



CHOU BLANC
ÉDITIONS

PETIT RECUEIL DE
25 MOISSURES ARGUMENTATIVES POUR
CONCOURS DE MAUVAISE FOI

Méthode : miser sur l'exotisme et le caractère lointain ou « primitif » d'un peuple pour valider un de leurs aspects, coutumes, médecines, *etc.*

Exemples :

- Les bougies d'oreille Hopi sont utilisées traditionnellement par les Indiens Hopis¹¹, donc c'est bien.
Que les moines tibétains sachent léviter, c'est assez prévisible. Ils sont balèzes, là-bas.

24. L'APPEL À UNE CAUSE

Projeter des attentes ou volontés sur une entité fictive qui soutient l'argumentation sans que l'opinion de celle-ci ne puisse être consultée, comme la Patrie, Dieu, la Planète, les enfants, la survie de l'espèce,...

Exemples :

- Je me bats contre le mariage homosexuel pour protéger nos enfants avant tout.
- Si j'ai tué ces terroristes, ce n'était pas par haine, mais pour défendre les valeurs de ma patrie.

Pour aller plus loin : certains sophismes sont davantage détaillés dans l'article Logique – Le monde de sophisme : <https://cortecs.org/materiel/le-sophisme/>

Un avis mesuré devrait s'appuyer sur des arguments logiques, des preuves vérifiables et un raisonnement clair. Malheureusement, on observe trop souvent des arguments fallacieux, des preuves difficiles à évaluer et des raisonnements biaisés ou des sophismes. Nous avons coutume de les appeler des moisissures argumentatives.

Cette brochure en présente 25 brièvement avec deux exemples, et libre à vous de noter ensuite de nouvelles citations durant la campagne 2017 !

Nous avons découpé ces moisissures argumentatives en trois grandes catégories : les erreurs logiques, les attaques, et les travestissements.

Ce travail a été initié par Richard Monvoisin, vice-champion mondial de mauvaise foi 2008, et Stanislas Antczak, champion intersidéral 2007. Il a été testé plusieurs fois lors des concours de mauvaise foi d'Ultimate Z, l'université d'été de l'Observatoire Zététique. Le modèle a été ensuite remanié, et utilisé par différents collectifs dans des débats féministes et lors d'un atelier d'économie populaire à Antigone, Grenoble. Il a été distribué au public dans la disputatio N° 1. Il a été ensuite agrémenté et retravaillé avec le collectif INDICE. C'est ce qui est génial avec l'outillage critique : non seulement c'est compossible (offrir un savoir ne prive pas celui qui offre), mais c'est forcément assainissant, surtout dans un contexte de campagne électorale. Merci à Franck Villard, Nicolas Vivant, François Blaire, Raël, les frères Bogdanoff, Bernardin de Saint-Pierre, Jules César et tant d'autres pour leur contribution.

¹¹ Ce qui est faux, renseignements pris à l'Office de conservation de la culture Hopi, en Arizona.

Le CorteX (Collectif de recherche transdisciplinaire Esprit Critique & Sciences) est un collectif d'enseignants-chercheurs qui se consacrent à la construction de la pensée critique. Il est né en 2010 à l'Université Grenoble-Alpes avec des antennes à Montpellier et Marseille. Animé par 10 formateurs professionnels et un réseau de contributeurs, il met à disposition les travaux de tous les acteurs – enseignants, chercheurs, étudiants – travaillant sur un sujet développant le critical thinking, l'esprit critique, quelle que soit leur origine disciplinaire.

contact@cortecs.org

Zététique

La zététique est définie comme « l'art du doute » par Henri Broch, le terme d'art se comprenant au sens médiéval (ars) d'habileté, de métier ou de connaissance technique, en clair, de « savoir-faire » didactique qui permet la réflexion et l'enquête critiques¹.

