

Les formes de l'argumentation

1. Arguments et raisonnements

▪ Les types d'arguments

- ↪ **L'argument logique** repose sur l'enchaînement rationnel de deux propositions : l'auteur tire une conséquence logique de faits considérés comme établis.
- ↪ **L'argument par analogie** opère un rapprochement entre la thèse défendue (opinion abstraite) et un exemple concret.
La poésie est comme la danse, inutile et belle.
- ↪ **L'argument d'expérience** est fondé sur l'observation du locuteur : s'appuyant sur son expérience, il dresse des constats qui lui semblent des vérités absolues.
- ↪ **L'argument d'autorité** fonde la valeur d'une affirmation sur le propos d'une personnalité reconnue ou sur un texte de référence contestée.
Comme le disait Valéry, la poésie est à la prose ce que la danse est à la marche.
- ↪ **L'argument ad hominem** consiste à réfuter une proposition en la rattachant au discrédit personnel de celui qui l'énonce ou de ceux qui la soutiennent. Ce type d'argument est fréquemment employé dans le discours polémique.

▪ L'articulation des arguments

Les connecteurs logiques permettent d'articuler les différentes étapes de l'argumentation ; ils mettent en évidence le type de relation logique mis en œuvre : cf. la fiche donnée sur les connecteurs logiques.

▪ Les types de raisonnements

De l'organisation des arguments dépendent différentes orientations du raisonnement.

- ↪ Le **raisonnement déductif** part de propositions générales pour en déduire une conséquence particulière. Le **syllogisme** est un raisonnement déductif qui, de deux propositions appelées prémisses, conduit à une troisième proposition, la conclusion particulière.

Les hommes sont mortels

(or) Socrate est un homme

(donc) Socrate est mortel.

- ↪ Le **raisonnement inductif** suit la démarche inverse : le locuteur part de faits particuliers pour conduire à une vérité générale.
- ↪ Le **raisonnement par analogie** met en relation le thème traité avec un autre thème. Ce raisonnement permet d'étendre à la thèse que l'on soutient des constats ou des conclusions déjà admis dans d'autres situations.
- ↪ Le **raisonnement concessif** semble donner raison dans un premier temps à certains aspects de la thèse adverse pour mieux la renverser dans un second temps.

Certes, vous avez raison sur ce point... Mais vous ne pouvez pas en déduire que...

- ↪ Le **raisonnement par l'absurde**, ou *a contrario*, montre que la thèse de l'adversaire aboutit à des conséquences absurdes.

2. Convaincre, persuader, délibérer

A la différence de la **démonstration**, qui s'appuie sur des preuves pour établir une vérité, l'**argumentation** concerne le champ des opinions qui prêtent à discussion. Argumenter peut prendre trois formes.

▪ Convaincre

Convaincre, c'est d'obtenir l'**adhésion réfléchie** du destinataire, toucher sa raison plus que ses sentiments. Le locuteur fait appel au savoir et au raisonnement du destinataire pour l'amener à partager ses arguments. Il recourt donc volontiers à des arguments logiques, à des références culturelles et à des articulations explicites.

▪ Persuader

Persuader, c'est obtenir l'**adhésion affective** du destinataire, toucher sa sensibilité plus que sa raison. La logique du discours laisse place à une relation de communication qui cherche à suggérer, à séduire. Le locuteur

joue sur l'image qu'il donne de lui-même plus que sur la rigueur des arguments. Il fait appel aux figures susceptibles d'émouvoir ou de choquer : métaphores, hyperboles, antithèses... Il laisse une grande part à l'implicite, et recourt volontiers à une **argumentation indirecte**.

- Délibérer

Délibérer, c'est confronter des idées différentes ou opposées pour former son propre jugement. Cette **confrontation d'opinions** peut se présenter comme un dialogue entre des représentants des différents points de vue (dialogue délibératif). Elle peut aussi être intégrée au raisonnement, qui adopte alors une **démarche dialectique**, examinant successivement les arguments favorables et défavorables (thèse et antithèse) pour chercher à dépasser les oppositions en une synthèse nuancée.

3. Les stratégies argumentatives

Pour convaincre, persuader ou délibérer, le locuteur choisit certaines « armes » du discours en fonction de l'**objectif** poursuivi et du **destinataire** visé : c'est la **stratégie** de l'argumentation.

- L'organisation énonciative

- ↪ Le locuteur a le choix de **s'impliquer** plus ou moins dans son argumentation. Il peut se manifester personnellement par des indices d'énonciation, des modalisateurs et des marques de jugement.
- ↪ Il peut au contraire **se replier** derrière une argumentation apparemment impersonnelle et neutre, pour donner à son propos l'apparence d'une démonstration objective.
- ↪ Le discours argumentatif tient par ailleurs compte de l'**opinion adverse**. Il peut l'inclure sous une forme de citations pour mieux la rejeter ensuite, ou encore l'intégrer comme le moment d'un débat intérieur.

- Les armes de l'argumentation

Le discours argumentatif recourt à des **procédés rhétoriques** qui engagent le texte dans un **registre** donné.

- ↪ Le **rythme de la phrase** vise à appuyer l'argument : rythme binaire ou ternaire, exclamations et interrogations expressives.
- ↪ Les **figures de rhétorique** sont largement mobilisées : les métaphores et comparaisons contribuent aux raisonnements par analogie ; les figures d'insistance donnent du poids à l'idée défendue.
- ↪ L'**ironie** porte en elle une visée critique ou agressive : elle permet au locuteur de dire le contraire de ce qu'il pense pour montrer le ridicule de l'opinion adverse.
- ↪ L'**implicite** permet d'emporter habilement l'adhésion du lecteur, qui est supposé admettre les principes que l'on passe sous silence. Les sous-entendus peuvent avoir une forte valeur polémique, car ils échappent à toute réfutation.

- Argumentation directe ou indirecte

Une argumentation peut donc revêtir diverses formes. Elle peut être **directe**, quand le locuteur assume en son nom la thèse qu'il défend (dans l'essai, le discours, le manifeste, la lettre ouverte), ou **indirecte**, quand il utilise pour persuader le moyen détourné de la fiction (dans la fable, le conte philosophique, le récit allégorique...), afin de susciter l'adhésion par l'agrément.