regard critique. Il ne faut cependant pas que cette approche conduise à annuler purement et simplement l'étape précédente sans apporter de réponse précise, faite de quoi l'aspect destructeur de ce plan serait en contradiction avec son objectif premier.

Ces remarques conduisent donc à affiner le dernier item : « discussion des inconvé-

nients possibles et confirmation de la solution » en suggérant trois constructions possibles pour le dernier point :

- * La confirmation : les critiques émises à l'encontre de la solution peuvent être réfutées ou minimisées ; celle-ci s'avère donc être le moins mauvais des choix et il faut ici la confirmer en valorisant ses points forts.
- * La remise en cause : les reproches envers la solution sont tellement graves et justifiés qu'ils conduisent à lui dénier toute valeur et à l'annuler. Il faut alors s'orienter vers une autre solution, qui aura d'ailleurs pu être suggérée précédemment. Il est en tout cas important de ne pas terminer sur un anéantissement total.
- * La dialectique : les critiques ne remettent pas fondamentalement en cause la solution, mais sont suffisamment fortes pour ne pas être écartées ; il reste donc à les intégrer à l'actuelle solution. Ce raisonnement dialectique conduira en fait à une nouvelle solution, sensiblement différente de la première, combinant à la fois certaines de ses données et des remarques critiques, utilisées ici sous l'angle constructif.

Un bon exemple non littéraire, mais tout à fait pratique, de ces trois possibilités a été fourni lors d'un conflit social par l'attitude du Premier ministre d'alors qui les a utilisées simultanément. Les deux éléments déclencheurs de la crise étaient constitués, d'une part, par la volonté du gouvernement de réformer profondément la Sécurité sociale et, d'autre part, par la remise en cause des régimes de retraites dits spéciaux, concernant les fonctionnaires. Les syndicats de cheminots se sont vite montrés les plus virulents, d'autant plus qu'ils manifestaient leur opposition à un troisième thème, constitué par le nouveau contrat de plan qui devait être signé entre l'État et la SNCF. Notons que le déroulement de cette crise ressemble curieusement à notre plan journalistique : face à une situation (déficits budgétaires) dont les causes sont connues (avantages acquis), le gouvernement prend appui sur des conséquences négatives (impasse budgétaire à court et à moyen terme) pour proposer des solutions (réforme de la Sécurité sociale, des retraites et de la SNCF). L'on peut considérer que le déclenchement des grèves constitue la critique (vigoureuse) de ces solutions. À l'issue des grèves, l'on a pu constater que le Premier ministre avait utilisé simultanément, mais dans des domaines différents, les trois possibilités présentées plus haut à propos de la dernière étape de notre plan :

- * Confirmation : la réforme de la Sécurité sociale sera soutenue par le gouvernement et votée par l'assemblée.
- * Remise en cause : la réforme des retraites des régimes spéciaux sera abandonnée.
- * Dialectique : le contrat de plan avec la SNCF sera « remis à plat », c'est-à-dire négocié avec les syndicats pour tenir compte de leurs critiques.

Cet exemple prouve donc que le plan journalistique est un plan à finalité pratique, dont le développement argumentatif pourra aider, à partir d'un point de départ connu de tous, à justifier une décision nouvelle ou un point de vue personnel.

– Le plan technique :

Il se déroule en deux temps. Une variante du plan journalistique consiste à partir d'une opposition binaire problème/solution pour développer quelque peu le premier et surtout la seconde, ce qui permet d'obtenir le schéma argumentatif suivant :

* Problème :

présentation des données,
historique de la situation.

* Solution :

définition des objectifs, à court et à long terme,
analyse des moyens, existants ou à créer,
aspect matériel du règlement de la situation,
personnes concernées, objets nécessaires,
mise au point de la méthode de résolution : procédure, calendrier.

Cette démultiplication de la solution, qui reprend des points évoqués au chapitre « rechercher les idées », permet de mettre l'accent, non sur l'analyse du problème en elle-même, mais sur les aspects techniques de la solution ; il s'agit donc d'un plan moins abstrait que le précédent, facilement utilisable en situation professionnelle.

