

## Délibérer, convaincre, persuader

**Rappel :** tout texte argumentatif se compose d'une (ou de plusieurs) thèses clairement exprimées ou seulement sous-entendues, d'arguments et d'exemples de toutes natures. Mais au delà de cette composition, une argumentation peut choisir entre des stratégies rhétoriques différentes.

### A/ Délibérer

Délibérer signifie discuter avec soi-même ou avec d'autres personnes afin de pouvoir prendre une décision sur une question donnée. En s'interrogeant, la rhétorique délibérative confronte les avantages et les inconvénients des thèses ou des choix en présence.

On la reconnaît à :

- des tournures interrogatives comme « qu'est-ce que Dieu ? »
- la présentation d'une alternative.

2 remarques :

- La délibération n'est pas nécessairement objective. On peut délibérer en présentant une thèse de façon à la déconsidérer exagérément ou de façon à la louer exagérément.
- La délibération est très présente dans les monologues tragiques dans lesquels le héros s'interroge sur ses actes et sur son devenir. Ex : *Le Cid*, monologue de Rodrigue lorsqu'il hésite entre son amour et son honneur et délibère à ce sujet:

« Faut-il laisser un affront impuni ? // Faut-il punir le père de Chimène ? »

### B/ Convaincre

Lorsqu'il veut convaincre, un texte argumentatif cherche à faire adhérer le lecteur à sa thèse par la raison. Convaincre est une stratégie rhétorique qui s'adresse aux capacités intellectuelles du destinataire.

On l'identifie entre autres grâce :

- la mise en avant des liens logiques du discours : connecteurs logiques, propositions subordonnées de cause, de conséquence, de concession (bien que...quoique...).
- des raisonnements déductifs : on applique une loi générale à un cas particulier : Ex : « Les efforts en Français finissent toujours par payer. Je continue donc à travailler mon bac de Français ».
- des raisonnements inductifs : on part d'un cas particulier pour déduire une thèse générale : « L'an dernier, les élèves qui ont travaillé assidument le Français ont eu une bonne note au Bac. Il faut donc travailler le Français avec assiduité. »
- la mise à l'écart des émotions pour privilégier le raisonnement sur la vérité.

Convaincre, c'est donc créer une rhétorique de la logique au sens du mot *logos* en grec qui désigne à la fois le langage et la raison. Un destinataire peut être émotionnellement en désaccord avec un discours mais se trouver dans le même temps forcé de reconnaître ses vérités.

### C/ Persuader

Persuader fait le contraire de convaincre : c'est chercher à faire adhérer le destinataire à sa thèse par les émotions et les sentiments. Le locuteur met l'accent sur la dimension psychologique de son argumentation, son discours veut agir sur la sensibilité.

Quelques caractéristiques d'une argumentation qui veut persuader :

- Jouer avec l'**ethos** de l'orateur = l'image que l'orateur renvoie de lui-même à travers son discours. Plus l'orateur montrera des qualités dans sa personnalité, plus le destinataire aura confiance en son argumentation. Convaincre met à distance le caractère et les sentiments de celui qui parle, persuader se plaît à les mettre en scène.  
Ex : mettre en scène l'indignation morale de celui qui parle.  
Ex : mettre en scène l'honnêteté et la sincérité de celui qui parle.
- Jouer avec le **pathos** : pour persuader, un discours recourt souvent au pathétique pour toucher les émotions et les passions du lecteur et l'attendrir. Repérez le registre pathétique.
- Impliquer le destinataire par des adresses, des apostrophes.
- Donner une large place aux exemples frappants plutôt qu'aux discours logiques.
- On cherche l'exclamation, le registre lyrique plutôt que la construction du raisonnement.

Persuader, c'est donc chercher à frapper le destinataire au cœur de ses émotions et de sa personnalité.