

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.

1°) DÉFINITIONS

Argumenter, ou chercher à **convaincre**, c'est utiliser des moyens rationnels et logiques pour démontrer la vérité ou de la fausseté d'un fait. C'est chercher à faire comprendre par une démarche essentiellement intellectuelle, en ayant recours au savoir, aux connaissances et à la logique. 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, le flatter, à ridiculiser l'adversaire et ses thèses... On cherche plus à entraîner l'adhésion de l'autre qu'à le convaincre de façon rationnelle. Persuader consiste à faire croire en cherchant à ébranler l'âme, à obtenir une adhésion affective du locuteur.

Enfin, **délibérer**, c'est peser le pour et le contre, examiner les différents points de vue et arguments, avant de se décider (un jury délibère dans un procès, avant de donner son verdict).

L'**argumentation** est l'ensemble de la démarche par laquelle on veut convaincre ou persuader l'autre, **l'enjeu** désignant ce qui *est en jeu*, l'objectif à atteindre, le "gain" espéré.

Toute argumentation présente une **thèse**, opinion ou position que l'on a par rapport à un thème ou problème donné ; c'est la notion que développe et que défend le texte, l'auteur. 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 parfois jouer le rôle de "preuves", venant renforcer les idées énoncées (ils deviennent alors argumentatifs).

2°) LES MOTS DE LIAISON

Les articulations ou **connecteurs logiques** jouent un rôle important dans la construction d'une argumentation ; ils articulent les arguments en chaînons 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...	<i>permet d'ajouter un argument ou un exemple nouveau aux précédents</i>
PARALLÉLISME COMPARAISON	de même - de la même manière - ainsi que - comme...	<i>établit un rapprochement entre deux faits</i>
CONCESSION	malgré + GN - sans doute - en dépit de - bien que + Vb - quoique - quand bien même...	<i>permet de constater des faits ou des arguments opposés à sa thèse, tout en maintenant son opinion</i>
OPPOSITION	mais - au contraire - or - cependant - pourtant - en revanche - tandis que - alors que - néanmoins - toutefois, ...	<i>permet d'opposer deux faits, deux arguments, souvent pour mettre en valeur l'un d'entre eux</i>
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...) ...	<i>permet d'exposer l'origine, de remonter à la cause d'un fait</i>
CONSÉQUENCE	ainsi - donc - c'est pourquoi - par suite - de là - d'où - dès lors - de sorte que - si bien que - par conséquent...	<i>permet d'énoncer le résultat, l'aboutissement d'un fait ou d'une idée</i>
CONCLUSION	donc - ainsi - finalement - en résumé - en bref - en définitive - pour conclure - en conclusion...	<i>permet de conclure une argumentation</i>

Mais **les relations logiques** peuvent aussi être décelées à travers d'autres indices :

- la **ponctuation** → les deux points peuvent introduire une explication, ou bien une cause, ou encore un exemple ; les parenthèses ou les tirets amènent un détail supplémentaire ; les guillemets peuvent mettre un mot/une expression en valeur pour attirer l'attention dessus (soit pour insister sur ce mot, soit au contraire dans une intention ironique) ; le point d'interrogation peut être une interrogation oratoire qui amène ensuite une explication...

- la **juxtaposition** simple de deux arguments → ils peuvent former une suite logique (le 2^{ème} vient renforcer le 1^{er}) ou s'opposer (le 2^{ème} contredit le premier) ... À vous de voir pourquoi ils sont simplement juxtaposés, sans lien logique entre eux, et quel est l'effet produit...

- la composition du texte en **paragraphes** peut aussi aider à voir que l'on passe d'un argument à un autre... Il faut toujours être attentif à la disposition du texte, à son PLAN, à l'ordre des idées/arguments, au nombre de § et à leur contenu.

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** *. (voir : le registre polémique)

1°) les différents types d'**ARGUMENTS**

On peut employer différentes 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, reconnu dans tel ou tel domaine, 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 qqn, en attaquant non pas ses idées, mais sa personne même (ou sa vie privée). Parce qu'il en appelle au particulier au détriment de la vérité générale et de la réflexion personnelle, ce type d'argument est souvent "spécieux", c'est-à-dire sans valeur véritable.

Il y a aussi **les "mauvais" arguments, ou arguments fallacieux** :

Certaines phrases se présentent comme des arguments, mais n'ont pas de valeur rationnelle ni logique, ou elles comportent des erreurs.

