

Principaux paralogismes

Raisonnements faux, faits de bonne foi, contrairement aux sophismes.

Présentés par Normand Baillargeon.

1) Le faux dilemme

2) La généralisation hâtive

3) Le hareng fumé

4) L'argumentum ad hominem

5) L'appel à l'autorité

6) La pétition de principe (ou petitio principii)

7) Post hoc ergo propter hoc

8) Ad Populum.

9) Paralogisme de composition et paralogisme de division

10) Appel à l'ignorance (ou argumentum ad ignorantiam)

11) La pente glissante

12) L'écran de fumée

13) L'homme de paille

14) L'appel à la pitié (ou argumentum ad misericordiam)

15) L'appel à la peur

16) La fausse analogie

17) La suppression de données pertinentes

1) Le faux dilemme

Une des plus utiles stratégies du répertoire de tout bon magicien consiste en techniques permettant de « forcer » un choix. Voici de quoi il s'agit.

Le magicien vous invite à choisir — par exemple une carte d'un paquet; vous vous exécutez, avec la certitude d'avoir librement sélectionné votre carte. Pourtant, les conditions de ce choix, organisées par le magicien, sont telles qu'il sait d'avance quelle carte vous alliez choisir : on dit alors que votre choix était forcé. Une fois cette étape franchie, vous l'avez deviné, rien n'est plus facile pour le magicien que de (prétendre) retrouver ou deviner votre carte.

On peut dire que le faux dilemme, le paralogisme dont nous allons à présent traiter, est au fond un équivalent sur le plan de la fourberie mentale de ce choix forcé des

magiciens.

Un vrai dilemme, puisque cela existe, survient lorsque nous sommes confrontés à une alternative : deux choix — et seulement deux — s'offrent à nous et nous sommes indécis quant à celui que nous devrions préférer puisque nous avons d'aussi bonnes raisons de désirer opter pour l'un que pour l'autre. Un faux dilemme, cette fois, survient lorsque l'on se laisse faussement convaincre que nous devons choisir entre deux et seulement deux options mutuellement exclusives. Typiquement, 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. Qui succombe à ce piège a donc fait un choix forcé et par là, sans grande valeur. Placé devant un faux dilemme, le penseur critique devrait réagir en faisant remarquer qu'entre A et Z, il existe une grande variété d'options (B, C, D et ainsi de suite).

Voici quelques exemples de faux dilemmes courants:

- Ou la médecine peut expliquer comment elle a été guérie, ou il s'agit d'un miracle. La médecine ne peut expliquer comment elle a été guérie. Il s'agit donc d'un miracle.
- Si on ne diminue pas les dépenses publiques, notre économie va s'écrouler.- Tu utilises beaucoup trop d'éclairage inutile dans ta maison et ça gaspille de l'énergie. Ne pourrais-tu pas faire un peu plus attention?
- Qu'est-ce que tu voudrais : que je m'éclaire avec des bougies?
- America : Love it or leave it.
- L'univers n'ayant pas pu être créé du néant, il doit l'avoir été par une force vitale intelligente

Il est bien entendu possible, selon le même procédé, de créer des trilemmes, des quadrilemmes, et ainsi de suite : à chaque fois on prétend (faussement) que la liste des options qu'on énumère est complète et on glisse dans cette liste une option et une seule qui soit acceptable.

La tendance ô combien humaine à préférer des analyses et des descriptions simples à des analyses et des descriptions complexes et nuancées est très répandue et cela explique sans doute une part du succès remporté par ce paralogisme. Quoiqu'il en soit, aucun manipulateur n'a manqué de noter tout le parti qu'il est possible d'en tirer. Il est tellement plus facile de penser que nous devons choisir entre lutter contre le terrorisme en bombardant le pays X et voir la civilisation occidentale s'écrouler que de consentir aux longues et complexes analyses que demande un examen sérieux et lucide des nombreuses questions en jeu. Kahane (1984) a suggéré que la stratégie du faux dilemme combinée au paralogisme de l'homme de paille (que nous verrons plus loin) compte parmi celles que les politiciens utilisent le plus souvent. Le schéma d'argumentation est alors le suivant : la position de l'adversaire de X est caricaturée et rendue grotesque; puis la position de X est exposée comme étant la seule autre option possible. La conclusion est enfin explicitement avancée ou implicitement affirmée que la politique de X est la seule qui soit raisonnable.

La morale que l'on peut tirer de ce qui précède est la suivante : si on nous présente un dilemme, il faut s'assurer qu'il est un vrai dilemme avant de sauter à une conclusion (ou avant de conclure qu'il est impossible de choisir); pour cela il est crucial de se rappeler qu'entre le blanc et le noir il existe bien souvent une grande quantité de nuances de gris. En d'autres termes, le meilleur antidote contre le faux dilemme est un peu d'imagination, ce qui suffit souvent à établir qu'on ne nous a

pas proposé une juste et complète présentation des choix qui s'offrent à nous.

2) La généralisation hâtive

Le sexisme, comme le racisme, commence par la généralisation : c'est-à-dire la bêtise.

