

## Maîtriser l'argumentation

*Pourquoi cet ouvrage ?* L'argumentation se trouve au cœur du fonctionnement de notre société, et ce à trois niveaux :

- *politique* : née en Grèce, elle est intimement liée à notre système démocratique. Un candidat ne peut bénéficier de la confiance de ses électeurs que s'il les a convaincus de la pertinence de ses analyses ;
- *médiatique* : les médias, et notamment la télévision, présentent des interviews et des débats, habituant les téléspectateurs citoyens à apprécier et à discuter les arguments de chacun ;
- *professionnel* : en entreprise, les prises de décisions sont de plus en plus collectives ; à chacun de savoir défendre et imposer son point de vue lors des réunions, séminaires, etc.

Destiné aux étudiants des premiers cycles universitaires (DEUG, DUT, BTS, CPGE), afin qu'ils soient mieux préparés aux examens, concours, mais aussi à leur insertion professionnelle, il s'adresse également aux adultes en formation continue et aux enseignants de lycée et collège.

BERNARD MEYER est professeur de lettres à l'IUT de Rouen Mont-Saint-Aignan.

# Maîtriser l'argumentation

*Exercices et corrigés*

Bernard MEYER

Cursus

En histoire, géographie, économie, lettres, linguistique, sociologie, psychologie et philosophie, **Cursus** propose des synthèses approfondies en phase avec les débats d'idées et l'évolution de la discipline.

Pour acquérir et développer la maîtrise des savoirs.



ARMAND COLIN

ISBN 2-200-26277-9



9 782200 262778



ARMAND COLIN

# DÉFENSE ET ILLUSTRATION DE L'ARGUMENTATION

## Sommaire

### INTRODUCTION

#### 1 – SE FAMILIARISER AVEC LA NOTION D'ARGUMENTATION

#### 2 – TRAQUER LES IDÉES

– Travaux dirigés\*

#### 3 – ORGANISER UNE RÉFLEXION COHÉRENTE

– Travaux dirigés\*

#### 4 – DÉVELOPPER DES ARGUMENTS

– Travaux dirigés\*

#### 5 – ÊTRE CONVAINCANT

– Travaux dirigés\*

#### 6 – CONSTRUIRE SON AUTONOMIE ET S'ÉVALUER

### CONCLUSION

### CORRIGÉS

### INDEX

### BIBLIOGRAPHIE SÉLECTIVE

L'argumentation : une activité uniquement scolaire?

C'est au collège, plus précisément en classes de quatrième et de troisième, ainsi que le prescrivent les programmes, que l'écologiste fait pour la première fois connaissance avec l'argumentation. Il s'agit alors d'accompagner la maturation de la compréhension abstraite qui se déroule à l'adolescence et de le sensibiliser aux notions de plan, de justification, de réflexion. Ensuite, au lycée, il est invité à approfondir ces techniques en rédigeant ce qu'il est convenu d'appeler des dissertations, dans des matières aussi variées que le français, la philosophie, l'histoire ou l'économie. Depuis 1995, l'étude du texte argumentatif figure d'ailleurs nommément aux programmes de l'épreuve anticipée de français du baccalauréat, sans que les enseignants aient d'ailleurs une idée toujours précise des aptitudes à mettre en œuvre à cette occasion.

Cet apprentissage génère cependant un certain nombre d'effets pervers ou de difficultés, qui seront autant de justifications de cet ouvrage :

– Dans le cadre scolaire, l'argumentation n'est dirigée vers personne, l'enseignant-correcteur ayant à porter un jugement sur la maîtrise de certaines techniques, et non à être influencé dans ses convictions intimes par le contenu du devoir. L'exercice est donc inévitablement en partie factice. Nous verrons pourtant que la connaissance du public auquel l'on s'adresse est un élément clé de cette activité et qu'une bonne argumentation se caractérise par son efficacité, deux notions qui sont absentes de cette situation.

– En tant qu'activité scolaire, elle est parfois perçue comme déconnectée de la réalité et peu de lycéens, donc ultérieurement d'adultes, ne songeraient à transcrire dans leur vie quotidienne (par exemple pour écrire une lettre) leur savoir-faire ainsi acquis. Cette remarque est amplifiée par la quasi-absence d'utilisation de la dissertation dans la vie quotidienne ou professionnelle.