- la **pétition de principe** ou **postulat de départ** présente comme vrai ou recevable ce qui devrait être démontré.
- la **"fausse cause"** aussi appelée « **saut à la cause** » est une façon de présenter un lien chronologique comme un lien, logique, de cause à effet (or, ce n'est pas parce que deux événements A et B se suivent qu'ils sont forcément liés, ou que A est la cause de B).
- le **renversement de cause à effet** consiste à présenter une conséquence B comme étant en fait la cause de A. On inverse ainsi la relation logique entre A et B.

- la **contre-vérité** est une affirmation manifestement contraire à la vérité.
- l'**opinion**, personnelle (ou collective) tente de faire passer une prise de position personnelle, pour une vérité universelle.
- la **généralisation abusive** : on prend en fait quelques faits, ou exemples, ou individus, pour attaquer (ou louer, c'est selon) tout le groupe, toute la catégorie, tout l'ensemble. On généralise à partir d'un nombre insuffisant ou trop réduit.
- la **non-pertinence** : la réponse faite n'a rien à voir avec le sujet, on dévie du sujet, on esquive ou fausse le débat.
- l'**amalgame** : on assimile abusivement deux éléments qui n'ont rien à voir.
- le **faux syllogisme** * ou **paralogisme** (quand l'interlocuteur se trompe de bonne foi dans son raisonnement) ou encore **sophisme** (quand il essaie volontairement de fausser le raisonnement).
* voir plus bas : la « raisonnement déductif »

Ce ne sont pas là des arguments recevables.

2°) les principaux types de **RAISONNEMENT** :

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** présentés est important :

La thèse peut être énoncée au **début** de l'argumentation, et être éventuellement confirmée ou précisée ensuite. Mais elle peut aussi être indiquée après une **concession** ; ou encore n'apparaître que tout 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**, ou selon **leur ordre d'importance** (argument le plus faible ou le moins convaincant au début, pour terminer sur l'argument "massue").

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 employé pour **DÉMONTRER, PROUVER** :

Il est important d'examinez la façon dont les arguments s'enchaînent. On peut trouver :

- 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, qui part des observations tirées des expériences pour poser des hypothèses ou lois générales.
- le raisonnement **déductif** part d'une hypothèse ou d'une idée générale pour en déduire une proposition particulière. ex : si A et B, alors C.

Le **syllogisme** est le type même du raisonnement déductif : on part de deux considérations générales appelées les **prémisses** (la **majeure** et la **mineure**) 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, du type A est à B ce que C est à D.

- le raisonnement **par transitivité** : on passe de A à B, puis de B à C, ce qui permet, par un raccourci, de faire le lien entre A et C.

- le raisonnement **par réciprocité** : on explique que A est à B ce que B est à A.

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

❖ on trouve aussi des raisonnements pour **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 (= discussion, débat). On retrouve dans ce type de texte :

- le raisonnement **concessif** (ou la **concession**) : le locuteur semble admettre momentanément un fait ou un argument qui contredit son opinion, mais il maintient finalement son point de vue. Ou il considère comme acceptable une partie seulement de la thèse adverse, ou un seul argument, mais rejette le reste.

- 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 ou postulat 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 fautive 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 ? [* = contraire à la raison, au bon sens !]

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.

3°) Argumentation et implicite

L'argumentation la plus efficace n'est pas forcément la plus lourdement structurée : pour emporter l'adhésion du lecteur, il faut aussi user de stratégies plus fines, jouant sur l'implicite, les sous-entendus, l'humour, l'ironie...

L'IMPLICITE : du PRÉSUPPOSÉ au SOUS-ENTENDU

On appelle implicite tout "arrière-plan" du discours, tout ce qui n'est pas énoncé clairement. On distingue :

- le **présupposé** = ce qui est nécessairement impliqué par une proposition, indépendamment de toute intention polémique. (ex : "je vais mieux maintenant" implique "j'allais mal avant").
- le **sous-entendu** : toujours intentionnel (comique ou polémique), il joue sur une connivence, une complicité. (ex : "votre prédécesseur était très adroit" → par le compliment fait à un autre et l'emploi de l'imparfait, cela peut être une critique indirecte faite au destinataire).

Ces procédés se rencontrent à l'échelle du texte. Ils peuvent être mis au service d'une cause juste, ou bien utilisés pour détourner l'attention : si le locuteur est de **mauvaise foi**, il peut supposer admis des **principes discutables** ! L'essentiel de son argumentation porte alors sur les conséquences de ces principes, pour faire oublier la faiblesse de ses arguments de fond, leur non-validité...