La zététique est présentée comme « l'étude rationnelle des phénomènes présentés comme paranormaux, des pseudosciences et des thérapies étranges » ou comme « L'art de faire la différence entre ce qui relève de la science et ce qui relève de la croyance »²

La zététique est destinée aux théories scientifiquement réfutables, c'est-à-dire respectant le critère de discrimination de Karl Popper. De fait, contrairement aux autres mouvements sceptiques, elle ne pose pas la question des religions et des croyances non réfutables. Son objectif est la mise à l'épreuve d'énoncés pourvus de sens et de nature scientifique (c'est-à-dire réfutables selon Popper) dont les explications ne semblent pouvoir se rattacher à aucune théorie communément acceptée.

La zététique se réclame aussi du scepticisme scientifique, et plus généralement de la démarche de doute cartésien qu'elle décrit comme nécessaire en science comme en philosophie. Elle se veut, pour reprendre le mot du biologiste Jean Rostand, une « hygiène préventive du jugement »

favorable à l'égard d'une proposition ou d'une action se substitue à la preuve étayant cette proposition.

Méthode : Invoquer le grand nombre de personnes qui adhèrent à une idée.

Exemples :

- Des millions de personnes regardent TF1, ça ne peut donc pas être si nul.
- Des milliers de gens se servent de l'homéopathie, ça prouve bien que ça marche.

Des variantes peuvent être discrètes : « *tout le monde sait bien que...* », « *on sait tous ici que...* »

22. L'APPEL À LA PITIÉ (OU ARGUMENTUM AD MISERICORDIAM)

L'*argumentum ad misericordiam*, également appelé appel à la pitié, est un sophisme consistant à obtenir l'appui de son argument en exploitant un sentiment de pitié ou de culpabilité chez son adversaire. L'appel à la pitié est une forme d'appel à l'émotion.

Méthode : plaider des circonstances atténuantes ou particulières qui suscitent de la sympathie et donc cherchent à endormir les critères d'évaluation de l'interlocuteur.

Exemples :

- Roman Polanski, il faut le défendre, il a beaucoup souffert. On ne peut pas accuser aussi gravement quelqu'un qui a autant de talent (suite au procès pour viol sur mineure)
- Bien sûr, le tordeur de métal Uri Geller a triché, mais sous la pression que lui mettaient les scientifiques, on comprend qu'il en soit venu là.
- Sarkozy a été pris en grippe par tous les médias alors qu'il aurait dû bénéficier de la présomption d'innocence !

23. L'APPEL À L'EXOTISME (OU ARGUMENTUM AD EXOTICUM)

C'est prétendre que quelque chose est mieux uniquement parce que c'est exotique, que cela vient d'un pays lointain ou d'une culture différente.

19. LA TECHNIQUE DU CHIFFON ROUGE (OU RED HERRING, OU HARENG FUMÉ)

Il s'agit d'un changement délibéré de sujet dans une conversation afin de détourner l'attention du sujet original.

Méthode : déplacer le débat vers une position intenable par l'interlocuteur.

Exemples :

- Remettre en cause le *lobbying* industriel sur les nanotechnologies ? Autant revenir à la lampe à huile et à la marine à voile.
- Et tous ces gens qui font de la réflexologie, ce sont des imbéciles, peut-être ?

20. L'ARGUMENT D'AUTORITÉ (OU ARGUMENTUM AD VERECUNDIAM)

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. Ce moyen rhétorique diffère de l'emploi de la raison ou de la violence. 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 fallacieux, ne peut pas se substituer à l'argumentation elle-même.

Méthode : invoquer une personnalité faisant ou semblant faire autorité dans le domaine concerné.

Exemples :

- Isaac Newton était un génie, et il croyait en Dieu, donc Dieu existe.
- Si Samuel Umtiti voit un marabout, c'est bien que ça marche.