– En fonction des enseignants, et donc des enseignements, successifs ayant abordé ce sujet, en fonction des filières de baccalauréat choisies et en fonction de leurs propres aptitudes à l'écriture, les lycéens intègrent l'enseignement supérieur avec des niveaux très hétérogènes. Tel étudiant connaîtra plusieurs types de plans, saura reconnaître et éventuellement manipuler quelques moyens de convaincre car il aura suivi les cours d'enseignants particulièrement méthodiques, alors que tel autre confondra volontiers dissertation et bavardage.

\* Seules les applications suivies d'un astérisque seront corrigées, les autres nécessitant une réflexion à caractère plus personnel.

— Enfin, pour clore une liste qui pourrait être bien plus longue, le lycéen aura peut-être plus appris à comprendre l'argumentation d'autrui qu'à maîtriser la sienne, et, surtout, la totalité de ces réflexions auront été pratiquées à l'écrit alors que la vie quotidienne et l'activité professionnelle accordent une place prépondérante à l'argumentation orale : pensons aux discours politiques, aux débats, aux réunions et autres séminaires, désormais courants dans le cadre social et professionnel et qui supposent des interventions verbales.

Il est donc apparu qu'il n'était pas inutile de rassembler sous une forme assez concise l'essentiel de ce que devait savoir un étudiant, c'est-à-dire un futur adulte, qu'il soit ou non « littéraire ». Le rattachement — logique — de l'argumentation à la discipline du français peut, en effet, laisser penser à certains que son utilisation devrait être réservée à ceux qui aiment (et donc qui savent) bien écrire, comme si un scientifique ou un technicien devaient la considérer comme inaccessible et inutile. Il n'en est rien.

L'argumentation : une nécessité pour la vie sociale et professionnelle !

Il est en effet de multiples occasions où l'adulte aura le plus grand intérêt à être capable de convaincre ; distinguons rapidement trois ou quatre domaines essentiels :

- En tant qu'étudiant, il sera sans doute conduit à rédiger textes et dissertations, ce qui confine encore l'argumentation dans le domaine scolaire. Insistons cependant sur l'importance de ces écrits lorsqu'ils font partie intégrante du recrutement, comme c'est le cas lors d'un concours d'entrée dans une école ou dans l'administration.
- En tant que citoyen, il peut être amené à prendre parti dans tel ou tel débat idéologique : la maîtrise de l'argumentation permet alors d'approfondir sa propre réflexion et de mieux réguler ses échanges avec autrui.
- En tant que demandeur d'emploi, il sera conduit à se valoriser soit à l'écrit (lettre de motivation), soit à l'oral (entretien de sélection). Dans ce dernier cas, le candidat peut affronter un entretien individuel, où il devra convaincre le recruteur de ses capacités, mais il peut aussi (et c'est une tendance croissante) être placé dans une situation de débat de groupe, les candidats devant échanger des idées sur un thème, généralement de société, sous les yeux d'un ou de plusieurs observateurs qui pourront à loisir choisir celui ou celle qui maîtrisera le mieux l'argumentation.
- En tant que participant au monde du travail, il verra se multiplier les occasions de convaincre. Il ne faut pas penser que ces situations sont le privilège de quelques domaines bien particuliers, comme celui des activités commerciales. S'il est entendu que le vendeur doit savoir argumenter efficacement au nom de la promotion de son produit, pratiquement toutes les professions sont, en fait, concernées par notre technique.

En effet, qu'elle soit en relation avec des clients, des fournisseurs ou des collègues, toute personne en situation professionnelle peut être amenée à opérer des choix et à les faire partager, donc à peser sur l'avis d'autrui. Il faut alors savoir organiser ses idées et soigner sa présentation dans le but de faire valoir ses conceptions. De plus, compte tenu de la complexité croissante des données techniques, de plus en plus de décisions sont prises en groupe, le travail étant lui-même de plus en plus organisé de cette façon. Si l'on veut ne pas être soumis, mais être capable de faire entendre sa voix à égalité avec celle des autres, il y a encore nécessité de savoir argumenter et se défendre.

