

LES FIGURES DE STYLE

Les figures d'insistance cherchent à souligner l'importance d'un mot, d'une idée, d'une impression, d'un sentiment.

FIGURE D'INSISTANCE	DEFINITION	EXEMPLE
ANAPHORE <i>n.f.</i>	Répétition d'une même expression ou d'un même mot en début de phrase ou de vers	- Partout l'image idée, partout la pensée fleur, partout les fruits
ENUMERATION ACCUMULATION <i>n.f.</i>	Juxtaposition d'une série de termes	- Un gros meuble à tiroirs encombrés de bilans, de vers, de billets doux, de romances
GRADATION <i>n.f.</i>	Succession de mots ou d'expressions de sens voisins et dont l'ordre traduit une progression croissante ou décroissante	- elles piaillaient, beuglaient, hurlaient. <u>Le Vieux saltimbanque de Baudelaire</u>
PARALLELISME <i>n.m.</i>	Deux énoncés sont construits de la même manière	- Et jamais je ne pleure et jamais je ne ris.
REPETITION. <i>n.f.</i>	Le même mot est repris plusieurs fois.	- Le ciel d'un bleu tendre, d'un bleu azur.

Les figures d'opposition rapprochent deux termes pour opposés, pour souligner un contraste entre deux idées, deux personnages, deux situations. Elles créent un effet de surprise.

FIGURE D'OPPOSITION	DEFINITION	EXEMPLE
ANTITHESE <i>n.f.</i>		
OXYMORE <i>n.m.</i>	Réunir à l'intérieur d'une même expression deux mots aux sens opposés	- Une obscure clarté

Les figures d'analogie mettent en valeur une ressemblance entre deux réalités. Elles créent des images nouvelles.

FIGURE D'ANALOGIE	DEFINITION	EXEMPLE
COMPARAISON <i>n.f.</i>	Etablir un parallèle entre un comparé et un comparant à l'aide d'un mot-outil (comme, semblable à...)	- Tes yeux sont bleus comme le ciel
METAPHORE <i>n.f.</i>	Etablir une assimilation entre un comparé et un comparant qui sont rapprochés sans outils de comparaison. Une métaphore filée est développée et poursuivie sur plusieurs mots.	- Et tes mains, feuilles de l'automne - Les étoiles volaient dans les branches des arbres
PERSONNIFICATION <i>n.f.</i>	Attribuer des qualités humaines à un objet inanimé	- Cette rose aimable comme toi - Un soleil voit naître et mourir la rose

Les figures d'amplification accentuent l'intensité d'un sentiment, la beauté ou la laideur d'une réalité.

Les figures d'atténuation adoucissent la brutalité d'une réalité.

FIGURE D'AMPLIFICATION / ATTENUATION	DEFINITION	EXEMPLE
EUPHEMISME <i>n.m.</i>	Formulation adoucie d'une idée qui pourrait paraître trop brutale	- Les non-voyants (aveugles) - Il est décédé (il est mort)
HYPERBOLE <i>n.f.</i>	Exagération dans le choix des mots	- Un bruit à réveiller un mort
LITOTE <i>n.f.</i>	Utilisation d'une expression suggérant beaucoup plus que ce qu'elle dit réellement	- Ce n'est pas mauvais (c'est bon)

L'EXPRESSION DE L'OPPOSITION – DE LA CONCESSION

L'opposition souligne une contradiction plus ou moins forte entre deux idées ou deux faits. Pour l'introduire, on utilise des liens logiques :

MAIS, CEPENDANT, EN REVANCHE, AU CONTRAIRE, OR, ALORS QUE, TOUTEFOIS, POURTANT...

Cette opposition peut se retrouver entre deux phrases ou à l'intérieur d'une même structure grammaticale

Ex :

1. Dire la vérité est utile à celui à qui on la dit **mais** désavantageux à ceux qui la disent parce qu'ils se font haïr. (Blaise Pascal)
2. Dire la vérité est utile pour celui à qui on la dit. **TOUTEFOIS** c'est désavantageux pour ceux qui la disent parce qu'ils se font haïr.

