

<http://www.charmeux.fr/blog/index.php?2009/04/01/113-expliquer-et-argumenter-c-est-a-enseigner-a-l-ecole>

Pédagogiques ou politiques (d'aucuns diront que ceux-là font partie de ceux-ci, et j'en suis bien d'accord !) les débats actuels font apparaître combien la maîtrise de l'argumentation est faible chez beaucoup d'entre nous. Raisonnements hâtifs, aux présupposés douteux, alimentent et stérilisent une bonne partie des débats qui agitent l'opinion. Mes étudiants qui préparent le CRPE ont eu à élaborer un travail CM1/CM2 sur "expliquer et argumenter". Le travail que nous avons mené avec eux à ce sujet me semble de nature à intéresser les collègues, et à susciter des réactions intéressantes pour tous... Et, soyez-en sûrs, cela n'a rien d'un poisson d'avril !!

1- Un peu de clarté sur ces notions : expliquer et argumenter.

Clarifier les notions sur lesquelles on veut travailler, c'est le premier travail d'un enseignant avant sa préparation.

Et quand on cherche à mieux comprendre ce que cachent ces termes, on est amené à leur ajouter un troisième : **justifier**. C'est sans doute, en effet, le verbe le plus fréquent dans les consignes scolaires, du moins, là où on s'intéresse plus au raisonnement qui a conduit l'élève à sa réponse, qu'à la réponse elle-même.

Il faut rappeler que l'on ne communique jamais pour dire, mais pour **agir** sur ceux avec qui on communique.

Ces trois verbes, *expliquer*, *argumenter* et *justifier*, correspondent ainsi à trois types d'action possibles sur un partenaire de communication, actions que l'on peut regrouper en deux domaines distincts :

L'explication, (qui vient d'un mot latin signifiant « déplier, dérouler »), a pour but de permettre au partenaire de **comprendre** un phénomène, un événement, un comportement etc. en éclairant les liens de cause à effet qui les unissent à d'autres phénomènes ou événements, ceci pour qu'il puisse agir grâce à cette compréhension.

L'explication est donc une action de parole qui appartient au domaine des **faits**, et requiert à la fois une grande rigueur de raisonnement, mais aussi la prise en compte du pouvoir de comprendre du partenaire en question. Quand on explique, il faut que l'autre comprenne. Et chacun a des entrées différentes pour cela. C'est pourquoi, il faut avoir diverses stratégies pour expliquer. Si l'on n'a qu'une seule façon de le faire, on est presque toujours inefficace... (c'est là un important problème de formation des enseignants — un peu trop oublié, me semble-t-il !).

C'est dans cette direction de la diversité des formes et des démarches d'explication que le travail devra être orienté. Il n'y a jamais une seule façon d'expliquer : doivent varier les formes utilisées et le vocabulaire choisi, les soutiens au discours (tableaux à commenter, dessins ou photos, exemples vivants ou plaisants, etc.), l'organisation du discours, etc. etc.

L'argumentation et la **justification** ont en commun de viser non la **compréhension** du partenaire, mais son **adhésion**. Elles appartiennent donc l'une et l'autre à un domaine moins objectif, celui de **l'opinion**, qui gère des **valeurs**.

D'autre part, l'une comme l'autre utilise le raisonnement, tout comme l'explication, mais contrairement à celle-ci, ce n'est pas pour relier deux faits, mais pour **défendre une affirmation**.

Du point de vue du langage, la différence entre argumenter et expliquer, c'est la différence entre « parce que » et « puisque ». Ainsi, là où on a pu dire : « Pierre prend son parapluie parce qu'il pleut », on peut ajouter : « il doit pleuvoir, puisque Pierre a pris son parapluie ! ». Le fait (la prise de parapluie) sert d'**argument** pour **justifier** l'affirmation selon laquelle il pleuvrait.

