

## S'exprimer à l'oral

Source : <http://www.sculfort.fr/articles/langueorale.html>

*Grammaire et activités*, Nathan, 1996-1999.

### *DONNER SON AVIS*

#### **Comment exposer votre point de vue personnel**

C'est mon opinion. — Moi, je pense... — À mon avis... — En ce qui me concerne... — Je crois... — Je suis d'avis que... — J'estime que... — Je suis persuadé (e) que... — D'après moi, ... — Pour moi... — Ce qui me paraît important, c'est... — Moi, personnellement... — Pour ma part... — Mon idée, mon sentiment, mon opinion, c'est que... — De mon point de vue... — Ce qui compte à mes yeux, c'est — Telle est ma conviction... — Je n'en sais rien — Je n'ai pas d'opinion sur la question —

#### **Comment faire une objection**

Ça dépend — Oui, mais tout de même... — Par contre... — Je me demande si... — Il ne faut pas oublier que... — Il ne faut pas perdre de vue que... — Je voudrais vous faire remarquer que... — Il faut également considérer que... — Vous avez oublié de dire que... — Vous avez peut-être raison mais... — Je ne comprends pas pourquoi... — Vous ne me ferez pas croire que... — Ne serait-ce pas plutôt... — Est-ce qu'il ne faudrait pas plutôt... — Est-ce qu'on ne pourrait pas plutôt dire que... —

#### **Comment nuancer son point de vue**

Il me semble que... — Tu ne trouves pas que... ? — J'ai l'impression que... — Sans doute — Sûrement — Peut-être bien que... — C'est bien possible — En principe — Admettons — Si vous voulez — On peut dire ça — Pourquoi pas ! Je n'y avais pas pensé.

#### **Comment demander des informations supplémentaires**

Je ne sais pas si j'ai bien compris, mais... — Que vouliez-vous dire par là ? Que veut dire... ? Pouvez-vous préciser votre pensée ? — Pouvez-vous m'expliquer... ?

#### **Comment exprimer son accord**

J'approuve... — Je suis d'accord avec (+ nom) — Je suis pour (+ nom ou infinitif) — Je suis pour que (+ subjonctif) — Je suis favorable à... — Je suis favorable à ce que — Je suis (absolument/résolument) partisan que — Je suis convaincu que... — Je suis persuadé/certain/sûr que... — Je suis tout à fait/absolument d'accord. — Je suis entièrement de ton avis — Vous avez raison. — C'est évident — Évidemment — C'est exactement ce que je pense — Il n'y a pas à discuter là-dessus — Bien sûr ! — Sans aucun doute — Naturellement — Je te l'avais dit — Je ne vous le fais pas dire.

#### **Comment exprimer son désaccord**

Je ne suis absolument pas d'accord ! — Je ne suis pas d'accord du tout ! — Absolument pas ! Vous avez tort. — Ce que vous dites est absurde — Ce n'est pas tout à fait mon avis — Je ne suis pas d'accord avec vous sur ce point. — Vous avez tort de soutenir ce point de vue — Je ne pense pas que vous ayez tout à fait raison — Je regrette, mais il m'est impossible de partager votre avis — Je ne suis pas sûr que cette méthode soit parfaitement adaptée.

#### **Résumé**

**Donner son avis, c'est apprécier de façon positive ou négative, d'une manière nette ou nuancée, en sachant évaluer le problème ou la situation sur laquelle on vous demande de vous exprimer.**

## NUANCER SON AVIS

### Leçon

Sur de nombreux sujets, il est parfois difficile d'avoir un avis net et définitif. D'une part, on ne peut nier que l'interlocuteur ait des raisons valables pour proposer son jugement. D'autre part, on désapprouve sa position. Pour ne pas être soupçonné d'ignorance ou de mauvaise foi, il est bon de reconnaître que l'interlocuteur a raison sur certains points : c'est **faire une concession**.

Ensuite, certaines formules permettent de présenter son avis personnel : c'est **faire une objection**.

### Comment présenter une concession

Oui, c'est vrai (courant) ... — Certes oui (soutenu) — Bien sûr. — C'est juste/vrai — C'est indéniable/juste/incontestable — Effectivement — En effet — Parfaitement — Sans doute/peut-être — Soit — D'accord sur ce point — Tout à fait d'accord avec vous — Il faut bien l'admettre — Il est certain que/il est exact que/Il est vrai que...