Soulignons enfin un aspect des mœurs professionnelles assez peu connu des jeunes. Tout comme le lycéen, l'étudiant est amené, dans le système scolaire français, à faire assez peu preuve d'initiatives : il va rédiger et rendre au professeur les travaux que ce dernier lui aura demandé de réaliser. La vie professionnelle, en revanche, fait la part bien plus belle à la personnalité de chacun ; en d'autres termes, le jour où un technicien, un ingénieur, un commercial a une idée permettant d'améliorer le fonctionnement de son entreprise, c'est à lui de savoir la présenter à sa hiérarchie. Il lui sera alors nécessaire d'être convaincant, ce qui dépasse de loin les simples qualités qui sont les siennes dans son domaine technique. On voit par cet exemple que personne ne peut se cantonner dans sa spécialité au sens technique du terme et que chacun doit maîtriser l'argumentation, ce que confirmera d'ailleurs l'ultime remarque suivante.

En effet, un étudiant peut légitimement espérer acquérir, sinon immédiatement et automatiquement, du moins au bout de quelques années d'expérience, le statut de cadre. Par définition, il exercera alors un pouvoir sur des subordonnés. Les façons d'assumer ce pouvoir sont variées et dépendent aussi bien de la culture de l'entreprise que de la personnalité du responsable. Il n'en reste pas moins que dans notre société démocratique, où le citoyen est libre de choisir ses représentants élus, ses opinions politiques et religieuses, bref tout son système de valeurs personnelles, il est de moins en moins concevable qu'un chef impose ses conceptions sans les faire comprendre, donc sans chercher à convaincre. Quand bien même le ferait-il (et reconnaissons qu'un certain nombre en ont eu ou en ont encore trop souvent la tentation), sa démarche ne serait pas la plus opportune. Il est en effet facile d'imaginer le comportement de subordonnés qui obéissent de façon soumise, sans avoir compris l'intérêt et les enjeux de leur travail, sans que le responsable n'ait cherché à justifier ses décisions, bref à argumenter : d'une part le travail réalisé est en général de moins bonne qualité, chacun s'y investissant le moins possible, d'autre part l'atmosphère peut vite devenir exécrable, et ceci au détriment même de l'intérêt du responsable. On aura donc compris que le dialogue, l'aptitude à échanger des idées, donc à argumenter, sont essentiels dans la vie professionnelle si l'on souhaite qu'elle soit efficace et épanouissante.

Puisse cet ouvrage aider chacun à atteindre ce but.

## 1. CERNER LA NOTION D'ARGUMENTATION

Si une définition complète de l'argumentation se révèle délicate à établir, tant les notions impliquées sont nombreuses et enchevêtrées, il est toujours possible de prendre appui sur l'expérience de tout un chacun pour dégager quelques idées simples, qui seront amendées et approfondies dans un second temps, mais qui n'en constituent pas moins un socle fondamental.

La question « *pourquoi* » et sa réponse corollaire « *parce que* » apparaissent très vite dans le vocabulaire du jeune sujet. Posée par l'enfant, elle correspond souvent à une demande d'explication d'un phénomène ou d'un comportement. Posée par l'adulte, elle peut inclure un reproche qui ordonne à l'interlocuteur de se justifier, voire de le convaincre que sa propre remarque était non fondée ou erronée. Pour ce faire, l'enfant avancera les « bonnes raisons », des faits réels, qui, à ses yeux, blanchissent son comportement.

Cette brève évocation des scènes de la vie courante a le mérite de faire émerger les points essentiels dont tout néophyte en argumentation doit tenir compte impérativement.

### 1.1. Toute argumentation est une tentative visant à influencer son interlocuteur

Il s'agit d'abord de convaincre autrui, c'est-à-dire de le faire changer d'avis, ou, du moins, d'essayer. L'on peut même dire que ce changement d'opinion constitue le seul signe patent de l'efficacité d'une argumentation. Se trouvent d'emblée posés les problèmes que rencontre l'évaluation d'un tel travail en milieu scolaire ou universitaire : le récepteur à qui l'on s'adresse, nous l'avons déjà souligné, est fictif, puisqu'il s'agit de l'enseignant ; de plus, le but réel n'est pas de modifier son opinion, mais de montrer des aptitudes au raisonnement ; enfin, le professeur étant par nature un juge, on peut légitimement penser que la présence, voire la crainte, de l'évaluation jouera un rôle non négligeable dans le choix des idées du rédacteur. Ces multiples ambiguïtés pourront être levées d'une part par une double réflexion sur le type de travail à réaliser (pourquoi ne pas imaginer des situations écrites ou orales où il s'agirait de convaincre réellement un destinataire ou un groupe?) et sur la notation, qui devra être, le plus

possible, exemple de subjectivité. Cette exigence passera par la définition de critères techniques précis, ce qui implique une méthodologie rigoureuse, claire, que le néophyte sera invité à respecter, sans que son utilisation nuise à l'expression du contenu de ses idées. Ainsi proposerons-nous au chapitre 6 une grille d'analyse permettant à chacun de tester autrui mais aussi de s'autotester.

