Vocabulaire terminologique de l’ARGUMENTATION

Définition : Argumenter signifie soutenir une thèse dans le but d’obtenir l’adhésion de son destinataire. Convaincre et persuader sont deux démarches différentes qui entrent dans le cadre de l’argumentation :

- Convaincre : chercher l’adhésion du destinataire à sa thèse en faisant appel à des arguments logiques, qui sollicitent la raison.

- Persuader : chercher l’adhésion du destinataire à sa thèse en faisant appel à des arguments affectifs, qui sollicitent ses sentiments.

- Le vocabulaire argumentatif.

-Thème : sujet abordé par un texte. Pour le repérer, il faut s’intéresser au titre de l’œuvre, aux champs lexicaux présents.

-Thèse : opinion ou point de vue de l’auteur sur le thème qu’il traite. -Etayer une thèse : renforcer une thèse en employant des arguments et des exemples supplémentaires.

-Réfuter une thèse : s’opposer à une thèse point par point, pour démontrer son caractère erroné.

-Argument : c’est un élément de raisonnement (un fait, une remarque, une réflexion, une analyse) sur lequel on s’appuie pour justifier une thèse. On repère l’argument par sa place : il suit généralement la thèse qu’il développe. -Exemple : c’est un élément concret, précis, qui sert à illustrer un argument. On repère l’exemple par sa place : il suit généralement l’argument qu’il développe.

-Argument ad hominem : argument qui vise à discréditer l’adversaire, en l’attaquant personnellement.

-Argument d’autorité : argument qui renvoie au jugement d’une personne ou d’une institution dont la valeur est incontestable. Ex : on fait référence à un philosophe, à un homme réputé pour sa sagesse, pour prouver que ce que l’on avance est juste.

-Argument d’expérience: argument qui se base sur l’observation et l’expérience d’une personne pour qui le constat est une vérité absolue.

-Argument par analogie : il rapproche une idée abstraite d’un exemple concret :

« Une classe sans professeur est un navire sans commandant ».

-Argument logique: argument qui s’appuie sur une démarche presque scientifique, par la déduction ou l’induction.

-L’induction : raisonnement qui consiste à partir de faits particuliers, précis pour aboutir à l’idée générale. Ex : L’école dispense des connaissances variées et apprend à penser (idée précise)

L’école est donc le lieu éducatif par excellence (idée générale)

- La déduction : Raisonnement qui consiste à partir d’une idée générale pour en tirer un principe particulier. Ex : L’école est un lieu éducatif (idée générale) Les élèves doivent donc la fréquenter régulièrement pour s’instruire (idée plus précise).

- Le syllogisme : raisonnement déductif, formé de deux propositions (appelées prémisses majeure et mineur) conduisant à une conclusion. Ex : « Tous les hommes sont mortels (prémisse majeure) ; or je suis un homme (prémisse mineure), donc je suis mortel ». (Conclusion)

- Le paradoxe : du grec para (contre)-doxa(opinion) ; pensée contraire à l’opinion communément partagée.

- La concession : faire une concession à son adversaire consiste à donner dans un premier temps raison à la thèse adverse pour mieux remettre en question ensuite les arguments qu’elle emploie.

-Les différentes pratiques de l’argumentation.

1. La délibération : Délibérer : du latin « deliberare » qui signifie « réfléchir mûrement, trancher, décider », consiste à considérer différents points de vue. Il s’agit de confronter des idées contradictoires avant de prendre une décision, de trouver une solution.

-Procédés de la délibération : On relève la présence d’antithèses, d’antiphrase (l’ironie), les paradoxes et les oxymores. On remarque en général l’emploi d’une ponctuation expressive : interrogations, exclamations, points de suspension ... Les questions employées sont souvent rhétoriques.

2. La conviction : Convaincre nécessite de faire appel à des arguments sollicitant la raison, l’intelligence, les facultés d’analyse du destinataire pour obtenir son adhésion. Les arguments doivent donc être illustrés d’exemples; la progression argumentative est marquée par l’utilisation de connecteurs logiques (tout d’abord, ensuite, puis, en revanche, cependant, alors, aussi, en outre...)

3. La persuasion : Persuader, c’est agir sur la sensibilité du destinataire pour obtenir son adhésion. On a donc recours à des procédés tels que : l’apostrophe, les questions rhétoriques, l’exclamation, la variation de différents registres littéraires.