

L'ARGUMENTATION

Argumenter - Persuader - Convaincre

Au sens premier du terme, la rhétorique désigne l'ensemble des outils et des procédés de l'orateur. Plus largement, elle désigne la réflexion menée sur l'art de persuader par la parole (discours, art oratoire) ou par l'écriture, et elle enseigne les moyens de convaincre un auditeur ou un lecteur.

DÉFINITIONS

Argumenter, ou convaincre, c'est utiliser des moyens rationnels et logiques pour démontrer la vérité ou de la fausseté d'un fait, pour convaincre l'interlocuteur de la nécessité d'agir (ou de ne pas agir). Quand on veut convaincre, on argumente en s'adressant à la raison de l'interlocuteur, on présente des faits, des exemples, on fait appel à l'expérience... On utilise alors un registre didactique.

Alors que, pour persuader, on utilise des moyens indirects, voire irrationnels, qui faussent subtilement l'argumentation et qu'il est parfois difficile de démasquer (voir l'implicite, l'ironie). La persuasion joue beaucoup plus sur l'affectif, les sentiments, les émotions (compassion/pitié, ou colère/indignation...), on cherche à séduire l'interlocuteur, à le charmer, à ridiculiser l'adversaire et ses thèses... On cherche plus à entraîner l'adhésion de l'autre qu'à le convaincre de façon rationnelle.

L'argumentation soutient une thèse, opinion ou position que l'on a par rapport à un thème donné ; c'est la notion que développe et que défend le texte. Un argument est une proposition générale, une idée utilisée pour soutenir la thèse, ou critiquer la thèse adverse, appelée l'antithèse. Parce que les arguments restent généraux et abstraits, l'auteur choisit souvent de les illustrer par des exemples, tirés de cas concrets, de faits réels. Les exemples ont deux fonctions : ils permettent de rendre plus accessibles et plus compréhensibles des idées difficiles (car ils les illustrent) mais ils peuvent aussi jouer le rôle de preuves, venant renforcer les idées énoncées (ils deviennent alors argumentatifs).

LES ARGUMENTS

Selon les circonstances, on emploie diverses sortes d'arguments :

- **l'argument logique** est de type rationnel ; sa vérité est de l'ordre de la cohérence interne (ex : être libre, c'est refuser l'esclavage).
- **l'argument de valeur** : il se réfère à un système de valeur communément admis. Sa validité, limitée à ce système, ne remporte pas forcément l'adhésion générale.
- **l'argument d'expérience** : fondés sur l'observation et l'expérience, ils sont souvent de l'ordre du constat (ex : les gens qui ont peur des autres sont souvent agressifs).
- **l'argument d'autorité** : l'auteur a recours à la caution d'un homme illustre pour légitimer ses propres affirmations. Mais ce recours varie selon les cultures, les époques, les idéologies.
- **l'argument "ad hominem"** : il est utilisé pour discréditer quelqu'un, en attaquant non pas les idées, mais la personne même. Ce type d'argument est souvent spécieux, c'est-à-dire sans valeur véritable.

Les "mauvais" arguments

Certaines phrases se présentent comme des arguments, mais n'ont pas de valeur rationnelle ni logique, ou elles comportent des erreurs. Ainsi la contre-vérité, qui est une affirmation manifestement contraire à la vérité. L'opinion, personnelle ou collective, n'est pas non plus considérée comme un argument valable, car elle veut faire passer une revendication individuelle ou collective pour une vérité universelle. Ce ne sont pas là des arguments recevables.

LES MOTS DE LIAISON

Les articulations ou connecteurs logiques jouent un rôle important dans la construction d'une argumentation ; ils articulent les arguments en chaînes élémentaires et mettent en relief l'ordre dans lequel ils se suivent, aidant ainsi à comprendre le cheminement de la pensée. Ils permettent d'organiser les arguments entre eux pour constituer un raisonnement. On retiendra surtout les connecteurs logiques exprimant :

