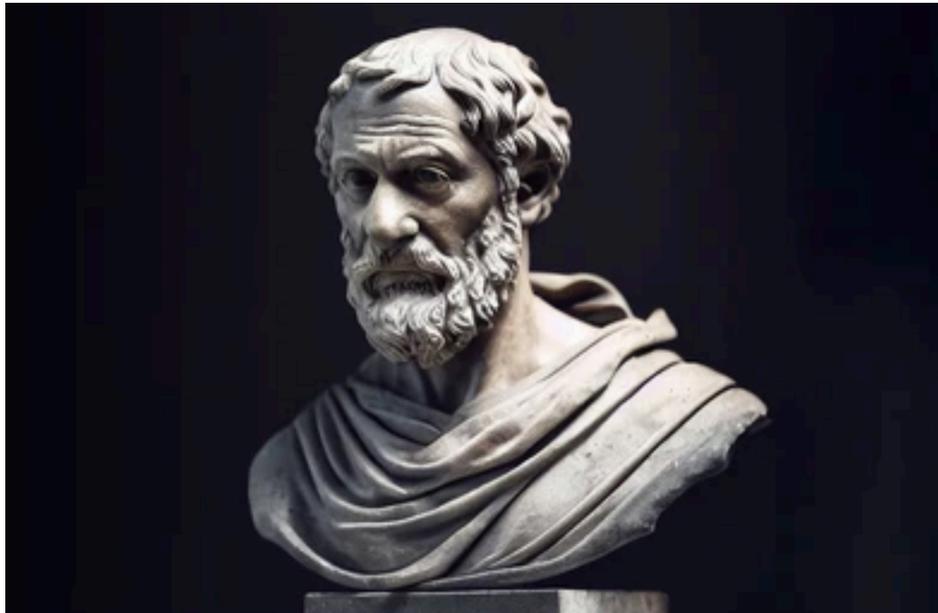


NOM : _____

GR. : _____

L'art d'argumenter



L'ART DU DIALOGUE ET DE L'ARGUMENTATION | 2009

Hélène Laramée et al.

Chenelière Éducation

Document réalisé par Elodie Bleyaert

Le texte argumentatif

1. L'introduction

À moins de directives contraires, l'introduction d'un texte d'argumentation, consiste à annoncer le thème du texte (1), à préciser un problème sous forme de question (2) et à opposer à une antithèse (3), la thèse qu'on se propose de défendre (4).

Exemple d'introduction :

Dans ce texte, nous traiterons du thème de la liberté (1). Nous tenterons de répondre à la question: « La liberté humaine est-elle une réalité ou n'est-elle qu'une vaine illusion (2)? » Certains prétendent que l'être humain est entièrement déterminé par les lois de la nature et par le destin (3). Toutefois, cette position n'est pas rationnellement défendable. Nous démontrerons, au contraire, que, grâce à sa raison, l'être humain a la possibilité de choisir et de créer des choses inédites (4).

2. Les arguments

Une fois l'introduction terminée, on commence, dans un nouveau paragraphe, la présentation de nos arguments,, en essayant d'explorer tous les aspects de la thèse. Pour plus de clarté, on change de paragraphe chaque fois qu'on envisage un nouvel argument accompagné, s'il y a lieu, d'une objection et d'une réfutation, d'explications et de définitions lorsque les contenus et les concepts sont difficiles d'accès et d'exemples.

Il est très important de prendre soin de bien introduire les objections et les réfutations de sorte qu'on distingue très clairement la pensée de l'auteur de celle de ses contradicteurs.

3. La conclusion

Enfin, quand la thèse a été bien appuyée et qu'il y a eu réfutation de toutes les objections soulevées, on conclut en rappelant la thèse et en résumant brièvement les principaux arguments. Si, pour la thèse on utilise des mots différents de ceux qu'on a employés dans l'introduction, on doit faire attention à ne pas en transformer le sens. Par ailleurs, il peut toujours être intéressant de terminer un texte d'argumentation en soulevant une autre question liée à celle qu'on vient de débattre, qui pourra faire l'objet d'une prochaine argumentation.