• LES PLANS D'AIDE À LA DÉCISION ^{no}

Résolument tournés vers la nécessité de présenter de façon convaincante des idées nouvelles, voire désagréables, des objets originaux ou des conceptions révolutionnaires, ces plans s'adressent en priorité au professionnel (technicien, ingénieur, cadre) soucieux de disposer d'un outil de communication efficace.

Ils sont fondés sur quelques principes simples, principes d'ailleurs valables pour toute situation de communication, que l'on peut résumer ainsi : le destinataire d'une argumentation écrite ou orale n'est pas un récepteur passif, c'est-à-dire un lecteur ou un auditeur qui se contenterait d'enregistrer ce qu'il lit ou entend. Son rôle est bien au contraire actif puisqu'il va trier, juger et peut-être accepter les arguments auxquels il est confronté.

Comme nous l'avons vu au chapitre « Connaître les principes de base de la communication », ce travail de réflexion s'effectue par le truchement du référent du desti-

nataire ; il sera réellement convaincu au moment où il aura intégré les idées qu'on lui présente au plus profond de lui-même.

Cet état de fait constitue un réel obstacle pour le locuteur, obstacle qui pourrait se formuler ainsi : comment faire accepter une idée nouvelle, idée nouvelle qui, par définition, n'appartient pas au référent de l'interlocuteur ? Professionnellement, l'enjeu est d'importance puisqu'une idée très intéressante, mais aussi novatrice, sera difficile à faire accepter, d'autant plus difficile qu'elle est révolutionnaire, donc plus éloignée du référent du lecteur-auditeur.

Ces types de plans permettent non seulement d'atténuer les résistances au changement face à un concept nouveau, mais aussi de faire accepter une information à connotation négative et/ou désagréable. Dans les deux cas, l'esprit de l'interlocuteur risque le blocage, premier pas vers le refus définitif et c'est l'échec pour la communication argumentative. Posons donc le problème en ces termes : puisque toute persuasion est d'abord autopersuasion et que le récepteur reste, *in fine*, maître de ce qu'il doit penser, quelle stratégie adopter pour qu'il accepte de lui-même d'intégrer une notion nouvelle ou désagréable ? Plusieurs réponses ont été apportées au fil du temps, parmi lesquelles nous sélectionnons celles qui nous paraissent présenter le meilleur rapport simplicité/efficacité.

– Le plan SPRI ^{no}

Il s'agit d'expliquer pour convaincre. Développée initialement par M. Louis Timbal Duclaux dans son livre éponyme, *La Méthode SPRI* (voir notre bibliographie) répond bien à la problématique exposée ci-dessus et se décompose en quatre parties :

Situation – Problème – Résolution de principe – Information.

Son originalité : le concept nouveau ou négatif que l'on doit faire accepter n'est présenté qu'en troisième partie (la Résolution de principe) et aura donc été préparé par tout un mouvement argumentatif antérieur. Développons-le rapidement en soulignant que l'auteur lui-même en a esquissé de multiples variantes.

* Situation : il s'agit comme le nom l'indique, de décrire le contexte dans lequel va s'inscrire la démarche argumentative. Afin d'éviter tout blocage initial, cette étape, pour être pleinement réussie, doit répondre à des critères précis : aucun problème ne doit y être soulevé, la situation doit être réelle, connue du récepteur et adaptée à son référent. Une même solution s'appuiera donc sur des situations différentes selon le public auquel on s'adressera.

Il est important de bien comprendre le double rôle de cette partie. Le premier est d'ordre intellectuel : la situation étant connue du destinataire, celui-ci ne manifesterait aucun blocage puisque ses repères seront clairs ; plus elle sera facile à comprendre, plus elle sera efficace, le but étant de faire accepter ultérieurement une

– Les enjeux et les objectifs

Convaincre un destinataire de la nécessité d'une solution passe obligatoirement par une vision à plus long terme des finalités. En fait, la réponse aux questions « *Pour quoi ? Dans quel but ?* » permet de mieux faire comprendre les mesures à prendre en les intégrant dans une vision plus large.

