

Comment présenter une opinion personnelle

Présenter son opinion personnelle nécessite de prendre en compte la situation de communication afin de mieux convaincre le destinataire

I- Le degré d'implication personnelle:

1. le degré d'implication du locuteur varie en fonction de la situation de communication. Il dépend des marques de l'énonciation contenues dans le point de vue exprimé.

2. L'utilisation des indices personnels:

L'emploi des pronoms personnels de la première personne (« je » et « nous ») souligne l'origine du point de vue de l'énoncé en insistant sur la présence du locuteur. L'effet inverse est obtenu par l'utilisation des tournures et de pronoms impersonnels (« il y a », « il s'agit », « c'est », « il faut »). Dans ce cas, le degré d'implication est moindre, les marques de la présence du locuteur sont effacées.

3. Les marques de l'opinion

Le locuteur s'implique dans l'énoncé en ayant recours à un vocabulaire appréciatif. Il utilise des termes valorisateurs mélioratifs, ou dévalorisateurs (péjoratifs) qui peuvent souligner son enthousiasme ou sa désapprobation.

4. Le degré de conviction

Des termes ou des expressions que l'on appelle modalisateurs révèlent un doute (peut-être, il semble que...) ou au contraire la certitude (sans aucun doute, il est certain que...) tandis que le conditionnel présente une opinion moins affirmative

II. L'implication du destinataire

1. Différents procédés permettant au locuteur d'impliquer le destinataire dans le point de vue exposé.
2. l'implication par le recours aux pronoms.

L'emploi de la première et de la deuxième personne du pluriel permet d'impliquer le destinataire de l'énoncé.

3. Les adresses au destinataire.

Certains tournures impliquent le destinataire, créent une connivence de fait: « Vous me direz que », « imaginons », « voyez comment », etc.

4. Les interrogations oratoires

Elles prennent la forme de fausses questions qui orientent le jugement du destinataire (ou lecteur) « n'est-il pas vrai que..? ». Elles peuvent également formuler les questions que se pose le lecteur en leur donnant une réponse. Enfin, elles peuvent introduire une nouvelle étape du raisonnement.

5. l'utilisation de l'ironie

Elle contraint le destinataire à s'interroger sur la valeur d'une opinion ou d'une certitude et le pousse à adopter le point de vue implicitement défendu par l'auteur de l'énoncé.

III. La prise en compte de l'opinion d'autrui

objectif	Démarche
Reprendre une opinion à son compte: On s'appuie sur l'opinion d'autrui pour avoir plus de poids.	Utiliser des arguments d'autorité et des citations (chiffres, ouvrage ou auteur célèbres, proverbes...)
Prendre en compte l'opinion adverse: On devance les objections éventuelles (concession)	Utiliser des arguments d'autorité et des citations (chiffres, ouvrage ou auteur célèbres, proverbes...)
Prendre en compte l'opinion adverse: On devance les objections éventuelles (concession)	Marquer son opposition en repoussant terme à terme les arguments de la thèse adverse.

