

Typologie des arguments et raisonnements

On distingue les arguments persuasifs ou rhétoriques, des arguments démonstratifs ou logiques (par exemple la cause et la conséquence, l'adjonction, de concession). La typologie fait apparaître plusieurs raisonnements possibles : raisonnement causal, dialectique, concessif, déduction ou induction, par analogie, par l'absurde, le dilemme, l'ironie.

- Le raisonnement causal s'appuie sur les causes d'une situation, d'un fait ou d'un phénomène. L'auteur en tire des conséquences
- Le raisonnement dialectique repose sur la thèse, l'antithèse et la synthèse, surtout employé lors d'un dialogue qui met en opposition deux opinions différentes
- Le raisonnement concessif commence par le fait d'admettre les arguments adverses pour ensuite développer et maintenir son propre point de vue
- Le raisonnement par déduction part d'idées générales et objectives pour arriver à une conclusion particulière (démarche mathématique)
- Le raisonnement par induction part de faits particuliers, parfois cités en exemples, et aboutit à une conclusion générale. Comme dans les sciences expérimentales, on part de l'observation et on obtient une vérité générale
- Le raisonnement par analogie met en parallèle deux domaines et en fait ressortir les ressemblances. De ce rapprochement apparaît une opinion nouvelle
- Le raisonnement par l'absurde sert à disqualifier les propos de l'adversaire, en faisant état de conséquences absurdes d'une proposition opposée à celle de l'auteur
- Parmi d'autres stratégies, le dilemme cherche à enfermer l'adversaire dans un choix impossible. L'ironie permet de faire croire à l'acceptation d'une opinion pour ensuite la ridiculiser. C'est l'un des outils de la polémique, très utilisé au XVIIIème siècle