

LA SITUATION D'ARGUMENTATION :

I - QUELS SONT LES COMPOSANTS DE LA SITUATION D'ARGUMENTATION ?

L'argumentation vise à agir sur quelqu'un, à le faire changer d'avis, soit en ayant recours à la raison, soit en ayant recours à l'émotion. Pour saisir une argumentation, il faut donc repérer l'identité de l'argumentateur et de l'argumenté, les fonctions de l'argumentation.

L'ARGUMENTATEUR

L'argumentateur est celui qui cherche à convaincre, à persuader. Pour peser sur l'interlocuteur, pour faciliter l'adhésion aux idées qu'il défend, l'argumentateur engage sa personne, représente des valeurs, donne la meilleure image de lui-même.

Exemple: *"La liberté est un présent du Ciel et chaque individu de la même espèce a le droit d'en jouir aussitôt qu'il jouit de la raison."* Denis Diderot, article « Autorité politique », l'Encyclopédie, 1751-1772.

C'est la responsabilité du directeur de l'Encyclopédie qu'engage Diderot en écrivant lui-même l'article « Autorité politique ».

L'ARGUMENTÉ

L'argumenté est l'interlocuteur visé par une argumentation. Lorsqu'on argumente, on tient compte des valeurs, des désirs, des goûts auxquels l'argumenté est sensible, pour mieux le convaincre, pour anticiper sur les contre-arguments qu'il peut opposer.

Exemple: *"Il est évident que nous changeons d'époque. Il faut faire notre bilan. Nous avons un héritage, laissé par la nature et par nos ancêtres."* Jean Giono, La Chasse au bonheur, 1988, Éd. Gallimard.

À travers la première personne du pluriel, Giono implique l'argumenté : son contemporain soucieux de la nature.

LES FONCTIONS DE L'ARGUMENTATION

La fonction persuasive. L'argumentateur cherche à persuader l'argumenté, à changer son opinion, à lui faire partager son point de vue.

La fonction polémique. L'argumentateur cherche à ridiculiser, aux yeux de l'argumenté, celui avec qui il n'est pas d'accord. Si l'argumentateur s'adresse directement à son adversaire, il ne cherche pas à le convaincre, mais à le réduire au silence.

Exemple: *"Et voilà pourquoi M. Barbey d'Aurevilly est un critique aussi tumultueux qu'impuissant. Il joue du bâton, il connaît la savate et la boxe."* Émile Zola, Un bourgeois, article de 1880.

Zola utilise la caricature pour faire sourire le lecteur aux dépens de Barbey d'Aurevilly.

LES RESSORTS DE L'ARGUMENTATION

Le raisonnement logique. L'argumentation est avant tout l'art du raisonnement. L'argumentateur fait appel au raisonnement, à la logique, à l'enchaînement des idées.

Le recours à l'émotion. Par extension, l'argumentation recouvre tous les moyens mis en œuvre pour prouver ou réfuter une proposition. L'argumentateur fait appel aux sentiments, à la sensibilité. Il exprime son émotion et cherche à émouvoir.

II- EXERCICES D'APPLICATION:

Exercice 1: les argumentateurs

Le capitaine des brigands raconte comment, avec ses cavaliers, il a fait prisonnier le fils du gouverneur.

Repérez les argumentateurs successifs et l'objet du débat.

« Ne laissons point échapper le fils d'un mortel ennemi de nos pareils. Combien son père a-t-il fait mourir de gens de notre profession ! Vengeons-les. Immolons cette victime à leurs mânes. »

Mes autres cavaliers applaudirent à ce sentiment, et mon lieutenant même se préparait à servir de grand prêtre dans ce sacrifice, lorsque je lui retins le bras.

- Arrêtez, lui dis-je ; pourquoi sans nécessité vouloir répandre du sang ? Contentons-nous de la bourse de ce jeune homme. Puisqu'il ne résiste point, il y aurait de la barbarie à l'égorger. D'ailleurs, il n'est point responsable des actions de son père, et son père ne fait que son devoir lorsqu'il nous condamne à la mort, comme nous faisons le nôtre en détroussant les voyageurs. »

Alain-René Lesage, Histoire de Gil Blas de Santillane, 1715-1735.

Exercice 2: affrontement de valeurs

Dominique père, vinaigrier, défend ses idées sur l'éducation devant l'employeur de son fils. À travers les argumentateurs en présence, quelles sont les valeurs qui s'affrontent ?