L'analyse des raisonnements

Quand on analyse, on divise un tout en ses parties essentielles. On procède par analyse quand, par exemple on divise le tout qu'est l'univers matériel (électrons, protons), on divise le tout qu'est une oeuvre littéraire (idées principales, idées secondaires) ou encore on divise un texte (introduction, développement, conclusion). En argumentation, l'analyse consiste à extraire des raisonnements les propositions et à distinguer parmi ces dernières la conclusion finale (la thèse) des prémisses.

La légende

La légende est un outil qu'il est possible d'utiliser afin de faire la liste des propositions qui composent un raisonnement ou un ensemble de raisonnements. En premier lieu, il faut repérer la conclusion finale ou la thèse (C). En effet, si l'on veut comprendre un discours, il convient d'abord de repérer la proposition pour laquelle il a été composé. En second lieu, il faut repérer les prémisses, les propositions qui soutiennent la thèse (C), et les numéroter ; de préférence selon leur ordre d'apparition.

Exemple :

(C) L'hiver est une saison difficile

(1) La neige rend la circulation routière difficile et cause des accidents

(2) Le froid nécessite une bonne isolation des maisons

(3) Le manque de luminosité affecte les individus et les rend maussades

(4) Pelleter la neige peut causer des arrêts cardiovasculaires chez certaines personnes

(5) Pour survivre à l'extérieur il faut acheter des vêtements chauds et cela coûte cher



Monsieur le directeur,

Je suis abonné au *Journal des sportifs* depuis maintenant dix ans. Depuis que je suis petit, je suis un grand amateur de sports et, particulièrement, de sports de combat. Je suis moi-même un judoka, ceinture noire, 4e dan. En fait, j'aurais voulu devenir boxeur, mais ma mère craignait trop la déformation de mon beau nez aquilin. C'est justement au sujet de la boxe que je vous écris.

J'ai remarqué que, depuis quelques années, il y a une recrudescence de l'intérêt pour la boxe chez les Québécois. Une espèce d'envoûtement se développe, encouragé par les médias qui transforment nos boxeurs en superhéros. Dans votre propre journal, j'ai pris connaissance récemment du très émouvant hommage que vous rendiez à Arturo « Thunder » Gatti à la suite de son départ à la retraite. Toutefois, je dois avouer que toute cette campagne en faveur de la boxe m'a fait réfléchir et je veux ici vous faire part de mon revirement total à son égard. Après toutes ces années de fanatisme, je compte prêcher désormais pour l'interdiction de ce sport.

D'une part, j'en veux aux entraîneurs et aux promoteurs qui, par intérêt pécuniaire, conduisent les boxeurs à faire le plus grand nombre de combats possible, sans égard pour leur santé. D'autre part, je plains les boxeurs qui, dès leur jeune âge, sont des otages semblables aux prostitués qui, après de longues années de rude labeur, restent la plupart du temps sans le sou. Pensez seulement à Gaétan Hart et Joe Louis. Il ya au moins deux raisons médicales importantes pour bannir la boxe. D'abord, il y a des boxeurs qui meurent au combat ou à la suite d'un combat. Ce fut le cas, par exemple, de Cleveland Denny et de Duk-Koo Kim. Ensuite il y en a d'autres qui deviennent handicapés pour le reste de leur vie. Je pense, notamment, au célèbre Muhammad Ali qui, après des lésions cérébrales permanentes, souffre de la maladie de Parkinson.

Pour tout dire, la différence entre les concours de boxe et ceux qu'on organisait au temps des gladiateurs romains est moralement nulle. En effet, de part et d'autre, le plaisir des spectateurs est fondé sur la vue de deux personnes qui se rouent de coups et ne visent qu'à se blesser. Or, il est immoral d'encourager un sport dont le but ultime est de blesser l'adversaire.

Cher directeur, nous devons mettre fin à toute cette violence. Il est vrai qu'en ce qui me concerne, ma prise de conscience est bien tardive. Toutefois, je me permets de compter sur votre sagesse pour initier vos lecteurs à des divertissements moins abrutissants.