Christiane Collange

Comme son nom l'indique, ce paralogisme consiste à généraliser trop vite et à tirer des conclusions à propos d'un ensemble donné à partir d'un trop petit nombre de cas.

Lorsqu'il est commis, les cas invoqués pourront bien être pertinents à la conclusion avancée : mais c'est leur rareté qui fait problème. Dans la vie de tous les jours, ce paralogisme prend souvent la forme d'un argument anecdotique, c'est-à-dire qui invoque une ou des anecdote(s) ou une expérience personnelle pour appuyer un argumentaire. «Tous les patrons sont des margoulines : je le sais, j'en connais plusieurs» est une généralisation hâtive. Tout comme : «L'acupuncture, ça marche : mon frère a arrêté de fumer en consultant un acupuncteur».

Pouvoir tirer des conclusions concernant un ensemble donné à partir de l'observation d'un nombre limité d'instances de cet ensemble est pourtant à la fois souhaitable et nécessaire.

Nous voulons en effet pouvoir soutenir des conclusions générales, et cela même si l'observation de tous les cas est impossible et si l'observation d'un très grand nombre de cas est impraticable. Nous voulons, dira-t-on, pouvoir induire des conclusions générales de cas particuliers. L'art de tirer de telles conclusions légitimement est devenu, sous les noms de théorie de l'échantillonnage et d'inférence statistique, une branche des mathématiques et plus précisément de la statistique : nous en traiterons au chapitre suivant. Son étude constitue le meilleur des antidotes à la généralisation hâtive. Dans tous les cas, le penseur critique reste sceptique devant les généralisations et se demande, avant de les accepter, si l'échantillon invoqué est suffisant et représentatif.

3) Le hareng fumé

Autrefois paraît-il, dans le sud des États-Unis, les prisonniers en fuite laissaient des harengs fumés derrière eux pour distraire les chiens pisteurs et les détourner de leur piste. Tel est le principe qu'on applique dans le paralogisme que nous étudions à présent et qui doit son nom à cette ancienne pratique: le but de ce stratagème est en effet de vous amener à traiter d'un autre sujet que celui qui est discuté, bref, de faire en sorte que vous partiez sur une nouvelle piste en oubliant celle que vous poursuiviez.

Les enfants sont parfois champions à ce jeu :

— «Ne joue pas avec ce bâton pointu, tu pourrais te blesser».

— «Ce n'est pas un bâton, papa, c'est un laser bionique»

Mais certains adultes savent eux aussi fort bien jouer du hareng fumé. Imaginez une discussion sur le réchauffement planétaire où il est débattu de la réalité du phénomène. Un des participants prend la parole :

—«Ce dont il faut se soucier, c'est de ce gouvernement infiniment trop régulateur de l'économie, de ces armées de bureaucrates qui édictent sans cesse des règles et des lois qui empêchent les gens d'avoir des emplois décents et de faire vivre leurs familles».

Ça sent très fort le poisson, ne trouvez-vous pas?

L'utilisation du hareng fumé est un art difficile et le pratiquer avec talent n'est pas à la portée de tout le monde. Il convient en effet que le hareng soit soigneusement choisi pour présenter de l'intérêt en lui-même, tout en donnant l'impression d'entretenir un réel rapport avec le sujet traité dont il veut divertir. Il est absolument nécessaire de satisfaire ces deux conditions si on veut que les victimes suivent la fausse piste et la suivent assez longtemps sans s'apercevoir qu'elles ont été bernées.

Cette stratégie, correctement mis en œuvre, sera particulièrement efficace pour saboter un débat auquel n'est consacré qu'un temps limité et donc précieux. Imaginons un tel débat portant sur la liberté d'expression. Un des participants, mal intentionné, pourrait se lancer dans une longue digression sur Internet : raconter son histoire, expliquer son fonctionnement, décrire ses caractéristiques ... sans jamais en venir à la question de la liberté d'expression. Au moment où les autres participants le remarqueront, le temps qu'il restera à consacrer au débat sera considérablement réduit — sinon écoulé tout à fait.

Le penseur critique se prémunit contre les effets néfastes du hareng fumé en restant vigilant et en s'assurant qu'on ne perde pas de vue le sujet discuté, les questions ou les problèmes traités.

4) L'argumentum ad hominem

Cette expression latine signifie littéralement : «argument contre la personne» et désigne un des paralogismes les plus répandus et les plus efficaces. Heureusement il est aussi, comme on va le voir, un des plus faciles à identifier.

L'argumentum ad hominem (ou plus brièvement l'ad hominem) consiste à s'en prendre à la personne qui énonce une idée ou un argument plutôt que cette idée ou cet argument eux-mêmes et à chercher ainsi à détourner l'attention de la proposition qui devait être débattue vers certains caractères de qui l'a avancée.

Typiquement, un ad hominem laisse faussement conclure qu'il existe un lien entre les traits de caractère d'une personne et les idées ou arguments qu'elle met de l'avant; typiquement encore, on souhaite par là discréditer la proposition avancée en discréditant la personne qui l'énonce. On appelle joliment cette façon de faire «empoisonner le puits», puisqu'elle consiste précisément à mettre en évidence des

traits de caractère négatifs de la personne attaquée que nos auditeurs, réels ou putatifs, auront tendance à percevoir négativement (à les décrire, donc, comme un poison) et à inviter, implicitement ou explicitement, à conclure que pour cela l'ensemble de l'eau du puits (les autres idées et arguments de la personne et en particulier ceux qui faisaient l'objet de la discussion) est empoisonnée.