Dominique Père. J'avais un parent, préfet de collège, qu'on disait savant, et à qui je ne trouvais pas moi le sens commun, il me disait toujours d'un ton rogue : sans le latin votre fils ne parviendra jamais à rien. Tudieu ! Mon cousin, lui répondis-je, vous avez beau dire, on ne parle plus latin dans aucune maison du

royaume. Si mon fils avait besoin d'une autre langue que la sienne, c'est en anglais, c'est en allemand qu'il lui serait utile et agréable de savoir s'expliquer ; il trouverait des gens pour lui répondre, et je vous l'envoyai sur-le-champ dans ces pays-là dès l'âge de douze ans.

Louis Sébastien Mercier, La Brouette du vinaigrier, 1775.

Exercice 3: La situation d'argumentation

Déguisé, Almaviva monologue devant la maison de Rosine.

Quelle est la situation d'argumentation : argumentateurs en présence, objet du débat, ressorts de l'argumentation ?

Le Comte, seul, en grand manteau brun et chapeau rabattu. Il tire sa montre en se promenant. - Si quelque aimable de la Cour pouvait me deviner à cent lieues de Madrid, arrêté tous les matins sous les fenêtres d'une femme à qui je n'ai jamais parlé, il me prendrait pour un Espagnol du temps d'Isabelle. - Pourquoi non ? Chacun court après le bonheur. Il est pour moi dans le cœur de Rosine. - Mais quoi ! suivre une femme à Séville, quand Madrid et la Cour offrent de toutes parts des plaisirs si faciles ? - Et c'est cela même que je fuis. Je suis las des conquêtes que l'intérêt, la convenance ou la vanité nous présentent sans cesse. Il est si doux d'être aimé pour soi-même.

Pierre-Augustin Caron de Beaumarchais, Le Barbier de Séville, 1775.

Exercice 4: Arguments et fonctions de l'argumentation

Quels sont les arguments en présence. Quelle est la fonction de l'argumentation de Léo ?

Yvonne. - Michel travaille.

Léo. - Non. Michel ne travaille pas. Et tu ne veux pas qu'il travaille. Tu ne tiens pas à ce qu'il travaille.

Yvonne. - Voilà du nouveau.

Léo. - Tu as toujours empêché Michel de prendre du travail.

Yvonne. - Pour ce qu'on lui offrait.

Léo. - On lui offrait des places de débutant et où il pouvait gagner de quoi vivre.

Yvonne. - Je me suis renseignée chaque fois. Ces places étaient stupides et le mettaient en contact avec une quantité de gens de cinéma, de gens d'automobile, de gens affreux.

Léo. - Ici nous approchons de la vérité. Nous sommes moins loin du mensonge. Tu redoutais de voir Michel prendre le large. Tu le voulais dans tes jupes.

Jean Cocteau, Les Parents terribles, 1929, Éd. Gallimard.

LE TEXTE ARGUMENTATIF

Le texte argumentatif développe un raisonnement ayant pour objectif de faire admettre à un lecteur la validité d'une thèse ou, inversement, de réfuter une thèse couramment admise. L'auteur d'un texte argumentatif veut influencer la pensée du destinataire en l'amenant à changer de comportement ou de point de vue.

■ L'organisation du texte argumentatif

Le texte argumentatif s'articule généralement selon les étapes suivantes :

- l'expression d'une thèse que l'on veut défendre ou attaquer ;
- un développement au cours duquel on présente des arguments (des raisons convaincantes), en faveur de la thèse que l'on défend, et des contre-arguments, ou objections, à la thèse que l'on veut attaquer ;
- une conclusion qui affirme et renforce la thèse défendue.

■ Convaincre et persuader

Pour amener le destinataire à reconnaître la justesse d'une thèse, on peut :

- le convaincre, c'est-à-dire faire appel à sa logique et à sa raison;
- le persuader, c'est-à-dire faire appel à son affectivité et à ses sentiments.

Lorsqu'on s'adresse à un public vaste, on utilise plutôt des arguments qui relèvent de la raison ; lorsqu'on s'adresse à un individu particulier, qu'on connaît bien, on a tendance à faire appel à son affectivité.