La **perversion d'une argumentation** peut se faire sentir quand les conséquences réelles du raisonnement s'écartent par trop du but avoué (ex : prêcher à voix haute la vertu, tout en conseillant à mots couverts l'hypocrisie...).

L'IRONIE

L'**ironie** est l'arme favorite du XVIIIe siècle. Elle consiste à dire explicitement une chose, tout en faisant comprendre son contraire ! On l'appelle aussi **antiphrase**.

Pourquoi l'ironie est-elle intéressante ?

- C'est un bon moyen d'éviter la censure (on peut toujours prétendre qu'on disait justement le contraire !) ;
- elle permet de renforcer l'effet de la démonstration → ce qui est suggéré intéresse plus que ce qui est affirmé ;
- elle est assez difficile à réfuter : on ne peut critiquer que ce qui est dit "explicitement" → or, l'ironie travaille dans le sous-entendu, dans l'implicite, sur le non-dit...
- Enfin l'ironie établit une complicité, une connivence avec le lecteur, en lui donnant un rôle actif, puisqu'il doit "décoder" le "vrai" discours sous l'apparence, ou compléter lui-même le raisonnement.

❖ les **mécanismes** de l'ironie :

L'ironie repose sur la **distanciation** entre l'énonciateur (ou narrateur, ou auteur) et l'énoncé. Quand Voltaire écrit « *Cependant, à force de médecines et de saignées, la maladie de Candide devint sérieuse* », la contradiction interne révèle la distance prise par l'écrivain vis-à-vis de son propos, et donc un scepticisme ironique quant à l'efficacité des médecins de son temps !

Tout repose sur la notion de **décalage** entre ce qui est dit et la manière dont c'est présenté (ex : dans *Candide*, Voltaire parle d'une « *boucherie héroïque* » après une bataille... et décrit comme un "beau" spectacle ... des corps affreusement mutilés !)

Un des moyens les plus efficaces de l'ironie est de **faire apparaître l'incohérence du raisonnement d'autrui** : il suffit d'énoncer comme s'enchaînant logiquement et comme allant de soi des propositions dont le caractère contradictoire saute aux yeux [cf. les propos de Pangloss dans *Candide*, chap 1, sur les lunettes et les nez] ; ou encore de présenter comme certains des faits impossibles ; ou comme sérieux des raisonnements absurdes [cf. le fameux texte de Montesquieu « De l'esclavage des Nègres » où il feint de défendre l'esclavage, avec des arguments qui ne tiennent pas debout], etc.

C'est au lecteur de repérer les incohérences ou absurdités... de trouver lui-même ce qui est valable ou pas comme argument, et donc d'en déduire la thèse de l'auteur. Voltaire est passé maître dans cet art de s'effacer (apparemment) pour mieux agir sur le lecteur !

❖ les **procédés** de l'ironie :

Ils sont difficiles à cerner, et vont des détails de formulation, à l'enchaînement des phrases, ou même à l'ensemble de l'organisation du texte. Ils doivent donc être envisagés globalement, comme concourant ensemble à l'effet produit.

Ex : dans « La Dent d'or », de Fontenelle, des détails comme le nom latin des savants, l'énoncé de tous leurs titres, puis de leurs recherches, l'énumération de leurs ouvrages, avec des expressions laudatives ... ne prennent leur sens véritable qu'avec la fin de la phrase « ... *qu'il fût vrai que la dent était d'or* ». Cette chute brutale fait contraster la réalité du fait (la dent n'était pas en or) et toute l'activité déployée par les pseudo-savants pour expliquer ce « *miracle* » → là, l'ironie ne devient perceptible qu'a posteriori.

Les **procédés** de l'ironie peuvent être classés ainsi :

1° / tout ce qui souligne **le décalage ou l'opposition**

on retrouve là des procédés de style bien connus, comme :

- * **l'antiphrase** qui repose sur le double sens, l'idée de duplicité du discours
- * **l'oxymore** = aussi appelé "alliance de mots" ou alliance de contraires [ex : une « *boucherie héroïque* » est un oxymore qui dénonce les horreurs de la guerre]
- * **l'euphémisme** = atténuation volontaire [écrire « *c'était un esprit des plus simples* » pour désigner un imbécile]
- * **la périphrase** = longue expression qui remplace un mot [ex : Candide est enfermé en prison = dans « *des appartements d'une extrême fraîcheur dans lesquels on n'était jamais incommodé par le soleil* » écrit Voltaire, ce qui est une périphrase ironique pour désigner ... un cachot !]

