

**Université 8 mai 1945 Guelma**  
**Faculté des lettres et des langues**  
**Département des lettres et de la langue française**

**Année universitaire :** 2020/2021 - *Semestre 1*

**Niveau :** *Master 2, Littérature*

**Matière :** Argumentation et analyse du discours

**Enseignante :** *Mme. Mervette GUERROUI*

**Plan du cours :**

- 1. L'argumentation comme moyen de persuasion**
- 2. Définition situationnelle de l'argumentation**
- 3. Argumentation comme confrontation entre un discours et un contre-discours**

**Bibliographie :**

ADAM J.-M. (1996) : « L'argumentation dans le dialogue », *Langue française* 112, p.31-49.

ARISTOTE <1931> : *Rhétorique*, Paris : Les Belles Lettres.

BOISSINOT A. (1992) : *Les Textes argumentatifs*, Toulouse, Bertrand Lacoste.

BRETON P. (1996) : *L'argumentation dans la communication*, Paris, La découverte (coll. Repères).

CAREL M. (2011) : *L'entrelacement argumentatif*, Paris, Honoré Champion.

Cours de Mme Doury Marianne (2010/2011) : *Introduction à l'argumentation*, Master 1 FLE, Université Paris Sorbonne.

DANBLON E. (2005) : *La fonction persuasive. Anthropologie du discours rhétorique : origines et actualité*, Paris, Armand Colin.

DECLERCQ G. (1992) : *L'art d'argumenter. Structures rhétoriques et littéraires*, Paris, Editions universitaires.

DOURY M. (1997) : *Le débat immobile. L'argumentation dans le débat médiatique sur les parasciences*, Paris, Kimé.

DUCROT O. (2004) : « Argumentation rhétorique et argumentation linguistique », in Doury M. & Moirand S. (éds), *L'argumentation aujourd'hui. Positions théoriques en confrontation*, Paris, Presses de la Sorbonne Nouvelle, p.17-34.

MOESCHLER J. (1985) : *Argumentation et Conversation. Eléments pour une analyse pragmatique du discours*, Paris, Hatier-Crédif.

PLANTIN C. (1990) : *Essais sur l'argumentation*, Paris, Kimé.

PLANTIN C. (1996) : *L'Argumentation*, Paris, Mémo, Seuil.

ROBRIEUX J.-J. (1993) : *Éléments de rhétorique et d'argumentation*, Paris, Dunod.

## COURS 2 : Vers une définition de l'argumentation

### 1. L'argumentation comme moyen de persuasion :

En accord avec la définition spontanée qui revient le plus souvent dans les définitions communes, l'objectif de persuasion est un trait associé de façon récurrente à l'argumentation dans les définitions « savantes » (avec un statut plus ou moins central) ; c'est pourquoi on examinera en premier lieu cette famille de définitions de l'argumentation.

La définition de l'argumentation comme moyen de persuader un auditoire de la justesse d'une thèse, ou de l'amener à adopter une ligne d'action donnée, est très largement prédominante dans les recherches qui inscrivent l'étude de l'argumentation dans le champ de la rhétorique ou des sciences de la communication. D'Aristote, qui définit la rhétorique (dont l'argumentation est traditionnellement considérée comme une partie fondamentale) comme « la faculté de découvrir spéculativement ce qui, dans chaque cas, peut être propre à persuader » (Rhétorique, 1355b), à Perelman, pour qui la théorie de l'argumentation traite des « techniques discursives permettant d'accroître l'adhésion des esprits aux thèses qu'on présente à leur assentiment » (Perelman et Olbrechts-Tyteca 1988 : 5), il est classique d'établir un lien systématique entre argumentation et persuasion.

Par ailleurs, il semble qu'il ne soit pas possible d'attribuer une finalité unique (ni même principale) à l'activité argumentative en elle-même, et que si but il y a, celui-ci est attaché à une situation de communication ou à un type d'interaction particulier, et non à l'argumentation "en général".

Le travail sur des corpus diversifiés, relevant de situations de communication variées, fait apparaître qu'il est bien audacieux de poser qu'en argumentant, les locuteurs cherchent toujours, et principalement, à se persuader mutuellement, ni même à se persuader eux-mêmes de la justesse de leur point de vue. Il arrive en effet souvent, qu'on développe un discours argumenté alors que l'interlocuteur admet les mêmes positions — dans une telle situation, l'argumentation ne relève en rien d'une tentative de persuasion, puisque, selon l'expression consacrée, « on ne prêche pas un convaincu ». La persuasion comme but ultime de l'argumentation pose également problème dans des situations extrêmes où, à l'inverse, les positions des uns et des autres sont si totalement irréductibles que la possibilité même que les points de vue en présence puissent être modifiés par le truchement d'un discours argumenté doit être exclue ; pourtant, il arrive que des locuteurs s'engagent dans des argumentations alors même qu'il n'existe aucune possibilité réaliste de persuasion.