■ Croyances et valeurs

Une croyance est une opinion à laquelle l'esprit adhère. On peut croire aux sciences occultes, aux esprits, à de nombreuses formes de superstition, aux extraterrestres...

Une valeur correspond à ce qui est considéré comme vrai, beau, bien, selon un jugement personnel, plus ou moins en accord avec celui de la société de son époque. Il existe des valeurs morales, sociales, intellectuelles, esthétiques qui servent de référence à nos jugements, à notre conduite.

La liberté, la générosité, l'honneur, le courage, la responsabilité, la tolérance, la fidélité, le respect, l'honnêteté, sont des valeurs morales et sociales.

■ Les procédés d'argumentation

On considère qu'il existe trois procédés principaux d'argumentation.

L'explication argumentative consiste à expliquer quelque chose à un destinataire avec l'intention de l'influencer. Elle utilise les procédés de l'explication : la définition, l'illustration, le recours à l'exemple, la description.

La démonstration consiste à justifier une thèse posée comme vraie en ayant recours à des raisonnements explicites. Elle utilise un vocabulaire précis et univoque (non connoté), des liens explicites entre les phrases, un mode de raisonnement par déduction qui marque nettement les rapports logiques (cause, but, comparaison, etc.).

La réfutation consiste à détruire une opinion adverse pour mieux défendre sa propre thèse. Elle utilise principalement les antithèses, l'opposition de champs lexicaux, les figures d'opposition et de concession.

■ Les techniques de réfutation

La réfutation met en jeu un certain nombre de stratégies :

- déclarer la thèse adverse dépassée ;
- opposer une exception à la thèse adverse ;
- mettre en évidence les contradictions adverses ;
- retourner un argument contre la personne qui s'en est servie ;
- concéder sur un point accessoire pour mieux en tirer avantage ;
- élaborer des hypothèses pour mieux réfuter les conclusions qui en découlent (raisonnement par l'absurde) ;
- recourir à l'emphase, aux procédés d'insistance et de renforcement ;
- disqualifier la thèse adverse par l'ironie, etc.

■ Le point de vue de l'émetteur

▪ Les modes de désignation

L'émetteur donne une certaine image de lui-même et de ses rapports avec son destinataire (complicité, distance, opposition) par la manière dont il se désigne et par le choix des pronoms qu'il emploie {nous, vous, on, il/elle}.

▪ La distance et l'engagement

L'émetteur peut chercher à satisfaire un besoin d'explication du destinataire, en vue de le convaincre, ou chercher à l'influencer dans ses croyances et ses valeurs.

Selon le type d'argumentation, il peut avoir plusieurs attitudes :

- dans une démonstration scientifique, il prend une nette distance vis-à-vis de son sujet ;
- dans une explication argumentative, cette distance est plus ou moins grande ;
- dans une réfutation, il s'engage nettement.

S'il met beaucoup de passion dans son argumentation et emploie des arguments d'ordre affectif, son texte devient polémique.

▪ **Le vocabulaire, les marques grammaticales**

L'émetteur peut employer un ton didactique (explication), neutre et distant (démonstration), ironique, moqueur, sarcastique, hautain (réfutation).

Le vocabulaire (dénoté ou connoté), la ponctuation, les types et formes de phrases (plutôt neutres ou plutôt expressives), les marques de modalité (jugement ou probabilité) définissent le degré d'engagement et le ton de l'émetteur.

■ **Le destinataire du texte argumentatif**

Le destinataire doit découvrir les enjeux du texte argumentatif (quelles croyances, quelles valeurs il vise) et sa portée.

Pour évaluer le bien-fondé de l'argumentation, il la confronte avec sa propre thèse de manière à nuancer, renforcer ou réviser celle-ci. Il la compare aussi avec d'autres thèses qui peuvent être soutenues sur le même sujet.

■ **L'argumentation dans les textes littéraires**

Un texte littéraire ne peut se réduire à son contenu argumentatif. Un poème, un roman, une pièce de théâtre s'analysent selon des procédés particuliers et propres au genre auquel ils appartiennent.

Cependant, l'argumentation occupe une part importante dans de nombreux textes littéraires. Elle peut être le moteur de l'intrigue elle-même; elle peut caractériser les personnages (J. Rouaud) ; elle peut impliquer l'auteur, les personnages et le lecteur (La Fontaine).

Les valeurs véhiculées par le texte sont exprimées par le narrateur ou par les personnages.