

L'argumentation

Cerner la notion d'argumentation

« Il s'agit d'abord de convaincre autrui, c'est-à-dire de lui faire changer d'avis, ou, du moins essayer. L'on peut même dire que ce changement d'opinion constitue le seul signe patent de l'efficacité de l'argumentation. » (Bernard Meyer in Maîtriser l'argumentation, Armand Colin)

L'argumentation ne peut s'imposer comme un enchaînement automatique d'idées : il lui faudra multiplier les preuves et donc user de techniques d'expression particulières pour convaincre. Pour cela, **il faut apprendre à :**

- Gérer la présentation et l'organisation des idées, c'est-à-dire la structure du raisonnement qui sera mû par une intention précise et orienté vers un objectif clair (classer ses idées, pouvoir les étayer et les ordonner)
- Maîtriser l'expression des preuves (exemples, faits, opinions rapportées, anecdotes) ainsi que l'utilisation de procédés stylistiques

Une distinction importante : faits – idées – opinions – croyances

Le fait : c'est un élément concret appartenant au domaine de la réalité.

Il peut avoir été directement vécu ou être connu de lui par le biais de ses lectures, de ses études, du récit d'autrui ou des médias.

Il peut prendre plusieurs aspects : une situation précise mettant en scène des personnages, une série d'évènements habituels, une anecdote donc un récit, des données chiffrées.

Il faut lui accorder de l'importance car il est le reflet de la réalité et il permet d'ancrer la réflexion dans le concret.

L'idée : notion abstraite car elle revêt une portée très générale, au contraire du fait (fait précis et particulier).

Nommer une idée suppose des qualités d'abstraction et de généralisation. Synthétiser plusieurs notions existantes pour les regrouper sous une seule et même idée, c'est savoir trouver le point commun entre des situations différentes.

L'opinion : proche de l'idée dans la mesure où il s'agit également d'un concept abstrait. C'est souvent une opinion qui sera discutée, par exemple, dans un sujet de dissertation ou qui constituera l'objet même dont il faudra convaincre l'interlocuteur. Personnelle, elle est donc liée à la liberté d'appréciation de chacun.

La croyance : voisine de l'opinion, elle s'en distingue dans la mesure où elle appartient au domaine du non-démonstrable, comme c'est le cas de la foi religieuse.

Les composantes de l'argumentation

La thèse ou le point de vue : une prise de position par rapport à un problème. C'est ce que l'on souhaite prouver en donnant son point de vue, son avis, son opinion sur une question ou un sujet.

L'adhésion : degré de confiance accordée à une thèse

La réfutation (ou antithèse) : démonstration qui combat une thèse pour en montrer les faiblesses ou la fausseté (réfuter = contredire)

La synthèse : opération intellectuelle par laquelle on rassemble les éléments de connaissance concernant un objet de pensée en un ensemble cohérent ; notion ou proposition qui réalise l'accord de la thèse et de l'antithèse en les faisant passer à un niveau supérieur

L'argument : exemple de raisonnement destiné à prouver qu'une thèse est vérifiée. Contrairement à l'exemple, l'argument est abstrait, c'est une idée, une justification. L'argument exprime une généralité.

L'objection : argument qui sert à réfuter une thèse, à s'opposer à elle.

L'exemple : cas concret, fait particulier qui illustre un argument. Il doit être précis. Il peut venir de lectures personnelles, de sa propre expérience, de l'actualité. On justifie souvent l'idée par l'exemple.

L'implicite : ce qui n'est pas dit ouvertement, n'est pas formulé clairement. C'est un sous-entendu.

Les outils de l'argumentation (les techniques) :

