

# L'argumentation en recherche

Stéphane Martineau

UQTR

Novembre 2012

# Résumé de la présentation

- Quatre cents ans avant notre ère, à la faveur du procès qui devait conduire à la condamnation de son maître, Platon avait compris que le savoir, à lui seul, ne saurait garantir l'adhésion des esprits. Il fallait lui ajouter un supplément, il fallait le rendre persuasif. Platon prenait alors conscience de la nécessité de l'argumentation et de la rhétorique même dans l'ordre du savoir savant. Cette présentation a donc pour objectif de réfléchir sur l'usage de l'argumentation dans l'écriture de la recherche. Nous y définirons ce que sont l'argumentation et la rhétorique. Nous y explorerons les différents types d'arguments ainsi que les erreurs argumentatives les plus souvent rencontrées. Bref, cette présentation se veut un espace de réflexion sur une dimension souvent occultée du travail de chercheur : l'art de persuader son auditoire.

# Qui suis-je sur le plan professionnel ?

- Professeur titulaire au département des sciences de l'éducation de l'Université du Québec à Trois-Rivières(UQTR) et chercheur régulier au centre de recherche interuniversitaire sur la formation et la profession enseignante (CRIFPE) où je suis responsable de l'axe de recherche sur l'insertion professionnelle des enseignants. Depuis 2004, je dirige également le laboratoire d'analyse du développement et de l'insertion professionnels en enseignement (LADIPE) dont je suis l'un des fondateurs. En 2007, j'ai remporté le prix d'excellence en recherche de l'UQTR dans la section sciences humaines et sociales.

# Trois types d'expériences humaines

## Activités opératives...

- Transformation de l'environnement du sujet.

## Activités de pensée...

- Transformation par le sujet de ses représentations.

## Activités de communication...

- Mobilisation de signes en vue d'influencer autrui.

# Deux visions du langage

## La première voit le langage comme un moyen de représentation

- Ici le sens est une relation entre le sujet et l'objet. Il s'agit donc de la tradition logique et grammaticale qui privilégie dans le langage l'analyse des signes et de la syntaxe qu'elle rapporte aux lois de la pensée rationnelle. On parle plus volontiers de signification que de sens. La signification est le produit d'un processus de décontextualisation. La signification est une relation.

## La seconde voit le langage comme un moyen de communication

- Ici le sens est une relation entre sujets. Il s'agit donc de la tradition rhétorique et herméneutique qui prend pour objet d'analyse les textes (oraux et écrits) dans leur production et leur interprétation. On parle plus volontiers de sens que de signification. Le sens est le produit d'une interprétation contextualisée. Le sens est un parcours interprétatif (contextualisation du texte interprété et du sujet interprétant).

# Trois dimensions de la communication

- Dimension Informativ

- *Je fournis à quelqu'un une information, je décris quelque chose, je rapporte un événement, etc.*

- Dimension expressive

- *J'exprime ce que je pense, je crois, je veux, je ressens...*

- Dimension persuasive

- *Je tente de persuader un auditoire (même composé d'une seule personne) de la justesse de mon point de vue.*

# Un petit retour en arrière

- La rhétorique apparaît chez les Grecs anciens, fille des débats politiques qui secouent les cités de l'Attique.
- Déjà 5 siècles avant notre ère, Isocrate et Isée la codifient.
- Un peu plus tard, au 4<sup>e</sup> siècle avant notre ère, Démosthène et Eschine en seront des virtuoses redoutables et redoutés.
- Comme bien d'autres éléments culturels, les Romains reprendront à leur compte cet art de l'éloquence.
- Ainsi, durant le 1<sup>er</sup> siècle avant notre ère, Sénèque, Quintilien et Cicéron tout à la fois, théorisent et pratiquent cet art.

# Un petit retour en arrière

## La rhétorique selon Aristote :

- C'est un instrument d'action sociale, son domaine est la délibération.

### Types de discours :

- Judiciaire
- Délibératif
- Épidictique

### Types d'argument :

- Éthos (de l'ordre de l'affectif)
- Pathos (de l'ordre de l'affectif)
- Logos (de l'ordre du rationnel)

# Un petit retour en arrière

## Disposition classique du discours rhétorique :

- L'exorde
- La narration
- La confirmation
- La péroraison

## Styles de rhétorique :

- Noble ou grave
- Simple ou tenu
- Agréable ou medium

## Buts de la rhétorique :

- Émouvoir (pathos)
- Expliquer (logos)
- Plaire (ethos)

# Plan argumentatif classique

- Exorde
- capter l'attention
- Exposition
- de quoi je parle?
- quels sont les faits?
- quel est le contexte?
- quelle est mon opinion?
- Confirmation
- discussion
- structure argumentative à proprement parler
- Péroraison
- ramasser les arguments
- trouver une formule synthétique

## Deux sœurs : argumentation et rhétorique

- Argumentation :
  - Ensemble des techniques de communication destinées à persuader un auditoire de la pertinence d'une thèse.
- Rhétorique :
  - Ensemble des procédés techniques réglant l'art de l'éloquence.

