

Cours destiné aux étudiants Master 1 en CRP

Chargé de cours: BENAICHA Abdelkrim

CHAPITRE 1: la communication argumentative



- Le champ d'argumentation
- Les différents registres de communication
- Le triangle argumentatif
- Le transport de l'opinion vers l'auditoire
- Les éthiques de l'argumentation

Axe 2: L'argumentation

- Définition, Types, Stratégies
- Types d'arguments
- Articulation des arguments
- Types de raisonnements
- Stratégies argumentatives
- L'argumentation et La rhétorique

Axe 1: Argumentation et communication

Qu'est-ce que l'argumentation?

- Un acte spécifique de communication
- Proposer une opinion avec de bonnes raisons
- Un moyen puissant pour partager une opinion
- Alternative à la violence physique

→ Argumentation vs Communication

- Argumenter c'est d'abord communiquer
- Différent de la manipulation
- S'adresse à un auditoire universel ou particulier
- Repose sur une éthique de communication



Le champ d'argumentation

L'identification du champ argumentatif nécessite de comprendre les éléments suivants :

Savoir ancien

- Savoir structuré sur l'argumentation
- Méthodes et procédés récents dans l'histoire
- Trois types visés: logos/pathos/ethos
- Fondement de la rhétorique

Acte spécifique

- Argumenter = communiquer
- Différent de convaincre à tout prix
- Argumenter = raisonner
- Proposer une opinion avec de bonnes raisons

Types d'auditoire

- Auditoire universel : humanité, société
- Démonstrations scientifiques
- Auditoire particulier : personne spécifique
- Détermine le type d'argumentation

<u> বাঁ</u> Éthique de l'argumentation

- Savoir se restreindre moralement
- Distinction avec la manipulation
- Respect des règles argumentatives
- Recherche de l'adhésion libre

Les différents registres de communication

La communication peut prendre trois formes distinctes selon l'intention du locuteur

© Exprimer

- Manifestation d'un sentiment
- Expression d'un état intérieur
- Regard singulier sur le monde
- Dimension subjective

"Je ressens de la joie en partageant ce moment avec vous."

Informer

- Description objective d'une situation
- Transmission de faits vérifiables
- Neutralité du locuteur
- Précision et exactitude

"La température moyenne a augmenté de 1,2°C depuis l'ère préindustrielle."

Convaincre

- Proposer de bonnes raisons
- Inciter à adhérer à une opinion
- Alternative à la violence
- Recherche de l'adhésion

"Il est nécessaire d'agir maintenant pour préserver notre environnement pour les générations futures."











Convaincre

Le triangle argumentatif

En argumentation, il convient de distinguer plusieurs niveaux essentiels :



L'orateur

Celui qui argumente pour lui-même ou pour autrui



L'opinion de l'orateur

Appartient au domaine du vraisemblable (thèse, idée, point de vue)