– La ou les solutions

Afin de prouver l'existence d'une réflexion approfondie, mieux vaut savoir présenter plusieurs solutions, les analyser pour finalement en retenir une qui sera souvent, en situation professionnelle, plutôt la moins mauvaise que la meilleure. Le circuit argumentatif aura donc pour tâche non seulement d'en valoriser les points forts, mais aussi d'en minorer ou d'en faire accepter les inconvénients éventuels.

– Les moyens et la programmation

La solution une fois déterminée dans ses grandes lignes, il est possible de détailler certaines mesures. Les moyens seront divisés – au moins – en moyens humains, matériels et financiers. La programmation permet de fixer une échéance principale et si possible des étapes, le tout conférant un rythme à la mise en œuvre de la solution.

– L'avenir proche

Nous approfondirons, au chapitre concernant la conclusion, les différentes modalités de celle-ci : soulignons cependant dès maintenant que celle d'un rapport doit avant tout être critique et pratique. Ces exigences signifient que, portée vers l'avenir immédiat et soucieuse des besoins du destinataire, elle mettra l'accent sur les premières mesures à prendre, sur la façon d'engager le nouveau processus prévu, sur les attitudes les plus urgentes à avoir, mais aussi sur les écueils à éviter et ses limites éventuelles. Une telle conclusion joindra la pondération de sa réflexion à ses atouts pratiques.

4. PRÉSENTER ET CLORE LE SUJET *DA QU'*

Pourquoi regrouper ici introduction et conclusion ? Avant tout parce que bien des points les rassemblent. Tout d'abord beaucoup d'étudiants les considèrent quelque peu comme des hors-d'œuvre ; leur connotation scolaire fâcheuse occulte en fait à leurs yeux leurs rôles profonds.

Admettons en second lieu que ce sont des passages à la fois délicats et déterminants. Délicats car évoquer le sujet sans le traiter, comme c'est le cas de l'introduction, demande une adresse certaine, déterminants car leur position dans l'ensemble du travail les survalorise et risque d'influer sur la perception globale de l'argumentation, par exemple celle d'un examinateur : l'introduction donne le ton et donc impressionne favorablement ou non, la conclusion distille les notes qui continuent

à résonner dans l'esprit du lecteur ou de l'auditeur une fois l'œuvre achevée. Toutes deux exercent donc une influence particulière sur la façon dont le texte est appréhendé et, surtout, mémorisé : la première joue sur l'effet de primauté, la seconde sur l'effet de récence.

Enfin, quant à l'ordre de la chronologie de la rédaction, c'est après la conception globale du raisonnement, et seulement à ce moment-là, qu'il faudrait raisonnablement se pencher sur leur construction. En effet, introduire comme conclure une réflexion suppose que l'on ait une conscience précise et rigoureuse de son contenu.

4.1. L'INTRODUCTION : TROIS RÈGLES DE TROIS

• TROIS RÔLES

L'on ne peut mener à bien une tâche sans concevoir clairement son objectif. L'introduction poursuit trois buts nettement différents :

– Elle doit en premier lieu susciter l'intérêt du lecteur en attirant son attention sur le sujet. Ce rôle, contrairement à ce que nombre d'étudiants pourraient croire, n'a rien d'artificiel : si dans un cadre scolaire, le correcteur connaît le sujet qu'il a le plus souvent donné, dans les situations de communication adultes, le ou les destinataires doivent réellement être motivés par le début d'une intervention orale ou écrite. D'ailleurs, tout journaliste, hanté par la crainte du zapping télévisuel ou de la page tournée, le sait bien : c'est pourquoi nous emprunterons nombre d'exemples à des articles de journaux ou de revues.

– Elle doit ensuite préciser non seulement le thème qui sera abordé, mais aussi le sujet exact, afin que le destinataire voie sa compréhension facilitée.

– Elle doit enfin esquisser la démarche globale de la réflexion c'est-à-dire le plan. Rien d'artificiel non plus dans cette exigence : pour suivre plus aisément une argumentation, un récepteur a besoin de savoir, sinon où l'on veut le mener, du moins quels chemins il va emprunter. Voir ou entendre son itinéraire annoncé présente donc pour lui un double avantage intellectuel et psychologique. Intellectuel parce que le lecteur et surtout l'auditeur suivront d'autant plus facilement la réflexion qu'on les y aura aidés, psychologique car cette disposition contribuera à les rassurer, leur apportant la sécurité, gage de confiance.

