

# Le texte argumentatif

Tout texte argumentatif défend une prise de position en s'opposant implicitement ou explicitement à ceux qui pensent le contraire. Si le texte n'est pas adressé à l'adversaire lui-même, il vise à empêcher le lecteur de prendre cet adversaire au sérieux. Si le texte est directement adressé à l'adversaire, il vise à réduire l'autre au silence, sans chercher à le convaincre. Il a donc 2 fonctions dominantes :

- fonction **persuasive** : lorsque l'émetteur cherche à convaincre le lecteur, à lui faire partager son point de vue en faisant appel à ses sentiments (persuader) ou à sa raison (convaincre).
- fonction **polémique** : lorsque l'objectif premier de l'émetteur est de ridiculiser celui ou ceux avec lesquels il n'est pas d'accord.

## I. "Comment ça marche ?"

### 1. *S'impliquer dans son discours*

Le principe de l'argumentation réside dans la conviction de son auteur qui revendique la paternité des idées exprimées, notamment à travers :

- le **système d'énonciation**

On recourt fréquemment à la **1ère personne**, indice de la présence du locuteur dans la phrase et des propos tenus. Du fait de cette présence forte de l'auteur, le texte argumentatif relève du **discours** (qui est à l'initiative du locuteur) et non du récit (qui est à l'initiative du narrateur).

Le locuteur peut se manifester (utilisation de la 1ère et 2ème personne et présences de marques de jugement) ou pas (objectivité apparente du texte informatif/explicatif ; utilisation de la 3ème personne et des phrases déclaratives) pour masquer l'intention de convaincre

Le **présent intemporel** est le temps habituel du texte argumentatif, puisque l'argument est valable de façon générale.

- le choix du lexique comme indicateur du degré de certitude :

- l'**affirmation catégorique**, certifiant qu'il n'y a pas de doute possible. Sont alors employés des termes comme "assurément", "sans aucun doute", "il est certain que", "toujours", "jamais"...

- l'**hésitation** qui cherche ou semble chercher à ne pas contraindre le lecteur. Sont alors employés des termes comme "peut-être", "il est possible que", ..

En argumentant, le locuteur affirme sa certitude d'être dans le vrai ; il use d'expressions qui traduisent son assurance, sa confiance dans ses idées comme "sans doute", "évidemment", "il est indubitable que", etc.... La conviction d'avoir raison s'affiche également dans les verbes d'obligation. Toutes ces marques d'un jugement personnel sont appelées **modalisations**.

- l'utilisation d'un **lexique affectif** par lequel le locuteur cherche à capter la sympathie ou l'estime de son public et essaie de communiquer de lui l'image morale la plus positive ou de présenter son dessein comme particulièrement louable. Il utilise pour cela un réseau de

termes propres à manifester son émotion, sa sincérité et son attachement à la thèse exposée.

– les **connotations** qui indiquent un jugement de valeur : connotations positives pour le point de vue défendu ; négatives pour le point de vue refusé.

## 2. *S'adapter au destinataire*

Le souci de l'effet à produire est très fort dans le discours argumentatif, puisque l'auteur cherche à convaincre, il doit connaître son destinataire et disposer son argumentation en fonction de ce qu'il sait de son caractère.

L'adaptation calculée du langage à l'auditeur relève parfois de la manipulation. C'est le cas lorsque les propos ne sont adaptés aux attentes du destinataire que pour tromper celui-ci.

### • en préparant l'auditoire

Dans certains discours argumentatifs, l'auteur commence par une entrée en matière brève et percutante, l'exorde, propre à capter l'attention du destinataire et à lui inspirer de la bienveillance. Souvent, ce type de texte se conclut par une péroraison, résumé des principaux arguments et appel aux sentiments.

### • en choisissant des arguments adaptés

Le choix de la méthode d'approche et celui des arguments dépendra de l'esprit et des sentiments du destinataire à convaincre.

Pour plaire et raisonner en suscitant l'intérêt du lecteur par l'exposition de la pensée en cherchant des appuis incontestables en utilisant :

– la **métaphore**. Plus qu'un ornement, elle est un véritable outil de persuasion qui transfère l'énoncé abstrait dans un registre imagé et accepté du lecteur, en rapprochant des faits qui ne résistent pas toujours à l'analyse ;

– l'**exemple** qui introduit un fragment de récit dans un discours abstrait et aide à la compréhension en fournissant une mise en scène de l'idée et peut avoir valeur de preuve. Ils ont pour fonction de soutenir une opinion, une vérité d'ordre intellectuel de manière concrète plus facile à saisir ; il appuie l'argument logique comme une illustration. □

– le **récit** qui concourt à l'agrément des propos en prêtant à l'argument une crédibilité supplémentaire en le montrant à l'œuvre dans une histoire vivante dotée d'un statut de réalité.

