

Le développement des discours argumentatifs, Caroline Golder, Delachaux et Niestlé,

A quoi passons-nous nos journées, si ce n'est à argumenter, c'est-à-dire à *agir sur les croyances de notre entourage* ?

Introduction : Il existe deux grands ensembles de paramètres : l'espace référentiel et l'espace de l'interaction sociale, d'où deux particularités du discours argumentatif :

- *La discutabilité des thèmes*, qui fait largement intervenir *les systèmes de valeurs du locuteur*. Ainsi le locuteur peut ouvrir un espace de négociation à son destinataire (y compris en situation écrite de monologue).
- *Il faut des conditions minimales* : le thème doit être discutable et la situation doit permettre l'expression de ces systèmes de valeurs (la finalité communicative assignée au discours et le couple énonciateur / destinataire sont ici déterminants). Le caractère recevable ou non des arguments est considéré comme décisif : si le but de l'argumentation est bien de modifier les croyances, alors il faut faire en sorte que le discours repose sur des systèmes de valeurs auxquels il est supposé souscrire : un argument a la valeur de l'auditoire qui l'admet. Ainsi, le discours argumentatif élaboré est conçu comme un système négocié dans lequel ce sont des systèmes de valeurs, et souvent affichés comme tels (« je pense », « je crois ») qui sont discutés. Le discours contre-argumentatif peut être même considéré comme un prototype de discours argumentatif élaboré puisque les systèmes de valeurs qui s'opposent sont explicitement mentionnés et discutés. En bref, argumenter, c'est défendre un point de vue et discuter les différentes positions en jeu sur une question donnée. Pour cela, il faut que le thème et la situation se prêtent à la discussion; le discours devrait par conséquent porter les traces de cette discussion.

Chapitre 1 : On ne peut pas argumenter sur n'importe quoi.

Le discours argumentatif vise à modifier les représentations de l'interlocuteur sur un thème donné. Cette visée passe par un certain nombre d'opérations, toutes liées à une même contrainte : présenter les choses de façon discutable, négociable.

En effet, qu'il s'agisse des opérations de construction du référent (aspectualisation), du mode discursif (factuel, axiologique, ...), ou des opérations de prise en charge énonciative, un même objectif est visé : présenter les choses de telle façon que l'interlocuteur puisse intervenir dans la construction (re-construction en situation de réception/compréhension) de l'objet du discours, lui ménager un espace de négociation.

La conduite de discours argumentatif élaboré fait intervenir plusieurs grandes opérations :

- choix et organisation (au niveau pré-discursif) des concepts
- mise en texte de ces concepts (étant, par définition, déterminée par le traitement que le locuteur fait des paramètres de la situation).

L'accent est ainsi mis sur les opérations de justification et de négociation.

Argumenter, c'est difficile. Dans un contexte argumentatif, si je parle de la peine de mort, je peux très bien passer de Jeanne d'Arc aux abattoirs... En effet, le référent se construit dans et par le discours ; le dialogue n'est pas « tenu » par quelque-chose d'extérieur. Deux ordres de difficulté peuvent être rattachés à l'argumentation : la *nécessaire dimension « mise en discutabilité »* et la *nécessaire prise en compte*, non seulement de l'*interlocuteur*, mais surtout de *ses croyances*. A cet égard, le locuteur doit utiliser des arguments « recevables », c'est-à-dire basés sur des valeurs communes, des normes collectives. De plus, l'adhésion demande plus que la non-objection, elle réclame une participation entière de l'interlocuteur. En outre, il est évident que ces deux opérations ne sont pas les seules à faire « fonctionner » le discours : l'implicite, l'enchaînement des structures thématiques... y participent.

Chapitre 2 : On ne peut pas argumenter n'importe comment. Des objets discutables présentés sous des formes plus ou moins élaborées.

Deux opérations fondamentales : la justification et la négociation.