*Avec des verbes :*

Je le sais — Je l'admets — Je le reconnais — J'en conviens — Je n'en doute pas — Je suis sûr que — Je veux bien — Je veux bien l'admettre — Admettons — Je ne peux pas dire le contraire — je dois l'avouer — Si vous voulez — Je ne le nie pas — Vous avez raison — Je crois que vous avez raison —

### Comment présenter une objection

Oui mais — Pourtant — Cependant — Toutefois — Quand même — Néanmoins (soutenu) — N'empêche que — Ça n'empêche pas tout de même — Cela dit — Mais tout de même — Mais quand même — Bien que — Quoique — Il n'en reste pas moins que — Quoi qu'il en soit...

### Comment marquer un désaccord

J'aurais préféré — Je ne vous cache pas que — Il se trouve que — J'en suis désolé — Je le regrette — Je n'en suis pas persuadé — J'en doute — Toujours est-il que — Malheureusement — De toute façon — Pas vraiment — Pas toujours — Pas tout — C'est critiquable — C'est contestable — Éventuellement — En principe.

Non — Si — C'est faux — Ce n'est pas vrai — Absolument pas — Pas du tout — Sûrement pas — En aucun cas — Jamais de la vie — Justement — Raison de plus — Vous plaisantez — Vous voulez rire

*Expressions familières :* N'importe quoi ! — Ça c'est la meilleure ! Ça ne va pas la tête !

### Résumé

**Concéder, c'est admettre que, sur certains points, l'interlocuteur a raison.**

**C'est savoir nuancer son jugement, mais pour mieux affirmer ses objections par la suite.**

## ***POSER UN FAIT COMME CERTAIN***

### **Pour exprimer qu'un fait est certain**

— les expressions

bien entendu, sans aucun doute, ce qui est sûr, c'est que..., c'est bien lui qui...

c'est certain, évident, ça va de soi, bien sûr, ça va sans dire, de source sûre.

*niveau familier* : c'est couru d'avance, ça ne va pas rater, ça ne fait pas un pli, c'est dans la poche, à tous les coups...

*expressions imagées* comme deux et deux font quatre, il n'y a pas l'ombre d'un doute, clair comme le jour, clair comme de l'eau de roche, ça saute aux yeux, c'est réglé comme papier à musique, être ferme sur ses arçons, mettre la main au feu, en avoir le cœur net.

— les adverbes

certes, certainement, assurément, évidemment, sans aucun doute...

— le mode indicatif

— le présent qui exprime une vérité générale : *je constate qu'il est absent.*

— le passé composé ou le passé simple accompagnés de *toujours, souvent, jamais*

— les tournures impersonnelles

il est (tout à fait) certain, sûr,

*niveau soutenu* : il est avéré, incontestable, hors de doute, évident, clair, incontestable que... il apparaît que... il va de soi que..., il va sans dire que... il faut se rendre à l'évidence..., il faut reconnaître..., il faut admettre que...

— les constructions

c'est certain..., c'est sûr, on ne peut pas nier que..., comme chacun (le) sait..., de toute évidence..., de fait..., c'est un fait que..., ça va sans dire...

### **Pour constater**

Je constate, j'observe que, je vois que, je remarque que, je note, je remarque, je vois, j'observe que...

### **Pour exprimer une certitude personnelle (conviction)**

Je suis certain, je suis sûr que...,

je ne doute pas que..., je suis convaincu que..., je suis persuadé que

J'ai la certitude, la conviction, l'assurance que... je n'en pense pas moins, j'en mets ma main au feu

### **Les formules d'insistance**

Je le répète, je vous assure que..., je vous certifie que...

### **Pour exprimer l'impossibilité**

Il est impossible... il est exclu que... il n'y a aucune chance pour que...

### **Résumé**

**Quand il pose un fait comme certain, l'émetteur reconnaît l'existence de ce fait de manière extérieure et objective.**

**La certitude est en principe objective. Elle repose sur des preuves.**

**La conviction est plutôt une croyance intime, intérieure.**

## ***PRÉSENTER UN FAIT COMME POSSIBLE***

### **Présenter un fait qu'on peut accomplir**

Je peux, je suis capable de, j'ai suffisamment d'aptitude pour, je suis à même, je suis en mesure de, je ferai tout ce que je pourrai, tout ce qui m'est possible, tout mon possible, tout ce qui est en mon pouvoir.

