

Pistes pour l'ETUDE D'UN TEXTE ARGUMENTATIF

1. GENRES ET VISEES

Les genres

- **Genres non littéraires** : articles et éditoriaux de presse, publicités, enquêtes d'opinion, débats, discours politiques....
- **Genres littéraires** : essais et traités (argumentation directe) ; apologues (maximes, pamphlets, manifestes, paraboles, contes philosophiques et utopies) mais aussi dialogues de théâtre ou de roman, les lettres (particulièrement lettres ouvertes), les fables, les poèmes (argumentation indirecte)...

Les visées

- **Délibérer**, peser différentes propositions en vue d'une décision.
- **Démontrer**, établir la vérité d'une manière évidente et rigoureuse.
- Défendre ou accuser quelqu'un ou quelque chose / Prononcer un éloge ou un blâme.
- **Convaincre** : chercher à gagner l'adhésion du lecteur par un effort de mobilisation de la raison, avec des arguments logiques et des exemples référentiels.
- **Persuader**, chercher à gagner l'adhésion du lecteur en agissant sur sa sensibilité du lecteur par le pouvoir de suggestion des images, la violence du verbe, la complicité que l'on peut établir par l'émotion ou le rire.

2. L'ENONCIATION

Les pronoms

- Pronoms de la présence : je tu nous vous
- Pronoms de l'absence : il elle
- On : absence ou présence

Le degré d'implication de l'émetteur

- **Les modalisateurs** permettent à l'auteur de nuancer l'expression de l'opinion, de la certitude absolue (*il est clair que... je suis persuadé...*) au doute (*je me demande si..., peut-être, il se pourrait que...*)
 - des verbes : affirmer, soutenir, douter, prôner, suggérer
 - des adverbes : évidemment, sans doute, peut-être, assurément
 - des périphrases : il est certain que, il est possible que
 - des prétéritives : est-il utile de rappeler que, je ne m'étendrai pas sur
 - le conditionnel, mode essentiel du doute
 - les guillemets, qui isolent et mettent en doute le discours de l'adversaire
 - les questions rhétoriques (suggèrent la réponse : "n'est-il pas vrai que...?")
 - les formes sentencieuses (maximes, sentences, vérités générales)

Les registres

Le registre (que l'on appelle aussi le ton) dépend de l'intention de l'auteur, de l'action qu'il veut exercer sur le lecteur.

1. **CONVAINCRE** implique un effort de mobilisation de la raison, donc des arguments logiques et des exemples référentiels.

- **le registre didactique** (du latin *discere*, apprendre) se caractérise par le choix de procédés explicatifs, une modération des thèses, un recours fréquent aux données objectives.

2. **PERSUADER** implique une action plus ou moins explicite sur la sensibilité du lecteur qu'elle s'efforce de gagner par le pouvoir de suggestion des images, la violence du verbe, la complicité qu'elle peut établir par l'émotion ou le rire :

- **Le registre polémique/satirique** (ou critique : *polemos* guerre en gr.) se caractérise par une modalisation très nette de la certitude et des évaluatifs péjoratifs. (Cf. fiche). **C'est le ton du pamphlet, de la satire.**
- **Le registre injonctif** (une injonction est un ordre) se caractérise par une volonté de mobilisation du récepteur : impératifs, apostrophes, interrogations oratoires qui suggèrent les réponses. **C'est le ton du discours publicitaire ou propagandiste.**
- **Le registre oratoire/pathétique** manifeste une fonction expressive très marquée dans l'appel à l'émotion : colère, indignation, pathétique. Les invocations, les questions, les anaphores, les rythmes ternaires, les images saisissantes, les antithèses mobilisent l'attention de l'auditoire. **C'est le ton du plaidoyer, du réquisitoire, de l'oraison ou de l'homélie.**

Quelques procédés fréquemment employés dans les textes argumentatifs :

- Impératifs,
- Apostrophes,
- Interrogations oratoires qui suggèrent les réponses,
- Invocations,
- Rythmes ternaires,
- Images saisissantes mobilisent l'attention de l'auditoire, métaphore

- Structure de l'argumentation : exorde, péroraison.
- Récit (histoire vivante)
- Anaphore, leitmotiv sémantique ou sonore
- Antithèse
- Champs lexicaux
- Discours rapporté (pour la thèse adverse)
- **L'ironie** est une arme essentielle de la stratégie argumentative parce qu'elle place le récepteur dans une relation de complicité et qu'elle le contraint à faire la moitié du chemin dans l'adhésion à la thèse. Celle-ci se dissimule en effet derrière une formulation strictement inverse et le lecteur doit être sensible aux indices qui le lui signalent :

N.B. Ces registres peuvent se trouver simultanément à l'œuvre dans un même texte.

3. LA THESE ET LES ARGUMENTS

Les thèses en présence

Il faut distinguer **le thème** (le sujet) et **la thèse** (l'opinion émise à ce sujet).

