**Cours 2 : Organiser une *argumentation***

**Texte**

**Voici un exemple d’argumentation**

**La houille dormante**

*Pendant la seconde Guerr****e*** *mondiale, il était parfois difficile de se procurer**des combustibles pour pouvoir se chauffer : voici la solution proposée par argumentation parodique Pierre Dac dans une argumentation parodique.*

Il n’en est pas moins vrai que le devoir immédiat et actuel de tout citoyen est de collaborer à l’œuvre urgente de redressement par l’économie nationale rationnelle. Or, qui dit économie qui économie dit utilisation de toutes les forces naturelles au bénéfice de l’intérêt général. Or, j’estime que chaque jour, nous laissons inutilisée une quantité d’énergie telle qu’il est presque criminel de laisser perpétuer un pareil état des choses. Et c’est pourquoi

Je veux vous parler ici de la houille dormante.

La houille dormante ! C’est probablement la première fois que vous en entendez parler ;

Moi aussi d’ailleurs, puisqu’avant d’y avoir pensé personnellement, nul ne m’en avait soufflé un mot. [ …]

Tout être humain, à l’état de veille, manifeste une certaine activité variable, suivant sa complexion[[1]](#footnote-1) physique et morale ; or, en période de sommeil, cette activité disparaît-elle ? Non pas, elle tourne à vide, sans utilité aucune. N’avez –vous point remarqué que certaines personnes dorment plus ou moins rapidement ? Preuve irréfutable d’une énergie contenue qui ne demande qu’un procédé adéquat pour être canalisée à des fins industrielles.

L’énergie produite en une nuit par la respiration de 50 millions de Français endormis

Serait amplement suffisante pour faire fonctionner pendant deux mois toutes les usines du

Pays, y compris celles-là et les autres.

Je sais qu’en lisant cette affirmation les compétences autorisées vont hausser les gencives

En claquant les épaules. Peu importe. Les idées est un blé dont le grain semé finit toujours

Par produire un jour ou l’autre un pain de quatre livres[[2]](#footnote-2).

La houille dormante est dans l’air ; elle fera son chemin et ce sera l’honneur de ma vie

D’avoir été le précurseur d’une chose qui, demain, redonnera à notre nation la prospérité et le bonheur dans l’idoine[[3]](#footnote-3) et la fécondité.

Pierre Dac, « Houille dormante », Ed Librio

* L’argumentation est une sorte de combat, dont l’enjeu est de convaincre un interlocuteur.

Au lieu de chercher à imposer, sa façon de voir, celui qui argumente

Montre pourquoi sa thèse lui semble être la meilleure.

La victoire appartient à celui qui a les meilleurs arguments, mais aussi à celui qui les présente d’une façon claire et organisée.

L’argumentation de pierre Dac pourrait presque nous convaincre, parce qu’elle est organisée dans ce but et qu’elle s’appuie sur des arguments admis de tous : la nécessité de faire des économies, l’inaction d’un dormeur…

Analyser l’organisation d’une argumentation permet aussi de voir comment elle fonctionne et sur quoi elle repose : cela évite de se laisser convaincre sans réfléchir par un beau discours.

Ainsi, maitriser l’art de l’argumentation est donc nécessaire à la fois pour pouvoir convaincre les autres, et pour comprendre leurs argumentations.

**Remarque :**

Généralement l’argumentation ne comporte pas les marques de violence ni d’agressivité : il s’agit d’un combat d’idées, qui sont exposées calmement et clairement, dans le but de transformer le point de vue du destinataire.

Lorsqu’elle est chargée de violence verbale et de provocation, on parle de polémique (du grec polemas : la guerre). C’est le cas notamment dans le pamphlet.

1. **Comment choisir une stratégie**

Puisqu’il s’agit d’une sorte de combat, il faut choisir clairement le meilleur moyen de mettre en valeur son opinion.

**a-Défendre une thèse**

Il ne s’agit pas seulement d’exposer son opinion, mais d’expliquer sur quels arguments cette opinion repose. C’est la stratégie adoptée par pierre Dac : il expose sa thèse et la justifie.

On justifie une thèse en présentant des arguments en faveur de cette thèse. Les arguments doivent être reliés logiquement à la thèse, par des connecteurs logiques exprimant la cause et l’addition. On amène ainsi le lecteur à accepter une conclusion en faveur de la thèse soutenue.