- L'opération de **justification** relève plutôt de l'aspect « raisonnement » de l'argumentation. Elle est liée à un processus de planification.
- L'opération de **négociation**, quant à elle, renvoie à son aspect « séduction » ; le sujet se distancie de son discours, le module....

Ces deux opérations sont linguistiquement interdépendantes : on ne peut présenter un argument de façon modulée qu'à la condition de l'avoir effectivement produit. Autrement dit, l'opération de négociation est linguistiquement subordonnée à l'opération de justification.

Justifier et négocier : quelles traces textuelles ?

- La dimension « **justification** » peut s'appréhender à plusieurs niveaux : complexification, planification, diversité des arguments...
- Les opérations de **négociation** sont très diverses : expression du jugement, distanciation par rapport au discours, modulation des jugements, contre-argumentation, restriction/spécification de la portée des arguments, ... mais aussi l'ironie ou le sous-entendu. Les opérations les plus fréquentes sont les opérations de distanciation, marquées par les prises en charge énonciatives, les opérations de modulation et les opérations de concession et de contre-argumentation.

- *Discours tout seul et discours à deux : on ne justifie pas et on ne négocie pas de la même manière : en situation de dialogue, il n'est pas « utile » d'anticiper les arguments de l'autre puisque ce dernier les fournit, ou est à même de les fournir. A l'oral, le locuteur peut tout à fait élaborer au fur et à mesure ses justifications.*
- *L'argumentation évolue avec l'âge : complexification d'une même forme, ou nouvelle forme de discours ? En situation orale de dialogue, très tôt les enfants savent **justifier** leurs positions ; mais pas de façon systématique (la nécessité de se justifier est souvent liée, comme d'ailleurs chez les adultes, à un besoin immédiat : obtenir de l'autre qu'il change d'avis et qu'il agisse) et, seulement sous une forme rudimentaire (un seul argument à l'appui d'une position). Quand ils doivent justifier par écrit leur position, la structure argumentative, très simple à 8 ans, se complexifie progressivement pour ne devenir véritablement élaborée qu'à l'adolescence.*

Dès 3,4 ans ; les discours produits comportent à la fois des traces de **justification** et de **négociation**. Avec l'âge, on assiste à l'évolution d'un discours argumentatif dans lequel les traces des opérations de justification et de négociation sont peu fréquentes et linguistiquement simples, à un discours dans lequel ces marques sont employées avec une fréquence élevée et sous une forme plus complexe ; **négociation**, ce n'est plus seulement prendre en compte les intérêts de l'autre, c'est aussi anticiper les contre-arguments qu'il pourrait avancer.

En situation écrite : la maîtrise du modèle discursif de l'argumentation est essentielle pour son organisation. Chacune des opérations impliquées dans l'argumentation est maîtrisée relativement tôt : l'enfant maîtrise la plupart des formes textuelles argumentatives (adverbes modaux, connecteurs...) vers 10 ans. A cet âge, il est aussi capable de produire un texte « uni-orienté », constitué d'une succession de prises de position. Par contre, la rédaction d'un discours contre-argumentatif exige, elle, que soient mises en œuvre simultanément toutes ces opérations.

La maîtrise d'un modèle argumentatif, articulant une dimension structurale et une dimension situationnelle, permet au locuteur de planifier sa production ; cette planification peut permettre la gestion des relations textuelles et la production d'un discours cohérent. Pour argumenter, il faut organiser des arguments, mais aussi les organiser d'une certaine manière relativement à la situation de communication.

Ce n'est pas tant la capacité à utiliser des unités linguistiques qui détermine la production d'un discours argumentatif que la capacité à les utiliser de façon appropriée dans une situation de communication déterminée.

Chapitre 3 : On ne peut pas argumenter dans n'importe quelle situation.

Les objets du discours argumentatif sont, par nature, *discutables* ; tous les arguments susceptibles d'être proposés sont donc, à priori, acceptables. Le locuteur doit faire en sorte de marquer cette « discutabilité » des objets, d'une part en établissant une certaine distance entre lui et son discours (un locuteur qui adhère à son discours n'offre aucune prise à la négociation) et, d'autre part, en présentant des arguments les plus recevables possible, donc s'appuyant sur des valeurs partagées avec l'interlocuteur.

