

ARGUMENTATION COMMERCIALE

FICHE OUTIL N°3

LA MODALISATION

I. A quoi sert la modalisation ?

La modalisation est l'expression du jugement. Ainsi quand un émetteur s'adresse à un destinataire, il peut laisser exprimer sa subjectivité c'est-à-dire traduire son émotion... on appelle « modalisateurs » les termes qui vont traduire la subjectivité de l'émetteur.

II. Les marques de la modalisation.

- Les marques de l'énonciation.
 - Pronoms, déterminants, pronoms possessifs (ex : je, me, moi, ma, mon, les mien, nous...)
 - les expressions marquant la prise de position ou la nuance (ex : à mon avis, selon moi, d'après moi...)
 - les marques du destinataire : vous...
- Les marques d'un jugement personnel : l'expression d'une émotion : les termes sont affectifs et permettent d'exprimer un sentiment.
 - vocabulaire mélioratif ou péjoratif, les suffixes , Gn...
 - les types de phrase : exclamatives, interrogatives...
 - les temps et les modes : futur antérieur (supposition), conditionnel (hypothèse, incertitude), subjonctif (le souhait)...
 - les adverbes qui marque le doute, la certitude et la distance (« ex : certainement, probablement, apparemment, sans doute, peut-être... »)
 - les verbes exprimant une opinion, un jugement : devoir, pouvoir, sembler, paraître, prétendre, affirmer, ignorer, croire...
 - Figures de style : antiphrase, ironie...
- La mise en forme
 - Intonation à l'oral
 - Typographie spéciale : gras, italique, capitales
 - Ponctuation : !, « », ()...