### **Présenter un fait comme possible**

ça se peut que... peut-être bien que..., on peut,

il est possible que (subj) ..., il n'est pas impossible que..., il n'est pas exclu que..., il se peut que..., il se pourrait bien que..., il serait...

on peut dire, penser, prévoir, estimer, que...

c'est peut-être...

selon certains bruits...

### **Expressions imagées du possible et de l'impossible :**

être dans les cordes de, ce n'est pas la mer à boire ;

vouloir prendre la lune avec les dents, chercher midi à quatorze heures, chercher une aiguille dans une botte de foin, chercher à tondre un œuf, demander de la laine à un âne, demander la lune, c'est un nid de souris dans l'oreille d'un chat, ce sera la semaine des quatre jeudis, à l'impossible nul n'est tenu.

### **Retenons**

**On peut affirmer qu'un fait est possible quand ce fait peut se produire, compte tenu des moyens dont on dispose, des circonstances, des lois, des règles.**

**Pour présenter un fait comme possible, l'émetteur pose une action qu'il a le pouvoir physique ou intellectuel d'accomplir.**

## ***POSER UN FAIT COMME PROBABLE***

### **Présenter un fait comme probable**

— les verbes : sembler, avoir l'air... donner l'impression de..., devoir + infinitif (*il doit être malheureux*)

— les constructions impersonnelles

il paraît... il semble que... semble-t-il... à ce qu'il semble...

il semble bien que, il est probable que, il est vraisemblable que (+ indicatif ou subjonctif selon l'intention de l'émetteur), il y a des chances, il y a de fortes chances pour que (+ subjonctif)

— les adverbes

presque, à peu près, sans doute

probablement, vraisemblablement, apparemment

— le conditionnel

on dirait..., dirait-on..., (*un concurrent de la course aurait fait naufrage*)

— le futur antérieur

il aura..., il sera... (*il aura été retardé, il sera arrivé en retard*)

— certaines expressions

à mon avis..., à vue de nez..., en gros..., c'est du moins l'impression que...,

faire (il fait jeune)

### **Présenter un fait comme improbable**

Il ne semble pas que... il est improbable que..., il est invraisemblable que..., il est (bien) peu probable que...

il est (bien) peu vraisemblable que (+ subjonctif)

il y a (bien) peu de chances pour que...

### **Retenons**

**Un fait probable est un fait qui, sans être absolument certain, peut ou doit être tenu pour vrai plutôt que pour faux.**

**Quand il présente un fait comme probable, l'émetteur envisage un fait qui fait l'objet d'un calcul et il se prononce sur la vraisemblance de son apparition.**

## *INSISTER*

### **Pour insister**

Parole..., sans blague..., n'empêche..., allez, tenez...  
vraiment..., franchement...,  
je dis..., je déclare..., j'affirme que..., (ceci), je l'affirme... je le dis sans hésiter... je le dis bien haut...  
je t'assure..., je te garantis que...  
tu sais bien tout de même, quand même...  
j'attire ton attention sur le fait que..., je dis bien que..., je souligne que..., j'insiste sur le fait que...  
sache-le bien..., encore une fois je te le répète..., sois-en persuadé...  
Tu n'ignores quand même pas, tout de même pas...

### **Dans les documentaires, les exposés**

il ne faut pas oublier que... il faut tenir compte que..., du fait que..., il faut bien noter que... il faut savoir que...  
on notera que... on ne saurait manquer de relever que...  
cela fait (bien) voir — ressortir — que...  
c'est digne d'attention...  
c'est un point important, essentiel...

### **Pour insister en ajoutant une certitude**

il est évident, sûr, certain que...  
assurément... évidemment (évidemment, je lui ai dit..., que je lui ai dit...  
bien sûr...

### **Pour insister en ajoutant une conviction personnelle**

je suis persuadé que..., je suis convaincu..., sûr que... (etc.)

### **Quand on a dit quelque chose que l'interlocuteur ne croit pas**

Mais je t'assure, je te jure, je te garantis, je te redis que c'est vrai...  
Sans blague..., non mais sans blague !