relation logique	connecteurs logiques :	fonction :
ADDITION ADJONCTION GRADATION	et, de plus, en outre, aussi, par ailleurs, surtout, d'abord, ensuite, enfin, d'une part... d'autre part... , non seulement... mais encore..., également...	permet <u>d'ajouter</u> un argument ou un exemple nouveau aux précédents
PARALLÈLE COMPARAISON	de même, de la même manière, ainsi que, comme...	établit un rapprochement entre deux faits
CONCESSION	malgré + GN, sans doute, en dépit de, bien que + Vb, quoique, quand bien même...	permet de constater des faits ou des arguments opposés à sa thèse, tout en maintenant son opinion
OPPOSITION	mais, au contraire, or, cependant, pourtant, en revanche, tandis que, alors que, néanmoins, toutefois, ...	permet d'opposer deux faits, deux arguments, souvent pour mettre en valeur l'un d'entre eux
CAUSALITÉ	car, en effet, étant donné que, parce que, puisque, en raison de, sous prétexte que, dans la mesure où (au XVII ^e ; pour ce que, à cause que...) ...	permet d'exposer l'origine, de remonter à la cause d'un fait
CONSÉQUENCE	ainsi, donc, c'est pourquoi, par suite, de là, d'où, dès lors, de sorte que, si bien que, par conséquent...	permet d'énoncer le résultat, l'aboutissement d'un fait ou d'une idée
CONCLUSION	donc, ainsi, finalement, en résumé, en bref, en définitive, pour conclure, en conclusion...	permet de conclure une argumentation

Les stratégies argumentatives

Dans un texte argumentatif, le locuteur (l'auteur, ou le narrateur, ou le personnage) cherche à convaincre un destinataire (un lecteur, ou un autre personnage) et à lui faire adopter son point de vue. Il va donc utiliser des arguments, et des types de raisonnements, dans le cadre d'un plan plus vaste, d'un but final.

C'est ce plan d'ensemble que l'on désigne par l'image de la stratégie d'argumentation : comme s'il fallait un plan, en vue de remporter une bataille. Cette stratégie, dans une situation d'énonciation donnée, vise à exposer et à soutenir une thèse, souvent contre une thèse opposée, implicite ou explicite, qu'elle cherche à réfuter ou à discuter. L'argumentation prend alors une fonction polémique.

1°) EXPOSER – SOUTENIR

Une thèse peut se développer selon une organisation variable, souvent mise en évidence par la disposition typographique (importance des paragraphes) et les connecteurs logiques. Deux choses importent :

L'ordre des éléments :

La thèse peut être énoncée au début de l'argumentation, et être éventuellement confirmée ou précisée ensuite. Elle peut être indiquée après une concession ou encore n'apparaître qu'à la fin du développement, comme conclusion de l'argumentation.

Arguments et exemples peuvent progresser selon un ordre chronologique, ou un ordre thématique (selon le domaine considéré), ou un ordre analytique (l'exposé des faits, puis ses causes, et enfin ses conséquences ou ses remèdes), ou selon un plan comparatif. Si le point de vue adverse est examiné, on aura alors souvent affaire à un plan dialectique (dit aussi plan critique : thèse, antithèse, synthèse).

Le type de raisonnement :

Examinez la façon dont les arguments s'enchaînent :

- **le raisonnement inductif** part de l'observation de faits particuliers pour aboutir à une conclusion de portée générale. C'est généralement le type de démarche de la science expérimentale.

- **le raisonnement déductif** part d'une hypothèse ou d'une idée générale pour en déduire une proposition particulière. Le syllogisme est le type même du raisonnement déductif : on part de deux considérations générales appelées les prémisses pour en tirer une conclusion particulière (ex : Tous les hommes sont mortels ; or Socrate est un homme ; donc Socrate est mortel).

- le raisonnement par analogie, ou par comparaison : il procède par rapprochement de réalités ou de situations, et étend à l'une le constat fait à propos de l'autre.

- le raisonnement elliptique : il laisse le lecteur dégager lui-même la thèse ou les conclusions (non sans l'avoir auparavant "orienté" ...).

2°) RÉFUTER – DISCUTER

Argumenter, c'est aussi critiquer, réfuter, discuter la thèse d'autrui, pour mieux construire sa propre thèse. Le texte se fait alors dialogue, ou controverse. On retrouve dans ce type de texte :

- **le raisonnement concessif** : le locuteur semble admettre momentanément un fait ou un argument qui contredit son opinion, mais il maintient finalement son point de vue.