## 1.2. Toute argumentation est dialogue

L'exemple des relations parents-enfants cité ci-dessus illustre à quel point l'argumentation est liée à la notion de dialogue, ce qui suggère au moins deux remarques.

La première est que cette relation s'inscrit d'emblée dans les domaines de la liberté et de la subjectivité. Liberté de penser, liberté d'exprimer sa pensée ; subjectivité dans la mesure où le locuteur choisit ses propres armes (idées, exemples) qui pourront être ou non agréées par la subjectivité de l'interlocuteur. D'un point de vue politique, il n'est pas inutile de souligner que l'argumentation s'est développée ou se développe dans les pays et des civilisations qui garantissent et valorisent l'autonomie de l'individu.

Un premier paradoxe apparaît cependant au sein de cette réflexion : alors que la naissance et le développement de l'argumentation supposent le respect de la liberté de tout individu, cette activité cherche en fait à nier cette liberté puisque son but est d'imposer les conceptions d'un locuteur à un destinataire. Cette contradiction pourra être surmontée si l'on veut bien admettre que celui qui est la cible de l'argumentation devrait toujours avoir la liberté d'accepter ou de refuser la thèse qui lui est présentée. Cette situation est, en réalité, fréquente : imaginons, par exemple, une réunion professionnelle destinée à entériner une décision, si chaque participant cherche à convaincre autrui du bien-fondé de ses conceptions, il pourra également critiquer celles que les autres veulent lui imposer. Pourtant, cette liberté n'est jamais absolue et peut être amputée par certaines considérations extérieures (par exemple la différence sociologique ou hiérarchique entre deux interlocuteurs, qui rend l'un soumis à l'autre) ou par des éléments intellectuels (ainsi, la plus ou moins grande maîtrise du verbe et des techniques argumentatives) qui peuvent permettre à un individu d'en impressionner facilement un autre. L'un des rôles de cet ouvrage pourra donc être de contribuer modestement à une plus grande maîtrise de la liberté individuelle de chacun.

Par ailleurs, et avec un souci d'efficacité plus immédiat dans la création de textes argumentatifs, la notion de dialogue met en évidence l'existence de deux thèses, l'une cherchant à dominer l'autre, ce qui implique deux conséquences :

- d'une part, argumenter ne consistera pas seulement à justifier sa thèse, mais aussi à prendre en compte la ou les thèses adverses et ce, de multiples manières qu'il faudra savoir maîtriser : évocation, citation, réfutation ou concession ;
- d'autre part, il peut arriver que l'une des deux thèses soit implicite, soit qu'elle ne soit pas évoquée dans l'énoncé du sujet, soit que la situation de communication l'occulte : c'est par exemple le cas de tout slogan publicitaire qui cherche à convaincre sans allusion directe à d'éventuelles contradictions. Il faudra donc toujours savoir reconstituer la thèse éventuellement absente en étant notamment sensible à ces notions que nous clarifierons au chapitre « L'implicite ».

## 1.3. Toute argumentation est justification et explication

La subjectivité mise en évidence ci-dessus implique que l'argumentation n'est pas une démonstration, mathématique par exemple. Comme elle ne peut imposer son avis par la rigueur d'un enchaînement automatique des idées, il lui faudra multiplier les preuves, voire user de techniques d'expression particulières, pour convaincre. Il sera donc nécessaire que le néophyte apprenne à gérer la présentation et l'organisation des idées, c'est-à-dire la structure du raisonnement qui sera mû par une intention précise et orienté vers un objectif clair. Il lui faudra aussi maîtriser l'expression des preuves (exemples, faits, opinions rapportées, anecdotes) ainsi que l'utilisation pertinente de procédés stylistiques.

L'organisation et l'expression des idées tiendront donc une place importante dans la méthodologie de l'argumentation. Cependant, la rigueur de la structure apparaîtra comme rapidement limitée dans son principe comme dans son application. En effet, l'explication la plus rigoureuse, au sens scientifique du terme, conduit à produire un raisonnement inattaquable, comme l'est une démonstration mathématique. Reconnaissons que, dans ce cas, la réflexion atteindrait à la vérité et que, par définition, aucune contestation n'étant possible, tout dialogue entre les interlocuteurs disparaîtrait. Or, il est important de souligner que tel n'est pas la procédure de fonctionnement de l'argumentation.

