Quels sont les 4 types d'arguments ?

**On distingue différents types d'argument :**

* l'**argument** logique (qui fait appel à la raison de l'interlocuteur) ;
* l'**argument** d'expérience (« l'expérience montre que… ») ;
* l'**argument** d'autorité qui s'appuie sur une personne célèbre ou reconnue (ex. : « Aristote dit que… », « le journal Le Monde écrit que… », etc.) ;
* Thème, thèse, argument, exemple

Quelles sont les différentes stratégies argumentatives ?

Le texte argumentatif passe par des stratégies différentes pour être efficace : la conviction, la persuasion et la délibération. Il sollicite également des registres divers et cherche à créer plusieurs émotions chez le lecteur pour mieux remporter son adhésion.

Quels sont les types d'arguments d'un texte argumentatif ?

Les **types d'arguments**. Un **argument est** une preuve avancée par l'auteur pour montrer la validité de sa thèse. Les plus courants **sont** l'**argument** logique, l'**argument** d'expérience, l'**argument** de valeur, l'**argument** d'autorité et l'**argument** ad hominem.

Quelles sont les différents types de stratégies ?

**Les stratégies de coopération.**

* La stratégie de domination par les coûts. ...
* La stratégie d'innovation et de technologie. ...
* La stratégie de différenciation. ...
* Les **stratégies** de coopération.

**Quelles sont les différentes stratégies ?**

Résultat de recherche d'images

Quelles sont les différentes stratégies d'entreprise ?

 La spécialisation (faire une seule activité)

 La diversification (faire plusieurs activités liées ou non liées)

 L'intégration (faire tout, seul)

 L'externalisation (faire-faire)

**Quels sont les 3 types de raisonnement ?**

- Le **raisonnement** inductif : il part d'observations particulières pour aboutir à une conclusion de portée générale. - Le **raisonnement** déductif : il part d'une idée générale pour en déduire des propositions particulières. - Le **raisonnement** par analogie : il procède à une comparaison avant d'aboutir à une conclusion.

**Quels sont les outils de l'argumentation ?**

1) Les **outils de l'argumentation** : Les arguments **sont** reliés par des connecteurs logiques (cause, conséquence, but, opposition, cause, condition, comparaison), voir fiche annexe. Il s'agit bien, en définitive, dans l'abolition, d'un choix fondamental, d'une certaine conception de l'homme et de la justice

Quelles sont les différentes étapes de l'argumentation ?

– des exemples qui illustrent les arguments et leur donnent plus de poids ; – des connecteurs logiques qui structurent l'**argumentation** ; Par ailleurs, **Quelles sont les différentes étapes de l'argumentation** ? **Argumenter**, Convaincre, Persuader et Délibérer

**Quelle est la différence entre convaincre et persuader ?**

**Convaincre et persuader sont** deux démarches différentes qui entrent dans le cadre de l'argumentation. Tous deux visent à faire adhérer le destinataire dans deux directions. **Convaincre** fait appel à des arguments sollicitant la raison, tandis que **persuader** sollicite les sentiments.

**Les différents éléments d’un texte argumentatif**

❯ Le **thème** est le **sujet** de l’argumentation.

❯ Une **thèse** est une **opinion** donnée sur un thème. On pourrait ici la reformuler de la manière suivante :
*Les femmes doivent avoir la même place que les hommes dans la société.*

❯ Les **arguments** sont les **raisons** que l’on donne pour démontrer la justesse et la pertinence de la thèse.

❯ Les **exemples** **illustrent** et **valident** un argument en donnant des faits précis, concrets.

**Remarque :** Le thème et les thèses ne sont pas toujours formulées de manière explicite.

**Remarque :** Une argumentation peut s’inscrire dans un contexte de débat : deux points de vue s’affrontent. On distingue alors la **thèse défendue** (celle de l’auteur) et la **thèse réfutée** (celle de l’adversaire).

Au XXIe siècle, l’égalité entre les femmes et les hommes n’est toujours pas une réalité. Pourquoi est-il si difficile d’accorder aux femmes la même place qu’aux hommes ? Il n’y a aucune raison pour qu’une femme soit moins payée qu’un homme pour un travail égal. Or c’est bien le cas. De nos jours, en France, à même temps de travail, même secteur, même taille d’entreprise, même catégorie professionnelle… l’écart de salaire frôle les 10 % ! De la même manière, il n’est pas normal que la plupart des postes à responsabilité soient occupés par des hommes. Selon les données fournies par la Commission européenne, en France en 2017, seuls 33 % des cadres supérieurs sont des femmes. C’est plus qu’aux Pays‑Bas et en Grèce (25 %), beaucoup plus qu’au Luxembourg (18 %) mais moins qu’en Pologne et en Slovénie (41 %), qu’en Hongrie et en Suède (39 %). En tout cas, aucun pays de l’UE n’arrive à la parité dans ce domaine.