On découvre, alors, qu'entre ces deux verbes : « argumenter » et « justifier », qui correspondent à des activités de raisonnement très proches, la différence est, en fait, une différence d'orientation : quand je dois **justifier** mon affirmation, cela veut dire que je dois la **défendre**. L'orientation est de l'ordre de la défense quasi personnelle : je dois rendre compte du raisonnement qui m'a conduit à dire ce que j'ai dit. C'est, notons-le au passage, l'activité n°1 d'un apprentissage, et c'est pour cela que très souvent, on demande aux élèves de « justifier » leur réponse : **savoir, ce n'est pas donner la bonne réponse, c'est avoir fait le bon raisonnement qui y a abouti**, et c'est lui que l'enseignant doit vérifier.

Si j'**argumente**, en revanche, je n'ai pas vraiment à me défendre, je dois seulement renforcer mon affirmation pour que les autres y adhèrent plus volontiers, donner des arguments, c'est-à-dire d'autres affirmations incontestables ou moins contestables qui la soutiennent.

2- Les objectifs et les orientations d'un travail sur ces notions.

Ce qui se dégage en premier de ce qui précède, c'est qu'il est impossible de travailler en même temps les deux notions, expliquer et argumenter.

Et il va de soi qu'on travaillera d'abord sur l'explication, plus accessible à des enfants jeunes.

* L'explication.

C'est un travail transversal à toutes les disciplines, dont l'objectif doit être de faire apparaître à la fois ce qui est commun à toutes, et ce qui est spécifique à chacune d'entre elles : on n'explique pas de la même manière un fait scientifique, historique, littéraire, ou un comportement de la vie courante...

Expliquer étant une mise en relation de cause à effet entre deux faits, il faudra aussi faire apparaître assez vite, que ce lien de causalité (le premier fait est la conséquence du second qui en est la cause) peut souvent être une **hypothèse**.

Hormis les domaines scientifiques largement démontrés (par exemple : « c'est la chaleur qui est la cause de la fonte de la glace... »), dans la plupart des autres domaines, il s'agit très souvent d'une **hypothèse, à coup sûr provisoire**, qu'il est toujours prudent d'accompagner d'une formule comme « peut-être »...

Cette habitude du "peut-être" est au cœur de la formation de l'esprit scientifique, de ce que Descartes appelait le « doute méthodique ». C'est pourquoi, il est nécessaire de l'aider à s'installer très vite dans l'esprit des petits... et des grands, d'autant plus qu'il est la base même de toute formation morale. Or, c'est une attitude d'esprit très opposée au mouvement spontané de l'esprit humain. Pour un

petit, (et pour pas mal de grands), ce qu'il a vu, entendu, ou croit, est toujours certain. Or, ce qu'il doit apprendre, (et que tant d'adultes n'ont toujours pas appris !), c'est que ***rien, jamais, n'est évident***.

L'autre aspect essentiel à faire découvrir, c'est la différence entre un *lien de causalité* et un *lien chronologique* : ce n'est pas parce que deux faits se suivent que le premier est la cause de l'autre. Or, comme on sait, cette erreur est très répandue, et pas seulement chez les enfants. C'est, du reste ce qu'on appelle la superstition... !

C'est donc sur cette différence qu'il faudra orienter le travail de découverte des enfants, et donc les faire travailler sur des successions de faits dont les uns ont entre eux des liens de causalité, et les autres, aucun.

Rien n'empêche que l'on choisisse des exemples où la confusion peut faire rire. Comme racontait une célèbre psychologue : « Même si l'on voit que, chez les bébés, l'intelligence progresse en même temps que la taille de leurs pieds, il vaut mieux ne pas en conclure que ceux-ci sont la cause de celle-là ! ».

*** L'argumentation.**

Beaucoup plus difficile, son apprentissage devrait commencer par la pratique de la ***justification***, dès l'école maternelle, puis au cycle 3, par la prise de conscience des stratégies à mettre en œuvre, le tout, de manière très progressive, pour, bien évidemment, se poursuivre au collège.

