

# Fiche Hypatie

Quelques définitions :

- **Un argument** est un raisonnement destiné à appuyer une affirmation, une idée, une opinion. Face à une argumentation, il faut donc distinguer la forme (comment présenter cet argument, le raisonnement utilisé) et le contenu (l'opinion défendue, la conclusion de cet argument)
- **Syllogisme** : raisonnement logique mettant en relations trois propositions : deux d'entre elles, appelées « prémisses », conduisent à une « conclusion » qui est logiquement valide, c'est-à-dire que l'on doit accepter comme conséquence nécessaire du raisonnement exposé. Cette conclusion est nécessairement vraie si les prémisses sont vraies. Ex : Tous les hommes sont mortels (prémisse 1). Socrate est un homme (prémisse 2). Donc Socrate est mortel (conclusion).
- **Paralogisme** : raisonnement invalide qui apparaît comme rigoureux (et où le locuteur est de bonne foi). Ex : La plupart des étudiants sont jeunes. Thomas est étudiant. Donc Thomas est jeune.
- **Sophisme** : raisonnement invalide, d'apparence rigoureuse et qui est prononcé avec l'intention de tromper pour convaincre, persuader ou manipuler.

Un avis mesuré devrait s'appuyer sur des arguments logiques, des preuves vérifiables et un raisonnement clair et valide. Malheureusement, on observe trop souvent des arguments incorrects (paralogismes), des preuves difficiles à évaluer et des raisonnements biaisés ou des arguments fallacieux (sophismes). Ce sont des moisissures argumentatives. Attention, un argument peut être convainquant sans pour autant être logiquement valide, c'est justement la force de certains paralogismes ou sophismes.

Voici les trois arguments fallacieux à comprendre, retenir et identifier

## 1. Le faux dilemme

Le faux dilemme consiste à présenter deux solutions à un problème donné comme si elles étaient les deux seules possibles, alors qu'en réalité il en existe d'autres. L'une des deux est présentée comme étant indésirable (la pire), dans le but d'orienter sournoisement l'interlocuteur vers l'autre solution (la moins pire) que l'on souhaite lui voir choisir, en occultant toutes les autres possibilités. Le faux dilemme crée ainsi l'illusion d'une opposition en simplifiant le débat de manière abusive, alors que les alternatives proposées ne sont pas véritablement contradictoires et que d'autres sont possibles. Le faux dilemme est souvent suivi de la pente savonneuse (voir *Fiche Schopenhauer*)

Exemples :

- Soit tu vas à l'université, soit tu vendras des hamburgers toute ta vie ! ».
- Ceux qui ne sont pas avec nous sont contre nous (l'argument dit de George W. Bush).
- Vous critiquez l'homéopathie, vous préférez peut-être les produits chimiques avec plein d'effets secondaires ?
- La France, tu l'aimes ou tu la quittes.
- Êtes-vous pour le tirage au sort à l'entrée de l'université ? Non ! Alors il faut accepter la sélection.

## 2. Les arguments d'autorité

L'argument d'autorité consiste à invoquer une autorité lors d'une argumentation, en accordant de la valeur à un propos en fonction de son origine plutôt que de son contenu. Cette autorité peut prendre plusieurs formes : expert scientifique, célébrité, institution, culture, tradition, etc. Par exemple : « Isaac Newton était un génie, et il croyait en Dieu, donc Dieu existe. » ou « D'après une étude de l'EFSA publiée en 2014, 97 % de nos aliments contiennent des pesticides ».

L'argument d'autorité reste couramment utilisé comme outil rhétorique, par exemple par le recours à l'avis d'experts dans les médias. Il évite de reprendre des argumentations parfois trop complexes et développées par ailleurs. Il constitue ainsi un raccourci qui, sans être forcément trompeur, ne peut pas se substituer à l'argumentation elle-même. Attention, l'argument d'autorité est recevable lorsqu'il est convenu que la personne ou l'institution évoquée fait autorité dans le domaine abordé mais cela suppose que le propos ait été énoncé dans le même contexte. Plusieurs variantes existent :

### **Variante 1 : l'appel à la popularité**

Méthode : Invoquer le grand nombre de personnes qui adhèrent à une idée pour valider cette idée. Pourtant, le nombre de personnes croyant une affirmation est sans rapport logique avec son exactitude. Cet argument est souvent utilisé dans la publicité, par exemple si la marque évoquée est valorisée par le nombre de personnes qui l'utilisent.

Exemples :

- Des millions de personnes regardent BFMTV, ça ne peut donc pas être si nul.
- Des milliers de gens se servent de l'homéopathie, ça prouve bien que ça marche.
- La plupart des parents utilisent les couches XXX pour leur bébé.

### **Variante 2 : appel à la tradition/à l'ancienneté**

Méthode : Pour justifier un comportement, une pratique ou une idée, on invoque que ceux-ci existent depuis longtemps, ou sont utilisés dans certaines traditions ancestrales ou typiques d'une culture. « Il faut agir comme cela car [une culture donnée] a toujours fait ainsi ». L'ancienneté seule n'assure ni de la véracité, ni de la fausseté de la proposition soutenue, c'est pour cela que cet argument est invalide.

Exemples :

- Cette méthode de soin est quand même connue depuis l'Antiquité. Les Egyptiens et les Chinois l'utilisaient.
- La place des femmes est à la maison, avec leurs enfants. Aussi loin qu'on remonte dans l'histoire, ce sont toujours les femmes qui se sont occupées des enfants.

## **3. La pétition de principe**

Une pétition de principe est une illusion d'argumentation qui consiste à tenir pour vraie la proposition que l'on veut démontrer. La conclusion est alors donnée sans argument ni preuve. On parle aussi parfois de raisonnement ou d'argumentation circulaire. A la différence d'un postulat où il est clairement demandé d'accepter une certaine hypothèse, une pétition de principe est formulée sans transparence, sans informer que la proposition n'est pas prouvée. C'est une forme de *plurium interrogationum* (voir fiche *Descartes*).

Exemples :

- J'ai vécu des expériences qui ne peuvent être considérées que comme paranormales, donc les phénomènes paranormaux existent.

*Explication* : le fait de dire dans la première proposition que des expériences vécues ne peuvent être que paranormales revient à affirmer sans preuve leur existence, affirmation reprise dans la conclusion. Il aurait d'abord fallu définir ce que sont les phénomènes paranormaux, puis prouver que les expériences vécues en faisaient partie.

- Nous ouvrons aujourd'hui le procès d'un ignoble meurtrier.
- Ceci est un répulsif anti-girafe. Il est très efficace regardez : il n'y a aucune girafe autour moi !
- Pourquoi l'opium fait-il dormir ? Parce qu'il a des vertus dormitives !