

Les arguments “fallacieux”

Bien qu’il n’existe pas de définition ou de classification partagée de « sophisme », tout le monde semble d’accord sur les sophismes les plus répandus ; on peut notamment distinguer sophismes logiques ou formels (c’est-à-dire des erreurs qui se produisent dans un raisonnement formel, ayant une structure bien précise et des règles pour former des syllogismes corrects ; comme les syllogismes introduits par Aristote au 5^{ème} siècle AEC : *Tous les hommes sont mortels/Socrate est un homme/Donc : Socrate est mortel*) et sophismes informels, qui font en sorte que l’argumentation n’est pas valide, même si aucune règle spécifique ne peut être donnée et donc violée. Ce genre de sophisme est très répandu ! Dans les deux cas, il est important de garder à l’esprit qu’un argument peut être non valide, une conclusion peut ne pas découler des prémisses même si les prémisses sont vraies.

Par exemple : si nous prenons les deux affirmations suivantes (prémisses):

- quand il pleut, il fait humide,

- aujourd’hui, il fait humide

Nous ne pouvons pas en conclure, que donc, aujourd’hui, il pleut.

En pratique, on se trouve face à des conclusions présentées comme découlant de certaines prémisses ; on ne peut cependant pas, de façon valide, passer des prémisses aux conséquences.

Dans d’autres cas, les prémisses sont mal construites, notamment parce qu’elles n’ont aucune influence sur la conclusion. On les appelle souvent *non sequitur* (de la phrase latine qui signifie « il ne suit pas »). De plus, ces argumentations comportent souvent un élément de distraction qui détourne l’attention loin du problème réel. Sans besoin de falsifier les données, de mentir à propos des faits, on peut donc manipuler l’opinion et les jugements d’autrui en jouant sur la manière de présenter ces mêmes faits et leurs (prétendues) conséquences.

Il se peut aussi que l’argument *semble être convaincant* en vertu d’artifices rhétoriques (effets de langage, figures de style) qui ont un effet persuasif sur notre esprit; mais en réalité, ces artifices cachent l’une ou l’autre des erreurs de raisonnement décrites ci-dessus. Il ne s’agit donc pas, à proprement parler, d’erreurs mais plutôt d’outils linguistiques qui peuvent être utilisés comme des « cache-misère ».

On va donc pouvoir distinguer trois grandes typologies de sophismes :

1. Les sophismes dans lesquels des règles formelles sont violées ; des erreurs existent dans le **passage des prémisses aux conclusions.**
2. Les sophismes dans lesquels les **prémisses ne sont pas pertinentes.**
3. Les sophismes dans lesquels des **artifices rhétoriques** deviennent des arguments ou sont source de confusion.



Attention ! On peut aussi bien utiliser des sophismes pour tromper sciemment nos interlocuteurs, que tomber dans un sophisme sans le vouloir, et se convaincre ou chercher à convaincre, à partir d’arguments fallacieux.

MAUVAIS ARGUMENTS

1. Quand l'erreur se situe dans le passage des prémisses aux conclusions

Négation de l'antécédent

Ex.: « *S'il pleut, le match sera reporté. Mais il ne pleut pas. Donc, le match ne sera pas reporté* ».

Déf.: Si A, alors B. Mais si non-A, donc non-B.

Explication: Dans les prémisses, on donne juste une condition qui est suffisante pour produire la conclusion, mais l'effet décrit dans la conclusion peut être produit aussi par d'autres conditions, non prises en compte dans l'argument.

Affirmation du conséquent

Ex.: « *S'il pleut, je prends mon parapluie. J'ai pris mon parapluie. Donc, il pleut* ».

Déf.: Si A, alors B. Puisque B, alors A.

Explication: Dans les prémisses, on déclare une relation de cause-effet entre deux événements ; mais après, on en retire une relation exclusive entre ces deux événements.

Faux dilemme (ou : fausse alternative)

Ex.: « *On aime ou on n'aime pas* », « *C'est trop beau pour être vrai* », « *Vous êtes avec nous ou vous êtes contre nous ; or, vous n'êtes pas avec nous donc vous êtes contre nous* »

Déf.: On fait croire qu'il n'y a que deux options possibles ; puis, on exclut l'une des deux. On conclut donc que l'autre doit être vraie.