### **Insister sur une réponse négative**

Non, vraiment, c'est non ! ..., j'ai déjà dit non ! ..., n'insistez pas, c'est inutile..., quand je dis non, c'est non, ... ce n'est pas la peine d'insister..., inutile d'insister, c'est toujours non.

*expressions imagées :*

pousser à la roue, en faire un cheval de bataille, mettre les points sur les i, faire un sort à, appuyer sur la chanterelle, monter en épingle, enfoncer le clou, faire fort, en faire un plat, par-dessus le marché.

### **Résumé**

**Insister, c'est s'arrêter avec force sur un point particulier, mettre l'accent sur quelque chose.**

**On peut insister sur l'acte de parole lui-même (*je le dis et le redis*) ou sur un fait (*j'insiste sur le fait que...*).**

**On peut insister en ajoutant une certitude, une conviction personnelle.**

## *FAIRE DES HYPOTHESES*

### **Pour faire l'hypothèse qu'un fait est vrai**

Suppose que..., je suppose... supposons... supposez...

j'imagine... imaginons..., imaginez...

j'admets..., admettons..., admettez...

je pose que..., posons que...

je me demande si...

Il se peut que... (+ subjonctif)

on dit que tu serais..., est-ce que vous ne seriez pas... ?

soit un triangle...

il aurait plu..., il pleuvrait...

### **Pour faire une hypothèse dans le présent**

s'il a plu, il n'est pas sorti ; au cas où..., en supposant que...

s'il pleut...

s'il pleuvait...

dans l'hypothèse où...

### **Pour faire une hypothèse dans le passé**

il a encore dû...

s'il avait plu..., à supposer qu'il ait plu...

en supposant qu'il ait plu...

au cas où il aurait plu...

s'il pleuvait, tu sortiras ?

### **Résumé**

**Faire une hypothèse, c'est admettre provisoirement l'existence d'un fait, avant de le vérifier ou de le démontrer.**

**Faire une supposition, c'est émettre une hypothèse considérée comme provisoirement juste et qui sert de point de départ à un raisonnement.**

## *PERSUADER*

### **Leçon**

Pour obtenir quelque chose de quelqu'un, on peut soit lui donner des ordres, soit le persuader. Chaque fois que c'est possible, il vaut mieux persuader qu'ordonner : quand on cherche à persuader, on marque son respect pour l'interlocuteur, on lui laisse la liberté de changer d'avis ou non.

Pour réussir à persuader, il faut ne jamais perdre de vue le but à atteindre.

Pour faire admettre ce but, on utilise de bonnes raisons que l'on communique à son interlocuteur. Ces raisons, ou arguments, n'ont pas besoin d'être très nombreuses. En revanche, il faut savoir les choisir de façon qu'ils soient bien adaptés au destinataire.

Vous savez également par expérience que le moment de la persuasion doit être bien choisi : ce n'est pas spécialement au moment où votre mère commence une mayonnaise que vous devez l'entreprendre sur un sujet délicat.

Un argument bien choisi peut s'adresser au bon sens, à la logique, à l'intelligence de l'interlocuteur. On dit alors que l'on cherche à le **convaincre**.

**Pour persuader** quelqu'un, on cherche à l'émouvoir, à « jouer sur la corde sensible », à insister sur ce qui le touche le plus, à le séduire comme le fait la publicité, à utiliser ses points faibles.

### **Pour suggérer**

Et si tu faisais... ? — Je te propose de... — Est-ce que tu pourrais... ? — Est-ce que tu ne pourrais pas... ?

— Ne pourriez-vous pas... ? — Pourquoi est-ce que tu ne ferais pas... ? — On pourrait essayer de...

### **Pour demander un service**

Je te serais très reconnaissant si tu pouvais — Ça te dérangerait beaucoup de... ? Tu serais gentil de... — Ce serait gentil de ta part si tu pouvais... — S'il te plaît, peux-tu... ? — Est-ce que je peux te demander quelque chose ? — Est-ce que tu pourrais me rendre un petit service ?

### **Pour prier**

Essaie de... — Sois gentil... — Tâche de... — Pourquoi ne pas... — Si possible... —

### **Pour insister**

Je vous assure que... — Je vous jure que... — Je vous garantis que... — Vous n'avez qu'à... — Il n'y a qu'à... — Vous auriez tort... — Ce serait bête de...