- le raisonnement critique : le locuteur attaque ou réfute la thèse opposée à la sienne. Il démontre la non-validité de ses arguments. On le repère aux connecteurs logiques d'opposition.

- **le raisonnement par l'absurde** ou **raisonnement a contrario**, montre que les arguments de l'adversaire entraînent des conséquences inadmissibles logiquement. La thèse soutenue est présentée, explicitement ou non, comme la seule possible ; et la thèse adverse est non seulement réfutée, mais aussi tournée en ridicule. Ce type de raisonnement est particulièrement polémique.

Attention : le raisonnement peut être perverti et faussé,

- soit à la base, si l'argument de départ est faux,

- soit en raison de fautes inductives (= des conclusions fausses, parce que tirées de raisons insuffisantes, ou de généralisations abusives),

- soit en raison de fautes déductives ; comme les sophismes, qui sous l'apparence d'une argumentation très logique, aboutissent à une conclusion totalement fausse ou illogique.

Ex : tout de qui est rare est cher ; or un cheval bon marché est rare ; donc un cheval bon marché est cher ! → Paradoxal, non ?

Tous ces éléments s'inscrivent dans une stratégie d'ensemble qui est la dialectique. Leur étude doit prendre en considération la dynamique propre à chaque texte, ainsi que le genre littéraire de celui-ci.

Le VOCABULAIRE du texte ARGUMENTATIF :

1 les composantes de l'argumentation = ensemble d'idées logiquement reliées afin de démontrer, de défendre une thèse. Elle comporte des arguments, des exemples, des liens logiques.

- la thèse ou le point de vue = on désigne ainsi une prise de position par rapport à un problème, dans un texte argumentatif. C'est en fait ce que l'auteur veut prouver, son point de vue, l'idée qu'il veut défendre, son avis sur la question, son opinion.

- l'adhésion = c'est le degré de confiance accordé à une thèse.

- la réfutation = démonstration qui combat une thèse pour en montrer les faiblesses ou la fausseté. Fait de réfuter, de contredire. On l'appelle parfois aussi antithèse.

- la synthèse = 1 / Ensemble constitué par les éléments réunis; opération intellectuelle par laquelle on rassemble les éléments de connaissance concernant un objet de pensée en un ensemble cohérent (vue d'ensemble, synthèse des connaissances, bilan). 2 / Notion ou proposition qui réalise l'accord de la thèse et de l'antithèse en les faisant passer à un niveau supérieur ; réalité nouvelle qui embrasse la thèse et l'antithèse en un tout .

- l'argument = un élément de raisonnement destiné à prouver qu'une thèse est vérifiée. Contrairement à l'exemple, l'argument est abstrait, c'est une idée, une justification. Un argument n'est valable que s'il est clairement formulé, en lien avec la thèse, et distinct d'un cas particulier (l'argument doit être général)

- l'objection = argument qui sert à réfuter une thèse. Dans un travail écrit, les objections se trouveront le plus souvent dans la réfutation ou l'antithèse.

- l'exemple = est destiné à illustrer un argument. Il n'est valable que s'il est précis. Suivant le cas, il peut être puisé dans les lectures personnelles, ou dans sa propre expérience, ou encore dans l'actualité. C'est un cas concret, un fait particulier.

2 Les liens logiques (ou connecteurs logiques)

- la cause (ou causalité) = ce qui détermine une chose, ce qui est à son origine. Elle peut être introduite par : "parce que, puisque, comme, à cause de, du fait de..." La cause est toujours première chronologiquement parlant.

- la conséquence = ce qui découle d'un principe, d'un fait, ce qui résulte d'un événement. Elle est introduite par : "donc, par conséquent, si bien que, de sorte que...". La conséquence vient toujours en second au plan chronologique.

- l'addition = fait d'ajouter quelque chose. Le mot désigne aussi une relation logique où une idée s'ajoute aux précédentes. Elle peut être introduite par des mots comme : "et, de plus, par ailleurs, en outre, d'autre part...".

- la concession = stratégie d'argumentation qui consiste à admettre, dans un premier temps, un argument qui ne va pas dans le sens de la thèse, pour le combattre ensuite par un second argument qui, lui, permet de défendre la thèse. Ce 1^{er} contre-argument est appelé concession. La concession est introduite par : "certes, bien sûr, évidemment, malgré, en dépit de..." Elle est en général suivie d'une opposition de type "Mais, cependant, néanmoins...".

