
Fiche Méthode

Intégrer une référence

Références/sources : Passerelles, Philosophie, Terminales L,ES,S, Hachette éducation, 2013

Définition :

- **« Une dissertation est l'expression d'une pensée personnelle ».**
Ce qui doit être premier en dissertation c'est l'exercice personnel de réflexion, de démonstration, de confrontation par soi-même à la difficulté de réalisation de ce travail.
- **« Mais s'appuyer sur un auteur permet de faire avancer plus vite la réflexion »,**
Le fait que cet exercice soit nécessairement personnel n'exclut pas la référence à la pensée de l'autre, bien au contraire si penser c'est dialoguer avec soi-même, c'est aussi dialoguer avec autrui, on ne pense pas tout seul ne serait-ce que parce que les autres nous précèdent dans l'actualisation de cette compétence et souvent avec excellence. C'est pourquoi des auteurs figurent au programme et doivent donc être présents dans vos copies.
- **« à condition de bien intégrer la référence au reste de l'argumentation ».**
La condition sine qua non d'une référence bien mobilisée (par opposition donc à une référence mal utilisée) est qu'elle soit correctement articulée à votre propre argumentation comme au sujet et ce de manière précise et rigoureuse.

La référence **se distingue donc de l'argument d'autorité** (« C'est vrai parce que Platon l'a dit »), elle est un soutien, un accompagnement de votre propre effort de réflexion, elle vient donc nourrir, étayer, soutenir votre argumentation.

Nous allons donc tenter d'exposer **les règles du bon usage de la référence.**

La difficulté est au moins double :

- **articuler les propos de l'auteur à votre idée**
- **articuler le tout (votre idée et les propos de l'auteur) au sujet.**

Il va donc être nécessaire de mettre l'accent sur **la mise en relation, sur la mise en lien** entre ces différents éléments qui doivent, pour finir, se tenir, former une totalité logique, cohérente et rigoureuse.

1) Présenter votre idée.

Chaque partie/sous-partie doit commencer par énoncer l'idée que vous allez développer et expliquer.

Il ne faut donc jamais commencer une partie ou une sous-partie par une référence.

L'exemple choisit est ici : « Quel est le moteur de l'échange ? »

La présentation de l'idée vise à énoncer le point de vue que vous allez examiner ou défendre, en l'occurrence ici :

- Il est possible de mettre en évidence que si l'échange économique semble en première apparence, se réduire à une stricte transaction commerciale (un produit/objet contre de la monnaie), cette dimension perceptive n'est que de surface, il se joue en fait, en réalité, bien d'autres choses auxquelles seule la médiation de la raison peut nous faire accéder et

qui renvoient à des dimensions différentes de l'existence humaine du simple échange matériel.

La présentation de l'idée nécessite un premier temps d'explication dans lequel il va s'agir par exemple de poser **les distinctions** sur lesquelles repose cette idée (ici apparence / être ; raison / réel) ou d'énoncer **des définitions** qui permettront de rendre le plus explicite et précis possible ce que l'on veut dire.

2) Introduire la référence à un auteur.

Il s'agit alors de faire comme si l'on « cédaient le micro » à un auteur afin qu'il exprime son idée, **sa thèse**. Son discours peut être présenté sous la forme d'une citation, si vous en connaissez, ou bien sous la forme d'une synthèse de sa position que vous formulez avec vos propres mots.

En aucun cas votre référence ne peut prendre la forme **d'une allusion**, d'un clin d'œil, qui introduirait une complicité avec le lecteur en faisant référence à un savoir que lui possède peut-être et que vous faites semblant de posséder.

Donc bannissez les : « d'ailleurs un célèbre philosophe l'a dit » ou encore « comme l'a dit Platon. »...

Ici en l'occurrence une référence possible consisterait à mobiliser Montesquieu qui, dans *De l'esprit des lois*, affirme que l'on peut repérer au moins trois conséquences entraînées par le commerce entre les nations :

- a) Faire diminuer les préjugés destructeurs grâce aux contacts répétés que le commerce rend nécessaire.