La grosse difficulté de l'argumentation réside dans la ***validité des arguments***, c'est-à-dire des affirmations censées renforcer l'affirmation première. Souvent le lien prétendument logique qui unit la thèse et l'affirmation censée la soutenir, n'est qu'apparemment logique et oublie des aspects du problème qui faussent le raisonnement.

Par exemple, affirmer que telle forme d'apprentissage de la lecture est excellente, et utiliser comme argument le fait que l'on a appris soi-même ainsi et qu'on a réussi, ne peut être considéré comme un raisonnement valable dans la mesure où d'innombrables facteurs, autres que la manière d'enseigner la lecture, peuvent expliquer la réussite.

Toute affirmation en effet repose sur des présupposés, qui sous-tendent les affirmations qui le constituent (et que l'on nomme les *prémisses du raisonnement*).

Dans l'exemple ci-dessus, on repère deux présupposés non explicites :

1- celui qui parle est représentatif de la population tout entière

2- la réussite en lecture dépend uniquement de la méthode d'enseignement de la lecture utilisée par l'enseignant.

Il est facile de voir que ces présupposés sont plus que contestables et fort contestés.

Autre exemple : lorsqu'on compare les performances en lecture de groupes d'enfants différents, sans préciser ce qu'on entend par « savoir lire », la comparaison n'a plus aucune valeur.

C'est donc la validité des prémisses d'un raisonnement qui doit être au cœur d'un travail sur l'argumentation, validité elle-même dépendant des présupposés qui les sous-tendent et qu'il faut apprendre à repérer.

On peut donner comme exemple de travail en classe, celui qui a été effectué dans un CM2 toulousain, il y a quelques années... (un peu plus en réalité !)

Il se trouve que cette année-là, la classe était littéralement divisée en deux clans ennemis au sujet de la chasse, sport fort pratiqué dans la région. En récréation, les défenseurs et les adversaires en venaient aux mains.

Il a fallu agir.

Le maître eut alors l'idée d'organiser un procès de la chasse, un vrai avec partie civile, avocats de la défense et procureur. Ce qui fut une excellente occasion de faire quelques découvertes sur le fonctionnement de la justice française, — et pour le maître, de découvrir que les séries télé policières avaient permis à beaucoup d'avoir déjà quelques connaissances sur ce sujet —... Comme quoi ...

Le travail a commencé par une recherche intense de documentation sur les arguments qui défendent la chasse et ceux qui la condamnent.

Chercher de la documentation est le premier travail dans l'organisation d'un débat en classe : ***ce n'est jamais, en effet, dans sa tête qu'on cherche des arguments et des idées, mais dans des documents*** : cela s'appelle être honnête !!

La collecte d'arguments s'est effectuée par les enfants en petits groupes, puis elle a été mise en commun par affichage...

Mais ayant bien conscience que l'un des objectifs majeurs d'un tel travail est de faire découvrir qu'une opinion n'est valable que si l'on connaît les autres opinions sur le sujet et ***si l'on sait y répondre***, le maître a eu l'idée — assez remarquable à mon sens — de proposer, pour la distribution des rôles, un jeu auquel les enfants ont adhéré avec curiosité, celui d'inverser l'ordre attendu des opinions : ce sont ses adversaires qui ont eu la charge de défendre la chasse, et ses défenseurs, celle de l'accuser.

Les enfants se sont pris au jeu, et ont fort bien joué leur rôle, après avoir lu et relu les documents relatifs à leur nouveau rôle.

Le débat qui a suivi (indispensable travail de métacognition) sur la manière dont ce jeu avait été vécu, a fait apparaître quelque chose de très positif : les enfants ont reconnu qu'ils *n'avaient certes pas changé d'opinion*, mais ont-ils dit : *on a mieux compris pourquoi les autres ne sont pas d'accord avec nous*...

Ils avaient découvert un aspect essentiel des problèmes de conflits : que les opinions dépendent non d'une vérité quelconque, mais du point de vue auquel on se place. En fait, ce n'est une question ni de vérité ni d'erreurs, mais de manière de poser le problème et de présupposés du raisonnement.