Explication: Cette stratégie oriente le débat en le simplifiant et en faisant croire qu'il y a une compétition et une contradiction entre deux options. En réalité, les alternatives ne sont pas réellement contradictoires.

Prémisse cachée (ou mensonge par omission)

Ex.: « *Beaucoup de chats sont heureux en appartement. Ce chat sera heureux en appartement.* »

On se tait sur le fait que le chat en question est habitué à vivre libre.

Déf.: Celui qui propose un argument se tait à propos d'une prémisse qui est en réalité importante pour l'argument.

Explication: En cachant une prémisse ou une partie des données à disposition, on fait apparaître l'argument comme étant vrai. Les prémisses données sont en effet vraies, et la conclusion s'ensuit. Mais si la prémisse cachée était prise en considération, on se rendrait compte que ce n'est plus le cas.

Sélection des observations (ou sélection de circonstances favorables)

Ex.: « *J'ai lu que les petits singes sont heureux en appartement. Donc, je peux acheter un singe pour mon appartement.* »

Déf.: On se limite à citer les sources qui sont en accord avec nos intérêts ou notre position, sans dire/regarder s'il y en a d'autres contradictoires.

Explication: On ne dit pas où on a trouvé l'information sur laquelle on a basé notre argument et on ne cherche pas à savoir si d'autres sources d'informations concordent avec celle qu'on utilise pour défendre notre argument. Ou bien on le sait et on ne les cite pas. Cette stratégie est puissante ; elle est souvent utilisée dans les débats. Elle peut aussi être la conséquence involontaire d'un « biais de confirmation » ; la naturelle tendance à donner plus d'importance, à faire plus confiance aux idées qui ressemblent aux nôtres et à ignorer le reste.

Fausse analogie

Ex.: « *Tout comme Galilée était critiqué de son temps, vous critiquez et condamnez les praticiens de l'homéopathie* » « *Une maison a besoin d'un architecte ; l'univers aussi* ».

Déf.: On suggère que l'argument présenté est semblable à un autre argument que tout le monde accepte comme étant vrai. Puis, on se base sur cette fausse analogie pour défendre son argument.

MAUVAIS ARGUMENTS

Explication : Cette stratégie consiste à défendre une conclusion en se basant sur l'analogie entre les prémisses de l'argument et un autre argument, reconnu comme étant correct. Cependant, rien ne dit que l'analogie entre les prémisses est valable. On ne peut donc pas accepter la conclusion à partir des prémisses.

Argument de l'ignorance (*Ad ignorantiam*)

Ex.: « Tu ne peux pas le prouver, donc ça n'existe pas » « Prouve que le monstre de Loch Ness n'existe pas, ou alors ça veut dire qu'il existe ».

Déf.: On suggère que l'argument présenté est faux parce que la personne interrogée ne peut pas le prouver, ou qu'il est vrai parce que la personne ne peut pas prouver le contraire.

Explication: Cette stratégie consiste à faire croire que l'incapacité de quelqu'un à prouver une affirmation ou son contraire a un impact sur l'affirmation elle-même et la rend fausse ou vraie selon les circonstances. La stratégie se base sur une fausse dichotomie : ou on tient une preuve conclusive, ou l'argument est faux. Evidemment, une conclusion peut être vraie même si on ne peut pas fournir de preuve. Dans ce cas, on peut s'appuyer sur les preuves existantes et accepter une conclusion *provisoire*, ou tout simplement suspendre notre jugement. Une variante consiste à renverser la charge de la preuve : on demande à celui qui nie notre affirmation de prouver sa négation. En réalité, la charge de la preuve revient à celui qui fait une certaine affirmation, pas à celui qui la nie.

Argument de l'exception (double standard)

Ex.: « Les slot-machines ne sont pas comme les autres jeux ; on peut gagner parce qu'elles sont scientifiques ».

Déf.: On demande à considérer son argument comme basé sur une exception. Du coup, les arguments normaux ne valent pas.