* **le paradoxe** = ce qui est contraire à la logique, au bon sens [par exemple : la phrase citée ci-dessus sur la maladie de Candide, "aggravée" par les médecins...]

* **l'hyperbole** = une exagération volontaire [ex. : la douleur « *extrême* », et donc assez suspecte, des jeunes veuves Cosrou et Azora dans " le Nez " de *Zadig* ...] et tout ce qui est de l'ordre de l'accumulation, de l'excès, etc ...

2° / l'allusion : c'est le cas du pastiche et de la parodie, qui reprennent les caractéristiques d'un style, d'un genre, dans une intention satirique, pour s'en moquer. Il faut alors repérer l'imitation, le cliché, le stéréotype. (ex : l'Épître dédicatoire de *Zadig*, qui parodie les dédicaces sérieuses et très louangeuses aux "grands" de ce monde, comme c'était l'usage à l'époque).

Ces procédés se doublent parfois d'indices avertissant le lecteur de la présence d'un **second degré** :

→ à l'oral, ou au théâtre, ce sont les gestes, les mimiques, l'intonation de la voix, qui peuvent guider pour faire percevoir l'ironie des propos ;

→ à l'écrit il peut y avoir des **indices typographiques** (comme des points de suspension, des guillemets, des caractères italiques, un point d'exclamation...) ou les **interventions du narrateur**, qui introduisent une mise à distance.

Il faut donc bien repérer le scepticisme, la raillerie, le second degré. Tout le sel de l'ironie, c'est qu'elle repose sur la polysémie : il y a les lecteurs qui détectent l'ironie et s'en amusent ; et les autres, qui vont tout prendre au premier degré.

L'ironie suppose un lecteur actif et intelligent 😊 ! C'est pourquoi elle plaît tant à l'auteur, comme au lecteur...

* * *



Les 4 ÉTAPES du DISCOURS argumentatif selon la rhétorique classique :

Un plaidoyer ou une plaidoirie va souvent comprendre ces 4 étapes :

1. l'exorde : il s'agit de capter l'attention du public, de s'attirer sa sympathie [c'est la *captatio benevolentiae*]
2. la narration : on raconte les faits
3. la confirmation : l'orateur présente les preuves, défend sa thèse [→ « *mon client est innocent ...* »] et réfute les arguments de l'adversaire...
4. la péroraison : c'est la conclusion qui récapitule les arguments et vise aussi à émouvoir le public [→ indignation, compassion, etc.]

Les principaux types de TEXTES ARGUMENTATIFS :

1. l'essai [vient du mot latin *exagium* = "pesée, épreuve, examen"] : il désigne la démarche dynamique d'une pensée qui tâtonne et se construit. L'argumentation progresse assez librement, et essaie de rendre compte de la complexité du raisonnement. L'essai, par la relative liberté qu'il offre, s'oppose, selon, Voltaire, à l'esprit de "système" [comme les écrits de Descartes par exemple, qu'il trouvait trop sévères et rigides dans leur forme. ex : le *Discours de la méthode*].
2. le discours polémique [vient du grec *polemikos* = "qui concerne la guerre, le combat"] : il se caractérise par une forte implication de l'auteur dans ses propos, il défend sa thèse et attaque celle de son adversaire avec agressivité, a recours au pathos, à l'indignation, et mène un véritable combat ! Ses sous-genres sont :
 - le pamphlet (ouvrage court et très polémique, traitant de sujet d'actualité)
 - la lettre ouverte (ex : « J'accuse » de Zola)
 - le manifeste (qui défend une position, un camp)
 - l'invective (s'attaque très violemment à une personne)
 - la satire (discours qui raille et tourne en ridicule qqn ou qch)
 - le sottisier (ex : le Dictionnaire des idées reçues de Flaubert).
3. l'apologue est un récit (court ou long ; en prose ou en vers) qui met en scène des personnages fictifs et raconte une histoire dont le but est d'illustrer une MORALE, explicite ou implicite. Ses sous-genres sont :

- le conte, la légende
- la fable (cf. Ésope, La Fontaine, Florian ; ou *La Ferme des animaux* d'Orwell)
- la parabole (par ex. dans les Évangiles)
- le conte philosophique → ceux de Voltaire : *Zadig*, *Candide*, *L'Ingénu...*
- l'utopie (ex : *Utopia* de Th. More) ou la dystopie (ex : *1984* d'Orwell).

4. le dialogue d'idées : au théâtre, mais aussi dans des textes non théâtraux, où deux (ou plusieurs) personnages discutent. (ex : *Le Neveu de Rameau* de Diderot).

* * *