On aura compris que le recours à l'ad hominem est fortement contextualisé et que l'habileté du sophiste est d'ajuster son tir — c'est-à-dire ses attaques personnelles — en fonction de l'auditoire. En certains contextes, le mot communiste suffit à empoisonner tout un puits, en d'autres il est donné comme une garantie de la pureté de l'eau. Selon les contextes, des mots décrivant la nationalité, l'orientation sexuelle, le sexe, la religion et ainsi de suite peuvent tous être utilisés pour attaquer (en d'autres, louer) une personne.

Un petit exemple fera mieux comprendre de quoi il s'agit. Supposons que, dans une discussion à laquelle prennent part des gens de gauche, quelqu'un mette de l'avant comme plausible et pertinente à la discussion en cours, une idée de l'économiste monétariste et «néo-libéral» Milton Friedman. Supposons ensuite qu'il lui soit immédiatement répondu que Friedman est un économiste de droite et que l'idée ne mérite dès lors aucune considération — au lieu de chercher à comprendre et éventuellement réfuter la dite idée : en ce cas, nous nous trouvons devant un ad hominem et un empoisonnement de puits.

Notons qu'il arrive des cas où il est légitime et raisonnable de mettre en doute, voire de ne pas considérer comme plausible, une proposition en raison de certains traits de caractères de son énonciateur. Par exemple, on comprendra le policier qui ne prend pas au sérieux la plainte de Monsieur Glenn qui prétend, pour la huitième fois en trois mois, avoir été enlevé par des extra-terrestres. Il est de même des circonstances où certains traits d'une personne qui engagent sa crédibilité peuvent et doivent être sérieusement considérés et évalués. Lors d'un témoignage en cour, par exemple, il est extrêmement utile de savoir si le témoin qui a vu la voiture passer au feu rouge est ou non daltonien et l'avocat qui cherche à le déterminer ne commet pas un ad hominem. Mais en ce cas, comme dans le précédent, le lien entre la personne et les idées qu'elle défend est pertinent et mérite pour cela d'être pris en compte et examiné — tandis qu'au contraire, lorsqu'un ad hominem est commis, ce lien pertinent n'existe pas.

Notons encore qu'il est nécessaire de distinguer l'ad hominem de l'accusation d'hypocrisie (ou tu quoque, toi aussi) : si un argument n'est pas invalidé par des traits de caractère de la personne qui l'avance, il se peut que cette personne ne pratique pas ce qu'elle soutient être vrai : en ce cas, on pourra dire que sa pratique est inconsistante avec sa théorie ou qu'elle fait preuve d'hypocrisie.

On comprendra qu'en matière d'identification d'ad hominem, il convient de faire preuve de jugement. Mais pour cela, le principe général reste le suivant : des idées ou des arguments valent par et pour eux-mêmes et on ne peut les réfuter simplement en attaquant le messager.

5) L'appel à l'autorité

Napoléon : — Giuseppe, que ferons-nous de ce soldat? Tout ce qu'il raconte est ridicule.

Giuseppe : — Excellence, faites-en un général : tout ce qu'il dira sera tout à fait sensé.

La chose est entendue et inévitable compte tenu du peu de temps dont nous disposons, de nos goûts et de nos aptitudes individuelles: il nous est impossible d'être des experts en tout et nous devons donc, très souvent, sur une grande variété de sujets, consulter des autorités et nous en remettre à elles. Nous le faisons raisonnablement si :

- l'autorité consultée dispose bien de l'expertise nécessaire pour se prononcer;
- il n'y a aucune raison de penser qu'elle ne nous dira pas la vérité;
- nous n'avons pas le temps, le désir ou l'habileté de chercher et de comprendre nous-même l'information ou l'opinion à propos de quoi nous consultons l'expert.

Il faut cependant le dire : même en ces cas où il est raisonnable de s'en remettre à l'opinion des experts, il reste sain de conserver une (au moins petite) dose de scepticisme : il arrive après tout que les experts se contredisent ou divergent d'opinion, qu'ils se trompent ou raisonnent mal.

On peut cependant distinguer au moins trois cas de figure où l'appel à l'autorité est fallacieux et appelle la plus grande suspicion.

Le premier est celui où l'expertise présumée s'avère douteuse ou fragile. Le cas se présente par exemple lorsque le domaine de savoir invoqué ou bien n'existe pas ou n'autorise pas l'assurance avec laquelle sont avancées les affirmations de l'expert.

Le deuxième est celui où l'expert a lui-même des intérêts dans ce dont il parle et qu'on peut dès lors raisonnablement penser que ces intérêts biaisent ou plus radicalement commandent son jugement.

Le troisième, finalement, survient lorsque l'expert se prononce sur un sujet autre que celui où il dispose d'une expertise légitime.