- Une thèse est souvent exprimée en réponse à une thèse différente, voire **opposée**. Il s'agit alors d'une réfutation.
- Une thèse peut être exprimée directement ou seulement suggérée : c'est une thèse **implicite**.
- Une thèse peut être présentée de manière **personnelle** (à la première personne : *je nous*) ou **impersonnelle** (à la troisième personne, avec des tournures comme *il faut, il est importante...* ou avec le pronom *on*).
 - Le présent de vérité générale peut donner à l'opinion une valeur **universelle**.
 - Le pronom **on** peut avoir trois valeurs :
 - Valeur générale : la plupart des hommes
 - Valeur d'indéfini : quelqu'un, un groupe quelconque
 - Valeur de substitut (qui peut inclure ou exclure l'énonciateur)
- **Thèse soutenue** : Réseau lexical valorisant
- **Thèse rejetée** : Discours rapporté ; réseau lexical dévalorisant

N.B. Toute opinion renvoie à des **valeurs**

- Morales : le bien / le mal ; le juste / l'injuste, l'heureux / le malheureux
- Esthétiques : le beau / le laid ; le sublime / le grotesque ; l'harmonieux / le disharmonieux...)
- Intellectuelles : le vrai / le faux ; le cohérent / l'incohérent ; le réel / l'imaginaire
- Pratiques : l'utile / l'inutile ; le rentable / le non rentable ; l'efficace / l'inefficace.

Les arguments et les exemples

Le texte argumentatif a pour but de soutenir une thèse (thèse proposée) et d'invalider la thèse adverse (thèse rejetée). Dans l'un et l'autre cas, les thèses s'articulent autour d'un certain nombre d'arguments, eux-mêmes soutenus par des exemples.

Définition : Un argument fait état d'une opinion, un exemple présente un fait.

- Lorsqu'on présente des faits, on est dans le cadre d'une explication.
- Lorsqu'on formule un jugement sur les faits évoqués et que l'on soutient ce jugement par un raisonnement, on entre dans une argumentation.

Ex. décrire les effets d'un médicament / défendre les bienfaits de la médecine.

Les types d'arguments :

- **Les arguments fondés sur l'expérience** : ils tirent leur validité du réel et persuadent le récepteur par les éléments référentiels qu'il peut connaître et confirmer.

C'est le cas de l'argument d'autorité, qui s'appuie sur une citation, ou sur une opinion dont on souligne la valeur communément admise. C'est le cas aussi de l'exemple argumentatif, qui donne à l'exemple une portée générale.

Exemples :

- un argument d'autorité : La sédentarisation grandissante de l'humanité dans les villes est, comme l'a montré Michel Tournier, un signe de la guerre ancestrale qu'elle a toujours menée contre les nomades.
- un exemple argumentatif : Il suffit de regarder les cages bétonnées que sont devenus les grands ensembles pour douter qu'ici s'installe vraiment une communication chaleureuse.

- **Les arguments fondés sur la logique** : ils tirent leur validité de leur aspect rationnel et convainquent le lecteur par l'adhésion intellectuelle.

C'est le cas de l'argument par déduction, qui tire une conséquence logique d'une cause générale (l'argument par induction effectue la démarche inverse, remontant de la manifestation concrète au principe général).

C'est le cas aussi de l'argument par analogie, qui, pour établir un phénomène, le rapproche d'un autre qui lui est apparenté.

Exemples :

- un argument par déduction : L'humanité s'est toujours épanouie dans la communauté et, pour cela, les hommes ont recherché les concentrations urbaines, quitte à souffrir de leur pléthore. Pourquoi aujourd'hui en serait-il autrement?
- un argument par analogie : Il est aussi vain de stigmatiser la ville moderne que de regretter perpétuellement la disparition d'un prétendu âge d'or.

4. L'ORGANISATION

Le texte argumentatif est soigneusement structuré pour obtenir l'adhésion du lecteur.

Les relations logiques

Des mots de liaison (ou "connecteurs logiques") articulent les arguments entre eux ou les arguments avec les exemples :

RELAT. LOG.	PROGRESSION SUIVIE PAR L'AUTEUR	MOTS DE LIAISON
CAUSE	L'auteur justifie l'argument précédent	En effet, car...
CONSÉQUENCE	L'auteur déduit un argument de son argument précédent	Ainsi, Donc, C'est pourquoi, ...
OPPOSITION	L'auteur nuance ou réfute l'argument précédent	Ms, En revanche, Ptant, Cpdt, Or...
ADDITION	L'auteur établit une liste d'arguments	D'abord, Ensuite, En outre, Enfin...
CONCESSION	L'auteur accorde un certain crédit à la thèse adverse	Certes, Bien sûr

Les types de plans

La nature des mots de liaison indique souvent le type de plan que suit l'argumentation. Selon la stratégie choisie, celle-ci peut obéir à trois types d'organisation :

- l'auteur confronte des thèses opposées → plan dialectique
- l'auteur développe sa thèse dans plusieurs domaines successifs → plan analytique
- l'auteur établit un parallèle, entre plusieurs notions → plan comparatif