L'argument

Opinion mise en forme pour **convaincre**, présentée par écrit ou parole



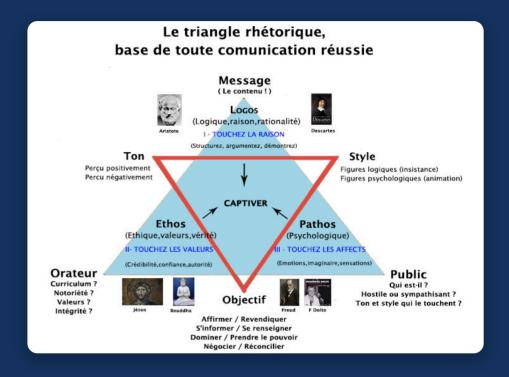
L'auditoire

Personne, public ou ensemble que l'orateur veut convaincre



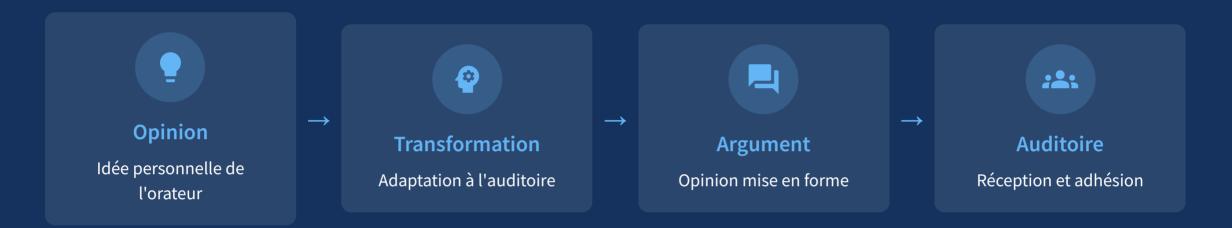
Le contexte de réception

Ensemble des opinions, valeurs et jugements partagés par l'auditoire



Le transport de l'opinion vers l'auditoire

L'objectif est de faire en sorte que l'opinion s'intègre dans le contexte de réception de l'auditoire



⇄ Transformation de l'opinion

- Différence entre ce que l'on pense et ce que l'on dit
- Présentation adaptée au public
- Absence de contradiction entre opinion et forme

Réception de l'argument

- Aucune opinion n'intervient en terrain vierge
- S'inscrit dans un ensemble de représentations
- Modification du contexte de réception

Changement de point de vue

- L'auditoire ne gagne pas une opinion "en plus"
- Modification de sa perception du monde
- Processus d'intégration cognitive

Les éthiques de l'argumentation

L'argumentation est une **éthique de communication** qui affirme que tout n'est pas manipulation de la pensée



Tout est-il argumentable?

- Le champ vraisemblable : domaine où l'argument est actif
- L'opinion se distingue de la certitude et de la foi
- Trois domaines échappent à l'opinion : science, religion, sentiments



Tous les arguments sont-ils bons?

- Cohérence entre l'opinion et l'argumentation
- Le public doit être libre d'adhérer à l'opinion
- Distinction entre manipulation et argumentation

"La véritable argumentation laisse une distance de liberté pour le public"



Limites à l'action sur l'auditoire?

- Intervention sur le lien orateur/auditoire : stratégies de manipulation (pathos)
- Intervention sur le lien argument/auditoire : utilisation de la rhétorique
- Le rôle de la clarté dans l'énoncé de l'opinion

Axe 2: L'argumentation: Définition, Types, Stratégies

Exploration des différentes dimensions de l'argumentation comme moyen de **persuasion** et de **communication**

B Définition

- L'argument : fait, idée, thèse, preuve
- Convaincre : adhésion réfléchie (raison)
- Persuader : adhésion affective (sensibilité)
- Délibérer : confrontation d'idées

Types d'arguments

- Autorité : référence, expérience, témoignage
- Communauté : opinions communes, valeurs
- Cadrage: définition, présentation, association
- Analogie : métaphore, exemple réel/fictionnel

Articulation & Raisonnements

- Connecteurs logiques : cause, conséquence, opposition
- Raisonnement causal: thèse/antithèse
- Raisonnement dialectique : thèse/antithèse/synthèse
- Raisonnement déductif/inductif : du général au particulier

Stratégies argumentatives

- Organisation énonciative : implication personnelle
- Armes de l'argumentation : rythme, figures de style
- Argumentation directe/indirecte: essai vs fiction
- Approches: langagière, communicationnelle, dialogique

L'argumentation et La rhétorique

- Logos: stratégies logiques, preuves objectives
- Pathos: stratégies émotionnelles, invocation des sentiments
- Ethos: stratégies éthiques, vertus morales, crédibilité

La définition de l'argumentation

L'argumentation se distingue par ses objectifs et ses méthodes spécifiques

L'argument

- Fait, idée, thèse, preuve, raison
- Justifie une position entre prémisses et conclusion
- Peut faire appel à des valeurs (bien/mal)
- Peut être incontestable (alibi) ou contestable

La démonstration

- S'appuie sur des preuves pour établir une vérité
- Établit la vérité par raisonnement probant
- Concerne le champ des certitudes
- Se distingue de l'argumentation (opinions)

© Convaincre

- Obtenir l'adhésion réfléchie du destinataire
- Toucher la raison plus que les sentiments
- Recours à des arguments logiques
- Références culturelles et articulations explicites

"Je vous présente des preuves factuelles pour appuyer ma thèse"