Tout d'abord, elle agit sur les individus (et non sur les concepts, comme celui du vrai), plus précisément sur leur opinion, c'est-à-dire par définition sur un élément personnel et subjectif. Ainsi, même si son objectif ultime est la recherche de l'adhésion du destinataire, donc la similitude de conceptions entre les interlocuteurs, elle devra toujours tenir compte des différences d'appréciation, voire des divergences de points de vue, inévitables entre individus.

Ensuite, elle ne cherche pas à déterminer si telle thèse est vraie ou fausse, mais à influencer autrui : elle ne sera donc jamais automatiquement ni obligatoirement

acceptable, comme l'est une démonstration mathématique. L'on dira qu'elle est réussie, non quand elle aura atteint le vrai (ce qui n'est pas son objet — à moins que cela ne soit tout simplement impossible), mais quand elle aura convaincu son destinataire.

Les principaux aspects que nous venons d'évoquer transparaissent parfaitement dans la définition donnée par Pierre Oléron (voir notre bibliographie) de l'argumentation : « *Démarche par laquelle on entreprend d'amener un auditoire à adopter une position par des arguments visant à en montrer la validité.* »

On pourrait alors admettre que toutes les armes lui sont bonnes : pourquoi pas la force ou la mauvaise foi, pour ne citer qu'elles ? Là réside justement son ambiguïté fondamentale : bien qu'elle ne puisse prétendre à une efficacité scientifique absolue, elle cherchera cependant à user de la plus grande rigueur dans sa démarche, dans son plan, dans le choix de ses arguments ou celui de leur justification, pour obtenir une efficacité maximale. Maximale, mais pas absolue, comme nous venons de le souligner plus haut. Son souci de rigueur est ainsi un moyen, sans doute paradoxal, de tendre vers la perfection, sans jamais pouvoir, par définition, l'atteindre.

Dès lors, si elle ne peut prétendre à la rigueur absolue, pourquoi n'utiliserait-elle pas de moyens de pression formels et subjectifs ? C'est en effet souvent cette connotation négative qui se cache derrière le mot « *rhétorique* ». Et pourtant...

#### 1.4. L'argumentation n'est pas une rhétorique, au sens classique du terme

Activité prisée depuis l'antiquité, la rhétorique est tombée peu à peu en discrédit, au cours du XIX<sup>e</sup> siècle, car considérée comme une simple ornementation du discours. Pascal d'abord, en distinguant dans l'art de persuader, deux moyens différents de faire changer d'opinion (s'adresser à l'entendement ou à la volonté), puis Kant en opposant l'art de convaincre à celui de persuader ont contribué à séparer la réflexion logique, rigoureuse et irréfutable, de l'argumentation, présentée comme irrationnelle. Il revient à Perelman et Olbrecht-Tyteca (voir notre bibliographie), d'avoir à la fois relancé et renouvelé la notion de rhétorique. Entre la démonstration, rigoureuse, rationnelle et impersonnelle et la persuasion, irrationnelle, passionnelle et manipulatoire, ils ont montré que pouvait exister la « niche » de l'argumentation, qui s'adresse de façon non contraignante à l'entendement de l'interlocuteur, ce qui l'oppose partiellement aux deux catégories précédentes.

Pas totalement rigoureuse (bien qu'elle cherche à l'être), pas uniquement manipulatoire (bien qu'elle ne dédaigne pas l'utilisation de techniques intellec-

tuellement et moralement contestables), l'argumentation est donc essentiellement ambiguë.

Le fait que toute argumentation soit à la fois subjective, c'est-à-dire qu'elle tienne compte de la personnalité et du référent des interlocuteurs, et rigoureuse, en un mot qu'elle cherche intensément à justifier son point de vue, explique parfaitement les exigences de toute réflexion argumentée et donc bien des chapitres de cet ouvrage. Il s'agira ainsi de savoir classer ses idées, de pouvoir les étayer et les ordonner (chapitre 3) en tenant compte des références de chacun (chapitre 4), mais aussi de maîtriser suffisamment son expression pour valoriser ses idées (chapitre 5).