Dans tous ces cas, l'appel à l'autorité constitue un paralogisme et il faut s'en méfier — et en se rappelant que l'opinion de l'expert pourrait bien être vraie tout de même, dans chaque cas. On ne parvient cependant bien souvent que difficilement à exercer cette légitime méfiance, tant l'attrait de l'expertise confère aux propos des experts une aura de respectabilité, y compris lorsqu'elle n'est pas méritée : c'est cela qui rend si pernicieux le paralogisme de l'appel à l'autorité.

Considérons le premier des trois cas que nous avons distingués plus haut, celui où l'expert ne dispose pas d'un savoir qui l'autorise à parler comme il le fait de ce dont il parle.

Viennent d'abord à l'esprit — et c'est Socrate qui l'a fait remarquer le premier — tous ces domaines où il n'est pas raisonnable de penser qu'il existe une expertise. On se méfierait, avec raison, de prétendus professeurs de bonté, d'experts ès gentillesse, d'écoles ou de collèges de générosité et ainsi de suite. Viennent ensuite à l'esprit tous ces cas où il n'y a pas tout simplement pas de consensus des experts et où, dès lors, le fait d'invoquer un expert pour trancher un débat serait fallacieux : c'est ce qui se produit si, discutant d'un problème moral, on

argue que l'utilitarisme aurait définitivement prouvé que la solution en est telle ou telle.

Les cas les plus délicats sont toutefois ceux où il existe bien un domaine de savoir, mais où celui-ci ne permet pas d'inférer la ou les conclusions qu'on prétend en tirer. Bien des commentateurs de l'actualité économique qui sévissent dans les médias nous fournissent ici un exemple parfait. L'incertitude de la science économique, d'une part, le fait que les décisions économiques sont des décisions politiques et sociales reposant nécessairement sur des valeurs de l'autre, interdisent à ces personnes de parler comme elles le font parfois : en le faisant, elles commettent le paralogisme d'appel à l'autorité.

Venons-en au deuxième cas de figure. Ici, on s'en souvient, l'expert a un intérêt dans le sujet sur lequel il se prononce et cet intérêt —il s'agit souvent d'un intérêt financier — biaise ou commande littéralement la conclusion qu'il défend. On en trouvera, hélas, de nombreux exemples. C'est ainsi que les compagnies de tabac ont proposé à des chercheurs, contre rétribution financière, de proclamer publiquement, pseudo-recherches à l'appui, que le tabac n'était pas cancérigène — voire pas nocif pour la santé : ces compagnies ont trouvé des chercheurs acceptant de vendre leur expertise pour un plat de lentilles. Les firmes de relations publiques, les entreprises, d'autres groupes d'intérêt mettent parfois sur pieds de prétendus groupes de recherche destinés à promouvoir leurs idées et intérêts en leur donnant l'aura de respectabilité, de désintéret et d'objectivité que procure la science. La présente catégorie peut être étendue pour inclure toutes ces formes d'appel à ce qui confère de l'autorité — ce qui comprend dès lors bien des choses autres que le savoir. La publicité l'a compris, en faisant appel à des gens célèbres, riches ou puissants pour endosser un produit.

Notre troisième et dernier cas de figure est celui où l'expert, possiblement de bonne foi, se prononce sur un sujet autre que celui sur lequel il dispose d'une légitime expertise. Ce qui se produit alors, nonobstant la bonne foi de l'expert, est que l'auditoire tendra souvent à attribuer à ses propos une autorité qu'ils n'ont pas. C'est ce qui se produit lorsqu'un prix Nobel de médecine se prononce sur, disons, des questions d'éthique et qu'on attribue à ses propos une expertise qu'ils n'ont pas. De même, Einstein était certainement un immense physicien, mais ses opinions politiques ne sont pas nécessairement meilleures pour autant.

Ici encore, cette catégorie peut être étendue pour couvrir tous ces cas où des personnalités publiques, des vedettes, des gens riches et célèbres sont invitées à se prononcer sur diverses questions sociales, politiques ou économiques auxquelles, trop souvent, elles ne connaissent rien.

6) La pétition de principe (ou petitio principii)

Ce paralogisme est celui du raisonnement circulaire, ainsi appelé parce qu'on assume dans les prémisses ce qu'on voudrait établir en conclusion. Les anglophones l'appellent d'ailleurs joliment *begging the question*.

L'échange suivant nous en donnera un exemple simple mais répandu:

- «Dieu existe, puisque la Bible le dit.»
- «Et pourquoi devrait-on croire la Bible? »

— «Mais parce que c'est la parole de Dieu!»

Pour reprendre une image employée par Bertrand Russell dans un autre contexte, ce procédé a tous les avantages du vol sur le travail honnête!

On se prémunit contre ce paralogisme en repérant bien nos prémisses et en les distinguant des conclusions.

7) Post hoc ergo propter hoc

Cette expression latine signifie : après ceci, donc à cause de ceci et il s'agit cette fois encore d'un paralogisme très répandu.

C'est par exemple, celui que commettent les gens superstitieux. «J'ai gagné au casino quand je portais tels vêtements, dit le joueur; je porte donc les mêmes vêtements à chaque fois que je retourne au casino.» Le fait d'avoir gagné au jeu ayant suivi le fait de porter tels vêtements est faussement désigné comme la cause de ce gain.