Explication: Il s'agit de distraire l'interlocuteur de l'argument discuté en lui faisant croire qu'il s'agit d'une exception, un cas où les règles normales ne s'appliquent pas.

Généralisation abusive (ou généralisation hâtive)

Ex.: « J'ai connu deux anglais qui étaient très sympas. Les anglais sont sympas. » « Lundi, j'ai perdu mes clés ; le lundi d'avant, j'avais raté un contrôle. Les lundis sont mauvais pour moi. »

Déf.: Le principe selon lequel l'affirmation de quelques exemples suffit à rendre vraie l'affirmation pour tous les cas possibles. On arrive trop vite à des conclusions.

Explication: Cette stratégie consiste à ne pas faire de distinction entre un cas particulier et le général, la partie et le tout. Mais ce qui vaut pour une partie, un individu, ou une observation, ne représente pas nécessairement une règle générale.

Tout pour la partie

Ex.: « Jean aime le rock. Jean est très en retard à l'école. Tous ceux qui aiment le rock ont des problèmes à l'école. »

Déf.: On ne fait pas de distinction entre le tout et les parties qui le composent ; on attribue à tous les membres d'un groupe exactement les mêmes caractéristiques.

Explication: Cette stratégie consiste à faire croire que tous ceux qui appartiennent à un certain groupement en partagent toutes les caractéristiques ; ou bien, que si un membre du groupe a certaines caractéristiques, alors tous les autres membres les ont aussi.

Statistique des petits nombres ou mauvais échantillon

Ex.: « Sur un échantillon de 500 enfants que nous avons consulté, 80% utilisent internet. Donc, 80% des enfants utilisent internet ».

Déf.: On prétend tirer une conclusion générale alors qu'on ne possède des données que sur un échantillon qui pourrait ne pas être représentatif du tout.

Explication: On peut facilement se tromper si on ne sait pas si la statistique qui nous est présentée se base sur le « bon échantillon » : si l'échantillon est suffisamment grand pour permettre des généralisations, ou si l'échantillon a été choisi au hasard et donc peut effectivement représenter une population plus vaste. Si par

MAUVAIS ARGUMENTS

contre l'échantillon est choisi de manière à avoir des caractéristiques bien précises, la généralisation ne peut se faire que par rapport à d'autres individus avec les mêmes caractéristiques.

Sophisme du joueur

Ex.: « *Ca fait longtemps que ce numéro ne sort pas, donc il va sortir* ».

Déf.: Idée erronée selon laquelle un événement devient plus ou moins probable en raison de ce qui s'est passé auparavant, alors que sa probabilité est fixe.

Explication: Cette erreur se fonde sur une mécompréhension assez générale de la probabilité. En réalité, certains événements sont indépendants des événements passés ; chaque fois, la probabilité qu'ils apparaissent est donc la même, indépendamment du contexte.

Fausse cause (ou non causa pro causa)

Ex.: « *Le pays est menacé par le terrorisme. Il faut acheter de nouveaux armements plus puissants.* »

Déf.: La conclusion est présentée comme si elle répondait à une nécessité à partir des prémisses, mais ce n'est pas le cas.

Explication: Le problème avec ce genre d'argument est représenté par la relation de nécessité présentée entre les prémisses et la conclusion, alors que cette nécessité devrait à son tour être démontrée.

Fausse cause. Confusion entre succession et relation de cause à effet (ou post-hoc ergo propter hoc)

Ex.: « *Il en a mangé puis il est tombé malade. Ca devait être de la nourriture périmée.* » « *Il a pris froid et il est tombé malade. Prendre froid fait tomber malade.* » « *Un chat noir a traversé la route et il est tombé. Les chats noirs portent malheur.* »

Déf.: Confondre le fait qu'un événement précède l'autre et le fait que l'un cause l'autre.

Explication: On déduit qu'il y a une relation de cause à effet entre deux événements seulement parce que l'un a précédé l'autre. En réalité, rien ne dit que les deux événements ont une relation particulière, outre une relation temporelle (l'un s'est vérifié avant l'autre). Il s'agit d'une erreur très répandue, qui nous amène à voir des causes là où il n'y en a pas ou à se tromper sur la cause d'un événement.