Avec tous mes respects,

Gérard Laclaque



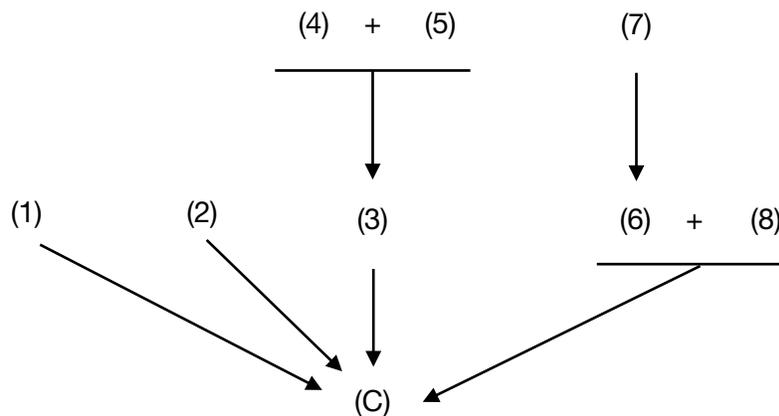
La légende

Élabore la légende de l'argumentation de la lettre.

- (C) _____
- (1) _____
- (2) _____
- (3) _____
- (4) _____
- (5) _____
- (6) _____
- (7) _____
- (8) _____

Schéma

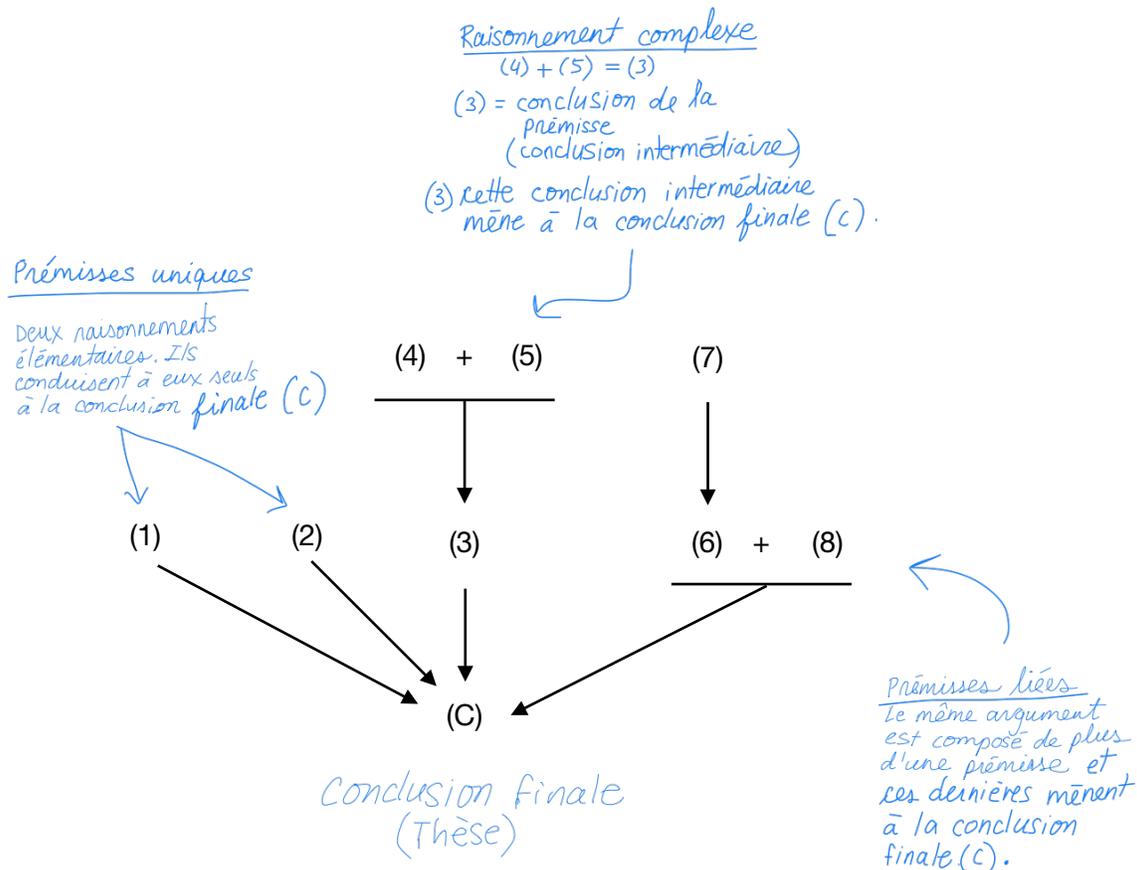
Représentation graphique de la structure des raisonnements. À la vue de ce schéma, nous pouvons dire que la lettre de M. Laclaque est constituée de quatre arguments qui mènent à la conclusion finale (la thèse).