Mais comme le point de vue auquel on se place est le plus souvent d'ordre très personnel, dépendant de la culture, des modes de vie, du passé, des données matérielles, il devient alors impossible de traiter l'autre en ennemi. Celui-ci est devenu seulement ***différent***. Une différence que l'on ne peut nier, et qu'il faut bien admettre...

On a ainsi gagné un fameux degré de culture supplémentaire, et, — qui sait ? —, entr'ouvert peut-être une petite porte vers la paix ?

C'est un jeu qui en vaut sans doute la chandelle... non ?

I- La thèse

La **thèse** est l'idée **défendue** par l'auteur dans le texte. On l'appelle thèse **initiale** / **première** / **soutenue** / **défendue**. Elle répond à la question: que veut démontrer l'auteur dans son texte?

La thèse initiale s'oppose à une thèse **adverse** / **antithèse**.

Ces deux thèses peuvent être **explicites** ou **implicites**. C'est-à-dire on les recherche soit par leur mention explicite (le plus souvent énoncé en début), soit par le but général poursuivi par l'ensemble de l'argumentation.

II- Les arguments

Pour démontrer sa thèse, l'auteur fait appel à des **arguments**. Les arguments sont les raisons de fond qui sont avancés pour **justifier** sa thèse et **convaincre** le lecteur. Il faut les distinguer des **figures rhétoriques** qui cherchent à persuader par la forme (beauté du discours, force des images...). Comme la thèse, les arguments s'opposent à des **arguments adverses** explicites ou non. Chaque argument principal peut s'accompagner d'arguments secondaires qui précisent l'explication.

III- Les exemples

1. La place des exemples

L'**exemple** permet d'**illustrer** une thèse ou un argument d'une thèse. À l'inverse de l'argument qui a une portée générale, l'exemple expose toujours un cas particulier. L'exemple vient illustrer la pertinence de l'argument à travers un cas concret, dans une application vérifiable. L'exemple seul ne peut pas justifier une thèse. Lorsqu'un exemple contredit une idée générale (c'est-à-dire soutient une thèse adverse), on l'appelle un **contre-exemple**.

Lorsqu'un exemple **suit** une idée dans un texte argumentatif, il l'éclaire, la précise et est un exemple **illustratif**. Cependant il est introduit par des formules telles que: *par exemple, ainsi, tel que, comme en témoignage...*

Si l'exemple **précède** l'idée, il présente un cas concret et permet de tirer un enseignement général, un argument ou une conclusion. on l'appelle exemple **argumentatif**.

2. Les types des exemples

- L'**exemple personnel** : offre un témoignage direct mais ne permet de tirer aucune loi générale.
- L'**exemple littéraire** : la référence à un livre, un film, une pièce de théâtre, un tableau..., donne un support concret à un argument et permet de le développer.
- L'**exemple historique** : permet un rapprochement avec le passé et il a l'avantage d'être un fait avéré et déjà analysé.
- L'**anecdote** : introduit dans l'argumentation une impression de vie et parfois une note d'humour.
- Les **statistiques** : les chiffres, les données économiques (à condition d'être vérifiées) donnent un fondement scientifique au discours argumentatif.
- La **fable** 📖, le **mythe** : rendent plus concrète une idée grâce à un récit.
- L'**image** 🖼️, la **comparaison** ⚖️ : éclairent une idée difficile à comprendre en la représentant visuellement.

IV- Les relations logiques (ou les connecteurs logiques)

1. Des relations implicites ou explicites

Les **relations logiques** sont parfois **implicites**. C'est alors au lecteur de les déceler à travers certains indices :

- La **punctuation** (les deux points ":" peuvent introduire un exemple, les parenthèses "(" intégrer un détail supplémentaire, le point d'interrogation "?" annoncer une explication).
- La **juxtaposition** de deux arguments qui forment une suite logique.
- La composition du texte en **paragraphe**.
- Le **jeu des temps verbaux**.