- l'opposition = c'est une seconde affirmation qui s'oppose nettement à la première → antithèse. Ce raisonnement critique se repère aux connecteurs logiques d'opposition.

- les connecteurs temporels = ils sont utilisés pour souligner l'avancement, la progression du récit → accélération, ralentissement, ellipse, etc...

- l'implicite = par opposition à ce qui est explicite, ce qui est implicite n'est pas dit ouvertement, n'est pas formulé clairement, mais est sous-entendu...

3 Les modes de raisonnement

- raisonnement par induction = type de raisonnement qui consiste à passer du particulier au général. Cela signifie qu'à partir d'un fait ou d'une série de faits, on aboutit à une idée générale. C'est un raisonnement très fréquent dans les sciences expérimentales : on réalise une série d'observations, des expériences, et à partir de celles-ci on dégagne des règles, des lois.

- par déduction = opération logique qui consiste à passer d'une étape à l'étape suivante, souvent sous la forme de passage d'une cause à une conséquence. La

déduction peut aussi avoir un sens plus particulier qui s'oppose alors au sens de «induction» : c'est le passage du général au particulier (à partir d'une loi, de la théorie, on en déduit des conséquences sur un fait particulier)

- le syllogisme est le type même du raisonnement déductif = il part de deux propositions posées comme vraies et appelées les prémisses, pour aller vers une conclusion logique.

Ex : Tous les hommes sont mortels ; or Socrate est un homme ; donc Socrate est mortel.

Le syllogisme peut parfois être un sophisme, autrement dit il semble logique, mais conduit à des absurdités. Il ne faudrait pas pour autant penser que les syllogismes sont toujours absurdes. La plupart du temps ils sont justes, logiques et donc corrects. Voici un exemple de faux-syllogismes : - par analogie = mise en relation de deux objets, deux phénomènes, deux situations qui appartiennent à des domaines différents mais font penser l'un à l'autre parce que leur déroulement, leur aspect, présentent des similitudes. Le raisonnement par analogie est la recherche d'une conclusion à partir de cette mise en relation. La métaphore et la comparaison sont des figures de l'analogie.

- par l'absurde = raisonnement qui démontre une proposition en prouvant que la négation de cette proposition aboutit à une contradiction. On dit parfois qu'on démontre la fausseté d'une thèse en s'appuyant sur les conséquences absurdes qui s'en suivraient si on l'adoptait. Ex : pour démontrer que x est positif, on montre que si x était négatif, alors on aboutirait à un résultat aberrant.

- par opposition juxtapose deux propositions qui se contredisent.

- par ellipse = le raisonnement elliptique laisse le lecteur dégager lui-même la thèse ou les conclusions (non sans l'avoir auparavant orienté...)

4 les différents types d'arguments :

- l'argument logique est de type rationnel ; sa vérité repose sur une cohérence interne

(ex : être libre, c'est refuser l'esclavage).

- l'argument de valeur : il se réfère à un système de valeur communément admis. Sa validité, limitée à ce système, ne remporte pas forcément l'adhésion générale.

- l'argument d'expérience : fondés sur l'observation et l'expérience, ils sont souvent de l'ordre du constat (ex : les gens qui ont peur des autres sont souvent agressifs).
- l'argument d'autorité : l'auteur a recours à la caution d'un homme illustre pour légitimer ses propres affirmations. Mais ce recours varie selon les cultures, les époques, les idéologies.
- l'argument "ad hominem" : il est utilisé pour discréditer quelqu'un, en attaquant non pas les idées, mais la personne même. Ce type d'argument est souvent spécieux, c'est-à-dire sans valeur véritable.

Arguments et exemples peuvent progresser selon un ordre chronologique, ou un ordre thématique (selon le domaine considéré), ou un ordre analytique (l'exposé des faits, puis ses causes, et enfin ses conséquences ou ses remèdes), ou selon un plan comparatif. Si le point de vue adverse est examiné, on aura alors souvent affaire à un plan dialectique (ou plan critique : thèse, antithèse, synthèse).