**Les types d’arguments**

On peut identifier différents types d’arguments. En voici quelques-uns.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Types d’arguments | Caractéristiques | Exemples |
| L’argument logique (ou pragmatique) | Il repose sur une logique cause / conséquence. | *→ Ce travail est moins rémunéré car il demande moins de qualifications.* |
| L’argument du nombre | Telle idée est valable car beaucoup de gens la croient valable. | *→ 85 % des gens pensent que les femmes ne sont pas assez payées.* |
| L’argument de valeur | Telle idée est valable car elle est conforme à des valeurs partagées ou à l’éthique. | *→ Les femmes doivent être payées comme les hommes : nous sommes tous égaux !* |
| L’argument d’autorité | Telle idée est valable car elle vient d’une personne compétente, respectée. Il peut s’agir du locuteur lui-même. | *→ Comme l’écrit Aristote, …→ J’ai 25 ans d’expérience dans ce domaine, et je vous assure que …* |
| L’argument *ad hominem* | C’est l’inverse de l’argument d’autorité : telle idée n’a pas de valeur car la personne qui la soutient n’est pas compétente. | *→ M. X prétend que l’erreur est informatique. Mais M. X sait à peine envoyer un email !* |

**a. Quel est le thème de cette campagne de sensibilisation ?**

b. Quelle est la thèse défendue ?

c. Quel est l’argument suggéré ?

« 15 km2 de forêt tropicale disparaissent chaque minute » WWF, 2007.

Relevez la thèse, l’argument et les exemples.

La guerre ne doit jamais être considérée comme une solution dans un conflit entre deux États, mais comme un échec parce qu’elle détruit tout sur son passage. Les conséquences touchent de multiples domaines : non seulement elle tue civils et militaires, mais encore elle altère la situation économique, politique et sanitaire d’un pays pour des décennies.

a. Identifiez le thème du texte suivant.

b. Relevez la thèse de l’auteur et les arguments qui l’étayent.

c. Trouvez au moins un exemple pour chacun des arguments.

 Multiples sont, de vrai, les motifs que nous avons de protéger la nature.

  Et d’abord, en défendant la nature, l’homme défend l’homme : il satisfait à l’instinct de conservation de l’espèce. Les innombrables agressions dont il se rend coupable envers le milieu naturel – envers « l’environnement », comme on prend coutume de dire – ne vont pas sans avoir des conséquences funestes pour sa santé et pour l’intégrité de son patrimoine héréditaire. [...] Mais il y a, en outre, le point de vue, plus intellectuel mais fort estimable, des biologistes, qui, soucieux de la nature pour elle-même, n’admettent pas que tant d’espèces vivantes – irremplaçable objet d’étude – s’effacent de la faune et de la flore terrestres, et qu’ainsi, peu à peu, s’appauvrisse, par la faute de l’homme, le somptueux et fascinant Musée que la planète offrait à nos curiosités.

Enfin, il y a ceux-là – et ce sont les artistes, les poètes, et donc un peu tout le monde – qui simples amoureux de la nature, entendent la conserver parce qu’ils y voient un décor vivant et vivifiant, un lien maintenu avec la plénitude originelle, un refuge de paix et de vérité [...] parce que, dans un monde envahi par la pierraille et la ferraille, ils prennent le parti de l’arbre contre le béton, et ne se résignent pas à voir les printemps devenir silencieux…

* L’argument logique (ou pragmatique) Il repose sur une logique cause / conséquence. → Ce travail est moins rémunéré car il demande moins de qualifications.
* L’argument du nombre Telle idée est valable car beaucoup de gens la croient valable. → 85 % des gens pensent que les femmes ne sont pas assez payées.
* L’argument de valeur Telle idée est valable car elle est conforme à des valeurs partagées ou à l’éthique. → Les femmes doivent être payées comme les hommes : nous sommes tous égaux !
* L’argument d’autorité Telle idée est valable car elle vient d’une personne compétente, respectée. Il peut s’agir du locuteur lui-même. → Comme l’écrit Aristote, …
* → J’ai 25 ans d’expérience dans ce domaine, et je vous assure que …
* L’argument ad hominem C’est l’inverse de l’argument d’autorité : telle idée n’a pas de valeur car la personne qui la soutient n’est pas compétente. → M. X prétend que l’erreur est informatique. Mais M. X sait à peine envoyer un email !

.