Un sujet ne pourrait produire une argumentation élaborée qu'à deux conditions minimales : *il se sent concerné par le problème et il perçoit la possibilité d'un débat entre deux positions adverses*. Faute de quoi l'argumentation prendrait la forme d'une suite d'arguments orientés vers une même conclusion, ce qui constitue bien une argumentation mais d'un niveau d'élaboration moindre que le discours contre-argumentatif.

La production d'un texte argumentatif (sous sa forme élaborée) exige que le thème soit « argumentable », c'est-à-dire susceptible d'être discuté. La « force du débat » sous-jacent à un thème (position sociale dominante / positions sociales divergentes ; distance argumentative faible, forte) a des répercussions différentes sur les formes argumentatives produites ; ces formes (notamment les contre-arguments, les conditionnels d'atténuation, les axiologiques et les restrictions-spécifications) sont fréquentes lorsqu'il existe, en situation simulée de dialogue (réponse à une lettre de lecteur) une position sociale discutable (le locuteur présente alors sa position comme discutable) ou lorsqu'il existe, en situation de monologue, une distance argumentative entre les deux positions à intégrer dans le discours.

Ce sont les thèmes à forte implication subjective qui donnent lieu à une fréquence élevée d'emploi des marques de négociation. Ainsi, pour négocier, il faudrait avoir une certaine *connaissance du domaine débattu* de manière à pouvoir activer simultanément les arguments et les contre-arguments.

Voici donc la situation la plus propice à la production d'un discours argumentatif négocié : le locuteur se sent impliqué dans le débat ; il existe plusieurs discours sociaux « recevables » (dont le sujet pourra tenir compte dans son discours) ; enfin, en situation de dialogue, l'enjeu interlocutoire ne doit pas être trop important, faute de quoi il n'y a plus de place pour la négociation.

Chapitre 4 : Des objets discutables... oui, mais pas avec n'importe qui.

On ne tient pas un discours argumentatif si l'on croit que notre destinataire partage exactement les mêmes convictions que nous ou qu'on le croit « borné » au point qu'il soit impossible de modifier ses convictions, en outre, on ne défend pas une position à laquelle on n'adhère pas (*conditions d'appropriation*). On ne tient pas non plus un discours argumentatif si on ne se croit pas autorisé à le tenir (*conditions de légitimité*).

Les représentations idéologiques apparaissent donc comme un déterminant majeur de l'argumentation. La forme du discours ne dépend ni des positions du locuteur, ni de celles de l'interlocuteur, mais est déterminée par la polarisation des opinions de chacun d'eux. C'est donc la relation énonciateur /destinataire qui détermine les opérations d'implication.

Ainsi, alors que la situation orale serait « facilitatrice » de l'adaptation à l'interlocuteur, et par conséquent, propice à la négociation, la situation écrite serait, quant à elle, favorable à la production de discours argumentatifs « articulés » et intégrés, c'est-à-dire comportant des structures d'étayage complexe.

Chapitre 5 : Pour argumenter en situation de dialogue, il faut tenir compte de l'autre et de ce qu'il dit.

En situation de dialogue, *les argumentations enfantines comportent déjà une des composantes essentielles du discours argumentatif, à savoir la justification*. Quand les enfants (entre 3 et 5ans) dialoguent entre eux, il semble qu'ils ne se centrent pas uniquement sur leur propre point de vue, mais tiennent compte des arguments de l'interlocuteur. Mais il convient de dissocier la simple continuité thématique mise en œuvre à cet âge (l'enfant reprend le thème développé par son interlocuteur pour le nier ou encore pour enchaîner sur un autre thème), et l'intégration des arguments dans une seule schématisation au niveau du discours, mise en œuvre plus tard (et qui marque, elle, une véritable prise en compte de la perspective de l'interlocuteur).