CORRIGÉ

(C) Il faut interdire la boxe .

- (1) Les entraîneurs et les promoteurs ont un intérêt pécuniaire à ce que les boxeurs fassent le plus de combats possible, sans égard pour leur santé.
- (2) Dès leur jeune âge, les boxeurs sont des otages semblables aux prostituées qui, après de longues années de labeur, restent la plupart du temps sans le sou.
- (3) Il y a au moins deux raisons médicales importantes pour bannir la boxe.
- (4) Des boxeurs meurent au combat ou à la suite d'un combat.
- (5) Des boxeurs deviennent handicapés pour le reste de leur vie.
- (6) La différence entre les concours de boxe et ceux qu'on organisait au temps des gladiateurs romains est moralement nulle.
- (7) De part et d'autre, le plaisir des spectateurs est fondé sur la vue de deux personnes qui se rouent de coups et ne visent qu'à se blesser.
- (8) Il est immoral d'encourager un sport dont le but ultime est de blesser l'adversaire.



1. S'initier au sens critique

L'échange rationnel sert à obtenir plus de vérité sur des sujets controversés. Pour obtenir plus de vérité, il faut savoir évaluer rationnellement les discours et ne jamais consentir ou refuser une thèse sans avoir tenu compte des raisonnements qui la soutiennent. Comprendre les raisonnements nécessite une méthode d'analyse et de synthèse.

2. L'analyse des raisonnements

L'analyse consiste à extraire d'un discours la thèse et les prémisses d'une argumentation. La légende d'une argumentation est une liste numérotée des prémisses, précédée de la thèse. Pour construire correctement une légende, il faut respecter certaines règles. Il faut notamment savoir faire une lecture attentive du discours (lorsqu'il s'agit d'un texte) et savoir distinguer les propositions qui servent de justifications de celles qui servent d'explications.

3. La synthèse des raisonnements

La synthèse consiste à relier les propositions d'une argumentation qui ont été divisées dans la légende. Le schéma d'une argumentation est une représentation graphique des liens établis entre les propositions. Les liens entre les prémisses et leur conclusion sont indiqués par des flèches. Il existe plusieurs types de schémas. Pour les raisonnements simples (lorsque les prémisses sont des preuves directes de la conclusion), on compte les schémas à prémisse unique, les schémas à prémisses convergentes (il y a alors plus d'un raisonnement simple) et les schémas à prémisses liées (les prémisses ne forment qu'un seul argument). Pour les raisonnements complexes, les schémas reproduisent des enchaînements plus ou moins considérables de raisonnements simples, selon qu'il y a un plus ou moins grand nombre de conclusions intermédiaires. Il est important de toujours vérifier l'exactitude des schémas que nous construisons en remontant de la conclusion finale aux prémisses, des moins éloignées aux plus éloignées.

Les prémisses

La proposition

En argumentation, nous devons toujours accorder de l'importance au sens de ce qui est dit. Le véhicule du sens est ce qu'on appelle une proposition ou parfois aussi un jugement. En d'autres termes, une proposition est une assertion, c'est-à-dire qu'elle renferme toujours quelque chose qu'un locuteur (la personne qui parle) établit comme vrai (le sens de ce qu'il dit) dans une phrase. Il est donc important de formuler ses phrases de façon claire et précise afin d'éviter les phrases vagues et ambiguës, qui laissent supposer que notre discours est vide ou qu'il renferme plusieurs interprétations.

La prémisse

Une prémisse est une proposition qui sert d'élément de preuve ou de justification à la thèse.

L'acceptabilité des prémisses (A)

Pour évaluer un raisonnement, il faut commencer par déterminer si le contenu de chacune des prémisses est acceptable ou non. Car si les prémisses d'un raisonnement ne sont pas acceptables, nous ne sommes plus justifiés d'admettre la vérité de la conclusion.

Les critères d'acceptabilité des prémisses varient selon le type de propositions auquel elles appartiennent. Il faut donc d'abord repérer le type de chacune des prémisses devant laquelle nous nous trouvons.