- l'affirmation, le constat (« il est sûr que, les faits / chiffres nous disent que... ») ;
- la démonstration logique ou pseudo- logique (« tout d'abord... ensuite... enfin ») ;
- le balisage (« deux solutions sont possibles, je relève trois obstacles, à double titre... ») ;
- la valorisation d'une idée (« surtout, prioritairement, il est essentiel de, j'attire l'attention sur, il est indispensable de... ») ;
- le recours à l'image ;
- la modalisation des arguments c'est-à-dire le point de vue de l'énonciateur exprimé par l'intermédiaire des verbes et des adverbes (l'aspect absolu avec l'emploi d'impératifs ou de tournures à valeur injonctive / la simple éventualité avec l'emploi de conditionnels ou d'adverbes de doute) ;
- l'ironie : la discordance, l'exagération et l'antiphrase pour entraîner la complicité avec le lecteur ;
- les paroles rapportées : les citations, les discours direct et indirect ;
- le résumé, la reformulation (« bref en résumé, en amont, en clair, en fait... ») ;
- la concession (« il est possible, il se peut, il n'est pas faux de dire, il est indéniable que, l'on doit admettre que, je vous concède que... ») ;
- l'addition (« de plus, en outre, de même... ») ;
- l'atténuation (il serait excessif de prétendre que, il est difficile d'être aussi catégorique...)
- la contre-attaque (cet exemple -au contraire- ne prouve-t-il pas que, mais la réalité est que, il est important de faire remarquer que...) ;
- la réfutation totale (« il n'est pas vrai, il est absolument faux de penser, on ne peut accepter... ») ;
- la présentation d'idées étrangères ou adverses (« selon X, d'après X, X prétend ; ceci est un préjugé, une erreur, une contrevérité, une interprétation... ») ;
- l'implicite (les présupposés et les sous-entendus : ce qui découle d'un énoncé sans pourtant y être exprimé ; l'idéologie implicite : une manière de penser qui est présente sans être ouvertement avouée) ;
- les procédés argumentatifs reposant sur des rapports logiques ;
- cause/conséquence
- hypothèse
- but
- analogie
- les procédés stylistiques
- les formules à rythme binaire ou ternaire
- le parallélisme
- la tournure emphatique
- la répétition ou l'accumulation
- les figures de l'analogie : la comparaison et la métaphore
- les figures d'opposition : l'antithèse, l'antiphrase, le paradoxe
- les figures d'amplification ou d'atténuation : l'anaphore, la gradation ascendante ou descendante, l'hyperbole, l'euphémisme, la litote, la concession ;
- les termes appréciatifs ou dépréciatifs (le vocabulaire affectif, les termes évaluatifs, les termes péjoratifs et mélioratifs)
- le mot-choc
- le jeu sur les déterminants
- la question rhétorique

Des savoirs pour enseigner aux savoirs scolaires : l'exemple du discours publicitaire.

Les modes de raisonnement

Raisonnement par induction : passer du particulier au général. Cela signifie qu'à partir d'un fait (ou d'une série de faits) on aboutit à une conclusion de portée générale.

Raisonnement par assertion : affirmer un certain nombre de propositions tenant lieu d'argumentation sans pour autant recourir, à proprement parler, à une démonstration ;

Raisonnement par déduction : passer du général au particulier, partir d'une hypothèse ou d'une idée générale pour déduire une proposition particulière ; c'est aussi passer d'une étape à l'étape suivante (souvent passage d'une cause à une conséquence).

Le syllogisme tire une conclusion logique de deux propositions (ou prémisses) présentées comme vraies (la majeure et la mineure) (*par exemple* : *Tous les hommes sont mortels ; or Socrate est un homme ; donc Socrate est mortel*)

Le sophisme est une forme de syllogisme : il semble logique mais il conduit à des absurdités (*par exemple* : *tout ce qui est rare est cher ; or un cheval bon marché est rare ; donc un cheval bon marché.... est cher !?!?!)*

Raisonnement par analogie : mettre en relation 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 ; rapprocher deux savoirs, comportements, jugements dont un est déjà donné comme établi.

La métaphore et la comparaison sont des figures de style liées à l'analogie.

Raisonnement concessif : admettre un fait ou un argument qui s'oppose à sa thèse mais maintient finalement son point de vue.

Raisonnement critique : critiquer ou réfuter la thèse opposée à la sienne.

Raisonnement par calcul : utiliser une opération d'apparente égalité, de proportionnalité ou de réciprocité mathématique.

Raisonnement par l'absurde : démontrer une proposition en prouvant que la négation de cette proposition aboutit à une contradiction ; imaginer les conséquences absurdes d'une proposition pour la réfuter ;

Des savoirs pour enseigner aux savoirs scolaires : l'exemple d'une fable de LA FONTAINE et du discours publicitaire.