•

Persuader

- Obtenir l'adhésion affective du destinataire
- Toucher la sensibilité plus que la raison
- Joue sur l'image et les émotions
- Recours aux figures de style (métaphores, hyperboles)

"Je vous fais ressentir l'urgence d'agir maintenant"

<u>Délibérer</u>

- Confronter des idées différentes ou opposées
- Former son propre jugement
- Dialogue entre représentants de points de vue différents
- Démarche dialectique : thèse/antithèse
- Recherche d'une synthèse nuancée
- Dépassement des oppositions

Les types d'arguments

Quatre grandes familles d'arguments selon Philippe Breton



Argument d'autorité

- Se réfère à une personnalité reconnue
- Utilise l'expérience ou la compétence
- S'appuie sur des témoignages

"Comme le dit Einstein, l'imagination est plus importante que le savoir."



Argument de communauté

- Fait appel aux opinions communes
- S'appuie sur des valeurs partagées
- Utilise le consensus social

"Tous les citoyens responsables savent que le vote est un devoir civique."

נו

Argument de cadrage

- Présente une définition spécifique
- Met en avant certains aspects
- Associe à des concepts connus

"Ce n'est pas une crise, mais une opportunité de repenser notre modèle économique."



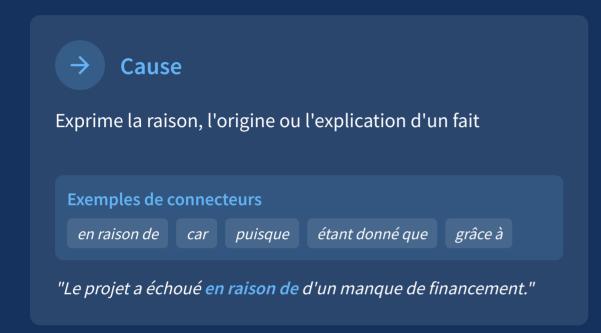
Argument par analogie

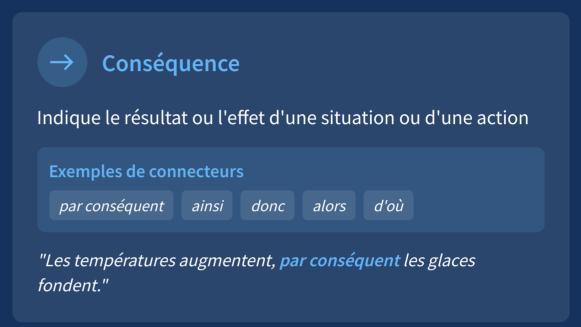
- Utilise des métaphores
- Compare à des exemples réels
- Fait référence à des fictions

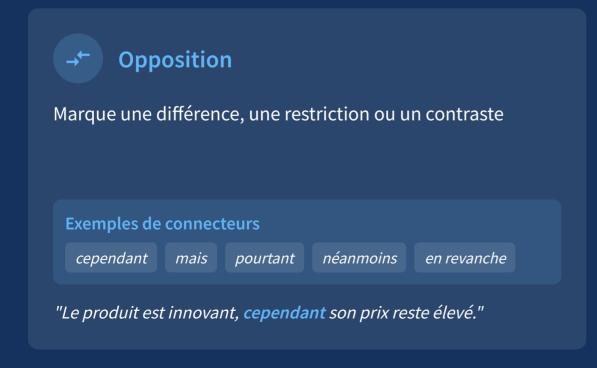
"Gérer une entreprise, c'est comme diriger un orchestre : chaque musicien a sa partition mais tous suivent le même chef."

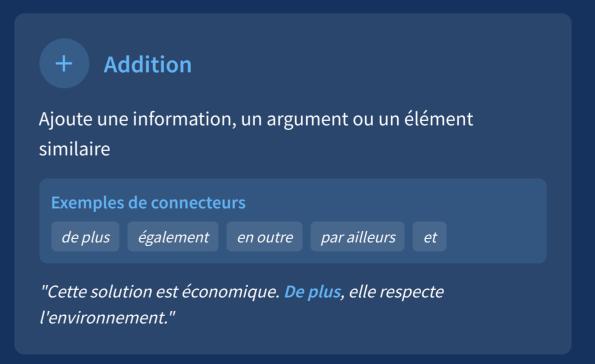
L'articulation des arguments

Les connecteurs logiques assurent la cohérence et la progression du discours argumentatif









Les types de raisonnements

Différentes approches pour structurer sa pensée argumentative



- Établit une relation de cause à effet
- Structure: Si A alors B
- Met en évidence les conséquences

"Si nous réduisons notre consommation d'énergie (A), alors nous diminuerons notre empreinte carbone (B)."

