

FICHES- NOTIONS SUR L'ARGUMENTATION

Une argumentation permet de prouver ou de réfuter une opinion, un fait ou un énoncé, en cherchant à convaincre son public, à l'oral ou à l'écrit. L'auteur affirme une position personnelle, qu'elle appuie par des arguments solides, des preuves, qu'elle organise dans un discours bien structuré.

Elle peut être définie selon deux critères :

- Les procédures qui conduisent à la persuasion
- Le processus par lequel l'auteur construit son discours et permet au destinataire de le reconstruire à son tour pour obtenir son adhésion

I- TYPOLOGIE DES DISCOURS ARGUMENTATIFS

- Types de productions

Il existe une très grande diversité de productions : le dialogue à visée argumentative, l'essai, la critique (de film, de livre...), l'éditorial, la chronique, la publicité, le plaidoyer judiciaire, la lettre de motivation, le compte-rendu de débats etc. En situation d'écriture, la production argumentative rassemble des activités écrites et orales, sans se limiter au seul texte argumentatif.

- Les genres de l'argumentation
 - L'apologue est un court récit, en prose ou en vers, qui présente une vérité d'ordre moral, souvent de manière allégorique. Il associe une partie narrative à une autre argumentative. Parmi les sous-genres, citons la fable, la parabole (récit allégorique qui utilise des scènes quotidiennes), le conte philosophique, l'utopie (récit fictionnel qui conduit à une critique du monde réel)
 - L'essai dans lequel l'auteur s'implique totalement, sans chercher à épuiser le thème analysé
 - Le dialogue est une forme de la délibération (voir V) : dialogue romanesque, dialogue théâtral, dialogue philosophique (ex Platon)
- Les registres

Le didactique a un objectif pédagogique qui vise la transmission d'une vérité, d'un savoir.

Le polémique dénonce une situation pour obtenir l'adhésion du destinataire

Le satirique dénonce une situation ou un comportement par la raillerie

- Situation de communication

Elle met en avant un émetteur, celui qui prend position ou expose son avis, ainsi qu'un destinataire ciblé. L'émetteur utilise l'argumentation pour obtenir l'adhésion du destinataire, pour l'influencer et/ou le persuader. Le thème choisi par l'émetteur amène une thèse qu'il développe par la suite à l'aide d'arguments. La situation de communication doit tenir compte du contexte spatio-temporel de l'énoncé, de son contexte social, économique, politique, mais aussi du lieu social de production et de réception. Il faut prendre en considération le statut du destinataire, ses croyances, les valeurs en usage dans la communauté.

Dans certains discours, l'émetteur commence par l'exorde, une entrée brève et incisive pour capter l'intérêt du destinataire, et termine par une péroraison, en faisant appel à ses sentiments. Le destinataire peut être directement interpellé, ou même se sentir culpabilisé.

- Enonciation

Dans l'énoncé argumentatif l'émetteur ou locuteur peut être présent : on utilise les 1^{ère} et 2^{ème} personnes et des marques de jugement. Il peut aussi ne pas se manifester directement, prendre l'objectivité apparente du discours explicatif. Dans ce cas, la 3^{ème} personne et les phrases déclaratives sont courantes. Le temps généralement utilisé est le présent de l'indicatif.

Le lexique témoigne de l'implication de l'émetteur. Le degré de certitude est important et les modalisateurs sont variés : adverbess, locutions verbales... Il emploie, en outre, un langage d'ordre affectif pour émouvoir le destinataire et se montrer sincère dans ses propos, ainsi que des figures de style. Les connotations traduisent des jugements de valeurs, qu'elles soient mélioratives ou péjoratives.

II- STRUCTURE DE L'ARGUMENTATION

Le discours argumentatif est structuré dans sa forme : signes typographiques, découpage des paragraphes, liens logiques ou chronologiques pour passer d'une idée à une autre et marquer les étapes du raisonnement. Sa structure relève, de même, du type d'argumentation :

- Argumentation pour expliquer un fait (de cause à effet) :

L'auteur expose un fait, analyse les causes et présente les conséquences. Il organise la réflexion autour de plusieurs axes, qui constituent chacun une partie du plan.

- Argumentation par accumulation :

L'auteur présente une opinion, à laquelle il adhère, liste les arguments qui la justifient et utilise des exemples qui viennent les illustrer.

- Argumentation par opposition :

L'auteur présente un thème, énonce ses arguments : aspects positifs et aspects négatifs, avantages et inconvénients.

III- Les arguments

- Définition et organisation

Un argument est un énoncé, utilisé pour justifier ou rejeter une proposition, une idée, un point de vue. Son but est de provoquer l'adhésion du public ou de modifier son opinion.