Dans d'autres cas, les relations entre les différents points du raisonnement sont **explicites** par des **connecteurs logiques** : adverbes, conjonctions de coordination ou de subordination.

2. Tableau des principaux mots de liaison

Relation logique	Connecteurs (articulations) logiques / mots de liaison
Addition ou gradation	et, de plus, en outre, par ailleurs, surtout, puis, d'abord, ensuite, enfin, d'une part, d'autre part, non seulement ... mais encore, voire, de surcroît, d'ailleurs, avec, en plus de, outre, quant à, ou, outre que, sans compter que
Classer	puis, premièrement..., ensuite, d'une part ... d'autre part, non seulement ... mais encore, avant tout, d'abord
Restriction ou opposition	mais, cependant, en revanche, or, toutefois, pourtant, au contraire, néanmoins, malgré, en dépit de, sauf, hormis, excepté, tandis que, pendant que, alors que, tant + adverbe + adjectif + que, tout que, loin que, bien que, quoique, sans que, si ... que, quel que + verbe être + non
Cause	car, parce que, par, grâce à, en effet, en raison de, du fait que, dans la mesure où, à cause de, faute de, puisque, sous prétexte que, d'autant plus que, comme, étant donné que, vu que, non que
Indiquer une conséquence	ainsi, c'est pourquoi que, en conséquence, par suite, de là, dès lors, par conséquent, aussi, de manière à, de façon à, si bien que, de sorte que, tellement que, au point ... que, de manière que, de façon que, tant ... que, si ... que, à tel point que, trop pour que, que, assez pour que
Condition ou supposition ou hypothèse	si, peut-être, probablement, sans doute, éventuellement, à condition de, avec, en cas de, pour que, suivant que, selon (+ règle de "si"), à supposer que, à moins que, à condition que, en admettant que, pour peu que, au cas où, dans l'hypothèse où, quand bien même, quand même, pourvu que.....
Comparaison ou équivalence ou parallèle	ou, de même, ainsi, également, à la façon de, à l'image de, contrairement à, conformément à, comme, de même que, ainsi que / aussi ... que, autant ... que, tel ... que, plus ... que, plutôt ... que, moins ... que.....
But	pour, dans le but de, afin de, pour que, afin que, de crainte que, de peur que.....
Indiquer une alternative	ou, autrement, sinon, soit ... soit, ou ... ou.....
Expliciter	c'est-à-dire, en effet, en d'autres termes.....
Illustrer	par exemple, c'est ainsi que, comme, c'est le cas de.....
Conclure (utilisé surtout pour la conclusion d'une production écrite)	au total, tout compte fait, tout bien considéré, en somme, en conclusion, finalement, somme toute, en peu de mots, à tout prendre, en définitive, après tout, en dernière analyse, en dernier lieu, à la fin, au terme de l'analyse, au fond, pour conclure, en bref, en guise de conclusion.....

V- Les différents modes de raisonnement

Pour défendre une thèse, un auteur peut faire appel à différents **modes de raisonnement**. L'étude de la construction d'un raisonnement doit permettre de le caractériser et d'analyser sa valeur.



1. Le raisonnement déductif ou inductif

Dans le raisonnement **déductif**, on part d'une **idée générale**, d'un principe, d'une loi pour en tirer une **conséquence particulière**. Pour discuter le raisonnement, on peut analyser la valeur de la loi générale, repérer si le fait particulier entre bien dans le domaine de la loi générale.


Dans le raisonnement **inductif**, on part d'un ou de plusieurs **faits particuliers** pour en tirer un principe, une loi, une **idée générale**. Ce raisonnement est inverse au précédent.

Pour discuter le raisonnement, on analyse la pertinence de l'extension du fait particulier à un ensemble plus vaste.

2. Le raisonnement par analogie

Dans le raisonnement par **analogie** , on compare la thèse par une situation comparable et ceci pour défendre cette thèse. Pour discuter le raisonnement, on peut étudier la pertinence des **images**  utilisées.