- Confrontation d'idées opposées
- Structure: Thèse / Antithèse / Synthèse
- Dépassement des contradictions

"Thèse: Le progrès technique est bénéfique. Antithèse: Le progrès technique crée des inégalités. Synthèse: Un progrès maîtrisé et équitable."

Raisonnement déductif

- Passe du général au particulier
- Part de principes universels
- Applique des règles générales à des cas spécifiques

"Tous les hommes sont mortels (général). Socrate est un homme (particulier). Donc Socrate est mortel (conclusion)."

Raisonnement inductif

- Passe du particulier au général
- Part d'observations spécifiques
- Généralise à partir de cas particuliers

"Le cygne 1 est blanc. Le cygne 2 est blanc. Le cygne 3 est blanc. Donc tous les cygnes sont probablement blancs."

Les stratégies argumentatives

Différentes approches pour renforcer l'efficacité de l'argumentation



Organisation énonciative

- Implication personnelle du locuteur
- Choix des pronoms (je, nous, on)
- Modalisateurs (peut-être, sans doute)
- Adaptation au contexte et à l'auditoire

"Je pense que nous devrions agir maintenant, car notre avenir commun en dépend."

Armes de l'argumentation

- Figures de style (métaphore, hyperbole)
- Rythme et sonorités (allitérations, assonances)
- Reprises et anaphores
- Questions rhétoriques

"La technologie est un fleuve puissant qui transporte notre société vers un avenir inconnu mais prometteur."

Argumentation directe

- Prise de position explicite
- Structure claire (thèse, arguments, exemples)
- Genres: essai, article, discours
- Objectif: convaincre par la raison

"Je soutiens que l'éducation est le fondement du développement social. Premièrement, elle permet..."

Argumentation indirecte

- Prise de position implicite
- Utilisation de récits, fables, apologues
- Genres: conte, roman, allégorie
- Objectif: persuader par l'émotion

"Dans cette fable, le lion représente le pouvoir tyrannique, tandis que les autres animaux symbolisent le peuple opprimé."

L'argumentation et La rhétorique

La rhétorique fournit les outils pour rendre l'argumentation plus efficace



La rhétorique, art de persuader, complète l'argumentation en s'appuyant sur trois piliers fondamentaux identifiés par Aristote. Ces stratégies s'adaptent aux contextes modernes de communication.



Logos

- Stratégies logiques
- Preuves objectives
- Arguments rationnels
- Structures cohérentes

"Les statistiques montrent une corrélation directe entre l'éducation et le développement économique."



Pathos

- Stratégies émotionnelles
- Invocation des sentiments
- Langage figuré
- Exemples concrets

"Imaginez un monde où chaque enfant pourrait réaliser son rêve, quelles que soient ses origines."



Ethos

- Stratégies éthiques
- Vertus morales
- Crédibilité de l'orateur
- Confiance et autorité

"En tant qu'expert avec 20 ans d'expérience dans ce domaine, je peux vous garantir l'efficacité de cette approche."

Les stratégies logiques (Logos)

Le Logos fait appel à la raison et à la logique pour convaincre l'auditoire

II Preuves factuelles

- Statistiques et données chiffrées
- Études scientifiques et recherches
- Faits vérifiables et documentés
- Données historiques ou empiriques

"Selon une étude de l'OMS, 80% des maladies cardiovasculaires pourraient être évitées par une meilleure alimentation."

Raisonnement déductif

- Application de règles générales
- Syllogismes et implications logiques
- Chaînes de raisonnement valides
- Présupposés acceptés par l'auditoire

"Tous les êtres humains ont droit à l'éducation. Or, les réfugiés sont des êtres humains. Donc les réfugiés ont droit à l'éducation."

