



SYNTHÈSE : LES ARGUMENTS FALLACIEUX

C'EST QUOI, UN ARGUMENT FALLACIEUX ?

Un **argument fallacieux** est un argument qui a des **apparences logiques**, mais dont la structure permet en réalité de **tirer des conclusions fausses**, dans certains cas de figure. Être capable d'identifier ce type d'arguments permet de les réfuter et d'exercer ton esprit critique.

Au sein des raisonnements fallacieux, nous distinguons encore :

- L'argumentation avec **intention de tromper**, c'est-à-dire les **sophismes**
- Les **paralogismes**, qui regroupent les **erreurs de raisonnement** et sont donc **involontaires**

ARGUMENT AD PERSONAM

Cette expression latine signifie littéralement : "argument contre la personne". Un des arguments fallacieux les plus faciles à repérer, il consiste à **s'en prendre à la personne qui énonce une idée ou un argument plutôt qu'à cette idée ou à cet argument**. On cherche ainsi à détourner l'attention de la proposition qui devrait être débattue. Il est très peu utilisé dans sa forme la plus brute, sauf par des enfants qui se chamaillent par exemple.

L'argument ad personam n'a pas sa place dans un débat logique car il s'agit d'un argument extrême, visant purement à détruire la réputation plutôt que l'argumentaire de son adversaire. C'est un argument souvent haineux ou diffamatoire, ou incitant à la haine ou à la diffamation.

Exemple courant / "Avec ton QI de 34 t'es pas capable d'aligner 2 phrases sans faire de fautes. On pourra débattre quand tu t'achèteras un cerveau."

LA GÉNÉRALISATION HÂTIVE

Comme son nom l'indique, il consiste à **généraliser trop vite et à tirer des conclusions au sujet d'un ensemble donné en se basant sur un trop petit nombre de cas**. Certes, les cas invoqués peuvent avoir un rapport avec la conclusion avancée mais c'est leur rareté qui pose problème.

Dans la vie de tous les jours, il prend souvent la forme d'un argument anecdotique, c'est-à-dire qu'il invoque une expérience personnelle pour appuyer un raisonnement. Nous voulons, en fait, pouvoir induire des conclusions générales de cas particuliers. Le penseur critique a tout intérêt à rester sceptique devant les généralisations et se demande, avant de les accepter, si l'échantillon invoqué est suffisant et représentatif.

Exemple courant / "Il y a une BMW qui m'a coupé la route tout à l'heure. Les conducteurs de BM sont des gros égoïstes."

ARGUMENT AD POPULUM

Le nom latin de cet argument signifie simplement “(en appeler) à la foule”, puisqu’il consiste à en appeler à son autorité. C’est donc **prétendre que quelque chose est vrai car c’est une pratique courante**.

Bien sûr, le fait que tout le monde le pense, le fasse ou le croie n’est pas en soi un argument suffisant pour conclure que cela est juste, bien ou vrai.

Une variante bien connue en appelle à la tradition pour conclure (faussement) que, comme on a toujours fait de telle ou telle manière bien connue, cela doit donc être la bonne manière de faire. Évidemment, tout le monde (et la tradition) peut se tromper !

L’appel à la foule et à la tradition sont des stratégies très efficaces et pour cela très prisées des manipulateurs. Elles offrent notamment l’avantage de flatter les convictions les plus conformistes et donc les plus courantes.

Exemple courant / “j’ai eu 9/20 à cette interro mais en même temps tout le monde a raté”

LA PENTE SAVONNEUSE

Prouver qu’une proposition est irrecevable en lui inventant, sans offrir la moindre preuve à l’appui, **une dégringolade de conséquences qui aboutissent à une conclusion catastrophique**.

La pente glissante permet une **diversion**, parce qu’elle distrait notre attention du sujet discuté en nous amenant à considérer autre chose – en l’occurrence toute une série d’effets indésirables attribués à un point de départ que défend notre interlocuteur dans un échange.

Exemple courant / “Si aujourd’hui je vous donne ça (en montrant la main), demain vous me demanderez ça (en montrant tout le bras jusqu’à l’épaule)”.

LE FAUX DILEMME

Un vrai dilemme, puisque cela existe, survient lorsque nous sommes face à deux choix – et seulement deux – qui s’offrent à nous. Nous sommes indécis, puisque nous sommes face à deux situations d’égal intérêt.

Un faux dilemme survient lorsque nous nous laissons convaincre que nous devons choisir entre deux et seulement deux options mutuellement exclusives, alors que c’est faux. **Il ne présente que deux options comme étant les seules tout en masquant des alternatives**. En général, lorsque cette stratégie rhétorique est utilisée, l’une des options est inacceptable et rebutante tandis que l’autre est celle que le manipulateur veut nous voir adopter. Quiconque succombe à ce piège a donc fait un choix forcé et, par-là, sans grande valeur.

Exemple courant / “Ceux qui ne sont pas avec nous sont contre nous !” ou “Tu veux te brosser les dents avant l’histoire ou après l’histoire ?”

L'HOMME DE PAILLE

Il tire son nom de cette ancienne coutume des soldats qui s'entraînaient au combat contre un mannequin fait de paille.

Il s'agit de **créer une caricature simplifiée ou déformée de l'argument de son adversaire, et argumenter contre cette caricature plutôt que contre le vrai argument**. Pour éviter ce type de raisonnement fallacieux, il faut garder en mémoire le principe de charité argumentative, selon lequel nous devons présenter les idées que nous contestons sous leur jour le plus favorable.

Exemple courant / A: "Les élèves devraient pouvoir utiliser leur téléphone pour faire des recherches en classe". B: "Quelle idée de permettre aux élèves de passer tous leurs cours sur leur téléphone. Avec ça plus aucun ne prendra note et bonjour l'attention en classe !"

L'ARGUMENT D'AUTORITÉ ANONYME

Il consiste à utiliser comme source des "experts", des "études" anonymes ou des groupes généralisés (comme "les scientifiques") pour affirmer que quelque chose est vrai.

Cette illusion est commise quand une personne prétend que quelque chose est vrai parce qu'un expert ou une autorité fait cette déclaration mais sans que cet expert soit identifié. Puisque l'expert n'est pas nommé ni identifié, il est impossible de dire si la personne est effectivement qualifiée, ou même de dire si la déclaration citée est bien réelle. À moins que l'autorité soit identifiée et possède des compétences bien établies, il n'y a aucune raison d'accepter l'affirmation.

Exemple courant / "D'après les dernières avancées scientifiques, boire un verre d'alcool par jour serait bon pour la santé."

CORRÉLATION N'EST PAS CAUSALITÉ

Cet argument fallacieux intervient lorsqu'un lien de cause à effet est affirmé entre deux événements alors que ce lien est douteux. En effet, beaucoup de gens confondent la corrélation (le fait que les choses varient en même temps) et la causalité (le fait qu'une chose en provoque une autre). Il s'agit donc ici de **prétendre que deux événements simultanés ont une relation de cause à effet**.

Il n'est pas possible de conclure qu'il existe une relation de cause à effet entre deux événements seulement du fait que l'un et l'autre sont corrélés. Déterminer s'il existe effectivement une causalité requiert d'autres investigations.

Exemple courant / "Ma fille me raconte beaucoup moins ses journées depuis qu'elle a Snapchat."

Les types d'arguments fallacieux évoqués ici sont parmi les plus courants mais il en existe de nombreux autres.