3. Le raisonnement concessif

Le locuteur semble admettre un fait ou un argument qui s'oppose à sa thèse mais maintient finalement son **point de vue** . Pour discuter le raisonnement, on peut analyser si la situation présentée est réellement contradictoire avec la thèse défendue.

4. Le raisonnement par l'absurde

On suppose l'idée contraire à la thèse défendue pour montrer qu'elle débouche sur une conclusion fausse ou absurde. Pour discuter le raisonnement, on peut analyser si l'idée contraire est nécessairement fausse dans ses conclusions.

5. Le raisonnement critique

Le locuteur critique ou réfute la thèse opposée à la sienne donc le locuteur rejette la thèse adverse.

6. Le syllogisme

C'est un raisonnement déductif qui tire une conclusion de deux propositions (ou prémisses) présentées comme vraies. On peut le schématiser comme suit :

- **Proposition majeure** (*Tout homme est mortel*),
- **Proposition mineure** (*or Socrate est un homme*),
- **Conclusion** (*donc Socrate est mortel*).

VI- Les formes de valorisation et de dévalorisation

Que l'argumentateur défende ou réfute une thèse, il choisit ses arguments et les agence de manière à être le plus convaincant possible. Il a aussi recours, parfois, à des **formes de valorisation** ou de **dévalorisation**.

1. Le lexique appréciaatif

Le vocabulaire devient « **appréciaatif** » dès lors qu'il implique un **jugement de valeur**, un sentiment, une subjectivité. Cette appréciation peut être négative : le vocabulaire est dit **péjoratif**, dévalorisant, dépréciatif. Comme il peut être positif : le vocabulaire est dit **mélioratif**, ou laudatif, ou élogieux.

Par l'emploi d'un vocabulaire appréciaatif, l'argumentateur insiste sur le caractère négatif de ce qu'il critique, et sur le caractère positif de ce qu'il défend. Ce vocabulaire implique une réaction émotionnelle, affective, ou un jugement de valeur de l'argumentateur. On distingue :

1.1. Le vocabulaire mélioratif

Il valorise ce qu'il désigne, le présente sous un jour favorable. Il peut s'agir de mots dont le sens est positif, ou de mots dont seule la connotation est positive. L'argumentateur peut aussi avoir recours à des mots appartenant au niveau de langue soutenu afin de montrer sa considération.

1.2. Le vocabulaire dépréciatif

Il déconsidère ce qu'il désigne, le discrédite. L'argumentateur peut aussi avoir recours à des mots appartenant au niveau de langue familier ou argotique afin de dévaloriser ce dont il parle, de montrer son mépris ou le peu de considération qu'il lui accorde.

2. Les figures de l'éloquence

Dans le texte argumentatif, [les figures de style](#) donnent de la force aussi bien à la défense d'une thèse qu'à son refus. Les mêmes figures peuvent donc contribuer soit à la valorisation, soit à la dévalorisation, selon le but recherché.

2.1. La comparaison et la métaphore

Ces images établissent une analogie valorisante ou dévalorisante pour le comparé, en fonction du comparant choisi. Elles permettent de transférer l'adhésion ou le rejet obtenus dans un domaine à un autre domaine.

2.2. L'hyperbole

Elle met en relief une idée au moyen d'une expression qui la dépasse. Elle se caractérise par le choix de termes très forts. Elle permet de magnifier ce dont on parle pour lui donner de l'importance. Elle permet, au contraire, de le rabaisser quand l'hyperbole ridiculise, diminue excessivement l'importance ou la taille du sujet.

3. L'ironie

L'ironie est la dénonciation au second degré de quelque chose d'inacceptable. Le rôle du rire est alors de détruire ce qui est dénoncé. L'ironie crée le doute, l'interrogation. En effet, le destinataire d'un propos ironique ne doit pas prendre au premier degré ce qu'on dit. Il doit s'interroger sur le sens réel des propos et sur les intentions de l'auteur. Parmi les procédés de style qui contribuent à l'ironie, on peut noter :

3.1. L'antiphrase

On dit le contraire de ce que l'on pense, par raillerie, tout en laissant entendre plus ou moins explicitement la vérité. Cette figure de style est très fréquente pour exprimer l'ironie.