**

Utilisation de l'induction

- Généralisation à partir d'exemples
- Observations spécifiques et cas concrets
- Analogies et comparaisons
- Échantillons représentatifs

"Dans les 5 entreprises que nous avons étudiées, l'introduction du télétravail a augmenté la productivité de 15%. Le télétravail améliore donc la productivité."



Réfutation d'arguments

- Identification de contradictions
- Dénonciation de sophismes et biais
- Contre-exemples pertinents
- Mise en évidence de faiblesses logiques

"Vous affirmez que cette politique est efficace, mais les statistiques montrent une détérioration des indicateurs économiques depuis sa mise en place."

Les stratégies émotionnelles (Pathos)

Le Pathos fait appel aux émotions et à la sensibilité de l'auditoire



Histoires personnelles

- Témoignages authentiques
- Récits d'expériences vécues
- Anecdotes marguantes
- Éléments biographiques

"En tant que survivant d'un accident de la route, je sais combien la ceinture de sécurité peut sauver des vies."



Langage figuré

- Métaphores et comparaisons
- Images poétiques et évocatrices
- Hyperboles pour amplifier l'impact
- Personnifications

"L'injustice est un cancer qui ronge notre société et que nous devons éradiquer ensemble."



Valeurs partagées

- Appel aux idéaux communs
- Référence à la justice, liberté
- Évocation de l'équité et du respect
- Principes moraux universels

"Notre engagement pour l'égalité des chances reflète les valeurs fondamentales de notre démocratie."



Création d'empathie

- Description de situations touchantes
- Mise en scène de dilemmes moraux
- Évocation de la souffrance ou de l'espoir
- Identification aux personnages

"Imaginez un instant la détresse d'un parent qui ne peut nourrir ses enfants. C'est cette réalité que nous combattons chaque jour."

Les stratégies éthiques (Ethos)

L'Ethos établit la crédibilité et la confiance de l'orateur



Établissement de crédibilité

- Références à l'expertise
- Présentation des qualifications
- Expérience professionnelle
- Connaissances spécialisées

"En tant que médecin avec 15 ans d'expérience en cardiologie, je peux affirmer que cette approche thérapeutique est efficace."

Démonstration d'intégrité

- Cohérence entre paroles et actes
- Transparence et honnêteté
- Reconnaissance des limites
- Respect des engagements

"Je pratique moi-même ce que je prêche : j'ai réduit ma consommation d'énergie de 40% ces trois dernières années."



Respect de l'auditoire

- Reconnaissance d'arguments opposés
- Écoute active et empathie
- Langage adapté au public
- Évitement du mépris ou de la condescendance

"Je comprends que certains puissent avoir des réserves, et je respecte cette position qui mérite d'être examinée attentivement."



Appel à l'autorité morale

- Référence aux valeurs universelles
- Principes éthiques partagés
- Idéaux sociaux et humanistes
- Sagesse traditionnelle ou philosophique

"Comme le disait Mandela, 'ce qui compte dans la vie n'est pas le simple fait que nous avons vécu, c'est la différence que nous avons faite dans la vie des autres'."

Les types d'arguments

Selon Philippe Breton, il existe quatre grandes familles d'arguments



Argument d'autorité

- Délégation du pouvoir : référence scientifique
- Autorité et confiance : sources crédibles
- Expérience : vécu personnel comme preuve
- Témoignage : oculaire ou consommateur

"Le professeur X dit que..."

Argument de communauté

- Opinions communes : proverbes, faits
- Valeurs communes : Justice, Liberté
- Lieux : symétrie, ordre du monde
- S'appuie sur les présupposés du groupe

"Il n'y a pas de fumée sans feu"

Argument de cadrage

- **Définition** : redéfinir une problématique
- Présentation : amplification, chiasme
- Association/Dissociation: similitudes
- Quasi-logique: raisonnement indirect

"Il faut manger pour vivre, et non vivre pour manger"

Argument par analogie

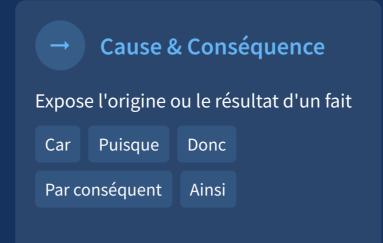
- Métaphore : comparaison concret/abstrait
- Exemple réel : faits historiques
- Exemple fictionnel: apologue, mythe
- Établit des liens entre deux réalités séparées

