

# FICHE RESSOURCES N° 1

## L'ARGUMENTATION

### POTIONS GÉNÉRALES

L'argumentation appartient à la famille des actions humaines qui ont pour objectif de convaincre. Convaincre est l'une des modalités essentielles de la communication.

La spécificité de l'argumentation est de mettre en œuvre un raisonnement dans une situation de communication.

L'orateur est celui qui argumente, l'argument est défendu par l'orateur, l'auditeur/l'auditoire sont respectivement l'individu ou le groupe que l'orateur veut convaincre.

### DIFFÉRENTES STRATÉGIES DE L'ARGUMENTATION

- Convaincre : L'orateur fait appel à la raison de l'auditoire ;
- Persuader : L'orateur fait appel aux sentiments, à l'imagination de l'auditoire ;
- Délibérer : L'orateur discute avec l'auditoire et analyse une situation en vue de prendre une décision. Des arguments contradictoires sont mobilisés afin d'arrêter son choix. Cela peut être dans le contenu d'un discours ou lors d'un échange à plusieurs. Quelles que soient les stratégies, l'orateur peut utiliser l'ironie (le fait de dire le contraire de ce que l'orateur veut faire entendre à son auditoire).

### DIFFÉRENTS TYPES D'ARGUMENTS

- L'argument logique : Il est issu du raisonnement de l'auteur et se fonde sur la logique du discours (« Je pense donc je suis »)
- L'argument d'autorité : Il s'impose car il s'appuie sur des références connues de tous, qui apparaissent comme des vérités d'évidence (s'appuyer sur des chiffres d'un observatoire national)
- L'argument de valeur : Il se réfère à un système de valeurs (morales, religieuses, sociales,...) bien installées (« Se sentir redevable vis-à-vis d'une personne qui nous a accueillis est une bonne chose... »)
- L'argument d'expérience : Il se fonde sur le recours à des faits, à des témoignages. Il est directement issu d'exemples, il est concret (« Lorsque j'occupais telle fonction, j'ai constaté que... »)
- L'argument ad hominem : Il est choisi en fonction de la personnalité du destinataire. Il est particulièrement adapté à sa sensibilité, à ses goûts, à sa culture, à son vécu (« en tant que savoyard, quand vous produisez votre fromage de chèvre, ne pensez-vous pas que... »)

### DIFFÉRENTS PROCÉDÉS

Il existe deux manières d'argumenter :

- De manière implicite : l'orateur laisse deviner à l'interlocuteur la conclusion ;
- De manière explicite : l'orateur va jusqu'au bout du raisonnement, et énonce clairement toutes les étapes du raisonnement et la conclusion ;

Par ailleurs, une argumentation est plus ou moins objective :

- quand elle repose sur des faits indiscutables, elle est objective ;
- quand elle repose sur des impressions et des sentiments, elle est subjective ;

Il est plus difficile de contredire une argumentation objective qu'une argumentation subjective.

### DIFFÉRENTS TYPES DE RAISONNEMENT

Il existe trois types de raisonnement :

- Le raisonnement par déduction : « Il est allé au même endroit que son voisin donc... »
- Le raisonnement par induction : « Plusieurs citoyens de cette ville ont relevé cette problématique, ce qui amène à ce positionnement... »
- Le raisonnement par analogie : « Tout comme le faisait mon grand-père, je continue... »

## ORGANISATION DE L'ARGUMENTATION

Une bonne argumentation orale ou écrite s'organise selon un plan qui est toujours le même.

- Dans un premier temps, l'orateur essaye d'attirer la bienveillance de l'auditeur. Il veut être écouté, il veut aussi tisser une bonne relation avec lui. Il expose le sujet dont il va parler (la thèse).
- Dans un deuxième temps, il expose les faits, sous la forme d'un récit concret.
- Dans un troisième temps, il développe ses arguments pour défendre sa thèse. Pour être plus convaincant, il classe ses arguments dans l'ordre le plus logique possible. Il essaye d'aller du plus faible au plus fort, du plus évident au moins évident. Il relie ses arguments par des connecteurs logiques qui indiquent la progression du raisonnement et le lien logique entre chaque argument (opposition, addition, alternative, concession, but, cause, conséquence, hypothèse).
- Dans un quatrième temps, il récapitule ses arguments en les résumant puis il conclue en demandant clairement ce qu'il veut obtenir.

Tout au long de son argumentation, l'orateur utilise des procédés de style qui vont susciter des émotions et des sentiments chez l'auditeur : la colère, la pitié, la révolte, l'indignation, l'incompréhension etc...



| CONNECTEURS LOGIQUES<br>+ NATURE DU LIEN ENTRE LES IDÉES   | EXEMPLES   |
|--|--|
| <b>La succession</b>   | D'abord..., ensuite..., enfin<br>En premier lieu..., en second lieu...<br>D'une part..., d'autre part...   |
| <b>La gradation</b> (vous ajoutez un argument qui va dans le même sens que votre argument précédent et qui accentue encore votre propos)   | De plus, de surcroît, en outre, puis, également<br>Non seulement..., mais encore...  |
| <b>L'opposition</b> (vous développez un argument qui va dans un sens opposé à votre précédent argument)  | Au contraire, a contrario, en revanche, en fait<br>Or, à l'inverse, inversement  |
| <b>La concession</b> (vous faites une concession sur un point mineur de votre argumentation, mais cela ne remet pas du tout en cause votre développement ; la nuance a des conséquences plus importantes que la simple concession) | S'il est vrai que..., il n'en reste pas moins que<br>Certes..., mais...<br>Bien que, quoique<br>Même si, en dépit de, malgré   |
| <b>La restriction</b> ou la nuance (vous nuancez ce que vous venez de développer)  | Cependant, néanmoins, pourtant, toutefois, mais...   |
| <b>La causalité</b> (vous allez évoquer la cause du phénomène que vous venez d'évoquer)  | Car, parce que, en raison de, du fait que, puisque<br>En effet, effectivement  |
| <b>La conséquence</b> (vous allez évoquer la conséquence du phénomène que vous venez d'évoquer)  | Donc, ainsi, aussi, c'est pourquoi, si bien que,<br>dès lors, d'où, de ce fait, afin de, dans le but de,<br>par conséquent. En conséquence, par suite,<br>c'est dire que |
| <b>L'alternative</b>   | Soit..., soit... Ou bien..., ou bien... Ou..., ou...   |
| <b>L'analogie</b> (vous faites se succéder deux phrases ou deux paragraphes qui développent des arguments similaires ou proches)   | De même, ainsi que, comme, parallèlement,<br>simultanément   |
| <b>Le paradoxe</b>   | Paradoxalement, contre toute attente   |
| <b>La conclusion</b>   | Pour conclure, en conclusion, en fin de compte,<br>in fine, finalement, en définitive, pour en finir   |

## RÉFÉRENCES

- <http://www.creg.ac-versailles.fr/l-argumentation>  
<http://www.bacdefrancais.net/argumentation.php>  
<http://zonelitteraire.e-monsite.com/medias/files/fiche-argumentation.pdf>