21. LE PRINCIPE DE LA PREUVE SOCIALE (OU APPEL À LA POPULARITÉ - ARGUMENTUM AD POPULUM)

Le principe de la preuve sociale désigne cette tendance à croire que si la plupart des gens croient en quelque chose ou agissent d'une certaine manière, alors mieux vaut se conformer. Une chose devient acceptable parce qu'elle est supposée vraie/crue par un certain nombre de gens. Plus formellement, le fait qu'une masse de gens nourrissent un sentiment

Sophisme

Un sophisme est une argumentation à la logique fallacieuse. C'est un raisonnement qui cherche à paraître rigoureux mais qui n'est en réalité pas valide au sens de la logique (quand bien même sa conclusion serait pourtant la « vraie »). À la différence du paralogisme, qui est une erreur dans un raisonnement, le sophisme est fallacieux : il est prononcé avec l'intention de tromper l'auditoire afin, par exemple, de prendre l'avantage dans une discussion. Souvent, les sophismes prennent l'apparence d'un syllogisme (qui repose sur des prémisses insuffisantes ou non-pertinentes ou qui procède par enthymème, etc.). Ils peuvent aussi s'appuyer sur d'autres mécanismes psychologiques jouant par exemple avec l'émotion de l'auditoire, l'ascendant social du locuteur (argument d'autorité) ou des biais cognitifs (comme l'oubli de la fréquence de base).

Creative Commons BY-SA.

24 janvier 2017.

Écrit initialement par Richard Monvoisin et Stanislas Antczak.

<https://cortecs.org/materiel/moisissures-argumentatives/>

Remanié mainte fois depuis par le collectif CorteX et d'autres.

SOMMAIRE

ERREURS LOGIQUES

1. La généralisation abusive
2. Le raisonnement panglossien
3. Le Non sequitur
4. L'analogie douteuse
5. L'appel à l'ignorance
6. Le post hoc ergo propter hoc

ATTAQUES

7. L'attaque personnelle
8. Le déshonneur par association
9. La pente savonneuse
10. L'homme de paille
11. L'argument du silence
12. Le renversement de la charge de la preuve
13. L'enfumage
14. Le mille-feuille argumentatif
15. L'attaque sur la forme

TRAVESTISSEMENTS

16. Le plurium,
17. Le faux dilemme
18. La pétition de principe
19. La technique du chiffon rouge
20. L'argument d'autorité
21. L'appel à la popularité
22. L'appel à la pitié
23. L'appel à l'exotisme
24. L'appel à une cause

- Ceux qui ne sont pas avec nous sont contre nous (l'argument dit de George W. Bush).
- Le sol sous-marin de Bimini a été fait soit par des humains, soit par des gens de l'Atlantide. Mais des humains n'auraient pas pu faire ça, donc c'est forcément des gens de l'Atlantide.
- La crise : mythe ou réalité ?
- Vous avez deux solutions, le suicide collectif, c'est à dire le repli identitaire ou la voie européenne. (Vincent Peillon, 18 janvier 2017 sur BFM)

18. LA PÉTITION DE PRINCIPE

Une pétition de principe (en latin scolastique *petitio principii*) est, en logique, un raisonnement fallacieux dans lequel on suppose dans les prémisses de la proposition qu'on doit prouver. Dès lors, la conclusion de la pétition de principe se confond avec tout ou partie des prémisses.

Méthode : faire une démonstration contenant déjà l'acceptation de sa conclusion.

Exemples :

- Par insinuation : *Nous ouvrons aujourd'hui le procès d'un ignoble meurtrier.*
- Par insinuation interrogative : *Vous allez me dire que les lois physiques existent indépendamment de la volonté de Dieu ?*
- Par analogies : *Au même titre qu'une maison a besoin d'un architecte, il est évident que l'univers a besoin d'un Créateur.*
- Par raisonnements en boucle : *Jésus est né d'une vierge. Comment cela serait-il possible sans l'intervention divine ?* Que la réponse soit oui ou non, l'interlocuteur a déjà affirmé explicitement l'existence d'une volonté divine.
- La forme du répulsif anti-girafe : le répulsif anti-girafe fait fuir les girafes. Comment le sait-on ? Regardez autour : il n'y a aucune girafe !