• TROIS QUALITÉS : VIE, CLARTÉ, RIGUEUR

Chacun de ces trois rôles exige une qualité dominante, que l'émetteur devra s'efforcer de mettre en œuvre :

– Intéresser le lecteur demande de la vie. Vie dans la façon d'aborder le sujet, vie pour susciter son intérêt, vie parce qu'au tout début, l'argumentation est sans vie

puisque'elle n'a pas commencé à dérouler son fil et que rien ne serait pire que de décourager d'emblée la bonne volonté du récepteur.

- Présenter le sujet exige de la clarté. Il s'agit en effet, non d'évoquer vaguement « de quoi on va parler », mais d'indiquer précisément le thème de la réflexion.

- Esquisser le plan nécessite de la rigueur. Il faudra en effet que le récepteur, surtout si l'argumentation est orale, saisisse l'organisation interne de la démarche, ce qui suppose que celle-ci soit claire pour l'émetteur lui-même.

Si ces trois étapes sont relativement traditionnelles et théoriquement assez faciles à mettre en œuvre, un quatrième élément s'impose : la fluidité du style qui, seule, permettra de faire qu'elles ne soient pas juxtaposées, mais bel et bien enchaînées. Cette cohérence interne à l'introduction est, quant à elle, plus délicate à atteindre.

• TROIS PARTIES

À ces trois rôles correspondront bien sûr trois parties. Plus difficile à mettre en œuvre que les autres, la première demandera un approfondissement plus poussé.

- L'accroche

Cette dénomination conférée aux premières phrases confirme leur rôle, qui consiste finalement à justifier l'existence même de la réflexion. Si l'on s'inspire des techniques journalistiques, on pourra suggérer plusieurs procédés, dont chacun sera illustré d'un court exemple supposé représenter le début d'une argumentation sur « la nécessité de réformer la législation afin de mieux lutter contre les effets pervers des agissements de certaines sectes ».

* Le ou les fait(s) réel(s) : présenter une situation, à condition qu'elle soit notoirement connue du récepteur pour qu'il puisse la comprendre et surtout l'intégrer facilement constitue le moyen le plus courant et l'un des plus efficaces puisque c'est au nom de la réalité que l'on va développer sa réflexion. Les faits peuvent être constitués par des rappels d'événements, des données chiffrées ou une anecdote.

« Témoins de Jéhovah, adeptes de Moon, membres du Temple solaire, autant de groupes qui, placés périodiquement sous les projecteurs de l'actualité, nous révèlent non seulement l'existence de sectes, mais surtout leur expansion et leur influence croissante. »

* Les faits réels « centrifuges » : une variante de cette technique consiste à présenter une série de situations dont, *a priori*, le destinataire ne percevra pas le point commun. Il en sera donc intrigué et son attention sera d'autant plus soutenue. Prenons garde cependant à ne pas exagérer ce type de développement : la sécurité du

récepteur étant un des maîtres mots de l'introduction, il ne devra pas se sentir égaré trop longtemps, au risque d'y perdre lui-même son latin et... sa bonne volonté. Une synthèse de ces situations et une transition assez rapide vers l'étape suivante devront être ménagées.

« Effondrement des idéologies, montée du chômage dans un contexte économique très rude, perte d'influence de la morale : que ce soit dans les domaines politiques, économiques ou éthiques, l'homme moderne semble avoir perdu ses repères. N'est-ce pas cette impression de vide qui pousse de plus en plus d'individus vers les sectes ? »

* Les faits réels ou la notion « hors sujet » : technique risquée demandant beaucoup d'habileté, elle consiste à présenter une ou des situations dont le rapport avec le sujet qui va être abordé n'apparaît pas clairement. L'astuce est bien sûr révélée par le verbe « apparaître », puisque le locuteur aura beau jeu de démontrer que tel fait apparemment en dehors du sujet permet en fait de le présenter.