Il arrive que le paralogisme soit plus subtil et moins facile à identifier. Pour aller à l'essentiel : la science a recours à des relations causales, mais en science un événement n'est pas donné pour cause d'un autre simplement parce qu'il le précède. On retiendra surtout que le seul fait qu'un événement en précède (ou est corrélé à) un autre ne le rend pas cause du deuxième. Ne pas confondre corrélation et causalité est d'ailleurs une des premières choses qu'on apprend en statistiques, comme on le verra au chapitre suivant. Dans un hôpital, la présence d'individus appelés médecins est fortement corrélée avec celle d'individus appelés patients : ça ne veut pas dire que les médecins sont cause de la maladie.

L'établissement de relations causales légitimes est une des visées majeures de la science empirique et expérimentale, qui met en œuvre plusieurs moyens de se prémunir contre le paralogisme Post hoc ergo propter hoc : nous reviendrons également plus loin dans cet ouvrage sur cette question, aussi difficile qu'importante.

8) Ad Populum.

Tout le monde le fait, fais-le donc!

(Slogan de la radio CKAC, circa 1972)

Et si tout le monde allait se jeter au canal, tu le ferais aussi?

(Les parents du Québec à leurs enfants)

Le nom latin de ce paralogisme signifie simplement : (en appeler) à la foule, puisqu'il consiste à en appeler à son autorité. Il va de soi que 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, vrai ou bien. Mais le Ad Populum reste néanmoins un des paralogismes favoris des publicitaires : on affirme alors qu'une chose est juste

(bonne, belle, désirable etc.) puisque tout le monde la fait, la pense ou, le plus souvent, la consomme.

- Buvez X, la bière la plus vendue au Canada!
- La voiture Y : n millions de conducteurs ne peuvent se tromper.
- La génération Pepsi.
- Une variante bien connue en appelle à la tradition pour conclure (faussetment) que puisqu'on a toujours fait de telle ou telle manière bien connue, cela donc être juste — ou vrai.
- Aucune société n'a jamais légalisé le mariage de conjoints de même sexe et la nôtre ne doit donc pas le faire.
- L'astrologie est pratiquée depuis toujours, dans toutes les sociétés et des gens de toutes les classes sociales y ont eu recours.

Évidemment, tout le monde (et la tradition) peut se tromper et il faut donc évaluer à leur mérite la tradition et ses enseignements, se demander s'ils demeurent valables et vrais aujourd'hui et compte tenu de nos savoirs, valeurs et ainsi de suite.

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 et donc de pouvoir s'exercer sans grand risque dans la plupart des milieux. Dans leur forme la plus exacerbée — et la plus dangereuse — ce type de paralogisme devient l'appel à la passion populaire et peut aller jusqu'à susciter la haine et le fanatisme.

9) Paralogisme de composition et paralogisme de division

*Pourquoi les moutons blancs mangent-ils plus que les moutons noirs?
Parce qu'ils sont plus nombreux!
(Devinette enfantine)*

Ces deux paralogismes sont habituellement étudiés ensemble parce qu'il sont tous deux des manières erronées de raisonner sur les parties et le tout.

Le paralogisme de composition consiste à affirmer à propos d'un tout ce qui est vrai d'une de ses parties, sans donner pour cela de justification autre que l'appartenance de la partie au tout.

Le paralogisme de division consiste, au contraire, à affirmer que ce qui est vrai du tout doit nécessairement être vrai des parties, toujours sans donner de justification sinon que ces parties sont celles de ce tout.

Le problème, à chaque fois, est que la raison n'est pas suffisante puisque le tout possède des propriétés que les parties ne possèdent pas nécessairement.

Ici encore, ce paralogisme est trompeur parce qu'il ressemble à un raisonnement acceptable où on conclut, pour de bonnes raisons, que le tout doit ressembler à ses parties et inversement. Il faut donc porter une grande attention à chaque fois qu'on raisonne de la partie au tout et du tout à la partie., examiner à leur mérite les

arguments invoqués et se rappeler que la seule appartenance d'une partie à un ensemble ne garantit pas que ce qui est vrai de l'une sera vrai de l'autre.

Voici des exemples :

- 1 et 3 sont impairs : leur réunion sera donc un chiffre impair.
- Consommer du sodium et consommer du chlorure est dangereux pour les humains. Consommer du chlorure de sodium est donc dangereux.
- Un cheval boit à chaque jour beaucoup plus d'eau qu'un être humain. Les chevaux doivent donc consommer beaucoup plus d'eau que les être humains.
- Chacune de ces différentes fleurs est superbe; leur réunion fera un superbe bouquet.
- Cette rose est rouge. Les atomes qui la composent sont donc rouges.
- Les atomes sont incolores : cette rose est donc incolore.
- Voici les vingt meilleurs joueurs de la NHL : leur réunion fera la meilleure équipe.
- Le premier violon du meilleur orchestre symphonique au monde est le meilleur premier violon au monde.
- «Comment peut-on aimer son pays sans aimer ses habitants?» (Ronald Reagan)
- «Comme c'est le cas dans le cadre plus général de la mondialisation, c'est la nation la plus pauvre du trio uni par l'ALENA, le Mexique, qui est également la plus désireuse de raffermir les liens nord-américains: vivent au Sud du continent, en effet, 100 millions d'êtres humains dont le niveau de vie est cinq fois moins élevé que celui des Canadiens — six fois moins que celui des Américains — et qui s'agrippent bec et ongles au rêve d'accéder à la prospérité de leurs voisins du Nord.», (La Presse, 1 août 2001, p. A 13) .