TRAVESTISSEMENTS

16. LE *PLURIUM*, OU EFFET GIGOGNE

Une des formes de cette tromperie se présente ainsi : quelque chose est sous-entendu, et donc non explicitement exprimé. De cette manière l'interrogateur se protège de l'accusation de faire de fausses affirmations, mais tente tout de même de piéger l'interrogé. Pour être efficace, la formulation doit supposer quelque chose de suffisamment extraordinaire pour ne pas être posée sans preuve ou indication.

Méthode : poser une question (*plurium interrogationum*) ou une affirmation (*plurium affirmatum*) qui présupposent une prémisse qui n'a ni été prouvée ni acceptée par la personne qui doit répondre ou faire face.

Exemples :

- Avez-vous arrêté de battre votre femme ?
- La planète est-elle réellement malade ?
- Les djihadistes sont-ils si fous que ça ?

17. LE FAUX DILEMME

Cette stratégie est redoutable car elle oriente sournoisement le débat en le simplifiant en un unique antagonisme. Mais celui-ci n'est qu'apparent : le fait que deux propositions soient compétitives ne signifie pas forcément qu'elles soient contradictoires. Le faux dilemme crée l'illusion d'une « compétitivité contradictoire ». Dans l'affirmation « soit vous êtes avec nous, soit vous êtes contre nous », on peut trouver des arguments acceptables pour ne pas être « avec eux » sans pour autant « être contre eux » : il n'y a pas contradiction.

Méthode : réduire abusivement le problème à deux choix pour conduire à une conclusion forcée¹⁰.

Exemples :

¹⁰ Invalider l'un pour valider l'autre n'est possible que si les deux choix sont nonseulement compétitifs, mais contradictoires.

ERREURS LOGIQUES

Il est assez rapide lors d'un débat de faire des erreurs de logique, ou de simplifier un problème pour montrer qu'on a raison. Bien que ces façon de faire puissent arriver à un résultat qui est réellement juste, le raisonnement quant à lui est malhonnêtes. Bien que tentant de raisonner simplement, pour la construction d'une pensée critique il est important d'avoir une méthode rigoureuse pour éviter les biais que peut faire notre cerveau.

1. LA GÉNÉRALISATION ABUSIVE

La généralisation hâtive est utilisée par toutes sortes de personne afin de convaincre que leurs propos sont valides. Par exemple, les compagnies de tabac utilisaient ce type de sophisme pour expliquer que la consommation du tabac n'était pas la cause du cancer des poumons. En ne tenant compte que de seulement certains cas particuliers où les personnes ne souffraient d'aucune maladie, et ce même après avoir consommé un quantité énorme de tabac, ces compagnies ont affirmé que fumer des cigarettes ne cause aucune maladie.

Méthode : prendre un échantillon trop petit et en tirer une conclusion générale.

Exemples :

- Mon voisin est un imbécile moustachu, donc tous les moustachus sont des imbéciles.
- Les Chinois sont vachement sympas. J'en connais deux, ils sont trop cools.
- Donald Trump est anti-mexicain, comme tous les habitants des États-Unis.

Exemples aggravés (menant au racisme ordinaire) :

- Le Chinois est vachement sympa. Le Juif est roublard. L'Arabe est voleur. Le Picard est pédophile.

2. LE RAISONNEMENT PANGLOSSIEN

Ce raisonnement consiste à penser à rebours. À la manière de ces poils qui poussent à l'envers et s'enkystent dans la peau, il est agaçant et difficile à éliminer, quelle que soit la dose de crème dont on l'enduit. Il est bien plus répandu qu'on ne le pense.

Méthode : raisonner à rebours, vers une cause possible parmi d'autres, vers un scénario préconçu ou vers la position que l'on souhaite prouver.

Exemples :

- C'est fou, le melon est déjà prédécoupé pour être mangé en famille.¹
- Le monde est trop bien foutu, c'est une preuve de l'existence d'une volonté divine.

Exemple aggravé :

- Les constantes cosmologiques sont si finement réglées, qu'en changeant un chiffre après la virgule, le monde serait resté chaotique – et nous ne serions pas là : c'est la preuve d'une volonté cosmique².

