

L'argumentation

Introduction,

définition et

enjeux

Qu'est ce que l'argumentation?

1- une argumentation est « **un discours oral ou écrit, littéraire ou non littéraire;** le discours argumentatif a pour but de **faire adhérer le destinataire à une thèse,** (idée, opinion ou proposition) ou bien **lui faire rejeter la thèse adverse.**

2- « L'argumentation est le fait qu'un agent (individuel ou collectif) produise un comportement destiné à **modifier ou renforcer les dispositions d'un sujet** (ou d'un ensemble de sujets) à l'égard d'une **thèse ou d'une conclusion** »

Convaincre et persuader

- **Convaincre:** c'est argumenter en faisant appel à la raison, aux facultés d'analyse et de raisonnement du destinataire pour obtenir son adhésion réfléchie.
- **Persuader:** c'est modifier la position d'autrui en faisant appel à ses émotions et ses sentiments pour obtenir son adhésion émotionnelle.

Délibérer et réfuter

- **Délibérer:** C'est examiner les différents aspects d'une question, afin de prendre une décision, de choisir une solution, c'est donc se confronter à ses propres objections ou à celles d'autrui avant de construire sa propre opinion.
- **Réfuter:** repousser un raisonnement en prouvant sa fausseté par rapport à la thèse adverse.

Les formes de l'argumentation

Il y a deux formes de conduite argumentative:

1- La forme directe: L'argumentateur manifeste ouvertement sa volonté d'influencer autrui à propos d'un sujet et de développer des considérations visant à provoquer son adhésion à une thèse expressément formulée.

2- La forme indirecte: L'argumentateur n'avance pas explicitement son intention de vouloir influencer l'autre, il se livre à une interprétation qui peut être suggérée ou orientée.

Son avantage est qu'elle garantit une ouverture à son auteur et lui donne un caractère objectif.

Les composants de l'argumentation

- **La thèse**: proposition théorique, opinion ou prise de position sur quelque chose dont on s'attache à démontrer la véracité. Elle peut être formulée clairement, comme elle peut être implicite.
- **Les arguments**: sont des preuves qui permettent de faire admettre le bien fondé de la thèse, ils justifient l'idée directrice: éléments abstraits.

- **Les exemples**: ont souvent une fonction illustrative.

Ils tentent de rendre l'argumentation plus concrète.

« Une argumentation est une organisation logique qui a pour objectif de soutenir une thèse et d'invalider la thèse adverse, en utilisant des arguments eux mêmes soutenus par des exemples. »

La typologie des arguments

une thèse peut être soutenue d'arguments de nature diverses. On distingue deux catégories:

- **Ceux qui sont fondés sur l'expérience:**

Ils tirent alors leur validité du réel et persuadent le récepteur par les éléments référentiels qu'il peut connaître et confirmer.

Ex: argument **d'autorité**, **d'exemple**, ...etc

- **Ceux qui sont fondés sur la logique:**

Ils tirent leur validité de leur aspect rationnel et convainquent le lecteur par l'adhésion intellectuelle.

Ex: L'argument par **déduction**, l'argument par **analogie**.

Pourquoi connaître les types d'arguments?

Pour pouvoir:

- Analyser plus vite l'argumentation de l'adversaire et de trouver facilement une parade (*réponse immédiate à une attaque*).
- Découvrir et inventer plus facilement des idées pour soutenir son point de vue.

Les types d'arguments

1- Argument par analogie (comparaison)

Il rapproche deux éléments appartenant à des domaines distincts pour expliquer et défendre son point de vue.

Il établit une ressemblance et une similitude de rapport entre deux objets ou situations.

Ex: les agriculteurs en difficulté ont été indemnisés, il faut donc indemniser aussi les éleveurs qui ont des problèmes.

2- Argument d'autorité: il s'appuie sur la valeur, le prestige ou la compétence de son auteur pour se faire admettre. On peut citer les propos d'un texte religieux, d'un grand écrivain, d'un expert ou d'un chercheur scientifique. ces citations et la mention du nom imposent le respect.

Ex: Le commandant Cousteau l'a dit: « ***les océans et les mers sont en danger*** »

3- Argument de cause à effet: on a souvent l'impression de n'avoir compris une situation que lorsqu'on a découvert ce qui l'a provoquée. Dans ce cas l'argumentation s'attachera à:

- Rechercher et prouver la cause:

soit un fait B, on remonte dans le passé à la recherche d'un fait A. (A \longleftarrow B)

- Prouver que tel effet va se produire:

On sait par expérience qu'un fait A entraîne ordinairement un fait B. (A \longrightarrow B)

Ex: (lorsque le temps se refroidit, le baromètre monte).

4- Argument par Transitivité

(Déduction, Syllogisme): il consiste à appliquer un principe général sur un cas particulier; vérifier une hypothèse générale sur le plus grand nombre d'observations particulières. **Ex: ($a=b / b=c$ donc $a=c$).**

5- Le dilemme: c'est prouver au destinataire que les deux solutions qu'il peut imaginer pour un problème ou une affaire sont également dangereuses et inacceptables.

Ex: (un directeur de société qui cherche à recruter un fonctionnaire:

« votre situation de fonctionnaire restera toujours médiocre. Ou bien vous vous contentez de votre traitement; ou bien vous faites des heures supplémentaires et l'Etat vous en reprend, par l'impôt, une grande partie. Pour gagner plus venez chez nous: vous aurez plus d'avantages. »)

6- L'argument par des données chiffrées:

C'est le fait de recourir aux résultats des statistiques qui ont été faites pour l'étude d'un phénomène par exemple, ou des chiffres réels, ce qui donne plus de crédibilité aux propos de l'émetteur.

Ex: (*durant ces dernières années 3 élèves sur 5 ont réussi leur bac*).