10) Appel à l'ignorance (ou argumentum ad ignorantiam)

Lorsque, malgré tous nos efforts pour les réunir, nous ne disposons pas des faits pertinents et des bonnes raisons qui nous permettraient de conclure et de nous prononcer sur une proposition, ne pas conclure est précisément ce qu'il est rationnel de faire. On se déclare alors agnostique, (c'est-à-dire qu'on reconnaît qu'on ne sait pas) quant à la proposition examinée.

L'argumentum ad ignorantiam est commis lorsque, en l'absence de faits pertinents et de bonnes raisons, on conclut tout de même à la vérité ou à la fausseté de la proposition examinée .

On l'aura deviné : ce paralogisme peut prendre deux formes. La première consiste à conclure, du fait qu'on ne peut démontrer que telle conclusion est fausse, qu'elle doit donc être juste; la deuxième, à conclure, du fait qu'on ne peut prouver une conclusion, qu'elle doit être fausse.

Une légende médiévale nous donnera un exemple amusant[1]. Une secte religieuse possédait une statue dotée d'une étrange propriété. Une fois par an, à un jour fixe, les membres de la secte se réunissaient et, les yeux baissés, priaient devant elle. La statue, alors, s'agenouillait et versait des larmes. Cependant, si un seul membre de la secte la regardait, la statue restait immobile. La réponse des membres de la secte à l'objection évidente que soulevaient les mécréants était un superbe et exemplaire ad ignorantiam : le fait que la statue est immobile quand on la regarde ne prouve pas qu'elle ne se met pas à genoux pour pleurer quand on ne

la regarde pas.

Considérez encore un exemple. «C'eût été porter gravement atteinte à la gloire et à la divinité du Pharaon que de consigner par écrit le fait que des esclaves Juifs avaient réussi à fuir l'Égypte ou d'en garder la mémoire vivante. Et c'est pourquoi la Bible seule en parle et qu'il n'y a aucune autre trace — archéologique, historique, ou autre — de cet événement.»

On ne reconnaît cependant pas toujours ces paralogismes aussi facilement, peut-être surtout lorsque nous les commettons. Tout se passe ici comme si on faisait preuve d'une plus grande indulgence épistémologique devant nos croyances préférées et sommes dès lors tentés de dire qu'il faut bien tenir pour une preuve de leur valeur le fait qu'il n'y ait pas de possibilité de conclure à leur fausseté — ou inversement. Par exemple qui croit aux extra-terrestres lancera sentencieusement: «Après, tout, on n'a jamais prouvé qu'ils n'existent pas. Ils doit donc y avoir quelque chose de vrai là-dedans.». Sur le terrain de la parapsychologie, justement, ces paralogismes fleurissent. «Personne n'a pu démontrer que X trichait durant les expériences de voyance : il doit donc avoir un don». Durant les tristement célèbres auditions du sénateur McCarthy, on pouvait allègrement alléguer du fait que le FBI ne disposait d'aucune donnée infirmant qu'une personne était communiste à la conclusion que cette epsilon devait donc l'être.

Une autre raison qui explique la difficulté à détecter l'ad ignorantiam est qu'il y a des cas où il est parfaitement légitime de conclure à partir de l'absence de quelque chose. Par exemple, si des résultats d'analyse fiables montrent qu'il n'y a pas de cholestérol dans votre sang, il est raisonnable de conclure qu'il n'y en a pas. On notera ici que l'absence de cholestérol lors d'un tel test fournit justement des faits pertinents et des bonnes raisons pour la conclusion à laquelle on adhère.

11) La pente glissante

*For want of a nail
the shoe was lost.
For want of a shoe
the horse was lost.
For want of a horse
the rider was lost.
For want of a rider
the battle was lost.
For want of a battle
the kingdom was lost.
And all for the want
of a horseshoe nail.
(Comptine)*

*Sitôt Tongking tombée,
toutes les barrières s'écroulent jusqu'à Suez.*

La pente glissante est un paralogisme de diversion, qui 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 l'adversaire dans un échange. Le raisonnement invoqué ici est que si on accepte A — ce point de départ étant quelque chose que prône notre adversaire — il s'ensuivra B; puis C; puis D; et ainsi de suite, de conséquence indésirable en conséquence indésirable et cela jusqu'à quelque chose de particulièrement terrible. L'argument, bien entendu, est destiné à prouver qu'on ne doit pas accorder A. Il peut également être formulé en commençant par une conséquence indésirable plutôt que de finir par elle.