3.2. Le paradoxe

Il consiste à présenter un jugement ou un raisonnement qui heurte les idées courantes, qui surprend ou choque. Il contribue à l'ironie s'il consiste en un rapprochement de termes antithétiques dont l'association est ridicule.

3.3. La fausse logique ou logique absurde

Un mot de liaison établit soit un lien logique entre deux notions sans rapport l'une avec l'autre, soit un lien logique inadéquat entre deux notions. Le raisonnement est dévalorisé, ridiculisé. Le lecteur comprend que l'auteur tourne en dérision le raisonnement et ceux qui raisonnent de cette façon.

VII- Les indices de la subjectivité

Les indices de subjectivité sont des marques que l'on peut rechercher dans un énoncé. Ces indices révèlent les **sentiments**, les **valeurs** ou l'**opinion** de l'auteur.

1. Le vocabulaire affectif

On appelle **vocabulaire affectif** l'ensemble des mots impliquant une réaction émotionnelle ou un engagement affectif de l'auteur d'un énoncé (pitié, sympathie, colère, indignation...). Par l'emploi de ce vocabulaire, l'énonciateur cherche à susciter les mêmes émotions ou sentiments chez celui qui lit ou l'écoute.

2. Le vocabulaire évaluatif

On appelle **vocabulaire évaluatif** l'ensemble des mots impliquant un **jugement de valeur** de celui qui s'exprime. Ces mots sont **valorisants** ou **dévalorisants**, et révèlent ce que l'auteur de l'énoncé trouve beau, bon, ou l'inverse. Par l'emploi de ce vocabulaire, il cherche à faire partager ses valeurs par son interlocuteur, à lui faire admettre son point de vue.

3. Les modalisateurs

On appelle **modalisateurs** les mots ou expressions signalant le **degré de certitude** de celui qui s'exprime aux idées qu'il formule. Ils indiquent si, pour lui, ces idées sont vraies, douteuses ou fausses. Donc la valeur des modalisateurs sera la **certitude** ou l'**incertitude**.

LES MODALISATEURS		
Ils peuvent être...	Certitude	Incertitude
Adjectifs	sûr, certain, inévitable, clair, évident...	douteux, incertain, vraisemblable, probable, possible...
Adverbes	assurément, forcément, réellement, certainement, incontestablement...	vraisemblablement, peut-être, probablement...
Expressions toutes faites	à coup sûr, sans aucun doute, de toute évidence...	selon toute vraisemblance, à ce qu'on dit, je ne sais quel...
Verbes d'opinion	assurer, affirmer, certifier, admettre...	penser, croire, douter, supposer, souhaiter, espérer, prétendre, sembler...
Verbes impersonnels	il apparaît clairement que, il est sûr que...	il se peut que, il semble que, il est possible que...

L'emploi du verbe au **conditionnel** sert également de modalisateur et indique que celui qui s'exprime émet des réserves, des doutes sur la véracité des propos qu'il rapporte.

Enfin, la phrase **exclamative** ou **interrogative** employée avec une tonalité **ironique** peut servir de modalisateurs.

VIII- 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'argumentation.

1. 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.

2. 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...* », « *certaines pensent que... mais...* », « *on pourrait m'objecter que... mais...* ».

3. 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.

4. 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.

5. 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.

IX- Le plan du discours argumentatif

1. Le plan dialectique

Il procède à un examen critique :

- a) thèse première / initiale / soutenue : on examine, on explicite la thèse proposée;
- b) thèse adverse / antithèse : on prend le contre-pied de la thèse;
- c) thèse finale / synthèse : on concilie les deux thèses opposées.

2. Le plan analytique

Il fait le point sur une question :

- a) les faits, les circonstances ;
- b) les causes, les origines ;
- c) les conséquences, les solutions.