Raisonnement par opposition : juxtaposer deux propositions qui se contredisent.

Raisonnement par ellipse : laisser le lecteur, l'interlocuteur dégager lui-même la thèse ou les conclusions, non sans l'avoir auparavant « orienté » (raisonnement elliptique).

Les différents types d'arguments

L'argument logique : il repose sur une cohérence interne (par exemple : 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 : il est fondé sur l'observation et l'expérience, il est souvent de l'ordre du constat (par exemple : les gens qui ont peur des autres sont souvent agressifs).

L'argument d'autorité : il a recours à la caution, la citation d'un homme illustre pour légitimer ses propres affirmations (en fonction des cultures, des époques, des idéologies). C'est une opinion justifiée en se fondant sur la réputation de celui qui l'a énoncée (une autorité impersonnelle et désignée sous une forme abstraite telle que la Bible, l'église, les lois... ; une catégorie d'hommes telle que les savants, les philosophes, les Anciens ; une personne savante, compétente, qui est désignée par son nom telle que Socrate, Molière...).

L'argument du témoin fictif : il consiste à faire appel à un témoin imaginaire qui par son objectivité renforcerait la thèse défendue (« Que ne dirait-il pas, l'homme de bonne foi, devant de tels propos ? »).

L'argument « ad hominem » : il est utilisé pour discréditer quelqu'un, en attaquant non pas les idées, mais la personne même (confère les attaques de Voltaire contre Rousseau). Parce qu'il en appelle au particulier au détriment de la vérité générale et de la réflexion personnelle, ce type d'argument est souvent sans valeur véritable.

La formule qui réfère à l'opinion commune (« les valeurs consensuelles ») : il a recours à une expression brève (proverbe, adage, dicton, lieu commun, maxime, slogan) qui s'impose du fait de sa forme mais aussi de son ancienneté ou de son anonymat, lequel est comme une garantie de consensus, de chose jugée (la formule remplace l'autorité du « il » de l'argument d'autorité par celle du « on » de la sagesse populaire).

L'argument qui touche à l'affectivité : il fait appel aux valeurs morales (l'hypotypose, l'imagerie pathétique).

L'argument a fortiori (à plus forte raison) : la preuve est faite par un recours à une analogie avec un autre cas du même ordre, qui renforce la proposition (si on admet le plus petit, on doit admettre le plus grand / si l'on admet le plus grand, on doit admettre le plus petit : « Je l'aimais inconstant, qu'aurais-je fait fidèle ? »).

L'analogie : elle opère sur un fait fictif aussi bien que sur un fait réel et elle fonctionne à partir d'une relation connue pour éclairer ou prouver une autre relation qui lui est semblable (« comme le renard de la fable... ; comme l'enfant prodigue... »).

L'argument par l'absurde.

L'argument a contrario (par le contraire) : la preuve est faite par l'assertion de la proposition inverse (« Mieux vaut en rire qu'en pleurer »).

L'argument par l'exemple (le recours à un fait, c'est-à-dire non général qui peut être réel ou fictif, l'essentiel étant qu'il soit vraisemblable) : il peut être illustratif (il suit l'énoncé de l'argument en l'éclairant, le précisant, le concrétisant) ou argumentatif (il présente un cas concret, une situation particulière mais représentative d'un ensemble, à ce titre il permet de tirer un enseignement général, un argument).

Les arguments et exemples peuvent progresser selon :

- Un ordre chronologique
- Un ordre thématique
- Un ordre analytique (exposé des faits puis ses causes, puis ses conséquences puis ses remèdes)
- Un plan comparatif
- Un plan dialectique (ou plan critique de la forme thèse / antithèse / synthèse)

Les liens 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.

Connecteurs :

car, en effet, c'est-à-dire, à savoir, à cause de, faute de, grâce, du fait de, en raison de+ GN
parce que, puisque, vu que, étant donné que, comme, d'autant plus que.... + proposition
sous prétexte que, non que...mais en fait + proposition → cause niée

La conséquence : ce qui découle d'un principe, d'un fait, ce qui résulte d'un évènement.

Elle est introduite par « *donc, par conséquent, si bien que, de sorte que* ».

La conséquence vient toujours en second au plan chronologique.

