

COURS

Les caractéristiques de l'argumentation

L'argumentation est un raisonnement destiné à prouver un fait ou à défendre une opinion. On la retrouve partout : dans la publicité, dans la presse, dans la littérature... Mais elle ne poursuit pas le même objectif selon l'intention du locuteur : celui-ci, en effet, peut vouloir démontrer, convaincre ou persuader.

Dans une argumentation, on distingue le **thème** (ce dont on parle) de la **thèse** (ce qu'on en dit, l'opinion émise à propos du thème).

Pour soutenir sa thèse, le locuteur recourt à des **arguments** (*argumentum* en latin = la preuve) organisés qui fondent la validité du propos. On distingue différents types d'argument :

- l'argument **logique** (qui fait appel à la raison de l'interlocuteur) ;
- l'argument **d'expérience** (« l'expérience montre que... ») ;
- l'argument **d'autorité** qui s'appuie sur une personne célèbre ou reconnue (ex. : « Aristote dit que... », « le journal *Le Monde* écrit que... », etc.) ;
- l'argument **ad hominem** qui met en cause la vie privée de l'interlocuteur.

Les arguments sont le plus souvent illustrés par des **exemples** qui rendent le propos plus concret, plus compréhensible, et donc plus efficace.

MAISON DE L'ARGUMENTATION

Une argumentation peut chercher à convaincre (= faire changer d'avis par des arguments logiques, rationnels), mais aussi à persuader quand elle fait appel aux **sentiments** de l'interlocuteur plus qu'à sa raison. L'objectif est d'**agir sur sa sensibilité** afin qu'il adhère entièrement à la thèse soutenue. Pour ce faire, le locuteur recourt à des **procédés de style** (images, figures de style...) qui ont pour but d'**impliquer l'adversaire**.