# Questions / réponses

- Qu'est-ce qu'argumenter ?
- C'est élaborer un discours en vue de défendre un point de vue. Il y a argumentation lorsque plusieurs options sont possibles. Le discours argumentatif porte donc sur ce qui n'est pas l'évidence des faits.
- À quoi sert le discours argumentatif ?
- Il sert à persuader (mais pas à le manipuler) un public du bien-fondé d'une position.
- À quoi peut-on juger du succès d'un discours argumentatif ?
- Ce succès se vérifie lorsque les arguments utilisés réussissent à entraîner l'adhésion du public qui «se rend à nos arguments».

# Importance de l'auditoire

- L'argumentation et la rhétorique prennent en compte le fait que le discours :
- est une *semble* organisé;
- est orienté;
- est une forme d'action;
- est interactif;
- est contextualisé;
- est pris en charge par un sujet;
- est régi par des normes;
- est pris dans un interdiscours.

# D'abord, les règles de la logique

- **Le principe de l'identité**

- En affirmant qu'une chose est ce qu'elle est, ce principe réfère à la permanence de l'identité d'un objet. En argumentation cela signifie qu'il faut éviter les glissements de sens si ceux-ci ne sont pas expliqués ou fondés.

- **Le principe de la non-contradiction**

- Il signifie qu'une proposition ne peut être à la fois vraie et fausse en même temps. Ce principe, appliqué dans un discours argumentatif, implique qu'on ne doit pas se contredire.

- **Le principe du tiers exclu**

- Ce principe veut dire que deux propositions qui se contredisent ne peuvent être en même temps vraies...la vérité de l'une entraîne la fausseté de l'autre. Ce principe va à l'encontre de l'adage qui veut que «toutes les opinions se valent».

## Savoirs différencier les types de jugement

- Tout discours argumentatif se construit en partie en usant de jugements. C'est pourquoi il faut savoir les reconnaître et les manier. Dans une argumentation seuls les énoncés déclaratifs susceptibles d'être vrais ou faux contiennent des jugements. Par exemple, «la pédagogie est intéressante» est un énoncé qui comporte un jugement. Par contre, les énoncés impératifs («Mettons-nous en route») et interrogatifs («Quel chemin prendre?») ne comportent pas de jugement.

# Savoirs différencier les types de jugement

- ***Le jugement de réalité (ou de fait)***

- C'est un jugement qui porte sur un fait observable, un événement, une réalité existante ou encore les propos tenus par une personne. Pour montrer le bien-fondé du tel jugement, il suffit de vérifier son adéquation avec la réalité. Par exemple, dans l'énoncé «il neige actuellement sur Trois-Rivières», nous n'avons qu'à regarder par la fenêtre pour constater si cela est vrai ou non. Le jugement de fait (ou de réalité) ne comporte pas d'interprétation subjective. Bien entendu, cela n'est pas toujours aussi simple. Très souvent un fait est tenu pour vrai sur la seule base de la valeur qu'on accorde à la source qui fournit l'information.

## Savoirs différencier les types de jugement

- *Le jugement de préférence*
- Ce type de jugement est assimilable à un jugement de réalité mais il affirme plutôt un goût, un penchant subjectif. Il n'a pas de valeur normative (qui pose une norme à laquelle on doit se conformer). Par exemple, l'énoncé suivant est un jugement de préférence : «Je préfère la lecture à la pratique du sport ».

## Savoirs différencier les types de jugement

- *Le jugement de valeur*

- Il s'agit d'un jugement qui implique une appréciation, une évaluation. Par exemple, l'énoncé «la santé est le bien le plus précieux» est un jugement de valeur. Donc, le jugement de valeur est éminemment subjectif car il implique nécessairement un choix. Cependant, le fait qu'il soit subjectif ne signifie pas qu'il soit arbitraire et au-delà de toute discussion. En fait, les jugements de valeur font constamment l'objet de discussions, de débats.

# Savoirs différencier les types de jugement

- ***Le jugement de prescription***

- Ce type de jugement renvoie à une prescription, une recommandation, une obligation. Dit autrement, il est un incitatif à l'action. L'énoncé suivant est un exemple de ce genre de jugement : «Il ne faut pas perdre son temps». Le jugement de prescription est nécessairement fondé sur une norme, un idéal; il présuppose donc un jugement de valeur. Ainsi, dans l'énoncé ci-haut mentionné le jugement de valeur «le temps est précieux» est implicite. Aussi, un jugement de prescription peut découler d'un jugement de réalité. «Il ne faut pas perdre son temps» peut découler, entre autres, du jugement de fait qui veut que «nous allons tous mourir un jour».