Connecteurs : ainsi, d'où, par conséquent, de façon à, en conséquence, au point de, donc, de manière à, aussi, c'est pourquoi... + GN

assez / trop... pour que, de sorte que, alors, au point que, si bien que, de façon que, tant... que, tellement...que, si que, si.....alors, ... + proposition

pour, afin de, dans le but de, en vue de +GN → but

pour que, afin que, de crainte que, de peur que..... + proposition → but

L'addition (ou adjonction) : c'est le fait d'ajouter quelque chose. Le mot désigne aussi une relation logique où une idée d'ajoute aux précédentes.

Elle peut être introduite par des mots comme « *et, de plus, par ailleurs, en outre, d'autre part...* ».

Connecteurs :

de plus, et, en outre, ensuite, aussi, enfin, d'une part.... d'autre part, de surcroît, encore, également, en fait, quant à, sans compter que, non seulement....mais encore, outre que → addition.

certes, assurément, tout à fait, évidemment, réellement, vraiment...→ renforcement.

de même que, ainsi, également, ou, c'est-à-dire, à la façon de , conformément à, comme ... + GN

de même que, aussi.....que, autant...que, moins....que, d'autant plus(moins)...que, de façon que ...+proposition → comparaison

ou bien, ou...ou, soit....soit, sinon, autrement →choix

La concession : c'est une stratégie d'argumentation qui consiste à admettre, dans un premier temps, un argument ou un fait qui ne va pas dans le sens de la thèse, pour le combattre ensuite par un second argument qui va, lui, permettre de défendre à nouveau la thèse. Ce premier contre-argument est appelé concession.

Elle est introduite par « *certes, bien sûr, évidemment, malgré, en dépit de....* ».

Elle est en général suivie d'une opposition du type « *mais, cependant, néanmoins, toutefois...* » qui la contredit.

Connecteurs :

cependant, toutefois, sauf, en dépit de, hormis, excepté, or, quand bien même, néanmoins, pourtant, malgré, au lieu de , mis à part... + GN → limitation, condition, exception

bien que + V, quoique, encore que, sans que.... + proposition

peut-être que, probablement, sans doute, éventuellement, à condition de , avec, en cas de + GN

à condition que, si, pourvu que, à moins que, à condition que, à supposer que, en admettant que, pour peu que, soit que, au cas où.....+ proposition → hypothèse

L'opposition : c'est une seconde affirmation qui s'oppose nettement à la première (antithèse). Elle se repère grâce aux connecteurs logiques d'opposition.

Connecteurs :

mais, par contre, en revanche, à l'inverse, à l'opposé, contrairement, inversement....

au lieu que, tandis que, alors que, loin que.... + proposition

Quelques types de discours, textes, paragraphes argumentatifs :

Une assertion : une affirmation, une proposition que l'on soutient

Un a priori / un présupposé : c'est quelque chose qui est posé dès le départ comme principe, comme préjugé. On peut appeler cela un postulat de départ.

Un plaidoyer (une plaidoirie) : c'est la défense de quelqu'un ou de quelque chose. Il est prononcé par l'avocat de la défense qui vise à innocenter ou à disculper l'accusé.

Une apologie : c'est « un » éloge, c'est-à-dire un texte/discours qui vise à défendre ou à justifier une personne, une doctrine, en en faisant l'éloge, en en disant du bien.

Une réfutation : c'est le fait de dire le contraire, d'attaquer une opinion, un argument, pour en souligner les points faibles, ou montrer qu'il est faux.

Un réquisitoire (ou une charge) : c'est une attaque, une critique violente contre quelqu'un ou quelque chose.

Une controverse : c'est une discussion argumentée et suivie sur une question ou une opinion.

Une délibération : c'est le moment qui précède la décision/le verdict, où l'on pèse le pour et le contre avant de trancher.

Un dilemme : c'est un choix à opérer entre deux propositions contraires ou contradictoires ou insatisfaisantes.

Une alternative : c'est une situation dans laquelle il n'y a que deux solutions possibles.

Un compromis : c'est un arrangement, une solution à l'amiable, un accord, dans lequel chacune des parties fait un pas, une concession vers l'autre, en général grâce à l'arbitrage d'un tiers.

Un consensus : un accord général sur un point.