Fausse cause. Confusion entre corrélation et relation de cause à effet (ou cum-hoc ergo propter hoc)

Ex.: « *On a remarqué qu'il y a plus de morts par noyade dans les périodes de l'année où on mange plus de glaces. Manger des glaces cause des noyades* » « *On a remarqué qu'il y a plus d'attaques de requins dans les périodes de l'année où on mange plus de glaces. Manger des glaces cause les attaques de requins* » « *J'ai gagné quand je portais cette robe. Je vais remettre la même robe et je gagnerai.* »

Déf.: Confondre le fait que deux événements se vérifient en même temps et régulièrement et le fait que l'un cause l'autre.

Explication: On déduit qu'il y a une relation de cause à effet entre deux événements seulement parce qu'ils sont corrélés. En réalité, on ne peut pas dire lequel des deux est la cause de l'autre, ni s'il existe une troisième variable qui est la cause des deux. Il s'agit d'une erreur très répandue, qui nous amène à voir des causes là où il n'y en a pas ou à se tromper sur la cause d'un événement.

Argument par les conséquences (Ad consequentiam)

Ex.: « *Si c'est vrai que les légumes sont bons pour la santé, on devrait être obligés d'en manger. Mais on n'aime pas les légumes, donc, ils ne sont pas bon pour la santé.* »

Déf.: On refuse d'admettre les conséquences d'une proposition parce qu'elles ne sont pas désirables. Ou on les admet parce que les conséquences sont désirables.

Explication: Le fait que des conséquences soient désagréables ou agréables ne constitue pas une preuve.

Conclusion non pertinente (Ignoratio elenchi)

Ex.: « *On veut prouver que cette personne a commis un crime immonde. On prouve que ce crime est immonde.* »

MAUVAIS ARGUMENTS

Déf.: On substitue à un argument un autre argument qui lui est proche.

Explication: On attribue à l'adversaire quelque chose qu'il n'a pas dit ou fait, ou on attribue à son raisonnement des conséquences non nécessaires. De toute manière, on finit par discuter celles-ci et pas l'argument original. On peut se protéger de ce stratagème en demandant de revenir au sujet en discussion.

Raisonnement circulaire (ou *petitio principii*)

Ex.: « *Le paranormal existe parce qu'on ne peut nier que des événements paranormaux ont eu lieu dans le monde.* » « *C'est une thérapie efficace parce qu'elle fonctionne.* »

Déf.: On accepte la conclusion dès les prémisses. On assume la vérité de ce qu'on veut démontrer.

Explication: Le raisonnement utilise sa propre conclusion comme prémisses. On ne peut donc pas utiliser cet argument pour prouver une conclusion, parce que les prémisses la contiennent déjà. Cependant, l'argument ne peut qu'être valide, car si les prémisses sont vraies, la conclusion l'est aussi de nécessité ! On se protège de cette stratégie en identifiant bien les prémisses et en les distinguant des conclusions. Une variante est celle de l'argument du « vrai écossais » : tous les écossais font ceci. Il ne fait pas ceci, donc ce n'est pas un vrai écossais ».

Raisonnement panglossien

Ex.: « *La banane semble être faite pour être facile à éplucher.* » « *Les yeux permettent de voir. Ils sont faits pour voir.* » « *Les nez sont faits pour porter des lunettes.* » « *C'est merveilleux qu'il y ait des nez car sinon on ne pourrait pas porter de lunettes.* » « *Nous mangeons du porc toute l'année. Les cochons sont faits pour être mangés.* » « *C'est merveilleux que dans un monde où on mange des cochons toute l'année, il y ait des cochons à manger.* » « *S'il y a un effet, il faut qu'il y ait une cause.* » « *Le melon a été divisé en tranches par la nature pour être partagé en famille.* »

Déf.: Reasonner à rebours : des conclusions, remonter à la nécessité des prémisses.

Explication: On observe un fait et on assume qu'il a fallu qu'il ait été produit exprès, pour cause.