# Les sophismes

Étymologiquement, le mot « sophisme » provient du grec *sophisma*, « invention habile », puis « trait d'esprit propre aux *sophistes* ». Le sophisme est un argument ou un raisonnement erroné malgré une apparence de vérité. Il est généralement construit dans l'intention de tromper, à la différence du paralogisme, qui est une erreur de raisonnement commise sans intention de tromper.

# Les sophismes

- **L'appel à la majorité** : «tout le monde s'accorde à dire...»
- **L'appel au clan** : «si les gens d'affaire le disent, ce sont des gens estimables...»
- **L'appel à l'autorité** : «si les économistes le disent, ce sont des experts...»
- **L'appel à sa propre compétence** : «je le sais, j'ai beaucoup d'expérience...»
- **Argument ad hominem** : «si lui le dit, c'est assurément faux...»
- **L'appel aux sentiments** : «et si c'était vous, ce bébé qui ne naîtra pas car sa mère a avorté...»

# Les sophismes

- **L'appel à la tradition** : «on a toujours fait ça de même...»
- **L'appel à la nouveauté** : «soyez à la page...»
- **La caricature** : «les carrés rouge sont tous des communistes et des terroristes...»
- **L'exagération des conséquences** : «si on augmente les impôts et redevances des grandes entreprises, elles vont tous fuir...»
- **Le faux dilemme** : «ou vous êtes avec nous, ou contre nous...»
- **Généralisation hâtive** : «les canadiens et les canadiennes appuient le gouvernement...»
- **Fausse analogie** : «la loi de la nature veut que le plus fort mange le plus faible...»

# Les sophismes

- **Fausse causalité** : «Sa mère est sur le BS, il peut bien être un mauvais élève...»
- **Pétition de principe** : «le but de notre existence est le plaisir, pas étonnant que la société de consommation soit si valorisée...»
- **L'appel à l'ignorance** : «si on n'a pas trouvé d'armes de destruction massive en Irak, cela prouve justement qu'il y en avait car les Irakiens les ont très bien cachés...»

## Les sophismes

Un sophisme présent dans l'argumentation n'invalide pas une thèse ; cependant, il constitue un argument dont il ne faut pas tenir compte du point de vue de l'argumentation rationnelle. Pour cette raison, il faut savoir le repérer dans le discours : une fois démasqué, il perd en efficacité. Technique habile de manipulation en vue de persuader, le sophisme doit être banni de la discussion philosophique, puisque cette dernière se veut rationnelle et respectueuse de l'autonomie de la raison.

# Comment faire pour argumenter ?

- Démarche en cinq étapes :
- 1- Identifier une question qui fait débat.
- 2- Formuler sa propre opinion sur cette question.
- 3- Dégager des arguments à la défense de son opinion.
- 4- Choisir un modèle d'organisation des arguments.
- 5- Choisir le ton approprié à l'auditoire et au contexte.

## Le ton à adopter

- Deux types de ton à adopter en argumentation :
- 1 - Le ton neutre où l'objectivité du traitement de la question est de mise.
- 2- Le ton engagé où l'on peut employer l'ironie, avoir recours aux émotions, se montrer polémiste.

## Trois principales formes de l'argumentation

- Trois formes d'argumentation :
- 1- La démonstration
- 2- La délibération
- 3- La réfutation

# Trois principales formes de l'argumentation

- **1- Démonstration :**

Énoncer l'opinion soutenue; présenter les arguments; en conclusion réaffirmer l'opinion de départ.

- **2- Délibération :**

Présenter une opinion (thèse); présenter l'opinion inverse (antithèse); réaliser une synthèse qui dépasse les deux opinions précédentes.

- **3- Réfutation :**

Présenter l'opinion adverse de la sienne; réfuter point par point les arguments de cette opinion; en conclusion énoncer son opinion en insistant sur sa valeur par rapport à l'opinion réfutée.

## Ordonnancement des arguments

- 1- Du plus fort au plus faible.
- 2- Du plus faible au plus fort.
- 3- Alternance fort / faible.
- Il n'y a pas d'ordonnancement meilleur qu'un autre. Il faut toutefois éviter l'absence de structure.

# Conclusion

- Pourquoi argumenter en recherche ?
- Parce que le savoir ou les faits, à eux seuls, le plus souvent, ne peuvent convaincre.
- Parce qu'il n'y pas d'un côté les savoirs et de l'autre l'outil pour les exprimer : ils sont imbriqués.
- Parce que la force d'une thèse est liée à la force de son expression.
- Parce que la production scientifique s'adresse à un auditoire et doit en tenir compte.

## Conclusion

- Il est toujours mieux de jouer avec le langage que celui-ci se joue de nous.