De ce fait, pour montrer que l’on est soi-même convaincu du bien –fondé de son opinion, on utilise le champ lexical de la certitude :

* Soit en s’impliquant grâce à la première personne :

J’estime, je suis convaincu(e)…nous sommes certains…

* Soit de façon plus impersonnelle :

Il est évident…on peut légitimement penser…

Donc, il est nécessaire aussi d’utiliser un champ lexical mélioratif.

**b-Réfuter la thèse adverse**

Réfuter ne veut pas dire défendre la thèse contraire, mais examiner attentivement les arguments de l’adversaire, pour montrer que ces arguments ne sont pas valables. Si l’on exprime les arguments de Pierre Dac, on peut facilement montrer que le souffle des dormeurs produit une énergie infime, qu’il est irréaliste de penser que l’on pourrait la recueillir, etc.

En somme, pour réfuter une thèse, il faut exposer les arguments de l’adversaire et les critiquer : on montre qu’ils reposent sur des bases insuffisantes ou que leurs conséquences pourraient être désastreuses.

Dans cette situation, les liens logiques marquant l’opposition (mais, pourtant, or, en fait, alors que…) sont particulièrement utiles ici.

**c-Comparer des antagonistes**

La méthode la plus efficace, pour démontrer la valeur d’une thèse, est souvent d’examiner d’abord la thèse de l’adversaire : on cherche si certains de ses arguments pourraient être valables et quels sont ceux qui ne conviennent pas. Puis on défend sa propre thèse en présentant les arguments nécessaires.

Cette argumentation repose sur la relation logique de concession, puisqu’on admet certains arguments de l’adversaire, avant d’opposer ceux qui défendent la thèse que l’on soutient. On se sert donc de formules telles que : bien sûr, il est vrai, certes… pour approuver (modérément) l’opinion de l’adversaire : puis on introduit sa propre opinion grâce à : mais, pourtant, au contraire, en revanche, toutefois…

Comme on peut utiliser aussi des propositions subordonnées de concession.

**Exemple :**

**Même si** certains pensent que les économies seraient ainsi réalisées, il est selon moi impossible d’y parvenir.

1. **Présenter des arguments et des exemples**

**A-Les arguments**

* Quelle que soit la stratégie choisie, on présentera deux ou trois raisons d’accepter ou de réfuter une thèse.

L’argumentation est une idée : il s’exprime souvent à l’aide d’un vocabulaire abstrait, par exemple :

Qui dit économie dit utilisation de toutes les forces naturelles au bénéfice de l’intérêt général.

Les arguments doivent être organisés entre eux : on essaie d’aller du plus simple au plus compliqué, de l’argument connu de tous à celui qui est plus personnel, ou bien selon des oppositions (avantage /inconvénients) ; aspect physique/aspect moral…).

**B-Les exemples**

L’exemple est une illustration concrète : il peut recourir à la forme du récit ou de la description, il peut consister en données chiffrées, en références culturelles ou personnelles.

On l’introduit grâce à : ainsi, par exemple, comme (comme en témoigne, comme l’indique…).

1. **Introduire et conclure**

* **Introduire**

L’introduction se présente sous la forme d’un paragraphe qui précède l’argumentation.

Elle prépare le destinataire à comprendre la démonstration qui suivra :

-Elle est donc nécessaire de lui indiquer dans quel contexte se situe le débat, en exposant le thème de celui-ci ;

- Puis on indique quel est le problème à traiter : en effet, on fait semblant de s’adresser à quelqu’un qui ignore le sujet ;

- Enfin, on explique la stratégie que l’on veut adopter.

En somme, l’introduction sert à guider le lecteur, mais aussi à éveiller son attention en l’intéressant à ce qui va suivre.

* **Conclure**

La conclusion termine le raisonnement. Il s’agit de résumer la stratégie adoptée, de façon à montrer ce à quoi elle a permis d’aboutir. C’est le moment de réaffirmer clairement son opinion.

1. Nature, tempérament. [↑](#footnote-ref-1)
2. Une livre : cinq cents grammes [↑](#footnote-ref-2)
3. ADJ, qui convient (adéquat) [↑](#footnote-ref-3)