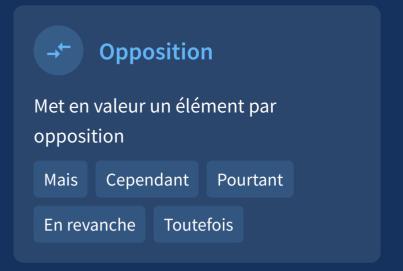
"L'État est comme un navire qui a besoin d'un capitaine"

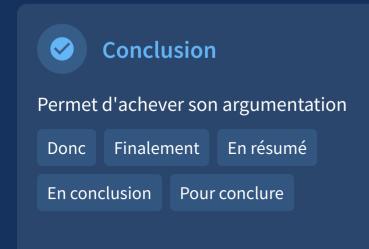
L'articulation des arguments

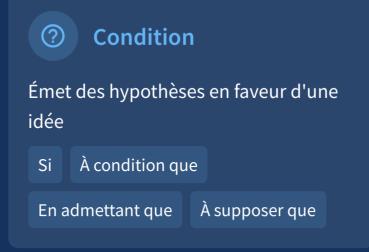
Les connecteurs logiques permettent d'articuler les différentes étapes de l'argumentation

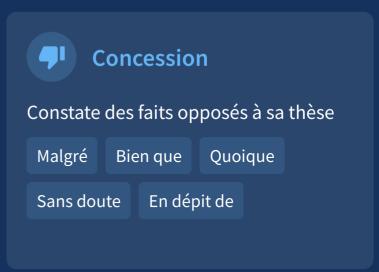












- ··· Autres indices de relation logique
- **77** Ponctuation:(),;, « »,?,!

- **Juxtaposition**: arguments en suite logique
- **Paragraphes**: organisation des idées

Les types de raisonnements

L'organisation des arguments détermine différentes orientations du raisonnement



- S'appuie sur les causes
- Principe de tirer une conséquence
- Thèse/Antithèse
- Cause/Effet
- Problème/Solution

Raisonnement dialectique

- Thèse: opinion initiale
- Antithèse : opinion opposée
- Synthèse: dépassement
- Dialogue entre opposants
- Recherche d'un équilibre

↓ Raisonnement déductif

- Part du général au particulier
- Syllogisme: 2 prémisses → conclusion
- Paralogisme: raisonnement faux (bonne foi)
- **Sophisme**: raisonnement fallace (mauvaise foi)

"Tous les hommes sont mortels. Socrate est un homme. Donc Socrate est mortel."

↑ Raisonnement inductif

- Part du particulier au général
- De cas concrets à une loi
- Des effets à la cause
- Des conséquences au principe
- De l'expérience à la théorie

Raisonnement par analogie

- Rapproche deux situations comparables
- Similitude entre deux propositions
- Analogie explicite: comparaison
- Analogie implicite : métaphore

Autres raisonnements

- Concessif: admet une partie adverse pour mieux la réfuter
- Par l'absurde : montre qu'une affirmation est vraie en prouvant que son contraire est faux

"Si non P est faux, donc P est vraie"

Les stratégies argumentatives

Pour convaincre, persuader ou délibérer, le locuteur choisit des armes du discours adaptées à l'objectif et au destinataire



- Implication personnelle : indices d'énonciation, modalisateurs
- Discours impersonnel: apparence objective
- Intégration de l'opinion adverse : citations, débat intérieur

Armes de l'argumentation

- Rythme de la phrase : binaire, ternaire, exclamations
- Figures de rhétorique : métaphores, comparaisons
- Ironie : visée critique ou agressive
- Implicite : sous-entendus à forte valeur polémique

Argumentation directe ou indirecte

- Directe: locuteur assume sa thèse (essai, discours, manifeste)
- Indirecte: utilisation de la fiction (fable, conte philosophique)
- Suscite l'adhésion par l'agrément plutôt que par la raison
- Permet d'éviter la confrontation directe





La relation entre argumentation et rhétorique démarre au **chevauchement** des éléments partageant l'approche de base des stratégies persuasives