### • en faisant découvrir la vérité

La meilleure façon de toucher le destinataire de l'argumentation est de le faire participer à la découverte de la vérité dont on veut le convaincre. Cette méthode prend en compte l'amour-propre de l'interlocuteur, amené à durcir ses positions dès lors qu'on les récuse. Elle permet d'obtenir un changement d'opinion de l'interlocuteur, mais en faisant mine de lui en laisser l'initiative.

Il privilégiera une énonciation qui évite la neutralité de l'expression ordinaire et qui utilise un **style oratoire** :

– l'**anaphore** (répétition à intervalles réguliers d'un terme ou d'une construction) qui provoque un leitmotiv sémantique ou sonore pour attirer l'attention sur une notion essentielle ;

– la **période** (phrase longue et rythmée par des pauses secondaires) qui donne au discours un rythme et une ampleur qui traduisent la force de conviction du locuteur ;

- l'**antithèse** (rapprochement de termes de sens opposés) qui indique la tonalité polémique au travers, souvent, de 2 champs lexicaux opposés pour valoriser sa thèse et celle qui discrédite pour renforcer l'opinion du locuteur par effet de contraste
- le **temps des verbes** typiques du discours, dépourvu de valeurs temporelle.

### 3. Réfuter l'adversaire

Vouloir persuader de la vérité de son discours, c'est souvent du même coup contester le discours d'un autre : le texte argumentatif revêt alors la forme d'un affrontement de thèses. Dans un texte argumentatif à caractère littéraire, cet affrontement est rarement une réfutation au sens strict : l'auteur ne cherche pas à prouver la fausseté de la thèse adverse (comme le ferait une réfutation philosophique), il se contente de la présenter sous le jour le plus défavorable, voire de la ridiculiser (l'argumentation est polémique, du grec *polemos*, la guerre). Plusieurs moyens sont à sa disposition :

- **l'énonciation à plusieurs**

Deux voix se font entendre dans le texte à caractère polémique, celle de l'auteur et celle de l'adversaire.

Vous devez observer chaque fois comment la parole est concédée à ce dernier, comment son discours est rapporté afin de ne pas attribuer à l'un la pensée de l'autre.

- **une présentation partielle** des thèses en présence

La thèse de l'auteur est exposée avec faveur à travers un réseau lexical valorisant : épithètes louangeuses, superlatifs, substantifs et verbes à connotations positives.

Le champ lexical de l'approbation est d'un usage constant pour servir l'idée. Au contraire, la thèse adverse est traitée avec sévérité. En relevant les champs lexicaux antagonistes du bon et du mauvais et en étudiant leur mise en relation, vous disposerez d'un bon moyen d'approche de ce type d'argumentation.

- **l'ironie**

Elle constitue l'un des moyens de la polémique ; elle est le procédé favori des philosophes du XVIII<sup>e</sup> siècle pour dénoncer les abus de leur temps. Elle est une arme et à ce titre elle vise une cible, elle déprécie l'adversaire sous couvert de son éloge, elle amuse le lecteur par la raillerie, et elle sollicite sa connivence.

- **l'emploi d'arguments d'autorité**

L'argument d'autorité est une affirmation présentée comme incontestable non pas nécessairement parce qu'elle est vraie, mais parce qu'elle émane d'une personnalité digne de foi.

La citation d'une personnalité qui fait autorité dans le domaine en question ou proverbe, lieu commun de la sagesse populaire, ont pour but de renforcer un argument voire même d'en tenir lieu. C'est également une façon pour l'auteur de faire pression sur un contradicteur.

## II. Comment l'analyser ?

La parole la plus insistante ne convaincra personne si elle ne se présente pas clairement. La clarté de l'exposition, la progression logique des énoncés, de l'ouverture à la conclusion, sont les qualités premières de l'argumentation. Cet aspect est particulièrement sensible dans les textes à dominante littéraire et philosophique. Il s'agit donc de repérer :

## 1. Les indices de la logique

Dans sa présentation, le texte argumentatif manifeste une certaine organisation, premier indice de sa construction logique :

- les **signes typographiques** constituent la marque apparente d'une pensée claire. La division en paragraphes souligne souvent les étapes du raisonnement.
- les **connecteurs logiques** ou **chronologiques** permettent de souligner les articulations de la pensée en rendant apparentes les étapes du raisonnement: ce sont les conjonctions indiquant la cause (en effet, parce que...) ou la conséquence (alors, aussi, ainsi...), ou encore, les adverbess de temps (d'abord... ensuite... enfin).
- la **phrase d'ouverture**, lorsque la construction est rigoureuse, présente brièvement le thème du texte et cet effet d'annonce fournit au lecteur une orientation préalable des plus utiles. Une brève conclusion reprend parfois, en fin de texte, la formule initiale et signale que, phrase après phrase, le rédacteur vous a bien conduit sur le lieu annoncé.