3. Le plan comparatif

Il confronte deux thèses : La réflexion s'organise de deux manières :

- a) examen de la première thèse ;
- b) examen de la seconde thèse ;
- c) points communs et différences

ou bien a') les points communs entre les deux thèses ;

b') les différences entre les deux thèses ;

c') la refonte des deux thèses en une troisième.

4. Le plan accumulatif

Il adhère à la thèse proposée. Il commente et illustre chaque aspect du problème abordé. Les parties du plan reprennent chacun des aspects du problème.

5. Le plan explicatif

Il organise la réflexion autour de quelques axes. Chaque axe de réflexion constitue une partie du plan.

X- Le circuit / le schéma / la démarche / la stratégie argumentative à plusieurs thèses

● La problématique : (sa nature: elle peut être **explicite** ou **implicite**).

● La thèse première (initiale / soutenue: c'est la **voix du locuteur**):

Si elle est explicite, il faut : l'**identifier** (la **repérer** / la **relever** / la **restituer**) et puis la **reformuler**.

Si elle est implicite, il faut : la **dégager** et puis la **formuler**.

Les moyens de la démonstration / les séquences argumentatives:

- Les arguments
- Les connecteurs logiques (mots de liaisons / articulateurs logiques...)
- Les validations (les exemples)

● La thèse adverse (antithèse) :

Si elle est explicite, il faut : l'**identifier** (la **repérer** / la **relever** / la **restituer**) et puis la **reformuler**.

Si elle est implicite, il faut : la **dégager** et puis la **formuler**.

Les moyens de la démonstration / les séquences argumentatives:

- Les contre-arguments
- Les connecteurs logiques (mots de liaisons / articulateurs logiques...)
- Les validations (les contre-exemples)

● La thèse finale (synthèse / l'opinion / le point de vue) :

Si elle est explicite, il faut : **identifier** (**repérer** / **relever** / **restituer**) l'énoncé et puis la **reformuler**.

Dans cette étape, on **concilie** les deux thèses opposées puis on donne l'**opinion** ou le **point de vue**.

Parfois on parle de **deux conceptions**. Ceci veut impliquer la thèse première et la thèse adverse.

XI- Le circuit / le schéma / la démarche / la stratégie argumentative à une seule thèse

● La problématique : (sa nature: elle peut être **explicite** ou **implicite**).

● La thèse

Si elle est explicite, il faut : l'**identifier** (la **repérer** / la **relever** / la **restituer**) et puis la **reformuler**.

Si elle est implicite, il faut : la **dégager** et puis la **formuler**.

Les moyens de la démonstration / les séquences argumentatives :

- Les arguments
- Les connecteurs logiques (mots de liaisons / articulateurs logiques...)
- Les validations (les exemples)

Les formes des moyens de la démonstration :

1)- **Forme canonique (régulière)** : Les arguments sont présentés les premiers, puis ils sont reliés avec les exemples par des connecteurs. [arguments + connecteurs + exemples].

2)- **Forme non canonique (inversée)** : Les exemples précèdent les arguments et sont reliés entre eux par des connecteurs. [exemples + connecteurs + arguments].

3)- Cette démonstration peut être faite à notre guise. [pas de forme].

Document proposé par Stéphane FONTAINE <sd.fontaine@wanadoo.fr>
NB: les définitions des mots soulignés proviennent du [Lexique des études littéraires](#).

Ses fonctions :

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'expression 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 XVIIIe 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'entériner 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 formes.

- 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 "[syllogisme](#) 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 "syllogisme 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.
- la logique du thème et du propos est le mode de progression le plus souple. Il est bien approprié au texte [argumentatif](#) littéraire, car il permet à l'auteur d'agencer l'ordre de ses arguments comme il l'en tend. Le thème désigne ce dont on parle et ainsi se construit progressivement la cohérence du texte. Un texte [argumentatif](#) peut être structuré selon un aller-retour judicieux entre les idées abstraites et les [exemples](#) concrets.

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 : plaidoyer, 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'invalidé 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.