Pour aller plus loin :

https://cortecs.org/wp-content/uploads/2011/04/CorteX_Monvoisin_Traverse_2-Pangloss.pdf

¹ « Il y a beaucoup [de fruits] qui sont taillés pour la bouche de l'homme, comme les cerises et les prunes ; d'autres pour sa main, comme les poires et les pommes ; d'autres beaucoup plus gros comme les melons, sont divisés par côtes et semblent destinés à être mangés en famille : il y en a même aux Indes, comme le jacq, et chez nous, la citrouille qu'on pourrait partager avec ses voisins. La nature paraît avoir suivi les mêmes proportions dans les diverses grosseurs des fruits destinés à nourrir l'homme, que dans la grandeur des feuilles qui devaient lui donner de l'ombre dans les pays chauds ; car elle y en a taillé pour abriter une seule personne, une famille entière, et tous les habitants du même hameau. » Bernardin de Saint-Pierre, *Études de la nature*, ch. XI, sec. Harmonies végétales des plantes avec l'homme, 1784

² Argumentaire des frères Bogdanoff.

Variante : Le tsunami péremptoire

Méthode : Submerger l'interlocuteur de conclusions ou de questions pour ne pas lui laisser le temps de répondre ou donner l'impression d'être plus convainquant, alors qu'aucun argument n'a été exposé.

Exemples :

- Le tabac provoque des cancers, favorise des entreprises étatsuniennes et les mégots polluent la planète !
- Vos actions ont été néfastes pour les enseignants, pour les ouvriers, pour les paysans. Que comptez-vous faire pour réduire le chômage ?

15. L'ATTAQUE SUR LA FORME

Relever une moisissure argumentative ou une faute de grammaire plutôt que d'argumenter avec de nouveaux arguments. La critique n'est pas suffisante, même si elle est nécessaire.

Exemples :

- C'est un pathétique appel à la pitié alors je ne vais pas aider ces gens.
- Comparer l'anarchisme à une religion, c'est une analogie douteuse donc je refuse d'écouter tes critiques de l'anarchisme.

- Avez-vous lu Ričo Mianajbaro ? Non ? Alors je n'ai que faire de votre avis.

12. LE RENVERSEMENT DE LA CHARGE DE LA PREUVE (OU ONUS PROBANDI)

Renverser la charge (ou le fardeau) de la preuve signifie qu'un ou plusieurs participants d'un débat heuristique avance un fait en incombant la charge de la preuve de ce fait à son interlocuteur. Le renversement a une portée particulière en droit où on traite de charge de la preuve en droit ainsi qu'en sciences.

Méthode : demander à l'interlocuteur de prouver que ce qu'on avance est faux.

Exemple :

- Mais prouvez-moi donc que la politique migratoire actuelle est inefficace..
- À vous de me démontrer que le monstre du Loch Ness n'existe pas.

13. L'ENFUMAGE

Méthode : Utiliser des termes compliqués ou des faits méconnus pour que l'interlocuteur ne les comprenne pas, en espérant qu'il n'osera pas questionner pour ne pas passer pour un inculte.

Exemples :

- Cette situation n'est pas sans rappeler la désastreuse confédération de Sénégalie.
- Je ne reviendrai évidemment pas sur les catégories nouménales de Kant, que tout élève de terminale connaît.

14. LE MILLE-FEUILLE ARGUMENTATIF

Méthode : Empiler un foisonnement d'arguments faibles dans un maillage si serré qu'ils se renforcent réciproquement sans qu'on puisse les confronter entre eux.

Exemple :

- Et le drapeau qui flotte ? Et les ombres non parallèles ? Et les croix de cadrage ? Et les ceintures de Van Allen ? Et Stanley Kubrick ? Tout ça prouve bien qu'on est jamais allé sur la Lune !

3. LE *NON SEQUITUR*³ (« QUI NE SUIT PAS LES PRÉMISSSES »)

Ce raisonnement est un syllogisme, où deux prémisses composent une logique pour aboutir sur une conclusion valide. Toutefois, la conclusion est tirée de deux prémisses qui ne sont pas logiquement reliées, même si elles peuvent étre vraies indépendamment l'une de l'autre. On crée alors l'illusion d'un raisonnement valide.