Cette prise en compte se manifeste par l'articulation des arguments du locuteur et de ceux de l'interlocuteur. Le dialogue argumentatif est une conduite langagière complexe nécessitant la mise en œuvre d'opérations simultanées : se distancier de son discours, « accrocher » son discours au discours de l'autre, prendre en compte et intégrer le contenu de ses énoncés. Les dialogues argumentatifs, pour « fonctionner », doivent donc être interactifs. Or ces dialogues semblent difficilement maîtrisés par les enfants de 10-11 ans (problème de charge cognitive : l'enfant ne parviendrait pas à gérer simultanément l'opération de négociation et les mécanismes interactifs nécessaires au fonctionnement du dialogue argumentatif).

Les situations de communication déterminées conduisent à la mise en œuvre d'opérations langagières plus ou moins complexes et diversifiées. En effet, une situation de dialogue peut être plus ou moins interactive ; de même, une situation monogérée, alors qu'elle devrait normalement conduire à un discours « monologal » donc non argumentatif, se révèle pourtant propice à la production d'un discours élaboré intégrant plusieurs perspectives.

Le langage ne doit pas être considéré comme un tout homogène ; il doit être considéré en relation avec les situations sociales dans lesquelles il est produit. L'analyse des productions argumentatives doit donc se faire conjointement avec l'analyse des situations langagières ou, plus exactement, des représentations que le locuteur construit de ces situations.

Chapitre 6 : Pour argumenter, il faut « connaître » l'autre et anticiper ses réponses.

L'adaptation du discours argumentatif aux caractéristiques de l'interlocuteur est un mécanisme plus complexe, et donc maîtrisé plus tardivement, que l'adaptation d'un message dont la structure canonique et le contenu sont fortement contraints.

Très tôt, les enfants semblent « conscients » de l'efficacité de certaines stratégies argumentatives, de l'inefficacité des autres, et les utilisent en conséquence. En outre, face à une cible non familière, l'enfant utilise des stratégies plus diversifiées. Mais pour que la stratégie soit élaborée, encore faut-il que l'enfant perçoive la finalité de son discours. De plus, ces stratégies sont encore très rudimentaires.

Plusieurs dimensions sous-tendent l'adaptation du discours à l'interlocuteur : de l'adaptation des stratégies globales à l'adaptation des formes linguistiques spécifiques, de l'adaptation « quand j'en ai besoin » à l'adaptation systématique, de l'adaptation uniquement quand l'interlocuteur est présent à l'adaptation à un destinataire (physiquement absent), ... s'adapter, c'est tenir compte des caractéristiques de son destinataire, mais aussi des particularités du lieu social dans lequel le discours est produit puisqu'elles contribuent à définir les caractéristiques du destinataire.

Une situation véritablement argumentative ne peut être qu'une situation dans lequel le débat est possible, ouvert. Mais il semble que les représentations des élèves relatives aux discours qu'il convient de tenir soient parfois quelque peu naïves (en tout cas lorsqu'ils veulent emporter l'adhésion de leur interlocuteur) ; le discours argumentatif est alors un discours de certitude.

Si le but et le lieu social de l'activité langagière contribuent à déterminer les formes textuelles produites, c'est avant tout parce qu'ils définissent les relations entre l'énonciateur et son destinataire (il s'agirait en quelque sorte de *variables secondaires qui peuvent moduler les relations établies dans le couple énonciateur / destinataire*), mais en aucun cas, ils ne les inversent. En effet, l'enseignant sera toujours dans une position « socialement » plus élevée que l'élève, quel que soit le lieu social et le but du discours.

Chapitre 7 : Une variété de discours argumentatifs.

La rédaction d'un discours argumentatif élaboré exige l'activation d'un certain nombre d'idées, y compris celles que l'on suppose appartenir à la « partie adverse », et la traduction de ces idées dans un texte présentant une cohérence telle que le destinataire puisse reconstituer le cheminement du rédacteur.