Pente glissante (ou effet « boule de neige »)

Ex.: « *Si vous rétablissez la pêche de cette espèce de poisson, la tendance se généralisera bientôt aux autres variétés protégées, puis aux tortues, et par la suite aux grands mammifères marins, et la biodiversité de nos océans sera à nouveau en danger.* »

Déf.: Prétendre qu'une certaine affirmation doit être refusée car elle amorcerait une réaction en chaîne de conséquences de plus en plus graves, un effet « boule de neige » qui conduirait progressivement mais fatalement à une catastrophe.

Explication: Cette stratégie utilise la peur suscitée par des hypothétiques conséquences pour convaincre de réfuter une position ou un argument: Si on accepte A, on sera obligé d'accepter B et donc C et de là D ... et quelque chose de terrible va arriver... C'est la porte ouverte à... En réalité, rien n'autorise à penser qu'une telle chaîne d'événements va se produire!

2. Les prémisses ne sont pas pertinentes

Homme de paille (ou argument de l'épouvantail)

Ex.: « *Ma mère voudrait que je range ma chambre toutes les 5 minutes.* »

Déf.: On présente la position de l'adversaire de manière tellement simplifiée et caricaturale qu'il devient facile de l'attaquer. Ou on l'associe à une conclusion beaucoup moins plausible, puis on attaque la conclusion.

Explication: Cette stratégie a pour but de ridiculiser la position de l'adversaire. On réfute la caricature et on prétend avoir réfuté la vraie position de l'adversaire! En réalité, rien ne dit que la position de l'adversaire soit fausse.

MAUVAIS ARGUMENTS

Fausse piste (Ecran de fumée ou hareng fumé)

Ex.: « Certains politiciens sont corrompus ; mais les plombiers, les commerçants, même les prêtres peuvent l'être également. » « Remettre en cause les technologies à l'école ? Autant en revenir à la lampe à huile. » « Comment peux-tu te préoccuper de sauver des espèces animales, alors que des millions d'enfants ont faim ? »

Déf.: Un sujet qui n'a rien à voir avec l'argument est utilisé pour détourner l'attention du problème soulevé par un autre argument.

Explication: Cette stratégie consiste à distraire et détourner le raisonnement de la bonne piste. De cette manière, on se retrouve à traiter d'un autre sujet que celui qui devait être discuté. Dans certains cas, on peut amener la discussion sur un argument intenable pour son interlocuteur ou évoquer un argument plus grave que celui qu'on est en train de discuter, et donner à penser qu'il faut plutôt s'attaquer à celui-ci. Il paraît que les prisonniers en fuite laissaient des harengs fumés pour distraire les chiens pisteurs... On peut se protéger de ce stratagème en demandant de revenir au sujet de discussion.

Attaque personnelle (ou Argumentum ad hominem)

Ex. : « Pierre soutient que mon client a commis un crime. Pierre est notoirement un ivrogne. Le témoignage de Pierre n'a pas de valeur. » « Hitler pensait de la même manière. » « Serge dit souvent qu'il ne faut pas boire d'alcool. Serge en boit beaucoup. Ce n'est pas nécessaire de s'abstenir de l'alcool. » « Comment peut-on lire ce que Jean-Jacques Rousseau écrit sur l'éducation des enfants alors qu'il a abandonné les siens ? »

Déf.: Les arguments utilisés cherchent à discréditer une affirmation en attaquant celui ou celle qui la soutient plutôt qu'en donnant des raisons pour la rejeter.

Variations : a. La tentative de réfuter une conclusion en attaquant non directement celui ou celle qui la soutient mais son entourage, ou en remettant en cause la réputation de ceux ou celles avec qui il/elle est d'accord (culpabilité par association). b. Repousser une argumentation en accusant celui qui la fait d'avoir des intérêts cachés (accusation d'intérêt). c. On attaque l'argument en attaquant les préférences de la personne qui le défend (argument des circonstances).