« Y a-t-il des victimes consentantes ? Toute approche purement juridique de ce paradoxe est impossible puisque le rôle d'un juge est d'écouter deux parties : la victime et le coupable. »

Mais il existe au moins une situation dans laquelle un individu devient volontairement (consentamment ?) victime de lui-même : lorsqu'il intègre une secte. »

* L'affirmation choc : technique risquée elle aussi dans la mesure où elle peut heurter le récepteur, elle présente toutefois le mérite d'être tonique et provocatrice, de lancer très vite le débat. Surtout utile à l'oral, elle permet d'attirer fermement l'attention des auditeurs sur un sujet, à condition de ne pas dépasser certaines limites : celles du bon goût ou du respect humain.

« La liberté sur la liberté. La France prouve depuis deux siècles son attachement à la liberté : liberté de pensée, de mouvement. Or, le développement récent des sectes semble démontrer que, au nom de la liberté religieuse, l'État doit accepter de voir certains de ses membres privés de leur liberté de penser et de se déplacer. »

* Les avis opposés : si une argumentation n'avère nécessaire, c'est que deux thèses s'opposent ; l'accroche peut d'emblée présenter les grandes lignes des avis en présence, en citant par exemple des paroles (contradictaires) de personnes célèbres ou en reproduisant des idées généralement admises par telle ou telle partie de la population.

« La prolifération des sectes et les éventuelles conséquences physiques et psychologiques sur leurs membres font débat : certains, dont les familles des adhérents, pensent que l'État doit impérativement et rapidement prendre de nouvelles mesures légales contre leurs agissements ; »

d'autres, par exemple les membres des commissions parlementaires en charge du dossier, estiment que l'application rigoureuse de la loi actuelle suffirait à limiter les excès constatés.

* Le paradoxe : variante du procédé précédent, cette technique consiste à présenter une thèse généralement admise, à démontrer qu'elle est fautive et que la réflexion du locuteur passe par la justification d'une vérité paradoxale. L'intérêt de ce procédé est que son existence même fonde l'argumentation, qui apparaît alors comme une nécessité impérieuse destinée à rétablir une vérité.

« La laïcité de l'État, principe affirmé depuis le début du siècle, l'a toujours conduit à imposer sa neutralité en matière religieuse, garante de la liberté fondamentale qu'est la liberté de pensée.

Mais ce principe de non-interventionnisme se retourne à présent contre lui, en lui interdisant toute répression légale contre les sectes. »

* L'historique : certaines situations dont la « date de naissance » peut être fixée se prêtent assez bien à un rappel chronologique, qui permet de déboucher sur le sujet précis à traiter. À condition d'être rapide et d'éviter à tout prix les débuts inutiles et passe-partout du type « Depuis toujours, les hommes se sont demandé si... », cette technique permet de replacer un problème dans son contexte.

« 1789 : la révolution a fait fermer les églises, considérant que la structure ecclésiastique a partie liée avec la royauté. La troisième république, quant à elle, s'est voulue anticléricale, ce qui la conduisit à réglementer sévèrement le statut des congrégations religieuses. Elle a néanmoins posé, avec la loi de 1901, le principe de la liberté d'association. C'est donc en contradiction avec notre histoire que les sectes, d'obédience religieuse, se structurent grâce à une loi qui ne leur était pas destinée. »

* La généralité : procédé à manipuler avec précaution, la remarque générale ne vaut que si elle n'est pas trop vague et permet d'introduire directement le thème, qui apparaît en quelque sorte comme une illustration, un cas particulier qui s'intègre à une notion plus vaste.

« La tolérance doit-elle permettre à l'État d'accepter que les droits de l'homme, dont il est le garant, soient bafoués par certaines sectes ?

C'est pourtant ce que tout observateur averti peut amèrement constater. »

* La question : développer une argumentation, c'est souvent répondre à une question, voire à une énigme, qui intrigue les destinataires. Il est donc logique de penser qu'il s'agit là d'une bonne accroche. La réalité est plus complexe. Certes, le procédé est vivant, puisqu'il interpelle le récepteur en formulant à sa place une question qui l'intéresse. Mais à l'écrit, le récepteur ne peut répondre et

à l'oral, attendre que des auditeurs prennent la parole peut se révéler hasardeux : comment réagira l'orateur si c'est le silence qui lui répond ou si les réponses sont inexploitablement, inattendues, voire provocatrices ? En fait, l'émetteur en sera souvent réduit à utiliser une question rhétorique, c'est-à-dire à apporter lui-même la réponse à sa question, ou plutôt à démontrer que son argumentation en elle-même constituera la réponse à sa question, ce qui, reconnaissons-le, enlève une bonne partie de sa spontanéité au procédé. (Voir exemple au paragraphe « La généralité » ci-dessus.)

