

Les formes de l'argumentation

I. Les types d'arguments

- L'argument **logique** : relation rationnelle de cause à effet
- L'argument **par analogie** : rapprochement entre la thèse défendue et un exemple concret
- L'argument d'**expérience** : fondé sur l'observation, s'appuie sur l'expérience
- L'argument d'**autorité** : consiste à reprendre les arguments adverses pour les discréditer

II. Les types de raisonnements

Déductif : il part d'une déduction générale pour en déduire une conséquence particulière

Inductif : il part d'un fait particulier pour conduire à une vérité générale

Par analogie : crée un rapprochement entre le thème traité et un autre thème

Concessif : Semble donner raison dans un premier temps, pour mieux renverser la thèse ensuite

Par l'absurde : montre que la thèse de l'adversaire aboutit à des conséquences absurdes

III. L'organisation énonciative

S'impliquer : le locuteur peut se manifester personnellement dans son argumentation, dans ce cas on trouvera des marques de jugement

Se replier : le locuteur peut se replier derrière une argumentation apparemment impersonnelle et neutre

Inclure l'opinion adverse : il est possible de tenir compte de l'opinion adverse en l'incluant sous forme de citation pour mieux la rejeter ensuite

IV. Les armes de l'argumentation

Le rythme des phrases : vise à appuyer l'argument, le rythme binaire ou ternaire, exclamations et interrogations expressives.

Les registres : donnent un ton particulier au texte et permettent de toucher la raison ou la sensibilité.

Les figures de style : 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.

Exercice 1 : Distinguer convaincre et persuader

- a) A qui ces textes s'adressent-ils ? Justifiez votre réponse.
- b) Etudiez les modes verbaux, le type des phrases: sur quelle stratégie argumentative chacun de ces passages repose-t-il ?

Texte A : *Mirabeau présente devant l'Assemblée nationale son projet.*

Nous avons cherché cette forme populaire qui rappelle au peuple, non ce qu'on a étudié dans les livres ou dans les méditations abstraites, mais ce qu'il a lui-même éprouvé ; en sorte que la Déclaration des droits, dont une association politique ne doit jamais s'écarter, soit plutôt le langage qu'il tiendrait s'il avait l'habitude d'exprimer ses idées, qu'une science qu'on se propose de lui enseigner.

Cette différence, Messieurs, est capitale ; et, comme la liberté ne fut jamais le fruit d'une doctrine travaillée en déductions philosophiques, mais de l'expérience de tous les jours et des raisonnements simples que les faits excitent, il s'ensuit que nous serons mieux entendus à proportion que nous nous rapprochons davantage de ces raisonnements.

Mirabeau, *Sur la Déclaration des Droits de l'Homme*, 1789.

Texte B : *Rousseau fait ici l'éloge de la République.*

Puisse durer toujours pour le bonheur de ses Citoyens et l'exemple des Peuples une République si sagement et si heureusement constituée ! Voilà le seul vœu qui vous reste à faire, et le seul soin qui vous reste à prendre. C'est à vous seuls désormais, non à faire votre bonheur, vos Ancêtres vous en ont évité la peine, mais à le rendre durable par la sagesse d'en bien user. C'est de votre union perpétuelle, de votre obéissance aux lois, de votre respect pour leurs Ministres que dépend votre conservation. S'il reste parmi vous le moindre germe d'aigreur ou de défiance, hâtez-vous de le détruire comme un levain funeste d'où résulterait tôt ou tard vos malheurs et la ruine de l'Etat. Je vous conjure de rentrer tous au fond de votre Cœur et de consulter la voix secrète de votre conscience. Quelqu'un parmi vous connaît-il dans l'univers un Corps plus intègre, plus éclairé, plus respectable que celui de votre Magistrature ? Tous ses membres ne vous donnent-ils pas l'exemple de la modération, de la simplicité de mœurs, du respect pour les lois, et de la plus sincère réconciliation : rendez donc sans réserve à de si sages Chefs cette salutaire confiance que la raison doit à la vertu [...].

Rousseau, *Lettre à la République de Genève*, 1754.

Exercice 2 : Le discours

Un personnage imaginaire, un vieillard tahitien s'adresse au colonisateur français.

Tu n'es pas esclave : tu **souffrirais** la mort plutôt que de l'être, et tu veux nous asservir ! Tu crois donc que le Tahitien ne sait pas défendre sa liberté et **mourir** ? Celui dont tu veux t'emparer comme de la **brute**, le Tahitien est ton frère. Vous êtes deux **enfants de la nature** ; quel droit as-tu sur lui qu'il n'ait pas sur toi ?

Diderot, *Supplément au voyage de Bougainville*, 1772.

- a) Relisez les deux dernières phrases : donnent-elles explicitement la thèse de l'orateur ?
Quelle est-elle ?
- b) Quel effet les termes en gras produisent-ils ?
- c) Encadrez une antithèse, une comparaison : quel effet produisent-elles ?