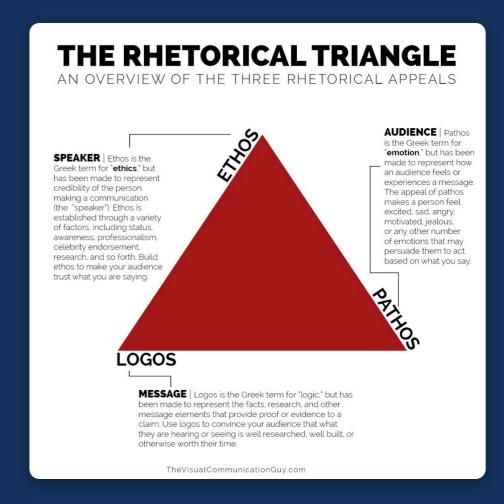
Définition selon Aristote

- La rhétorique comme art de la communication persuasive
- La rhétorique comme art de l'éloquence
- Parole destinée à un auditoire pour l'influencer
- Propositions susceptibles de paraître raisonnables

Trois manières d'entraîner l'adhésion

- Preuve éthique : charisme de l'orateur, autorité
- Preuve pathétique : appel aux sentiments et émotions
- Preuve logique : discours fait d'arguments logiques

La rhétorique distingue trois manières d'entraîner l'adhésion : par l'éthique, le pathos et le logos.



Les stratégies logiques (Logos)

Le **Logos** représente l'ensemble des procédés logiques utilisés pour justifier une position par la raison et les preuves objectives

Caractéristiques du Logos

- Ensemble de procédés logiques pour justifier une position
- Principaux outils du raisonnement logique
- Arguments objectifs émanant du discours démonstratif
- Force persuasive interne de la langue

Types de preuves logiques

- Preuves logiques : raisonnement déductif, inductif
- Preuves objectives : faits vérifiables, données
- Preuves empiriques : observations, expériences
- Preuves statistiques : chiffres, pourcentages

Exemple d'argument logique

"Tous les hommes sont mortels. Socrate est un homme. Donc Socrate est mortel." (Syllogisme)

Outils du Logos

- Déduction : du général au particulier
- Induction : du particulier au général
- **Explication**: clarification des concepts
- Exemple : illustration concrète
- Analogie: comparaison logique









Les stratégies émotionnelles (Pathos)

Le **Pathos** représente l'ensemble des techniques qui visent à **toucher les émotions** et la sensibilité de l'auditoire

© Caractéristiques du Pathos

- Représente tout ce qui est émotionnel
- Invocation des sentiments, désirs, motivations
- Tentative de manipulation des émotions
- Agit par débordement émotionnel chez le public

Mécanismes d'action

- Mobilisation des passions et émotions
- **Séduction** par des stratégies affectives
- Distraction si utilisée au moment opportun
- Poids argumentatif plus important que la logique

Exemple d'argument pathétique

"Pensez à ces enfants qui n'ont pas accès à l'éducation! Chaque don peut changer une vie."





- Récits personnels et témoignages
- Imagerie et langage sensoriel
- Métaphores et comparaisons évocatrices
- Questions rhétoriques engageantes
- Empathie
- Identification
- Engagement

Les stratégies éthiques (Ethos)

L'Ethos représente l'ensemble des techniques qui visent à établir la crédibilité et l'autorité morale de l'orateur

L Caractéristiques de l'Ethos

- Lien avec les vertus morales et l'ordre moral
- Découverte des coutumes, mœurs et personnalité
- Présentation ou gestion d'une identité
- Qualité morale qui engendre la persuasion

Construction de la crédibilité

- Image de soi projetée à travers le discours
- Preuve technique rendant le discours plausible
- Inspiration de la confiance par la parole
- L'attraction de plaire à autrui dans le processus

Exemple d'argument éthique

"En tant que médecin avec 20 ans d'expérience, je peux vous assurer que ce traitement est efficace et sans danger."



Techniques de l'Ethos

- Références à l'expertise et à l'expérience
- Langage et style adaptés à l'auditoire
- Témoignages et citations d'autorités
- Apparence et comportement cohérents
- Confiance
- Autorité
- Respect