Ceux qui disent, notamment aux Etats-Unis, que si on accepte des lois contre le libre port d'armes à feu, on aura bientôt des lois sur ceci, puis sur cela et qu'on finira par vivre sous un régime totalitaire, ceux-là se paient une petite balade sur la pente glissante.

La pente glissante tire une part substantielle de son efficacité du fait que les victimes ne font pas attention à ce que chacun des maillons de la chaîne est fragile et que rien ne permet de raisonnablement conclure qu'on devra passer de l'un à l'autre. On voit bien vite dès lors que puisque rien ne garantit la solidité de chacun des maillons de la chaîne, rien n'assure non plus que si on accepte A, on aura tout le reste qu'on prédit. Il n'est donc pas garanti, loin de là, que la perte d'un clou fasse celle du royaume.

Sous le nom d'effet domino, c'est pourtant bien sur une manière de paralogisme de la pente glissante que s'est construite une part de la politique étrangère des Etats-Unis durant la deuxième moitié du XX^e siècle : celui-ci consistait à affirmer que si le gouvernement de tel pays passait à gauche, tous les autres pays environnants passeraient également à gauche.

12) L'écran de fumée

*Quand un philosophe me répond,
je ne comprends plus ma question!
Pierre Desproges*

Vous perdez un débat? Votre adversaire a décidément le meilleur sur vous? Ses faits sont pertinents, solides, établis? Ses arguments sont valides? Rassurez-vous : tout n'est pas perdu. Il vous reste encore la ressource d'un tour de passe-passe à déployer: projetez un écran de fumée. Déployez-le correctement et tous les beaux arguments de votre inopportun adversaire disparaîtront derrière lui en même temps que ses précieux faits et tous vos tracas.

Pour cela, rien ne vaut le recours aux jargons évoqués plus haut et l'exemple cité alors aurait pu être cité ici.

13) L'homme de paille

Si on ne peut vaincre un argumentaire, il peut être possible de sortir victorieux d'une confrontation avec une version affaiblie de cet argumentaire : cela sera d'autant plus facile si nous créons nous-même la version affaiblie en la façonnant exactement telle qu'elle doit l'être pour garantir qu'elle sera démolie. Tel est, en substance, la stratégie mise en œuvre par le paralogisme dit de l'homme de paille. Il tire son nom de cette ancienne coutume des soldats qui s'entraînaient au combat contre un adversaire fait de paille.

En voici un exemple :

- L'avortement est moralement condamnable parce qu'il signifie la mort d'un être humain. Un fœtus a droit à la vie, autant qu'un enfant déjà né a droit à la vie. Le fœtus possède en fait, bien avant la naissance, la plupart des propriétés qui font de lui un être humain à part entière; très tôt, il donne même des coups de pieds à sa mère.
- La vache aussi donne des coups de pieds et cela n'en fait pas un être humain. Si on vous suit, on devrait arrêter de manger du bœuf. Le fœtus n'est pas plus un être humain qu'une vache et l'avortement est moralement permmissible.

Mais alors que l'homme de paille d'entraînement martial est connu pour être tel, qui a recours à un homme de paille dans une argumentation le tient souvent pour son véritable adversaire et est donc dès lors convaincu de l'avoir défait en le battant. Le stratagème échappe donc à qui le commet et il nous faut être attentif aussi bien à ne pas le laisser commettre contre nous qu'à ne pas le commettre nous-même. Pour cela, le principe de charité argumentative doit être gardé en mémoire : il demande que l'on s'efforce de présenter les idées que nous contestons sous leur jour le plus favorable. Les victoires remportées dans un débat perdent de leur valeur et de leur importance à proportion que ce principe fondamental n'est pas respecté.

14) L'appel à la pitié (ou argumentum ad misericordiam)

Ce paralogisme consiste à plaider des circonstances particulières qui susciteront de la sympathie pour une cause ou une personne et à inviter à conclure que, pour cette raison, les habituels critères évaluatifs ne sauraient s'appliquer — ou du moins ne sauraient s'appliquer dans toute leur rigueur.

En voici des exemples :

- La pression que subit X était telle que l'on comprend qu'il en soit venu à Y
- Avant de critiquer le Premier Ministre, songez à la lourdeur de sa tâche : il doit etc.
- Si vous me faites échouer cet examen, je devrai le reprendre cet été, mais il faut que je travaille ...

On notera qu'il y a bien entendu des cas où il est légitime d'en appeler à des circonstances particulières et qu'il arrive que celles-ci ne puissent que susciter la sympathie : le paralogisme d'appel à la pitié survient lorsqu'on invoque illégitimement ces circonstances de manière à provoquer une sympathie qui ne

devrait pas entrer en ligne de compte dans notre jugement.

15) L'appel à la peur

Ce paralogisme est commis lorsque l'on fait naître la peur, que ce soit par une menace d'user de la force ou d'autres moyens, afin de faire valoir une position. Au lieu de prendre en considération le sujet discuté et de peser les arguments invoqués, on déplace ainsi la discussion vers les conséquences de l'adoption de telle position — qui sont désastreuses à un titre ou à un autre pour notre interlocuteur qui y adhère.