## 2. La progression du raisonnement

La construction de l'argumentation obéit à certaines règles, les unes relevant de la logique, les autres de la rhétorique, ou "art de persuader". Elle peut prendre diverses forme.

- le **raisonnement inductif** (on part des faits particuliers pour conclure sur une vérité générale) qui induit des vérités abstraites sur la base d'expériences et d'observation. Ce raisonnement par induction est celui qui conclut à une vérité générale induite en partant d'un fait particulier cité en exemple.

Ce type de raisonnement est considéré comme abusif car généraliser une observation à partir d'un cas unique ne prouve rien, mais il est souvent très persuasif puisqu'en s'appuyant sur des exemples concrets, il donne à l'argumentation son poids de réalité.

- le **raisonnement déductif** (on part d'idées générales pour justifier une conclusion particulière) : c'est la démarche qui s'appuie sur des postulats qui ne sont pas ou plus à démontrer pour déduire des conséquences.

Le raisonnement déductif est un type de construction dans lequel chaque affirmation doit amener nécessairement la suivante.

Ce type de raisonnement n'est utilisé que dans les textes scientifiques et dans certains textes philosophiques ; il a été baptisé par Aristote "**sylogisme nécessaire**": il part d'une vérité générale appelée majeure (tous les hommes sont mortels) pour en déduire une vérité particulière: la conclusion (Socrate est mortel) grâce à une vérité intermédiaire appelée mineure (Socrate est un homme). L'enthymème (ou "**sylogisme probable**") est le mode de déduction que l'on trouve dans les textes argumentatifs littéraires : il part non de vérités prouvées mais d'affirmations probables pour obtenir l'adhésion car elle suggère au lecteur que la thèse défendue est objective.

- le **raisonnement concessif** : on commence par accorder quelque crédit aux arguments adverses, pour défendre ensuite plus librement ses propres arguments

- le **raisonnement par analogie** : on met la réalité dont on parle en parallèle avec une autre réalité plus concrète ou plus connue.

- le **raisonnement par l'absurde** : on suppose l'idée contraire à la thèse défendue pour montrer qu'elle débouche sur une conclusion fautive ou absurde.
- la **logique du thème et du propos** est le mode de progression le plus approprié au texte argumentatif littéraire, car il permet à l'auteur d'agencer l'ordre de ses arguments comme il le veut.

### III. Comment définir la stratégie argumentative ?

- soit tous les arguments et les raisonnements présentés sont en faveur de la thèse soutenue par le locuteur (ex : plaider, apologie). Dans ce cas, la thèse est placée en tête du raisonnement et reprise en conclusion ;
- soit la thèse est prise dans une **controverse dialoguée** (discussion, débat). Dans ce cas, l'exposé de la thèse prend en compte la thèse opposée. On peut alors :
  - réfuter les arguments de la thèse opposée en montrant qu'ils ne sont pas pertinents ou trop faibles ;
  - objecter/opposer à l'adversaire un contre-argument qui l'invalide ou retourner l'argument contre lui ;
  - jouer la concession (donner raison puis rejeter la thèse adverse avec plus de vigueur) ;
  - laisser sous-entendus ou implicites certains éléments du raisonnement ;
- soit on vise à **disqualifier l'adversaire, à polémiquer**. On peut alors :
  - raisonner par l'absurde en envisageant les absurdités qui s'ensuivraient si on admettait la thèse adverse ;
  - enfermer la thèse dans un choix impossible (*dilemme*) ;
  - utiliser *l'ironie* pour feindre d'adopter l'opinion de l'autre pour mieux la détruire en la ridiculisant ;
- soit on utilise une **argumentation de mauvaise foi** comme :
  - la *tautologie* (raisonnement en cercle vicieux) ;
  - les *prétextes* ou fausses raisons pour se tirer d'un mauvais pas ;
  - l'*argument ad hominem* qui s'appuie sur la personnalité de l'adversaire pour réfuter ses idées.