– La présentation du thème

On l'aura compris, l'accroche cherche à amener le thème, si possible en justifiant le fait qu'il soit l'objet d'un texte argumentatif. La présentation exacte du sujet aura quant à elle bénéficié des conseils et des recherches évoqués au chapitre « Entrer dans le sujet ». Deux procédés coexistent. Soit l'argumentation dans un cadre scolaire doit se développer à partir de la citation d'un auteur : la rigueur exige alors que l'on en reproduise précisément les termes. Soit elle prend appui sur la question ou la remarque du concepteur d'un sujet (situation scolaire) ou elle constitue un développement plus ou moins librement choisi par l'émetteur (situation professionnelle) : l'on peut alors reformuler les termes du sujet à sa guise, l'essentiel étant la clarté et la précision de la problématique.

– L'esquisse du plan

Cette dernière partie représente bel et bien une aide apportée au lecteur et encore plus à l'auditeur pour qu'ils suivent plus facilement le déroulement de l'argumentation. La seule difficulté réelle de ce passage réside dans sa rédaction, souvent conventionnelle et assez peu élégante. Deux remarques à ce sujet permettront d'affiner sa mise en œuvre. La première consistera à souligner qu'un plan bien organisé correspond à une intention précise du locuteur, ce qui signifie qu'il sera plus clair s'il valorise son objectif profond :

« Afin de mieux comprendre la problématique de X, nous nous penchons sur Y. »

En fait, indiquer le but du plan revient à le justifier, donc à rendre l'organisation plus solide. La seconde remarque sera d'ordre stylistique : une structure étant composée la plupart du temps de deux, trois ou quatre grandes parties, leur balisage doit éviter toute monotonie. En clair, on peut annoncer chaque partie :

* par une tournure qui la précède :

« La première partie portera sur X », « Dans un premier temps, nous nous intéresserons à X »

- * par une expression qui la suit, ce qui est moins spontané et plus discret :

« L'analyse de X sera au cœur de notre seconde partie. »

Bien entendu, l'élégance consistera d'une part à ne pas utiliser qu'un seul des deux moyens donnés ci-dessus, d'autre part à varier les tournures présentatives, pour substituer au banal « Nous étudierons d'abord X » des expressions frappées par l'émetteur du sceau de sa personnalité.

En résumé, celui qui considérerait l'introduction comme une pièce rapportée, exigée par l'institution scolaire et très formelle commettrait une grave erreur : partie intégrante du circuit argumentatif, elle laisse, au travers de ses trois parties incontournables, une large marge de manœuvre à la personnalité du locuteur qui peut ainsi, en lui conférant dès le début une tonalité propre, imprimer fermement sa marque à la réflexion.

4.2. LA CONCLUSION : DEUX PHASES POUR DEUX FONCTIONS

Ainsi que peut le constater tout cinéphile, il n'est pas fréquent d'être pleinement satisfait de la fin d'un film : c'est qu'il n'est jamais facile de bien terminer un récit. Cette difficulté se retrouve dans l'argumentation, parfois aggravée par le fait que, lors d'un examen par exemple, la conclusion souffre de la fatigue intellectuelle du rédacteur et de son éventuel manque de temps.

• DEUX RÔLES

Mettons-nous à la place du destinataire. Il attend de la fin d'une réflexion à la fois une réponse claire à la problématique posée par l'introduction et une esquisse de réflexion sur la mise en œuvre de cette réponse.

Il s'agira donc de clore un débat tout en soulignant des problèmes éventuellement posés par cette conclusion, tant il est vrai qu'une question n'est jamais résolue de façon parfaite, complète et intangible et que la vie est au contraire constituée d'un enchaînement de questions. Ces deux rôles nous amèneront à concevoir une structure binaire.