L'observation de données authentique amène à constater que l'argumentation peut poursuivre des finalités multiples, en fonction des enjeux propres aux situations envisagées. Elle peut ainsi remplir une fonction :

- cognitive (elle aide les locuteurs à faire le tour de leurs opinions en les verbalisant, puis en les confrontant in absentia ou in praesentia à des contre-discours),
- relationnelle (elle permet de renforcer la connivence avec l'interlocuteur en lui permettant d'exprimer son accord et en rendant explicite la convergence des points de vue, ou de mettre en place une relation conflictuelle en creusant des désaccords),
- identitaire (elle permet de renforcer le sentiment d'appartenance à un groupe constitué d'individus d'opinions convergentes, et de se différencier des « autres »),
- éventuellement, une fonction pragmatique, consistant dans la recherche d'un effet de persuasion (elle peut viser à amener un destinataire à adhérer à une thèse, ou à mettre en œuvre une ligne d'action prônée).

Ces fonctions sont, on le voit, fortement liées à des situations de communication particulières, et il est difficile de les rattacher à l'activité argumentative en elle-même.

## **2. Définition situationnelle de l'argumentation :**

La « situation rhétorique » de C. Plantin

Enfin, on présentera la définition que C. Plantin propose de l'argumentation, qui la rattache à une situation qu'il qualifie de rhétorique (Plantin 1993). Dans la perspective développée par Plantin,

1. Une situation rhétorique est caractérisée par une question (dite “question rhétorique”), qui surgit de l'affrontement de deux thèses antagonistes, l'une étant généralement admise et appartenant à la doxa, et l'autre venant mettre en cause cette doxa :

La résolution de cette question nécessite le déploiement d'un discours et d'un contre-discours argumentatifs, dont chacun apporte sa propre réponse à la question. Il n'y a pas symétrie entre les deux argumentations développées : seule la proposition nouvelle, antagoniste de (P), supporte la charge de la preuve.

2. Une situation rhétorique repose sur un conflit d'intérêts, chacun soutenant une argumentation conforme à son intérêt propre. Une situation rhétorique comporte donc un enjeu, et la parole rhétorique est une parole intéressée, une parole d'action, et non une parole gratuite, un “jeu”.

3. Enfin, dans une situation rhétorique, les destinataires (l'auditoire) jouent un rôle déterminant, dans la mesure où ils sont censés participer à l'action : ce sont eux les intéressés – ou ceux qu'il s'agit de constituer comme intéressés. C'est en cela que la parole rhétorique est avant tout une parole publique.

Plantin développe ainsi une approche rhétorique de l'argumentation, et insiste sur les liens entre la production d'un discours argumenté et certaines caractéristiques de la situation. Il en vient à adopter une position assez radicale sur l'importance de la situation, puisque, selon lui, un énoncé n'est pas argumentatif en lui-même ; il l'est s'il constitue une réponse à une question argumentative, elle-même composante de la situation.

Cette conception peut être appliquée de façon fructueuse à des discours argumentés relevant de situations relativement stables, et cadrées institutionnellement. Elle est parfois plus difficile à adapter à des argumentations quotidiennes, largement fluctuantes, pour lesquelles il est difficile d'identifier une question unique et stable autour de laquelle s'organiseraient les discussions, ou de décider de façon satisfaisante à qui revient la charge de la preuve.

## **3. Argumentation comme confrontation entre un discours et un contre-discours :**

A côté des définitions de l'argumentation centrées sur l'idée de persuasion, on trouve une autre famille de définitions, basée sur ce qui est généralement posé comme condition minimale pour l'émergence d'une argumentation : l'existence — ou la plausibilité — d'une divergence d'opinions sur un sujet, divergence d'opinions constituée en problème.

L'insistance mise sur l'opposition, dans l'argumentation, d'un discours et d'un contre-discours, se rattache à une tradition ancienne, dont l'origine est classiquement attribuée à Protagoras, qui place au centre de sa réflexion l'idée que sur tout sujet, il y a au moins deux discours possibles (de Romilly 1988). Aujourd'hui, différents auteurs insistent sur le caractère central, dans toute argumentation, de la confrontation entre un discours et un contre-discours (Moeschler 1985 p. 47, Plantin 1995 p. 108, 1996 p. 72, Boissinot 1992 p. 12, Declercq 1992 p. 21, Apotheloz, Brandt, Quiroz 1993 p. 24, Auricchio, Masseron, Perrin-Schirmer 1992). Soulignons que si le caractère litigieux du point en discussion est souligné par une grande majorité d'auteurs dans le champ, ce n'est pas le cas de tous.

On peut alors considérer l'argumentation comme un mode de construction du discours visant à le rendre plus résistant à la contestation.

Synthèse du cours de Mme Doury Marianne (2010/2011) :

*Introduction à l'argumentation*, Master 1 FLE, Université Paris Sorbonne.