Méthode : tirer une conclusion ne suivant pas logiquement les prémisses. Deux types d'argumentaires :

Si A est vraie, alors B est vraie. Or, B est vraie. Donc A est vraie.

Si A est vraie, alors B est vraie. Or, A est fausse. Donc B est fausse.

Exemples :

- Tous les consommateurs d'héroïne ont commencé par le haschisch. Tu fumes du haschisch, donc tu vas finir héroïnomane.
- Française des Jeux : 100% des gagnants auront tenté leur chance (décomposé, cela donne : tous ceux qui ont gagné ont joué. Donc si tu joues, tu gagnes).
- On m'a dit « Si tu ne manges pas ta soupe, tu finiras au baignon », or je mange ma soupe, donc je n'irai pas au baignon.

4. L'ANALOGIE DOUTEUSE

Une analogie est un processus de pensée par lequel on remarque une similitude de forme entre deux choses, par ailleurs de différentes natures ou classes. La comparaison entre deux routes tortueuses n'est pas une analogie, car ce sont deux objets de même type : c'est une simple ressemblance. En revanche, dire qu'une route serpente est une analogie : on repère ici la similitude entre deux choses de type différent.

Méthode : discréditer une situation en utilisant une situation de référence lui ressemblant de manière lointaine.

Exemples :

- Le marché, c'est une jungle : manger ou être mangé. Être tigre ou être chèvre.

3 « qui ne suit pas les prémisses »

- Le capitalisme est naturel et vouloir se battre contre lui, c'est comme vouloir empêcher la pluie de tomber.
- Vous refusez de débattre avec les créationnistes, vous êtes anti-démocratique.
- L'Obama Care c'est le Communisme !

Variante : le syndrome Galilée

- Vous dites que ma thèse est fausse, mais Galilée aussi a été condamné et pourtant il avait raison⁴.

**5. L'APPEL À L'IGNORANCE
(OU ARGUMENTUM AD IGNORANTIAM)**

Cette forme de faux dilemme consiste à poser que puisque l'inexistence d'une chose n'est pas prouvée, on peut déclarer qu'elle est vraie. Ceci est non seulement en contradiction avec un scepticisme raisonnable, mais est par ailleurs un cas flagrant de renversement du poids de la preuve : alors que c'est à celui qui affirme de démontrer son propos, l'interlocuteur, en affirmant qu'elle est vraie, sous-entend « et prouvez-moi que c'est faux ». On retrouve ce sophisme dans les phrases type : « Prouvez-moi que l'homéopathie ne marche pas ».

Méthode : prétendre que quelque chose est vrai seulement parce qu'il n'a pas été démontré que c'était faux, ou que c'est faux parce qu'il n'a pas été démontré que c'était vrai.

Exemples :

- Il est impossible de prouver que je n'ai pas été enlevé par des extraterrestres. Donc j'ai été enlevé par des extraterrestres (argument de Raël).
- Il n'est pas démontré que les ondes wi-fi ne sont pas nocives. Donc elles le sont.

4 On peut remplacer Galilée par Giordano Bruno, Nicolae Kopernik, Alfred Wegener, Ignác Semmelweiss. Notez que pour le coup, l'histoire de Galilée n'est pas aussi limpide que cela : sa condamnation, qui ne fut pas très sévère méchante, est d'ailleurs le fait du clergé, non de la communauté scientifique.

**10. L'HOMME DE PAILLE
(DITE TECHNIQUE DE L'ÉPOUVANTAIL, OU STRAWMAN)**

L'homme de paille est un sophisme qui consiste à présenter la position de son adversaire de façon volontairement erronée. Créer un argument épouvantail consiste à formuler un argument facilement réfutable puis à l'attribuer à son opposant.

Méthode : travestir la position de l'interlocuteur en une autre, plus facile à réfuter ou à ridiculiser.