Un argument peut être un énoncé présentant une vérité acceptée par tous et qui ne peut pas être contestée. Ce peut être aussi une idée abstraite qui nécessite d'être développée pour être bien comprise et acceptée par l'autre.

Les arguments doivent s'enchaîner de manière logique pour persuader l'autre du bien-fondé de sa position personnelle. Ils doivent aussi constituer un ensemble homogène, l'un amenant à l'autre. Les arguments peuvent être placés dans un ordre croissant, décroissant ou nestorien (l'ensemble débute et se termine par les arguments les plus forts, et les plus faibles sont situés au centre).

- Typologie des arguments et raisonnements

On distingue les arguments persuasifs ou rhétoriques, des arguments démonstratifs ou logiques (par exemple la cause et la conséquence, l'adjonction, de concession).

La typologie fait apparaître plusieurs raisonnements possibles : raisonnement causal, dialectique, concessif, déduction ou induction, par analogie, par l'absurde, le dilemme, l'ironie. Les arguments sont soit d'autorité ; ils reposent sur le statut de l'émetteur ou sur des références culturelles diverses (historiques, morales, scientifiques etc.), soit de bonne ou de mauvaise foi. Dans les arguments de mauvaise foi, on identifie la tautologie (raisonnement en cercle vicieux), le prétexte (raison erronée permettant de se tirer d'un faux pas), l'argument ad hominem (qui s'appuie sur la personnalité de l'adversaire pour le condamner).

- Le raisonnement causal s'appuie sur les causes d'une situation, d'un fait ou d'un phénomène. L'auteur en tire des conséquences
- Le raisonnement dialectique repose sur la thèse, l'antithèse et la synthèse, surtout employé lors d'un dialogue qui met en opposition deux opinions différentes
- Le raisonnement concessif commence par le fait d'admettre les arguments adverses pour ensuite développer et maintenir son propre point de vue
- Le raisonnement par déduction part d'idées générales et objectives pour arriver à une conclusion particulière (démarche mathématique)
- Le raisonnement par induction part de faits particuliers, parfois cités en exemples, et aboutit à une conclusion générale. Comme dans les sciences expérimentales, on part de l'observation et on obtient une vérité générale

- Le raisonnement par analogie met en parallèle deux domaines et en fait ressortir les ressemblances. De ce rapprochement apparaît une opinion nouvelle
- Le raisonnement par l'absurde sert à disqualifier les propos de l'adversaire, en faisant état de conséquences absurdes d'une proposition opposée à celle de l'auteur
- Parmi d'autres stratégies, le dilemme cherche à enfermer l'adversaire dans un choix impossible. L'ironie permet de faire croire à l'acceptation d'une opinion pour ensuite la ridiculiser. C'est l'un des outils de la polémique, très utilisé au XVIIIème siècle.

IV- L'organisation du discours argumentatif

- L'introduction

Elle annonce le thème, le sujet traité, apporte un point de vue, énonce les différents éléments qui nécessitent un développement.

- Le corps du discours

Les arguments demandent des faits et des références clairs et précis. Les faits mentionnent les dates, les situations, les événements. Les références à des études, à des données statistiques, dont les sources sont indiquées, permettent la validité des arguments. Les citations et les énoncés de vérité générale peuvent faire autorité, de même que l'apport de l'opinion générale, des valeurs morales et sociales.

- La conclusion

Elle relance l'idée de départ pour l'affirmer de manière définitive ou pour relancer un débat plus large. En ce sens, elle peut conduire à une nouvelle piste de réflexion.

V- Les procédés argumentatifs

- L'explication

Elle amène toute une série de précisions qui permettent d'éclairer le destinataire et de répondre à son questionnement. L'explication sert ainsi à étayer son point de vue.

- La démonstration

On cherche avant tout à justifier un fait ou un point de vue, en démontrant que ce qu'on avance est évident et doit être accepté par le bon sens commun.

- La réfutation

On rejette la thèse adverse en utilisant le lexique de la concession, puis de la négation et de l'opposition. Cela permet de mieux affirmer son opinion et d'attirer avec plus de force l'adhésion du destinataire.

- La délibération

Ce procédé vise à analyser le pour et le contre avant de trancher. L'opinion se construit à partir de la synthèse des arguments étudiés. On discute ou on réfléchit en examinant les différents aspects du problème ou du thème. On peut établir un dialogue avec des personnes dont les opinions sont contradictoires, ou s'engager dans un monologue délibératif.

