Méthodes et techniques : L'argumentation

Les stratégies du discours argumentatif

L'objectif du discours argumentatif est de défendre ou de combattre un point de vue. Le choix d'une stratégie d'argumentation se détermine en fonction de l'enjeu, du thème et de la situation d'argumenttion.

La réfutation

La réfutation consiste à examiner chacun des arguments avancés par une thèse pour en contester le bien-fondé. Au terme de cette réfutation, l'auteur propose une thèse nouvelle qui formule son propre point de vue sur la question.

La concession

Faire **une concession**, c'est accepter un aspect d'une thèse adverse, soit pour montrer qu'on y adhère partiellement, soit pour anticiper une éventuelle objection. La concession se signale par des mots ou expressions tels que « *certes…. mais…* », « *vous allez me dire que… mais je vous répondrai que…* », « *certains pensent que… mais…* », « *on pourrait m'objecter que… mais…* ».

La confrontation

La confrontation compare chacun des deux argumentations, montre les points de divergence et de convergence. Elle aboutit à l'expression d'un point de vue personnel sur la question. Deux thèses différentes ne signifient pas obligatoirement deux points de vue diamétralement opposés sur un même sujet.

L'adhésion

L'adhésion épouse totalement la thèse développée par un auteur. Marquer son adhésion à une thèse revient à en démontrer le bien-fondé par des arguments.

L'examen critique

L'examen critique passe en revue les différents arguments qui étayent une thèse en montrant ses points forts et ses points faibles et en tirant un bilan de cette évaluation.