Le rédacteur doit se décentrer à plusieurs « niveaux » : pour envisager les contre-arguments qu'on pourrait lui opposer, mais aussi la façon dont son lecteur va appréhender son texte. Il doit donc construire un texte *dialogique*, intégrant un discours et un contre-discours dans un

ensemble cohérent, tout en étant soumis aux contraintes propres à la langue écrite : générer, planifier, transcrire, réviser... D'où les problèmes de charge cognitive posés par la coordination de l'ensemble de ces processus.

Schéma textuel de l'argumentation permettant d'analyser des productions chez les sujets à différents âges :

1. Aucune prise de position (discours par conséquent non argumentatifs).
2. Une prise de position non justifiée.
3. Une prise de position justifiée par un seul argument.
4. Une position justifiée par deux arguments non reliés (argumentation tabulaire), chacun pris isolément représentant une justification (se suffisant à elle-même) de la position défendue.
5. Une position justifiée par deux arguments interconnectés. Il peut s'agir en fait d'une relation de restriction-spécification, de réfutation ou de contre-argumentation ; bref, d'un argument qui tient compte des autres discours possibles. Seules les argumentations se situant à ce niveau 5 peuvent être considérées comme véritablement élaborées.

La grille suivante (plus axée sur la composante « recevabilité des arguments ») devrait permettre de mieux différencier les tranches d'âge étudiées : les sujets doivent classer des textes dans différentes catégories :

1. Pas de prise de position.
2. Une prise de position.
3. Une prise de position associée à un argument non recevable car basé uniquement sur des valeurs personnelles.
4. Une prise de position associée à un argument recevable.
5. Une prise de position associée à un argument recevable et à une restriction-spécification.
6. Une prise de position associée à un argument recevable, plus une marque de prise en charge énonciative.

Les résultats observés sont sensiblement les mêmes en production et en compréhension :

- Dès 7-8 ans, le locuteur affirme sa position et la défend ce qui, pour lui, constitue une condition suffisante et nécessaire à la reconnaissance du texte comme argumentatif.

- A 13-14 ans comme chez les adultes, les discours produits comportent souvent au moins deux arguments, mais persiste encore une représentation naïve du texte argumentatif : un texte négocié n'est pas considéré comme plus argumentatif qu'un texte « mono-positionnel ».
- Vers 16 ans, l'élève produit un discours argumentatif élaboré dans lequel le point de vue propre est relativisé par des restrictions-spécifications, des prises en charge ou des modalisations et il reconnaît les textes élaborés comme les plus argumentatifs.

La persistance d'une représentation naïve du discours argumentatif et la faible différence à 16-17 ans entre les jugements des textes justifiés et négociés laissent penser que ces schémas ne sont pas entièrement satisfaisants. Si un schéma textuel doit exister, il doit donc articuler les deux opérations cruciales que sont **la justification** et **la négociation**.

La production d'un discours argumentatif élaboré repose sur des *opérations psycholinguistiques*. Ainsi, pour produire des arguments recevables, il faut traiter correctement les paramètres de la situation afin de produire des formes linguistiques adaptées. Ces formes, elles, subiraient des évolutions importantes bien au-delà de 10 ans, ce qui serait lié à l'évolution des capacités linguistico-discursives.

Chapitre 8 : Apprendre à argumenter : proposer des situations appropriées.

Pour argumenter, il faut se décentrer. Les opérations qui permettent d'une part d'organiser séquentiellement les idées et, d'autre part, de les présenter dans un tout cohérent seraient sous-tendues par la maîtrise du schéma argumentatif : on ne peut pas organiser des idées sans un « plan » qui définisse les grandes lignes argumentatives. Dès lors, il n'y a pas d'ordre idéal des arguments, mais un ordre acceptable ou convaincant.