La menace n'a pas à être explicite et peut même n'être perceptible qu'aux partis impliqués : c'est justement ce qui rend parfois ce paralogisme difficile à détecter. Nous avons tous des peurs et elles sont parfois très profondément ancrées en nous. Les démagogues ne l'ignorent pas et en tirent parti en commettant le paralogisme de l'appel à la peur.

Voici des exemples de ce paralogisme:

- «Mécréant! Tu finiras en enfer!»
- «Ces militants menacent notre mode de vie, nos valeurs, notre sécurité»
- «Tu t'opposes à la peine de mort, mais tu changeras d'idée le jour où toi ou tes enfants serez la prochaine victime d'un criminel auquel tu auras épargné la chaise électrique».
- «Professeur, si vous me faites échouer à cet examen, je devrai le reprendre cet été. Je ne pense pas que mon père, votre doyen, aimerait beaucoup ça.»
- «Tu ne devrais pas dire des choses comme ça en public : si ça venait aux oreilles du recteur, ça pourrait te coûter cher »
- M. le Directeur, je suis convaincu que vos journalistes savent bien que cette histoire de pneus défectueux ayant entraîné la mort de quelques personnes ne mérite pas qu'on s'y attarde plus longtemps. En passant : il faudra que nous prenions rendez-vous très bientôt pour discuter de notre campagne de promotion annuelle, celle pour laquelle nous achetons tant d'espace publicitaire dans vos pages.
- Vous êtes une personne raisonnable et vous conviendrez avec moi que vous n'avez pas les moyens de faire face à un interminable procès.

16) La fausse analogie

Nous pensons souvent à l'aide d'analogies, c'est-à-dire en comparant deux choses, le plus souvent une qui est connue et une autre qui l'est moins et en passant ainsi de l'une à l'autre. Ce type de raisonnement est souvent utile et éclairant. Par exemple, au début de la recherche sur les atomes, on s'est représenté ces nouveaux objets de la physique comme des systèmes solaires en miniature. L'analogie, certes imparfaite, a néanmoins permis de penser et de comprendre certaines propriétés de ce qui était moins connu (l'atome) à partir de ce qui l'était beaucoup plus (le système solaire).

Mais il est des cas où une analogie est dramatiquement fautive et conduit à penser

de manière erronée ce qu'on voudrait par elle mieux comprendre. Puisque penser par analogie est aussi courant qu'utile, il est parfois difficile de déceler les fausses analogies. On y parvient en se demandant si les similitudes et les différences entre ce qui est comparé sont importantes ou au contraire insignifiantes. Le caractère fallacieux ou non fallacieux de l'analogie saute alors aux yeux. Voici quelques exemples qui vous permettront d'exercer votre sagacité

— «Comment peut-on soutenir que la fixation des prix est un crime lorsqu'elle est le fait des gens d'affaire mais un bienfait pour le public quand elle est le fait du Gouvernement?» (Ayn Rand)

— «J'ai acheté un nouvel anti-virus pour mon ordinateur»

— «La nature elle-même nous enseigne que les plus forts survivent : et c'est pourquoi nous devrions légaliser et pratiquer systématiquement l'eugénisme.»

— «La pluie et l'érosion finissent par venir à bout des plus hauts sommets et la patience et le temps viendront à bout de tous nos problèmes»

— «Une école est une petite entreprise où les salaires sont les notes données aux élèves».

— «S'opposer à l'Accord Multilatéral sur l'Investissement, c'est vouloir s'opposer à la pluie et au beau temps.»

— «Le Parti Libéral a entrepris d'importantes réformes. Réélisez-le: on ne change pas de monture au milieu d'une course!»

— «On ne peut pas plus forcer un enfant à apprendre qu'on peut forcer un cheval à boire : on ne peut que lui amener de l'eau».

— «Il est temps d'en finir avec ce cancer de la société»

17) La suppression de données pertinentes

«Qui ne connaît que sa propre position sur une question donnée, ne connaît que peu de choses sur ce sujet. Ses raisons peuvent être bonnes et il se peut que personne n'ait réussi à les réfuter. Mais si lui-même est également incapable de réfuter les arguments du parti adverse, s'il ne les connaît même pas, alors il n'a pas même de raison de préférer une opinion à une autre.»

John Stuart Mill

Ce paralogisme est un des plus difficiles à détecter puisqu'il consiste justement à occulter des données pertinentes à la conclusion qui est défendue dans une argumentation. Un argumentaire est d'autant plus fort que toutes les données pertinentes ont été prises en compte. Mais il arrive aussi que, volontairement ou involontairement, certaines données pertinentes ne soient pas rappelées.

Ce paralogisme peut être intentionnel : par exemple, la publicité ne précise pas que tous les produits concurrents sont aussi efficace que le produit vanté quand elle nous dit qu'aucun n'est plus efficace que lui. Mais il peut aussi être involontaire et tenir à notre propension à ne rechercher, ne voir ou ne retenir que des instances qui confirment nos hypothèses préférées. Cette forme de pensée sélective est certainement à l'œuvre dans toutes sortes de croyances, au paranormal notamment et elle consiste en quelque sorte à se cacher à soi-même des données

pertinentes.

[1] Je reprends cet exemple à : ENGEL, M. S. (1994 : 150)