### **Pour mettre en garde**

À ta place, je ferais — Tu ne devrais pas — Attention, je te préviens que... — N'oublie pas que... — Je pense que tu devrais te souvenir que... — Mets-toi à ma place... — Il vaudrait mieux que tu... — Si j'avais un conseil à te donner — Je te recommande fortement de... — Vous feriez bien... — J'aimerais vous mettre en garde contre... — Permettez-moi d'attirer votre attention sur... — Un homme averti en vaut deux (proverbe)

### **Résumé**

**Persuader, c'est amener quelqu'un à changer d'avis, à faire ce que l'on désire qu'il fasse, à penser ce que l'on souhaite qu'il pense.**

**On persuade en s'adressant surtout aux sentiments**

## *CONVAINCRE*

### **Ordonner ou convaincre**

Quand on donne un ordre, on montre à son interlocuteur que l'on exerce un certain pouvoir sur lui. Une mère peut ordonner à son fils de ranger sa chambre ou de se changer, un professeur doit donner des exercices, des rédactions...

Cependant, au lieu d'imposer la lecture d'un roman, un professeur expérimenté préférera vous donner des raisons de lire ce livre en le présentant de façon habile et en vous demandant votre avis sur cette lecture. Vous aurez ainsi davantage de motivation, et vous y prendrez plus d'intérêt et de plaisir.

**Convaincre** est une démarche qui respecte l'interlocuteur en lui laissant la liberté de sa décision finale. Cette démarche demande un certain savoir-faire.

Il est d'abord indispensable de ne jamais oublier, dans la conversation, la conclusion à laquelle on souhaite parvenir.

Il s'agit ensuite de bien choisir un certain nombre d'arguments, adaptés à la situation et à la personne que l'on désire convaincre.

Si l'on s'adresse plutôt à la sensibilité, aux émotions de l'interlocuteur, on choisit de le **persuader**. Si l'on désire plutôt faire appel à son bon sens, à son sens de logique, à ses capacités de raisonnement, on choisit de le convaincre.

### **Pour exprimer une certitude**

Il est certain... — Il est incontestable/indiscutable que... — Il est établi que... — Il est prouvé que... — Il est démontré que... — Ce qui est sûr, c'est que... — C'est bien cela qui... —

Je suis sûr/certain que... — Je ne doute pas que... — Nous avons la certitude que... — Je suis convaincu que... — Je le répète... — Je vous assure que... — Je vous certifie que...

### **Comment convaincre l'interlocuteur :**

#### **- en faisant appel à sa raison**

Vous croyez vraiment que... — Vous pensez réellement que... — Vous ne pensez pas que... —

Vous ne croyez pas que...

**- en lui rappelant certains faits**

Vous savez bien que... — Vous n'ignorez pas que... — Tout le monde sait bien que... — Vous savez quand même/tout de même... — Vous n'ignorez quand même pas...

**- en attirant son attention**

Je puis vous dire ceci... — Écoutez-moi bien — Je vais vous dire une chose.

**- en insistant**

Sachez-le bien... — Soyez-en persuadé... — Encore une fois, je vous le répète...

**- en citant une personne « savante » ou célèbre**

Le Président pense que... — Les médecins disent que... — Le médecin considère... — L'abbé Pierre disait que...

**Résumé**

**Convaincre quelqu'un, c'est amener quelqu'un à changer d'avis, à faire ce que l'on désire qu'il fasse, à penser ce que l'on souhaite qu'il pense.**

**On cherche à convaincre en s'adressant surtout à l'intelligence, au raisonnement intellectuel.**

**MINIMISER UNE INFORMATION**

Moyens employés	Expressions
Admettre les faits à un niveau particulier, mais les refuser à un niveau général	Il y a eu sans doute..., on peut certes citer..., même s'il est vrai que... il n'en reste pas moins vrai que... Il est exact que... mais on peut raisonnablement se demander si... Ce ne sont là que des cas isolés, ces cas sont peu nombreux, sont le fait d'un nombre limité de personnes C'est très marginal, ce n'est pas significatif, ce n'est pas représentatif de l'ensemble de la population... Mais, en revanche, cependant... Il serait exagéré, excessif... Revenir à une plus saine vision des choses... Ramener les choses à de plus justes proportions... On peut avoir des doutes sur, à propos de...
Prendre l'interlocuteur à témoin	Soyons sérieux, voulez-vous ? Les cas que vous m'avez cités sont isolés, marginaux, peu nombreux
Présenter un contre-exemple	Il serait malhonnête, dangereux, regrettable, de généraliser... Je connais au contraire de nombreux cas... Il n'en reste pas moins que... Il n'en est pas moins vrai que...
Déplacer l'objet du problème	C'est vrai qu'il existe quelques cas, mais on notera aussi ; on n'oubliera pas de signaler que... S'il est vrai qu'il existe des cas..., la responsabilité en incombe, en revient aux... Cela est dû aux...