Exemples :

- les théoriciens de l'évolution disent que la vie sur Terre est apparue par hasard. N'importe quoi ! Comment un être humain ou un éléphant pourraient apparaître de rien, comme ça ?
- Les adversaires de l'astrologie prétendent que les astres n'ont pas d'influence sur nous. Allez donc demander aux marins si la Lune n'a pas d'influence sur les marées !
- Vous critiquez l'acupuncture ? Mais qu'est-ce que vous avez contre la merveilleuse culture asiatique ?⁹
- Vous êtes communiste ? Pour ma part, j'exècre les goulags et les purges staliniennees !

11. L'ARGUMENT DU SILENCE (OU ARGUMENTUM A SILENTIO)

L'argumentum a silentio (l'argument du silence - on trouve aussi les deux variantes : argumentum e silentio, argumentum ex silentio) est un raisonnement fallacieux qui s'appuie seulement sur le fait qu'un fait n'ait pas été mentionné.

Méthode : accuser l'interlocuteur d'ignorance d'un sujet parce qu'il ne dit rien dessus.

Exemples :

- Je vois que vous ne connaissez pas bien la philosophie politique puisque vous passez sous silence les travaux de John Rawls, c'est inadmissible !

9 On notera en outre dans cet exemple une généralisation abusive – comme si la culture asiatique était « une », de la Turquie au Japon – et un *plurium affirmatum* – on sous-entend sans le négocier que l'acupuncture est un trait commun à toutes les cultures asiatiques.

argumentation valide. On suppose alors que l'argument est identique à un concept et que ce dernier est largement réfuté.

Méthode : comparer l'interlocuteur ou ses positions à une situation ou à un personnage servant de repoussoir.

Exemple :

- Voyons, si tu adhères à la théorie de Darwin, alors tu cautionnes la « sélection » des espèces, donc le darwinisme social et l'eugénisme, ce qui mène droit aux nazis.
- Tu critiques la psychanalyse ? Comme Jean-Marie Le Pen !
- Tu donnes la parole à quelqu'un qui défend la liberté d'expression, même pour des négationnistes ? Alors il est négationniste. Et toi, tu es cryptonégationniste !⁷

9. LA PENTE SAVONNEUSE

La pente savonneuse, également appelée pente fatale ou pente glissante, est un type de raisonnement qui exagère les conséquences d'une thèse en imaginant une chaîne de conséquences aboutissant à une conclusion catastrophique.

Méthode : faire croire que si on adopte la position de l'interlocuteur, les pires conséquences, les pires menaces sont à craindre.

Exemples :

- Si l'humain descend du singe où va-t-on ? C'en est fini de la morale !
- Si on commence à vouloir dépénaliser le cannabis, bientôt on légalisera le mariage homosexuel. A quand la dépénalisation du viol, voire la légalisation du viol⁸ ?
- Si on autorise le mariage pour tous, alors pourquoi pas le mariage avec des animaux, et même l'inceste et la pédophilie ?

6. LE POST HOC ERGO PROPTER HOC⁵ (OU EFFET ATCHOUM)

L'humain a une forte tendance à voir des liens causaux directs entre les choses qu'il aime voir liées. Si ridicule que cela paraisse, nous faisons un certain nombre d'effets Atchoum dans nos actes thérapeutiques. Le leurre consiste en ce que huit à neuf pathologies sur dix affectant l'humain disparaissent spontanément, quoi que nous fassions, au bout d'un certain temps. Comprenons ainsi qu'un rhume, par exemple, non traité dure sept jours, et qu'un rhume traité par les élixirs de Bach dure... une semaine. Dans le premier cas, on attribuera la guérison à sa propre capacité curative. Dans le second, à Edward Bach. À tort.

Le post hoc est un sous-ensemble de l'effet Cigogne, c'est-à-dire de toutes les confusions entre corrélation et causalité.

Méthode : après cela, donc à cause de cela. Confondre conséquence et postériorité.

- B est arrivé après A
- donc B a été causée par A.