Explication: A la place d'attaquer l'idée, on attaque la personne qui l'exprime. Certains de ces arguments attaquent l'âge, la personnalité, le caractère, la famille, le genre, l'ethnicité, le statut économique ou social, l'apparence, la tenue, le comportement, l'affiliation professionnelle, politique, ou religieuse de quelqu'un. Cette stratégie permet de détourner l'attention du vrai sujet de discussion et de la porter sur la personne ou la catégorie de personnes qui expriment une certaine idée. En réalité, ce qui devrait être jugé est l'argument et sa validité.

Argument d'autorité (Ad verecundiam)

Ex.: « Isaac Newton était un génie. Newton croyait en l'alchimie. L'alchimie est donc vraie. » « Parce que c'est moi qui le dis. »

Déf.: On accepte (ou réfute) une conclusion tout simplement sur la base du prestige, du statut, ou du respect que l'on accorde à celui ou celle qui la soutient.

Explication: Il s'agit de l'un des arguments les plus répandus, qui utilise notre tendance à faire confiance à des personnes de prestige et à considérer que quelqu'un qui a du prestige est dans le vrai. Le prestige peut être acquis pour différentes raisons et en aucun cas, il ne constitue une raison pour « être dans le vrai » en toute circonstance. L'autorité et le prestige sont à différencier de l'expertise dans un domaine particulier. Mais même en cas d'expertise, se référer à l'expert détourne l'attention de l'argument en débat.

Appel au peuple (Ad populum)

Ex.: « Tout le monde aime les films hollywoodiens. Les films hollywoodiens sont beaux. » « Tout le monde sait que si on prend froid, on tombe malade. »

Déf.: On accepte une conclusion tout simplement parce que la plus grande partie de gens l'accepte, on fait appel au « sens commun », à la sagesse populaire, ou alors, on fait appel aux « connaisseurs ».

Explication: Cette stratégie se fonde sur la tendance naturelle à se conformer à l'opinion de la majorité, à trouver que lorsque beaucoup de personnes sont d'accord sur un argument, cet argument doit être vrai. C'est une forme de détournement de l'attention, de l'argument lui-même vers ceux qui l'endossent.

MAUVAIS ARGUMENTS

Appel à la pitié (ad misericordiam)

Ex.: « Je vous en prie, Monsieur l'agent, oui, je le sais, je savais bien que je conduisais mais j'ai dû répondre au téléphone, c'était ma mère qui ne va pas bien, c'était vraiment une urgence, ça ne m'arrive jamais de répondre à mon portable quand je conduis. Il ne faudrait pas me mettre une amende... » « Il a beaucoup souffert... » « Il a triché mais il était sous pression. »

Déf.: On demande d'excuser une conduite ou de pardonner quelqu'un sur la base de circonstances atténuantes ou particulières.

Explication: Cette stratégie se fonde sur un détournement de l'attention : ce ne sont pas les faits ou les arguments qui sont jugés, ni la personne, mais des circonstances qui suscitent la sympathie.

3. Artifices rhétoriques

Sophismes d'ambiguïté

Ex.: « L'oracle a prédit qu'après une période troublée viendra la paix. » « Dans mon rêve, j'ai vu des nuages. C'est un présage de quelque chose de négatif, on m'a dit. » « C'est une bonne affaire mais elle est aussi très mauvaise. »

Déf.: On joue sur le fait que les éléments de l'argument sont exprimés de manière vague, que les contenus sont flous, que plusieurs significations peuvent être attribuées ; on joue donc sur l'absence de précision et de rigueur.

Explication: La stratégie qui consiste à jouer sur l'ambiguïté et le manque de clarté peut prendre différentes formes. Une même expression (ou mot) est utilisée avec différentes significations. Ou bien, l'ambiguïté se trouve au niveau de la structure de la phrase. On évite de donner des critères rigoureux pour définir un terme ou un concept. On exprime une double pensée, où chaque énoncé est l'opposé de l'autre et on finit donc par affirmer tout et son contraire. Derrière l'utilisation vague, imprécise, ambiguë d'un mot peut facilement se cacher un argument qui ne tient pas la route, un mensonge...

Il existe de nombreux artifices rhétoriques ou de style qui peuvent participer à cacher des mensonges ou de mauvais arguments. On renvoie pour cela à des manuels de rhétorique, car ces artifices ne sont pas, en soi, des sophismes.