La concession souligne une contradiction apparente. Elle peut reconnaître en partie la validité des arguments adverses avant de les réfuter.

IL EST VRAI QUE, SANS DOUTE, CERTES, QUOIQUE, MEME SI, BIEN QUE, QUAND BIEN MEME ...

La concession peut s'exprimer grâce à la subordonnée de concession. Selon la conjonction utilisée, le mode verbal varie.

Ex :

Avec les liens logiques Quoique, bien que, lin que, encore que, si...que : on emploie le subjonctif.

***Bien qu'**elles soient grand public, les émissions culturelles sont parfois tardives.*

Avec les liens logiques Même si, sauf que : on emploie l'indicatif

*Les émissions culturelles sont destinées au grand public **sauf qu'**elles sont parfois tardives.*

Avec les liens logiques Quand bien même, lors même que : on emploie le conditionnel.

***Quand bien même** les émissions culturelles seraient destinées au grand public, elles sont parfois tardives.*

LES PROCEDES DE L'ELOQUENCE

L'éloquence est une manière de s'exprimer avec aisance, c'est l'art de convaincre, d'émouvoir.

Si le discours argumentatif vise à convaincre par des relations de logique, par la pertinence des arguments, il cherche aussi à persuader en agissant sur la sensibilité du destinataire par différents procédés rhétoriques et oratoires.

A l'écrit :

Les figures de style aide beaucoup à convaincre car elles permettent d'illustrer, de concrétiser une idée par des images. (Voir fiche figures de style).

A l'oral :

- L'orateur peut mettre en avant un lexique valorisant / dévalorisant.
- Utiliser des anaphores ou des répétitions afin d'appuyer son propos.
- Utiliser les interjections comme Oh ! Pour rythmer le discours et émouvoir l'auditoire. Il doit convaincre les autres qu'il se sent impliqué dans ce qu'il dit.
- Les figures de style
- Les gestes.
- La voix : le placement et la force de la voix ont une grande importance. Le débit doit être correct pour permettre aux autres de comprendre le discours et de se laisser convaincre.

FICHE DE SOULIGNEMENT / D'EFFACEMENT DU DISCOURS

Souligner son propos c'est affirmer sa position, son engagement.

On retrouve beaucoup ce type de procédé dans les discours politiques.

Pour cela, l'orateur utilise divers stratégies :

- L'orateur peut utiliser les pronoms personnels comme le Je et le Nous qui marquent son implication.
- L'anaphore qui consiste à répéter un même terme ou une même expression en début de phrase ou de paragraphe. Cela souligne le propos et met en relief un point particulier.
- Utiliser le présent et le futur de l'indicatif. Ce sont des temps d'action immédiate qui marque la volonté d'agir rapidement.
- Les citations et les énumérations qui sont un moyen de souligner sa position, mais aussi d'inclure d'autres personnes ce qui appuie son discours.

Nuancer son propos permet à l'orateur de se maintenir à distance d'un propos, d'une information, tenant à rester neutre le plus possible. On retrouve ce procédé lors des journaux télévisés, où lorsque l'on craint la censure.

Pour cela l'orateur utilise divers procédés :

- Les pronoms qui n'ont pas clairement de référents comme le « on » à valeur générale. Il y'a effacement de l'homme au profit de tous les acteurs de la vie.
- Le conditionnel qui pose le fait, mais envisage sa réalisation comme incertain.
- Utilisation de l'euphémisme pour amoindrir les propos, nuancer l'idée. Ex : pays sous développé au lieu de Tiers-Monde.

FICHE D'EXERCICE SUR L'ALLEGORIE ET LE SYMBOLE

L'ALLEGORIE est une figure d'insistance tout comme la comparaison.

Elle représente une idée abstraite sous l'apparence d'un personnage humain ou animal. Proche de la personnification, elle se développe autour d'une idée, d'une valeur qui prend des traits humains.