Il s'agit là d'expliquer que le commerce rend possible une connaissance concrète et pratique de l'autre versus une xénophobie qui se nourrit de l'ignorance et de fantasmes imaginaires. Le commerce, on le sait, oblige aux voyages, à la rencontre, à l'ouverture à la différence culturelle.

- b) Il oblige à une certaine forme de justice concrète et respectueuse des différents partenaires.

La justice étant l'accord entre les faits, les actes et ce qui doit être en vertu d'exigences morales, juridiques ou politiques par exemple. Le commerce est rendu possible par la contractualisation de la transaction, respecter un contrat c'est respecter sa parole et l'autre, c'est faire ce que l'on a dit, c'est tenir ses promesses, c'est donc établir une relation de confiance entre des êtres qui peuvent être très différents en terme de culture par exemple. C'est donc créer une sorte d'alliance qui scelle un rapport juste entre eux.

- c) Le commerce favorise la paix grâce aux relations d'interdépendance qu'il noue indirectement.

Il s'agit ici de montrer que, dans le cadre du commerce, je ne suis pas juste dans une logique immédiate de profit, en effet un effet secondaire de ces échanges est de faire que j'ai besoin de l'autre comme il a besoin de moi, ainsi ce lien de dépendance fait que je n'ai pas intérêt à porter atteinte à autrui car, si je le fais, c'est comme si je me portais atteinte à moi-même à plus ou moins court terme. Au contraire ai-je intérêt à le préserver et préserver ce lien afin de rendre possible le développement de mon commerce. La paix et le respect rendent ainsi possible un bonheur dans une société prospère.

3) Articulation de la référence à l'argumentation et au sujet

- Une fois la référence faite, il faut donc explicitement le lien que vous faites intuitivement entre les propos de l'auteur et votre idée, vous reprenez donc « le micro », en expliquant par exemple ici que :

les échanges travaillent en profondeur la relation à autrui, ils ne sont pas sans effet sur elle, au contraire ils entraînent la création de liens qui, s'ils ne sont pas directement et immédiatement visibles, palpables, n'en sont pas moins solides.

- Il s'agit enfin d'articuler précisément ce temps d'argumentation au sujet de manière à explicitement le lien entre votre idée, la référence et le sujet :

Ainsi les échanges ne reposent pas sur la seule quête du profit, leur moteur, ce qui fait qu'ils sont possibles, qui les fait avancer et fonctionner, c'est plus profondément la relation intersubjective et sociale qu'ils tissent et qui rapproche les différentes cultures en les liant dans le besoin réciproque que nous avons les uns des autres. Les échanges apparaissent donc comme étant au fondement du lien social.

4) Transition vers l'idée suivante

Au terme de cette réflexion vous pouvez ouvrir vers l'idée suivante sous la forme souvent d'une question qui introduit une objection/discussion ou bien qui renvoie vers une autre dimension encore plus cachée du sujet, dans un souci d'approfondissement.

Ici : Mais pour autant suffit-il d'échanger pour accroître nécessairement le lien social entre les humains ?

- **Bilan : la référence n'a de sens que si elle est précise, maîtrisée, expliquée et articulée précisément au sujet, ie si elle est travaillée en amont (révisions) et au moment de sa mobilisation.**

« L'effet naturel du commerce est de porter à la paix. Deux nations qui négocient ensemble se rendent réciproquement dépendantes : si l'une a intérêt d'acheter, l'autre a intérêt de vendre ; et toutes les unions sont fondées sur des besoins mutuels. Mais, si l'esprit de commerce unit les nations, il n'unit pas de même les particuliers. Nous voyons dans les pays où l'on n'est affecté que de l'esprit de commerce, on trafique de toutes les actions humaines, et de toutes les vertus morales : les plus petites choses, celles que l'humanité demande, s'y font ou s'y donnent pour de l'argent. L'esprit de commerce produit dans les hommes un certain sentiment de justice exacte, opposé d'un côté au brigandage, et de l'autre à ces vertus morales qui font qu'on ne discute pas toujours ses intérêts avec rigidité, et qu'on peut les négliger pour ceux des autres ».

Charles de Montesquieu, *De l'Esprit des Lois*, 1748