

Le discours argumenté : définitions et caractéristiques

Le discours argumenté se définit par son sujet et son but : l'auteur (ou le locuteur) expose un point de vue personnel, un jugement à propos d'un sujet ou d'une question qui fait débat (formulée ou non dans le texte), et il va chercher à **convaincre** ou à **en persuader l'interlocuteur** (lecteur, public, personnage). Il développe donc une **démonstration** qui est fondée sur une **stratégie**. Nous sommes dans l'argumentation directe.

1 – Le fond : comment convaincre ?

> Des idées solidement démontrées

- ☑ Le TA aborde des sujets abstraits et développe une réflexion : il est donc marqué par un **vocabulaire abstrait** (ex : champ lexical de la justice, de la morale, du bonheur...)
- ☑ Le point de vue qu'il expose et développe s'appelle la **thèse**.
- ☑ Pour démontrer la validité de son jugement et convaincre l'interlocuteur, l'auteur utilise des **arguments**. Ces arguments sont éventuellement consolidés par l'apport d'**exemples**.
- ☑ Ils sont reliés entre eux pour former un **raisonnement**, soit à l'aide de **liens logiques**, soit par juxtaposition (les rapports logiques sont alors implicites).
- ☑ Le **plan** d'un texte argumenté correspond donc aux différentes étapes de la réflexion, à la progression du raisonnement.

2 – La forme : comment persuader ?

> La mise en œuvre d'une stratégie de persuasion

Techniques de discours que choisit l'émetteur pour influencer son interlocuteur :

- ◆ recours à de nombreuses **figures de style** : métaphores, comparaisons, accumulations, hyperboles, euphémismes, champs lexicaux... tout ce qui accentue l'éloquence et permet d'émouvoir ou de monopoliser l'attention
- ◆ jeu sur la **modalité des phrases** : les interrogations servent à relancer le débat, permettent d'impliquer le lecteur ou de renforcer une affirmation (interrogations dites « oratoires » ou « rhétoriques ») ; les exclamations traduisent les émotions et l'implication très forte de celui qui parle.
- ◆ Jeu sur les **pronoms** : choix de formules impersonnelles (*il faut, on doit, il est vrai...*) pour donner un aspect général et universel à ce qu'il affirme, ou au contraire choix de pronoms personnels (*je, nous, tu, vous*) pour marquer sa ferveur, son implication et pour tenter d'impliquer directement le lecteur / auditeur.
- ◆ Choix d'un **registre** plus ou moins marqué : polémique, didactique, satirique...

NB : Tous ces indices ne sont pas nécessairement présents en même temps. On trouve par exemple des textes argumentatifs assez peu démonstratifs (donc peu d'arguments, pas d'exposé raisonné), des discours tout entiers proférés à la 1ère personne. Il arrive aussi que la thèse ne soit pas explicitement formulée, mais à déduire de l'ensemble du texte.

Argumentation et genre littéraire

- C'est dans le genre de **l'essai** que se développe ouvertement le texte argumentatif ; l'essai se caractérise par une situation d'énonciation particulière : l'auteur parle (ou écrit) en son propre nom, et il expose ses idées personnelles. Il n'y a ni narrateur, ni personnage. Ex : J.-J. Rousseau, Emile ou de l'éducation.
- On rencontre aussi des essais rédigés sous forme de **dialogue**, qui mettent en scène des personnages réels ou fictifs échangeant points de vue et arguments ; on a alors un dialogue philosophique. Ex : les dialogues de Platon, qui fait parler le philosophe Socrate.

Cependant, les autres genres littéraires peuvent avoir momentanément un contenu argumentatif :

- On trouve de la **poésie engagée**, c'est-à-dire une poésie consacrée à l'expression et à la défense d'une opinion ou d'une cause (Ex : de nombreuses poésies des Châtiments, de Victor Hugo), notamment en période de guerre (par exemple durant les guerres de religion à la fin du XVI^e siècle, avec Agrippa d'Aubigné ou durant la seconde guerre mondiale : Robert Desnos, Louis Aragon...).
- Dans le **roman** ou sur une scène de **théâtre**, on peut aussi rencontrer des personnages chargés de défendre un point de vue (dialogue, monologue, monologue intérieur).

Les fonctions de l'argumentation

- > **Convaincre**
Fait d'agir sur la **raison** du destinataire afin d'obtenir son **adhésion réfléchie** aux idées exposées.
- > **Persuader**
Fait d'agir sur la **sensibilité** du destinataire afin d'obtenir son **adhésion spontanée** aux idées exposées.
- > **Délibérer**
Fait de débattre une question en **confrontant des points de vue** différents ou contradictoires, afin d'étoffer la réflexion et d'aboutir à une **décision** raisonnée.