Les deux critères généraux qui permettent d'établir la vérité ou l'acceptabilité d'une proposition empirique sont la correspondance et la cohérence. Nous recourons à la correspondance lorsqu'il est possible de vérifier directement un fait ou un phénomène. Nous posons alors la question : « Le contenu de la prémisse (ce qui est dit) correspond-il fidèlement à la réalité (ce qui est) ? » Dans le cas d'une réponse affirmative, une prémisse est considérée comme vraie ou acceptable ; dans le cas contraire, elle est considérée comme fautive ou inacceptable.

L'avis d'expert

Lorsque nous évaluons une argumentation dans laquelle l'auteur a recours à des avis d'experts, il faut cependant faire très attention à ce que l'expert en soit véritablement un ; qu'il ne soit pas une simple vedette, un imposteur ou un charlatan.

1. Il faut que l'expert soit reconnu comme tel par d'autres experts et qu'il puisse fournir des preuves de ses compétences. Ex.: un faux diplôme de dentiste ou un dentiste rayé de l'Ordre des dentistes (ce professionnel n'est plus reconnu ou ne l'a jamais été).
2. L'avis doit relever du champ de compétence de l'expert. Ex.: votre dentiste qui vous donne des conseils financiers (son avis ne vaut guère plus que le vôtre).
3. Il faut que l'expert soit impartial. Ex.: votre dentiste reçoit des sommes d'argent d'une compagnie de produits dentaires s'il vous conseille une sorte de brosse à dents).
4. Il faut que l'avis fasse l'objet d'un consensus parmi les experts d'un même domaine. Ex. : un dentiste qui véhicule l'avis qu'une bouche en santé sent bon alors que les autres dentistes, qui se basent sur d'autres recherches, ne sont pas du même avis.
5. Il importe aussi de vérifier si ce que nous rapporte l'auteur d'une argumentation reprend adéquatement ce que l'expert pense.
6. Dans le cas précis d'un témoignage, celui-ci sera d'autant plus crédible si le témoin a vécu ou a vu directement l'événement.

La pertinence des prémisses (B)

Même si toutes les prémisses d'un raisonnement sont acceptables, elles n'apportent pas nécessairement des éléments de preuve à l'appui de la conclusion. Il se peut, en effet, que des prémisses vraies n'aient rien à voir avec la conclusion. Par exemple, si quelqu'un essaie de vous démontrer que « la lumière émise par le Soleil atteint la Terre en huit minutes » (C), à l'aide des prémisses suivantes : « Les fouilles archéologiques ont permis de retracer l'origine géographique des premiers êtres humains » (1) et « Marguerite Yourcenar a été la première femme élue à l'Académie française » (2), vous jugerez que, même si elles sont vraies, ces prémisses ne sont pas pertinentes, c'est-à-dire qu'elles n'ont aucun rapport avec la conclusion ; le raisonnement ne tient donc pas.

La suffisance des arguments (C)

Si les prémisses d'un raisonnement sont acceptables et si elles sont pertinentes, il se peut cependant qu'elles ne suffisent pas à établir la vérité ou l'acceptabilité de la conclusion. Prenons l'exemple suivant.

Jonel et Bakar, deux élèves de cinquième secondaire, ont faim. Ils quittent leur groupe d'amis assis à la table en train de manger et se faufilent dans la cafétéria afin d'y dérober une pointe de pizza et de s'enfuir. La direction de l'école repère ces deux contrevenants à l'aide des caméras de sécurité et leur donne une conséquence. Le lendemain, une rumeur circule et certains individus concluent que les élèves de cinquième secondaire sont des voleurs.

(1) Deux élèves de 5e secondaire volent une pointe de pizza.



(C) Tous les élèves de 5e secondaire sont des voleurs.

La prémisse (1) est acceptable puisque, dans le cas qui nous occupe, elle est vraie. Elle est également pertinente, puisqu'elle apporte un élément de preuve à l'appui de la conclusion. Toutefois, elle ne suffit pas à monter que la conclusion est vraie, ni même qu'elle est acceptable: le lien entre la prémisse (1) et la conclusion (C) est insuffisant.