• DEUX TEMPS

– La conclusion fermée

C'est en général le nom que l'on donne à cette première partie de conclusion, qui doit impérativement faire ressortir les points essentiels auxquels la démarche de l'émetteur est arrivée. Cette remarque est moins anodine qu'il n'y paraît : en effet, dans le souci d'habituer l'élève à approfondir sa réflexion, le lycée lui conseille de se

poser des questions, au point que la conclusion d'un travail scolaire elle-même manque souvent de fermeté et cherche à fuir vers d'autres problèmes. Or, la vie professionnelle exigera au contraire des réponses, des solutions si possibles efficaces aux difficultés rencontrées. Sans résumer son argumentation, ce qui serait répétitif, donc inutile, il est ainsi essentiel que tout émetteur sache exprimer fermement les deux ou trois grandes idées claires auxquelles il a abouti.

Toutefois, penser qu'une réflexion, fût-elle rigoureuse et approfondie, permet d'apporter une réponse définitive à tout problème est une illusion ; elle ne correspond qu'à une tranche de vie qui simplifie la réalité pour mieux la comprendre. Logiquement, une fois une réponse trouvée, il faut la réinsérer dans la chaîne complexe de la réalité, ce qui sera la tâche d'une seconde partie.

– La conclusion ouverte

Soulignons dès l'abord un danger : ouvrir sur du vide. Les banalités du type « Le problème existera toujours » ou « Mais quand trouvera-t-on une solution ? » voire « La route sera encore longue » n'apportent rien de concret ni de convaincant au destinataire. Pour des raisons de clarté intellectuelle, essayons de distinguer quelques grandes attitudes intellectuelles courantes.

* Les réserves : elles consistent à souligner certains problèmes soulevés par la solution proposée. L'on peut ainsi s'interroger sur ses limites (est-elle généralisable à d'autres situations ?), sur ses effets pervers (ne risque-t-elle pas de susciter elle-même des inconvénients inattendus ?), sur ses difficultés de mise en œuvre (les modalités de fonctionnement pourraient-elles entraver la réalisation d'une bonne idée ?) ou sur les difficultés qu'elle doit savoir éviter pour être efficace (à quels écueils risque-t-elle de se heurter ?). Bien qu'il soit réaliste d'évoquer tous ces points, il peut être psychologiquement maladroit de terminer par eux, au risque de laisser au récepteur une impression négative qui serait en contradiction avec l'objectif général de l'argumentation. Les réserves peuvent donc faire partie de la conclusion sans en constituer le point d'orgue, sauf nécessité. Par ailleurs, au cas où ces réserves seraient importantes, les évoquer en conclusion serait évidemment insuffisant et il faudrait envisager de les intégrer au raisonnement, comme nous l'avons suggéré pour la fin du plan journalistique au chapitre « Les principaux types de plan ».

* L'avenir immédiat : réaliste, cette technique vise à envisager les retombées et les implications pratiques d'une thèse affirmée en première partie de conclusion. Il s'agira le plus souvent d'évoquer ses conditions de réussite (à quelles conditions humaines, économiques, matérielles... la mise en application de l'idée est-elle soumise ?), les conséquences pratiques immédiates (que faudra-t-il envisager comme

changement dans le comportement des personnes concernées, dans l'organisation, etc., si l'on applique cette idée ?), les premières mesures, peut-être urgentes, pour que l'idée devienne applicable.

Cette conclusion de conclusion sera particulièrement adaptée, on l'aura deviné, à une situation professionnelle concrète : une fois le destinataire convaincu par votre argumentation de la justesse de votre thèse, il est logique de l'aider à esquisser sa mise en œuvre.

