

Les bases de l'argumentation

La question de l'homme dans les genres de l'argumentation

Quels sont les éléments essentiels de toute argumentation ?

1 Qu'est-ce qu'argumenter ?

- Pour qu'il y ait argumentation il faut qu'il y ait un langage, un émetteur, un destinataire, et une thèse ou point de vue à défendre. Il s'agit de tout mettre en œuvre pour agir sur le destinataire et l'amener à se ranger à la thèse de l'émetteur.
- Le destinataire peut participer à l'argumentation, c'est le cas du dialogue. L'argumentation peut lui être destinée sans qu'il puisse interagir, c'est le cas du discours par exemple.
- Le destinataire peut être clairement identifiable (apostrophes, impératifs, pronoms personnels de seconde personne...), ou plus vaguement (utilisation du pronom indéfini « on » à valeur inclusive, et du pronom « nous »...).
- Le destinataire est parfois non identifiable, c'est le cas des dissertations par exemple.

2 Comment agir sur le destinataire ?

La réussite d'une argumentation se juge à l'adhésion du destinataire. Pour remporter cette adhésion, l'argumentateur doit convaincre et/ou persuader.

A Convaincre

- Pour convaincre, il faut s'appuyer sur des arguments logiques présentés dans une argumentation sans faille dont la structure logique est bien mise en évidence. Les arguments et les exemples doivent être incontestables.
- On cherche à atteindre la raison et l'intelligence du destinataire. Le registre didactique est souvent employé.

B Persuader

Persuader, c'est jouer sur la sensibilité et les sentiments du destinataire. Aime-t-il rire de son adversaire, s'en moquer ? Quel est son système de valeurs ? Il s'agit de trouver ce qui pourrait lui plaire, ou au contraire le choquer, de manière à obtenir son adhésion. Ici on déploie tout l'art de la rhétorique et on joue sur divers registres.

C Délibérer

- Délibérer, c'est débattre de deux opinions différentes pour aboutir à une prise de décision. Ainsi dans un jury, chacun donne son avis et défend sa position jusqu'à la décision finale.
- Le dialogue est le lieu privilégié de la délibération, et le théâtre en donne de nombreux exemples.
- On parle de monologue délibératif lorsque, dans une tragédie, le héros, face à un dilemme, se demande que faire et expose les arguments en faveur de l'un ou l'autre choix devant lequel il se trouve.

3 Situations et enjeux de l'argumentation

A Polyphonie et dialogisme

- Une argumentation fait toujours entendre plusieurs voix (polyphonie). En effet, même en l'absence totale des marques d'un destinataire, l'argumentateur n'est jamais seul : argumenter c'est se situer dans un débat déjà ouvert ; c'est prendre position par rapport à d'autres thèses déjà énoncées, évaluer les argumentations et les arguments.
- Quand l'auteur joue avec ces diverses voix et fait entendre thèse soutenue et thèse réfutée, on parle de dimension dialogique. Ainsi Diderot pour dénoncer l'esclavage, dans la *Contribution à l'Histoire des deux Indes de l'abbé Raynal* (1780), fait entendre deux voix, celle d'un « on » qui reprend les arguments habituels des défenseurs de l'esclavage et celle d'un « je » qui contre-argumente.
- Il faut alors étudier attentivement l'énonciation : on ne doit pas se tromper dans l'attribution des propos.

B Les valeurs

- Argumenter c'est aussi s'inscrire dans un système de valeurs selon lequel l'auteur construit son argumentation, et dans un monde de croyances qui constitue le socle de sa réflexion.
- Le système de valeur est souvent explicité par l'utilisation d'un lexique évaluatif. Quant au monde de croyance, c'est souvent au lecteur de le déceler en analysant l'implicite et les présupposés de tel ou tel énoncé.

L'argumentation met en jeu tous les éléments constitutifs de la communication.