Récapitulatif

(A) L'acceptabilité	1	Repérer le type de la prémisse à évaluer
	2	Dire si elle est acceptable ou inacceptable
	3	Si elle est acceptable : évaluer les autres prémisses du même argument, sinon modifier la prémisse
(B) La pertinence	4	Dire si les prémisses sont pertinentes en les considérant une à une.
	5	Si elles sont pertinentes, passer à la suffisance, sinon les préciser
(C) La suffisance	6	Lorsque la conclusion considérée n'est que probable, il faut tenter d'en préciser le degré de probabilité.

Les sophismes

Les sophismes sont des raisonnements qui ne respectent pas l'un ou l'autre des critères de la rationalité ; une évaluation minutieuse nous permet de repérer leur défaut d'acceptabilité, de pertinence ou de suffisance. Ces raisonnements ont ceci de particulier qu'ils enfreignent sciemment les règles de la logique : ils ont été inventés dans le but de tromper volontairement. Ce sont des ruses trompeuses qui n'ont que l'apparence de la rationalité et qui sont destinés à persuader et non à convaincre rationnellement. Ils visent l'acquiescement sans réflexion de l'auditoire plutôt que l'échange rationnel.

L'invention de sophismes remonte à l'Antiquité. Toutefois, l'usage de ces raisonnements fallacieux est très présent dans nos sociétés contemporaines. Par exemple, les publicitaires en usent pour créer et promouvoir leurs marques de commerce (abusivement appelés « concepts ») et substituer à la satisfaction d'un besoin réel (qui est toujours limité) l'illusion d'un désir assouvi (qui est toujours limité) : l'achat d'un produit promet bien au-delà de ce qu'il peut en réalité procurer. De même, en se créant et en promouvant un style et une cause humanitaire, beaucoup d'artistes détournent notre attention de ce qui est réellement l'objet de leur art ; nous achetons l'illusion de participer à un mode de vie qui, en réalité, n'est pas le nôtre. Les politiciens, les journalistes et parfois même les pédagogues usent également de sophismes et, bien que ce ne soit pas toujours intentionnel (on trompe sans le savoir), cet usage est d'autant plus dangereux qu'il est de plus en plus le fait de gens (dont peut-être nous-même) qui les utilisent sans savoir qu'ils sont inacceptables d'un point de vue rationnel.

Persuader

On convainc les autres avec nos raisons ; on ne les persuade qu'avec leurs propres raisons.

Fallacieux

Adjectif dérivé du latin fallacia (tromperie, fourberie) et fallaciosus (trompeur) qui, au sens premier, signifie trompeur. Un argument est dit fallacieux (et non « faux ») s'il est une imposture rationnelle : il enfreint les règles de l'argumentation tout en cherchant à se faire passer pour rationnel.

Les sophismes

1.	La pétition de principe (cercle vicieux) Nous commettons ce sophisme lorsque nos prémisses ne font que répéter notre thèse sous forme différente. Ex. :
2.	Le faux dilemme Un dilemme est un raisonnement qui nous force à trancher entre deux solutions opposées et dont le choix de l'une entraîne immédiatement et nécessairement le rejet de l'autre. Un faux dilemme est une alternative entre deux solutions qui, soit ne sont pas nécessairement opposées, soit ne représentent pas les seuls choix possibles. Ex. :
3.	L'équivoque On formule une proposition de telle sorte qu'elle soit ambiguë et qu'elle puisse prendre au moins deux sens différents, parfois contradictoires. Ex. :
4.	Le sophisme de l'implicite Une prémisses implicite est une prémisses qui n'est pas énoncée explicitement parce qu'on suppose qu'elle est admise ou trop évidente, bien qu'elle demeure nécessaire au raisonnement pour établir la vérité de la conclusion. On commet ce sophisme lorsque, pour créer un faux effet de vérité, on dissimule volontairement une prémisses parce que l'on sait que, présentée explicitement, elle serait rejetée. Ex. :
5.	L'appel à l'autorité Pour éviter de s'embrouiller dans une argumentation compliquée, on invoque l'autorité de quelqu'un de reconnu, mais qui n'est pas un expert de la question dont on traite. Ex. :
6.	L'attaque contre la personne Ce sophisme consiste à s'attaquer à la réputation d'une personne ou d'une institution qui soutient une opinion avec laquelle on est en désaccord, plutôt que de réfuter l'opinion elle-même. En éveillant du mépris pour le caractère ou la situation de la personne, on souhaite susciter la désapprobation au sujet de ce qu'elle dit. Ex. :
7.	Le sophisme de la double faute On cherche à faire approuver une opinion en faisant ressortir les similitudes entre la situation particulière dont on discute et la situation d'une ou d'autres personnes. Ex. :