Exemple :

- J'ai bu une tisane, puis mon rhume a disparu ; donc c'est grâce à la tisane.
- J'ai éternué, et hop, il a plu !

⁷ Exemple réel vécu en 2015 à l'Université de Grenoble.

⁸ Exemple réel, du député Jacques-Alain Bénisti, 2011.

⁵ « juste après, donc conséquence de »

ATTAQUES

Quoi de mieux pour gagner un débat que de directement attaquer notre opposant, de le ridiculiser pour un fait totalement autre, voir mieux d'exagéré ses arguments jusqu'à en arriver à un raisonnement faux. Bien que tentant lorsqu'on veut montrer qu'on a raison, ces façons de faire ne nous pousseront pas à avoir de réflexions très rigoureuses.

PB :

La locution latine argumentum ad hominem sert à désigner un argument de rhétorique qui consiste à confondre un adversaire en lui opposant ses propres paroles ou ses propres actes. Cette locution latine ne doit pas être confondue avec une attaque ad personam ou un argumentum ad personam qui est fréquemment considéré comme une manœuvre déloyale visant à discréditer son adversaire sans lui répondre sur le fond. Une réplique ad personam s'oppose donc, en attaquant la personne, à une argumentation ad rem qui s'attacherait aux faits

7. L'ATTAQUE PERSONNELLE (OU ARGUMENTUM AD HOMINEM)

Dans une argumentation, l'argumentum ad personam désigne une attaque personnelle portée par l'une des parties à la partie adverse sans rapport avec le fond du débat.

Méthode : attaquer la personne (sur sa moralité, son caractère, sa nationalité, sa religion...) et non ses arguments.

Exemples :

- Impossible de donner du crédit à Heidegger, vu ses affinités nazies.
- Comment peut-on adhérer aux positions de Rousseau sur l'éducation, alors qu'il a abandonné ses propres enfants ?

Variante 2: l'empoisonnement du puits

Méthode : sous-entendre qu'il y a un lien entre les traits de caractère d'une personne et les idées ou les arguments qu'elle met en avant.

Exemple :

- critiquer les positions mystiques, ça ne m'étonne pas de vous, vous avez toujours été sans cœur

Variante 2 : le Tu quoque (ou toi aussi) ⁶

Méthode : jeter l'opprobre sur la personne en raison de choses qu'elle a faites ou dites par le passé, en révélant une incohérence de ses actes ou propositions antérieures avec les arguments qu'elle défend.

Exemples :

- Comment Voltaire peut-il prétendre parler de l'égalité des Hommes alors qu'il avait investi dans le commerce des esclaves ?
- Comment lire les romans de Günter Grass, alors qu'à 17 ans il a été enrôlé dans les Waffen-SS ?
- Vous vous dites concerné par la justice animale mais vous n'avez pas participé aux manifestations contre les chasses aux loups !

8. LE DÉSHONNEUR PAR ASSOCIATION (ET SON CAS PARTICULIER : LE REDUCTIO AD HITLERUM)

Le déshonneur par association peut s'immiscer lorsqu'on opère une catégorisation fallacieuse des arguments présentés : il s'agit de rattacher l'argumentaire à un concept, un courant, une doctrine qui est connue pour être en elle-même négative, réfutée, inadmissible, immorale.

Si le sophisme *reductio ad hitlerum* apparaît rarement sous la forme « vous avez le même argument qu'Hitler », il est plutôt présent aujourd'hui comme une tactique de *déshonneur par association* en faisant un rapprochement avec la politique de ces personnages. L'évocation subtile d'une période historique, fasciste ou nazie par exemple, discrédite l'interlocuteur et l'exclut de la discussion, évidemment sans développer une

6 Clin d'œil à César, poignardé par son fils Brutus. Il aurait alors déclaré « tu quoque, mi fili » (toi aussi, mon fils), ce qui est probablement légendaire car la première mention est rapportée par Suétone, né 113 ans après la mort de César. Il est plus probable qu'il ait dit plutôt quelque chose comme « ouille ».