VI- <u>Les liens logiques</u>

Les articulations logiques peuvent être implicites. Il faut analyser la ponctuation, l'organisation des paragraphes, le lexique et le jeu des temps. Si elles sont explicites, elles sont signalées par les liens ou connecteurs logiques (voir tableaux).

TABLEAU 1

Relation	Mot ou locution
Alternative	Ou...ou ; autrement ; sinon ; soit...soit
But	Pour ; pour cela ; afin que (de); dans le but de ; de manière que ; de crainte que ; de peur que ; de façon que
Cause	A cause de ; car ; parce que ; attendu que ; comme ; grâce à ; en raison de ; étant donné que ; vu que ; en effet ; du fait que ; puisque ; d'autant plus que, sous prétexte que ; dans la mesure où ; non que
Condition	A condition que ; si ; à supposer que ; au cas où ; en cas de ; sans doute ; à moins que ; en admettant que ; dans l'hypothèse où ; pourvu que ; suivant que ; pour peu que ; quand bien même ; si ce n'est ; probablement

Conséquence	En conséquence ; par conséquent ; ainsi ; donc ; or ; c'est pourquoi ; dès lors ; de là ; aussi ; si bien que ; assez pour que ; trop pour que ; à tel point que ; tant ...que ; si... que ; tellement que ; de sorte que ; de manière à ; de façon à
Concession ou restriction	Excepté ; mais ; pourtant ; malgré ; cependant ; néanmoins ; toutefois ; même ; quoique ; du reste ; sauf ; hormis ; le cas échéant ; exception faite de ; mis à part ; bien que ; en dépit de

TABLEAU 2

<u>Relation</u>	<u>Mot ou locution</u>
Introduire	Au préalable ; tout d'abord ; en premier lieu ; pour commencer ; premièrement ; avant tout
Classer Ajouter	D'une part...d'autre part ; puis ; ensuite ; non seulement...mais encore ; premièrement...deuxièmement Et ; également ; en outre ; de plus ; en plus de ; de surcroît ; mais encore ; par ailleurs ; voire ; au surplus ; ajoutons ; avec ; quant à ; sans compter que ; dans un autre ordre d'idées, sans parler de ; venons-en à
Annoncer un résumé de ce qui précède	Bref ; en résumé ; en un mot ; en d'autres termes ; somme toute ; pour ces raisons ; cela revient à dire que ; en substance
Affirmer	Bien sûr ; sans aucun doute ; évidemment ; certes ; effectivement ; à mon avis ; pour ma part ; selon moi ; à titre personnel ; quant à moi
Insister	Remarquons ; mettons l'accent sur ; en particulier ; à plus forte raison ; surtout ; d'autant plus que

Expliquer	C'est-à-dire ; en d'autres termes ; sur ce point ; à ce sujet ; pour ce qui est de ; sur le plan de ; en ce qui concerne ; en matière de ; en tant que ; relatif à ; en effet
Comparer	Comme ; de même que ; également ; à la façon de ; à l'image de ; conformément à ; de même que ; contrairement à ; ainsi que ; autant...autant ; au même degré que ; aussi...que ; tel...que ; plutôt...que ; plus...que ; moins...que
Illustrer	C'est le cas de ; comme ; ainsi ; à savoir ; par exemple ; notamment ; entre autres ; c'est ainsi que
Opposer	Mais ; en revanche ; or ; toutefois ; au contraire ; alors que ; quoique ; en dépit de ; cependant ; par contre ; pourtant
Exprimer une notion de temps	Après ; alors que ; plus tard ; antérieurement ; par la suite ; bientôt ; ensuite ; avant cela ; maintenant ; désormais ; au moment où ; chaque fois que ; dès que ; jusqu'à ce que ; lorsque ; tandis que
Conclure	En somme ; en conclusion ; somme toute, finalement ; en définitive ; au total ; en dernier lieu ; au fond ; en bref ; tout bien considéré ; pour conclure

VII- Les figures de style

Elles appuient la thèse et la renforcent dans un style très personnel. Ce ne sont pas de simples ornements du discours argumentatif. La métaphore argumentative notamment ne possède pas seulement une visée persuasive ; elle est une forme argumentative complexe, qu'il faut parfois analyser dans sa particularité

- Les figures d'analogie et de substitution

Comparaison, métaphore, personnification, allégorie, prosopopée, antonomase, métonymie

- Les figures d'atténuation

Litote et euphémisme

- Les figures d'insistance et d'amplification

Anaphore, répétition, énumération, gradation, hyperbole

- Les figures d'opposition

Antithèse, oxymore, chiasme, paradoxe, antiphrase