8.	<p>Le procès d'intention On rejette (disqualifie) l'opinion ou l'attitude de quelqu'un en feignant d'y découvrir une intention cachée.</p> <p>Ex. :</p>
9.	<p>L'appel aux sentiments Ce sophisme consiste à faire accepter une opinion ou une attitude en exploitant les émotions, les sentiments et les passions des interlocuteurs plutôt qu'en traitant directement du sujet concerné.</p> <p>Ex. :</p>
10.	<p>L'appel à la majorité On fonde la crédibilité d'une opinion sur le fait que la plus grande partie de la population y croit.</p> <p>Ex. :</p>
11.	<p>L'appel à la tradition Ce sophisme consiste à s'appuyer sur les coutumes pour provoquer un sentiment de sécurité chez l'auditeur et le faire adhérer à un point de vue.</p> <p>Ex. :</p>
12.	<p>L'appel à la modernité On fonde la valeur d'une croyance ou d'un produit sur son originalité et son avant-gardisme.</p> <p>Ex. :</p>
13.	<p>La fausse cause Ce sophisme consiste à déduire que, du seul fait qu'un événement survienne avant un autre, il en est obligatoirement la cause. On prend « après cela » pour « à cause de cela ». Il est souvent question de faire un lien cause-conséquence entre deux genres de réalités différentes et indépendantes.</p> <p>Ex. :</p>
14.	<p>Le subjectivisme La valeur d'une opinion se fonde uniquement sur le fait que l'orateur affirme que c'est vrai.</p> <p>Ex. :</p>
15.	<p>La caricature On donne une fausse interprétation d'une opinion de quelqu'un pour pouvoir la critiquer et amener les gens à la refuser.</p> <p>Ex. :</p>

<p>16.</p>	<p>Le sophisme par ignorance On fonde la vérité d'une proposition sur le fait que les gens ne peuvent prouver qu'elle est fausse ; ou encore on fonde sa fausseté sur le fait que les gens ne peuvent prouver qu'elle est vraie.</p> <p>Ex. :</p>
<p>17.</p>	<p>La fausse analogie L'analogie est un rapport de ressemblance établi entre deux ou plusieurs objets qui se ressemblent partiellement tout en étant de nature différente. Bien que toujours imparfaite, une analogie peut être légitime lorsque le degré de ressemblance entre les objets comparés est suffisant. L'analogie est fausse lorsque l'on ne peut établir de rapport de ressemblance pertinent ou, autrement dit, lorsque la comparaison est trop arbitraire. Ainsi le sophisme de la fausse analogie consiste à persuader autrui que deux choses très différentes se ressemblent. En résumé, elle consiste à persuader autrui que deux choses très différentes se ressemblent.</p> <p>Ex. :</p>
<p>18.</p>	<p>La généralisation hâtive La généralisation hâtive est une induction non probante ; elle consiste à ériger en règle générale ce qui ne vaut que pour certains cas particuliers.</p> <p>Ex. :</p>
<p>19.</p>	<p>Le sophisme de l'accident On fonde une affirmation sur proposition universelle considérée comme vraie, mais qui (telle qu'elle est formulée) ne tient pas compte de certaines particularités.</p> <p>Ex. :</p>
<p>20.</p>	<p>La pente glissante On affirme qu'une chose ou un événement entraînera un enchaînement d'effets (parfois sous-entendu) dont le dernier est catastrophique. L'erreur consiste à voir les choses sous leur plus mauvais angle et à prendre les élucubrations de notre imagination pour la réalité.</p> <p>Ex. :</p>
<p>21.</p>	<p>L'affirmation du conséquent À partir de la vérité d'un énoncé hypothétique (si P donc Q) et de la vérité du conséquent (Q), on conclut à la vérité de l'antécédent (P).</p> <p>Ex. :</p>