**Retenons**

**Pour minimiser un fait ou un événement, on utilise un certain nombre de formules qui permettent d'admettre un fait à un niveau particulier mais de le refuser au plan général, de prendre l'interlocuteur à témoin, de proposer un contre-exemple, de déplacer l'objet du problème.**



## ***PRENDRE DES DISTANCES, PRENDRE DES PRECAUTIONS***

### **Pour ne pas s'engager :**

Ah, oui, vraiment ?  
Allez savoir !  
Ce n'est pas vraiment mon domaine.  
Ce n'est peut-être pas si simple.  
Certainement. Sans doute. Peut-être.  
Difficile à dire, difficile de juger.  
Il ne faut pas exagérer. N'exagérons rien  
Il y a tellement à faire !  
Laissez-moi réfléchir.  
Pardon ?  
Si, si, bien sûr !  
Tu crois ? Vous croyez ?  
Vous pensez vraiment ce que vous dites ?  
Voyons, voyons !

### **Pour ne pas blesser par un refus :**

Ce n'est pas à moi qu'il faut demander ça.  
Excusez-moi, mais il faut que j'en parle à ma femme, à mon mari, à mes enfants.  
Il faut que j'en parle à mes collègues.  
Il faut que je demande l'autorisation de mes parents  
J'aimerais bien, mais je ne peux pas.  
Je n'y connais vraiment rien.  
Je ne peux pas vous répondre maintenant.  
Je vais voir.  
Je vais y penser. Je vais y réfléchir. Laissez-moi le temps de réfléchir.

### **Pour attribuer à quelqu'un des paroles dont on lui laisse la responsabilité :**

- *Citer ses sources*  
À leur avis,  
Aux dires de l'auteur,  
D'après les organisateurs,  
Selon l'auteur,  
Si l'on en croit les sondages.  
Si l'on en croit les témoins,  
Suivant la gardienne de l'immeuble,  
• *En soulignant par l'intonation ou une expression rituelle que vous citez les paroles de quelqu'un :*  
C'est soi disant un accident.  
C'est un accident, le commissaire dixit,  
C'est, je cite, un « accident »
- *En choisissant des verbes introducteurs qui marquent*  
— que vous ne croyez guère à ce qui a été dit ;  
— que vous répétez les paroles avec prudence : soutenir, maintenir, avancer, prétendre, certifier, jurer...
- *En utilisant le conditionnel et la plupart des marques du point de vue de l'émetteur :*  
Les scientifiques affirmeraient que... Il est possible que... Il est probable que...

### **Retenons**

**Pour répondre à un interlocuteur sans être impoli(e) et sans le heurter de front, on peut prendre de la distance et marquer qu'on ne veut pas entamer une discussion.**

**On peut également prendre des précautions, et être prudent dans ses affirmations, pour éviter les erreurs ou prendre de la distance par rapport aux paroles que l'on cite ou que l'on évoque.**

**Les journalistes utilisent fréquemment ce procédé pour éviter les procès.**

## *EXPRIMER DES SOUHAITS, DES REGRETS*

### **Pour exprimer un souhait :**

Je souhaite (vivement) que + subjonctif.  
Je souhaite + infinitif  
Tout ce que je souhaite, c'est que + subjonctif.  
Il est à souhaiter que + subjonctif.  
J'espère que + indicatif.  
Il est à espérer que + indicatif.  
On peut + infinitif.  
Il faudrait + infinitif./ Il faudrait que + subjonctif.  
J'ai bon espoir que + indicatif.  
Je garde l'espoir que + indicatif.  
Je compte bien que + indicatif. futur/+ infinitif.  
Pourvu que + subjonctif.  
(Ah !) Si seulement + imparfait de l'indicatif  
Puisse-t-il + infinitif.  
Si je pouvais + infinitif.  
Si j'étais...  
Je voudrais (bien) (tellement)  
J'aimerais (tant) (bien)