Ex : Marianne est l'allégorie de la République = ça veut dire qu'elle représente la République française comme sur les timbres, dans son buste dans les mairies...

LE SYMBOLE établit une correspondance entre une réalité abstraite et une réalité concrète. C'est un symbole qui représente une idée abstraite, un groupe social.

Ex : la balance est le symbole de la Justice.

Dans une argumentation, un émetteur, appelé argumentateur, tente de convaincre un destinataire, appelé également cible.

Le thème : c'est le domaine abordé, par exemple : le cinéma, la science, le sport. Le thème correspond au mot, au groupe de mots, servant de réponse à la question : de quoi le texte parle-t-il ?

Sur le thème, l'argumentateur développe une opinion, un point de vue que l'on appelle thèse. Il défend donc sa thèse. En général, cette thèse est exprimée clairement en une ou deux phrases, avant l'exposé des arguments.

Les arguments

Pour défendre son point de vue, il faut choisir des arguments et une stratégie adaptée au destinataire.

Un argument est une idée destinée à prouver que la thèse exprimée est juste. L'argumentation est une démonstration qui s'appuie sur plusieurs arguments.

Il existe plusieurs types d'arguments pour étayer une thèse.

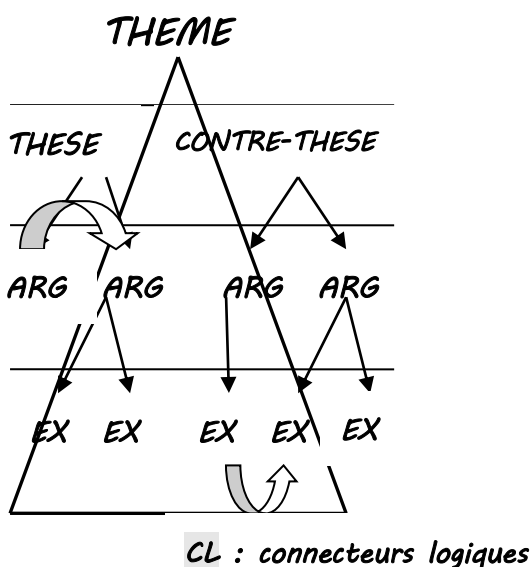
L'argument qui recourt aux faits ou arguments logiques : il développe une situation précise et ses conséquences, il peut s'appuyer sur un témoignage ou un cas particulier. L'effet est renforcé par l'emploi d'un lexique précis qui suggère que celui qui s'exprime est spécialiste du sujet.

L'argument qui s'appuie sur des valeurs : il fait référence à des valeurs comme le beau, le bien, le vrai, le juste, le respect des autres, la tolérance...qui sont partagées par tous et qui associe donc l'orateur à celui qui écoute la réflexion.

L'argument d'autorité : il renvoie à un ouvrage célèbre, à un spécialiste reconnu ou à des données chiffrées et appuie le propos.

Les exemples sont là pour accompagner les arguments, ils ne sont pas nécessaires au développement de l'argumentation et peuvent être enlevés du discours. Ils appuient le discours. Ils sont de plusieurs types soit des chiffres, soit une citation, une énumération...

Les connecteurs logiques relient l'ensemble de l'argumentation, pour donner une impression de maîtrise du discours, de mots. Cela renforce la crédibilité de l'orateur.



THEME : sujet abordé (DE QUOI PARLE LE TEXTE ?)

THESE : point de vue de l'auteur. (QUELLE EST SON OPINION ?).

CONTRE-THESE : opinion de la partie adverse = thèse réfutée.

ARGUMENT : C'est une idée qui prouve que la thèse exprimée est juste. Ça permet de défendre son point de vue. Il y'a plusieurs types d'arguments :

- L'arg. logique : développe une situation précise et ses conséquences ;
- L'arg. de valeur : fait référence au bien/mal
- L'arg d'autorité : ouvrage célèbre...