* L'extension : plus scolaire, cette méthode permet de passer d'une idée affirmée à un problème plus général qu'elle induit. L'écueil est ici le redoutable coq-à-l'âne : il n'est pas toujours aisé de percevoir la différence entre le glissement logique vers un problème voisin de la thèse conclusivo et ce qui risquerait de devenir un saut vers le hors-sujet. L'on peut ainsi esquisser des pistes concernant l'avenir lointain, montrer l'écart entre l'idée finale réalisable et ce qui serait idéalement souhaitable, indiquer qu'elle s'intègre en fait dans une problématique plus vaste. Conservons le thème des sectes utilisé à propos de l'introduction pour proposer l'exemple qui suit :

« Que l'État se contente de faire appliquer la loi actuellement en vigueur afin de contrecarrer les agissements pervers des sectes, ou qu'il choisisse de faire évoluer le droit, il devra prêter la plus grande attention au maintien de l'équilibre délicat entre le respect du droit à l'association et à la libre réflexion, et celui des droits de l'homme. Mais, quelle qu'elle soit, la loi ne pourra forcer les individus à adopter un comportement donné : l'État doit donc avant tout engager une campagne d'information auprès des populations à risques, sur les dangers bien réels de certaines sectes. »

En tout état de cause, l'on ne saurait trop attirer l'attention du rédacteur sur la dernière phrase, sur les derniers mots, sur le dernier terme. Surtout à l'oral, ces ultimes éléments constitueront l'impression générale que le récepteur retiendra : ils sont psychologiquement précieux.

TRAVAUX DIRIGÉS

2^e partie : Orienter son argumentation

APPLICATION N° 2.1.* : CLASSER LES IDÉES

Regroupez d'une façon ou d'une autre sous trois ou quatre thèmes différents les notions liées aux sujets suivants et trouvées par des étudiants à l'issue d'un *brainstorming* :

- L'autorité : *autoritaire, pouvoir, direction, justice, gouvernement, lois, juge, police, parents, force, violence, soumission, matraque, Folcoche, maître, sanction, liberté, efficacité, rejet, Dieu, patron, contrainte, prison, entrave, anarchie, respect, discipline, souplesse, tolérance, gendarme, arbitre, dictature, esclavage, crainte, supériorité, haine, uniforme, éducation, punition, fascisme, prohibition, hiérarchie, injustice, conflit.*

- La fidélité : *amour, respect, famille, amitié, confiance, chien, alliance, infidélité, église, possessif, saint, religion, ami d'enfance, liberté, risque, idéal, monotonie, habitude, Dieu, foi, engagement, devoir, éphémère, obligation, règle, stabilité.*

- La tolérance : *respect, limites, fanatique, conflit, harmonie, discret, religion, nazisme, inquisition, jugement, justice, faute, hors-norme, accord, entente, liberté, inconnu, racisme, politique, étranger, égalité, ouverture d'esprit, enrichissement, confrontation, borné, buté, différence, multiracial.*

- L'aventure : *exotisme, imprévu, évasion, mystère, héros, surhomme, détente, sport, effort, voyage, vacances, découvertes, risque, solitude, exploit, plaisir, sensations, défi, limites, courage, monotone, confort, groupe, collectivité, frime, rêve, exploration, explorateur, jungle, passion, folie, argent, sponsoring, à l'improviste, rupture, protection, sécurité, ivresse, témérité, peur, défense, survie, lutte.*

- La frime : *jeunes, étaler, observateur, regard, dualité, rabaisser, masculin, importance, complexe, image de soi, surestimation, ridicule, mode, consommation, créativité, illusion, façade, enfermement, imitation, égocentrisme, hautain, valorisation, spectateurs, centre d'intérêt, fierté, indifférence, jeu, caricature, épanouissement, camouflage, courage, surface, profondeur, réserve, timidité, humilité.*

APPLICATION N° 2.2.* : ORIENTER SON ARGUMENTATION

Trouvez deux conclusions différentes à chaque phrase suivante en bouleversant l'ordre des arguments, selon le modèle présenté ci-dessous :

- *Pour obtenir une promotion, on me propose de suivre des cours, mais je suis attaché à mon travail actuel et à mes collaborateurs.*

→ *Pour obtenir une promotion, on me propose de suivre des cours, mais je suis attaché à mon travail actuel et à mes collaborateurs, donc je ne m'inscrirai pas à cette formation.*

→ *Je suis attaché à mon travail actuel et à mes collaborateurs, mais, pour obtenir une promotion, on me propose de suivre des cours, donc je m'inscrirai à cette formation.*

- *Je suis au régime, mais j'ai faim.*

- *L'homme est un roseau, le plus faible de la nature, mais c'est un roseau pensant.*