- Pour exprimer le souhait, il existe des formules toutes faites que l'on emploie dans certaines circonstances :

- Je vous souhaite une bonne année, un bon anniversaire, de bonnes vacances
- Tous mes vœux de bonheur
- Bon anniversaire ! • Amusez-vous bien !
- Bonne fête ! • Bon appétit ! • Bon voyage ! • Bonne route ! • Bon courage ! • Meilleure santé !

### **Pour exprimer un regret :**

Je regrette que + subjonctif.  
Je regrette de + infinitif.  
Je regrette + nom  
À mon grand regret,  
Il est regrettable que + subjonctif.  
Il est (bien) dommage que +  
Quel dommage que + subjonctif.  
Dommage ! ...  
Malheureusement...  
Hélas ! ...  
Si seulement...  
Pourquoi n'est-il pas...  
Je m'en veux de + infinitif/que + subjonctif.  
Qu'est-ce que c'est bête... J'aurais dû + infinitif.  
Si j'avais su... J'aurais pu...  
Si j'avais imaginé — que c'était ça — ça Que n'ai-je pas + infinitif.

### **Résumé**

**Pour exprimer le souhait ou le regret, on dispose d'un certain nombre de formules toutes faites, adaptées à certaines circonstances bien précises.**

**Quand on exprime le souhait ou le regret avec une subordonnée complétive, le verbe de celle-ci est le plus souvent au subjonctif.**

## INTRODUIRE, ENCHAINER ET CONCLURE

### **Pour marquer le début d'un développement**

Nous aborderons..., nous parlerons de..., nous verrons...

J'aborderai... Je considérerai... Je parlerai de, je présenterai...

Nous allons aborder... Je vais considérer... parler de...

Je commencerai par aborder (+ nom). Nous verrons que... On peut avancer que... La première remarque que l'on puisse faire est que... Parlons d'abord de... Partons de l'observation... Le premier problème à traiter, c'est... aborder,

Tout d'abord,.... En premier lieu... Dans un premier temps,....

### **Pour enchaîner**

Venons-en maintenant à..., passons au point suivant, Venons à l'aspect suivant, Passons à présent à...

Premièrement, Deuxièmement / Premier point, Deuxième point / En premier lieu, En second lieu

Ensuite, Puis, En outre, De plus, Par ailleurs

Quant à, Pour ce qui est de, Reste à parler de

### **Le dernier point**

Je terminerai, Nous terminerons

Enfin,

### **Insister sur un point**

J'étudierai davantage, je développerai, je vais un peu m'étendre sur

### **Passer rapidement sur un point**

Je ne développerai pas, je ne m'étendrai pas sur, je m'en tiendrai à, je passerai rapidement sur

### **Donner un exemple, illustrer**

Prenons un exemple, par exemple, ainsi...

J'illustrerai ce point par une anecdote

Entre parenthèses, cela me fait penser à, cela rappelle

### **Résumer**

En somme, en gros, pour tout dire

Ce qu'il faut retenir, l'essentiel c'est

Pour me résumer, en résumé

### **Pour conclure**

En conclusion..., pour finir, Pour conclure...

Je conclus..., On peut donc conclure que...

Cela nous permet de dire pour terminer..., de conclure que...

Au bout du compte...

La conclusion (de tout cela), c'est que...

Cela montre que...

Donc...

Ainsi...

Finalement...

En conséquence... / Par conséquent...

En résumé...

### **Retenons**

**Écouter un exposé ou un cours réclame un effort d'attention important. Il est donc indispensable, quand on fait un exposé, de maintenir le contact avec l'auditoire.**

**Un des moyens de le faire est de disposer des repères destinés à signaler les parties importantes, les épates de l'exposé, les exemples.**

**Remarque : Ces formules sont les mêmes à l'oral et l'écrit.**

## REFUTER POUR ARGUMENTER

### **Leçon**

Quand on n'approuve pas quelqu'un on a parfois intérêt, si on veut le faire changer d'avis ou si les circonstances ne le permettent pas, à éviter un affrontement direct qui risque de le vexer, mieux vaut alors...