Planifier l'organisation des idées consiste à articuler les connaissances dont le locuteur dispose avec le but communicatif de la production ; il s'agit en quelque sorte d'élaborer une table des matières qui soit adaptée à la finalité de la production.

Mais la planification reste difficile à appréhender pour les élèves : si un schéma prototypique peut la faciliter, il faut qu'il puisse s'appuyer sur des contenus véritablement argumentatifs (discutables). Il ne doit pas non plus « être contraint » par la forme de la production.

Le discours argumentatif exige que le locuteur ait une « vision globale » du discours qu'il veut produire et de la façon dont il va organiser et enchaîner les arguments pour parvenir à sa conclusion. La plupart des connecteurs sont maîtrisés vers 10-11 ans, y compris la relation concessive ; par contre, le maniement de la contre-argumentation n'est pas attesté avant 16 ans. En outre, il ne suffit pas de connecter pour construire un discours cohérent. Dans l'argumentation écrite, ce qui est en jeu, c'est surtout la capacité à envisager des idées et à les présenter d'une façon telle qu'elles soient recevables. Or si vers 13-14 ans, les arguments

produits par le sujet deviennent recevables; ce n'est que vers 16-17 ans que le locuteur pourrait envisager son texte globalement.

Si l'on veut que les élèves argumentent, il faut leur proposer des situations qui s'y prêtent. C'est souvent là que le bat blesse, soit parce qu'elles ne tombent pas sur des domaines véritablement polémiques, soit parce que l'élève n'a pas véritablement d'opinion sur la question, soit encore parce que la finalité argumentative n'est pas clairement définie, donc ce *ne sont pas de véritables situations d'argumentation*. En outre, l'élève doit aussi disposer d'un modèle discursif (pouvant faire l'objet d'un entraînement efficace à condition qu'il soit entendu dans sa dimension « polyphonique », d'où l'inefficacité du schéma « thèse-antithèse »). Donc l'enseignement doit viser la sensibilisation de l'élève à la dimension « dialogique » de l'argumentation. Or une des difficultés majeures réside dans son « insaisissabilité » : on ne peut pas définir une structure-type, ou pour un sujet donné, déterminer des arguments-types.

Conclusion :

Il n'existe pas un *texte argumentatif* mais un *discours argumentatif*, justifié et négocié, qui subit dans une large mesure les effets de la situation. Certains paramètres agissent sur sa forme textuelle : la discutabilité du thème, l'âge des sujets, la position sociale dominante, l'« imprégnation » par rapport aux discours tenus et le fait de reconnaître la situation de communication comme « autorisant » un tel discours. Le référent apparaît donc comme un déterminant majeur des formes linguistiques produites.

Les opérations de justification et de négociation sont présentes dans tous les discours produits et subissent, dans une large mesure, les effets de l'âge et de la situation de communication. **La justification** : lorsque le sujet perçoit la situation comme contraignante, alors les structures d'étayage sont élaborées. L'importance du raisonnement est à souligner dans la construction d'un discours argumentatif élaboré. D'autre part, l'élaboration de la structure d'étayage doit faire intervenir une « *dimension dialogale* » ; cette dimension se marque notamment à l'évidence dans la structure contre-argumentative. **La négociation** : elle dépend bien sûr de la situation de communication (et notamment, du thème du débat et de la finalité communicative), mais aussi fortement de l'âge des sujets. Son fonctionnement peut être appréhendé à travers une analyse des marques qu'elle laisse en surface des textes, à ses différents niveaux : au niveau des intérêts de l'interlocuteur ou au niveau des valeurs auxquelles le locuteur pense que son interlocuteur se soumet.

Les situations expérimentales (ici les situations d'exercice scolaire): la production ou non de contre-arguments dans un débat peut résulter d'un choix du locuteur (celui de fournir ou pas le bâton pour se faire battre). Les discours argumentatifs produits en situation scolaire ne reflètent pas les discours argumentatifs quotidiens : l'enfant argumente sur sa capacité à argumenter plus qu'il n'argumente en vue d'une finalité argumentative.