#### ***ne pas prendre parti***

Sans doute, mais il y a peut-être une autre manière de voir les choses...

Ce n'est pas aussi simple que ça...

Vous pensez vraiment cela ?

N'exagérons rien.

#### ***Présenter des regrets ou des excuses avant d'argumenter***

Désolé, mais...

Je regrette mais il faut que je...

C'est dommage, mais...

#### ***Ne pas blesser tout en gagnant du temps***

Je vais voir.

Je vais réfléchir.

Je vais y penser.

Je ne peux pas vous répondre maintenant.

(Je ne dis pas non, mais) laissez-moi le temps de réfléchir.

Excusez-moi, mais il faut que j'en parle à...

Il est encore trop tôt pour...

#### ***Manifester un accord partiel pour mieux réfuter***

Ce que vous dites est vrai... mais...

Je suis entièrement d'accord... cependant...

C'est évident... pourtant...

Je partage cet avis... mais peut-être que...

## CONDAMNER UN ARGUMENT

### LEÇON

*Pour condamner une explication ou un argument on peut :*

#### 1. Faire barrage à une proposition, à une demande ou à une affirmation...

en re- fusant catégo- rique- ment	par l'adoption d'une attitude ferme qui montre qu'on campe solidement sur ses positions	Absolument pas. Certainement pas. Pas du tout. C'est non, un point c'est tout. Je ne suis (absolument) pas d'accord. Très peu pour moi!
	par le rappel que la proposition n'est mê- me pas envisageable	Il n'en est pas question. C'est hors de question. On n'a jamais vu ça.
en refusant poliment		Non merci. C'est très aimable, mais...
en remplaçant un refus par son motif		Dimanche, nous allons chez... (sous-entendu c'est impossible dimanche parce que nous allons...) Tu vois bien que je suis occupé!
en résistant aux assauts répétés		Il est inutile d'insister. De toute façon, je ne céderai pas. N'y revenez pas. ...puisque je je/vous dis que c'est impossible! C'est mon dernier mot.

#### 2. S'en prendre

##### *a. à son interlocuteur*

<b>en contestant sa compétence</b>	Pour qui te prends-tu pour...? De quel droit...?
<b>en mettant en doute sa santé mentale</b>	Tu es fou! Tu n'y penses pas. Ce n'est pas raisonnable. Ça ne tient pas debout.

*b. à ses propos*

<b>en dénonçant un mensonge, en rectifiant une affirmation erronée</b>	Je ne peux pas laisser dire/passer des choses pareilles. J'apporterai quelques précisions, quelques informations complémentaires à ces propos.
<b>en montrant l'incohérence d'une proposition et en suggérant une autre solution</b>	Il vaudrait sans doute mieux ..., parce que... Je ne comprends pas pourquoi tu... , alors que...

### PRESENTER DES OBJECTIONS

#### Leçon

On prendra toujours soin de rassurer d'abord son interlocuteur en rappelant les points sur lesquels on est d'accord avec lui avant d'en venir aux objections ; cette précaution permet de le rendre plus disposé à écouter ce qui n'est pas forcément agréable pour lui.

Les objections sont des arguments que l'on oppose à une affirmation, à une demande ou à une opinion pour la réfuter : sans être en total désaccord avec son interlocuteur, on a cependant parfois besoin de souligner quelques points de divergence avec lui pour le faire évoluer vers un compromis acceptable. On peut alors...

en refusant catégoriquement	par l'adoption d'une attitude ferme qui montre qu'on campe solidement sur ses positions	Absolument pas. Certainement pas. Pas du tout. C'est non, un point c'est tout. Je ne suis (absolument) pas d'accord. Très peu pour moi!
	par le rappel que la proposition n'est même pas envisageable	Il n'en est pas question. C'est hors de question. On n'a jamais vu ça.
en refusant poliment		Non merci. C'est très aimable, mais...
en remplaçant un refus par son motif		Dimanche, nous allons chez... (sous-entendu c'est impossible dimanche parce que nous allons...) Tu vois bien que je suis occupé!
en résistant aux assauts répétés		Il est inutile d'insister. De toute façon, je ne céderai pas. N'y revenez pas. ...puisque je je/vous dis que c'est impossible! C'est mon dernier mot.