

Andreas Edmüller et Thomas Wilhelm



# L'Art d'argumenter

Ou comment sortir gagnant de toute discussion !

Ixelles éditions

Andreas Edmüller et Thomas Wilhelm

# **L'Art d'argumenter**

Ou comment sortir gagnant de toute discussion !

Ixelles éditions

Couverture : O. Frenot  
Photo : Shutterstock

« Andreas Edmüller / Thomas Wilhelm: Argumentieren »  
Licensed edition by Haufe-Lexware GmbH & Co. KG, Federal Republic of Germany, Freiburg 2011  
Lizenzausgabe des Haufe-Lexware GmbH & Co. KG, Bundesrepublik Deutschland, Freiburg 2011

Pour l'édition française © 2012 Ixelles Publishing SA  
Ixelles éditions est une division d'Ixelles Publishing SA  
Tous droits de traduction, de reproduction et d'adaptation réservés pour tous pays.

ISBN 978-2-87515-399-9  
ISBN 978-2-87515-142-1  
D/2012/11.948/143  
Dépôt légal : 1<sup>er</sup> trimestre 2012

Ixelles Publishing SA  
Avenue Molière, 263  
B-1050 Bruxelles

E-mail : [contact@ixelles-editions.com](mailto:contact@ixelles-editions.com)  
Site internet : [www.ixelles-editions.com](http://www.ixelles-editions.com)

# Avant-propos

Pour argumenter d'une manière convaincante, il faut, d'une part, avoir des arguments solides et, d'autre part, savoir comment les utiliser efficacement. C'est ce que nous allons vous expliquer dans cet ouvrage. Notre objectif est de vous aider à améliorer votre compétence argumentative et logique et à la rendre plus professionnelle.

Une argumentation construite efficacement vous aidera à convaincre. Et si vos arguments sont convaincants, vous pourrez aussi percevoir les tentatives de manipulation des autres et les déjouer.

Lorsque nous sommes capables d'argumenter, nos pensées sont plus claires et cela nous rend aussi plus sûrs de nous. Des idées claires permettent une argumentation précise. Et avec une argumentation précise, nous évitons les malentendus et nous gagnons du temps tout en épargnant nos nerfs. C'est la condition d'une atmosphère de discussion orientée faits et problèmes, indispensable pour trouver des solutions efficaces aux difficultés rencontrées et une base solide de crédibilité et de confiance.

Par ailleurs, c'est amusant de devenir un expert en argumentation ! La joie de « penser par soi-même » et de réussir à s'affirmer en toute loyauté et logique, voilà ce que nous aimerions vous transmettre.

ANDREAS EDMÜLLER ET THOMAS WILHELM

# 1

## De l'intérêt d'une argumentation logique

Que nous souhaitions nous forger notre propre opinion ou que nous cherchions à convaincre nos interlocuteurs, nous argumentons très souvent, que ce soit dans les entretiens, les discussions ou la communication au quotidien.

Dans ce chapitre, vous apprendrez :

- qu'il est utile d'exercer sa compétence argumentative pour se protéger contre les tentatives de manipulation,
- que l'on peut espérer réussir sur le long terme si l'on sait convaincre loyalement,
- à quel point la qualité de vos arguments est importante,
- dans quelle mesure une argumentation logique influe positivement sur votre propre personne et votre entourage.

### L'effet de l'argument logique

Lorsque nous souhaitons convaincre les autres, nous argumentons. Lorsque nous cherchons à prendre une décision raisonnable en faveur ou défaveur de quelque chose, nous argumentons. Lorsque nous voulons expliquer quelque chose, nous argumentons. Lorsque nous motivons ou justifions une décision, nous argumentons. En bref, nous argumentons très souvent et

beaucoup de choses peuvent dépendre du résultat de notre argumentation, qu'elles concernent notre entreprise, nos proches ou notre propre personne.

D'où l'importance d'exercer notre compétence argumentative et logique. Pour atteindre cet objectif, nous nous concentrerons sur les questions suivantes :

- Qu'entend-on au juste par « argument » ?
- À quoi ressemble un argument convaincant ?
- Comment vérifier les arguments ?
- Quels sont les différents types d'arguments ?
- Quels sont les types de conclusions erronées et les pseudo-arguments ?
- Comment repérer et éviter les conclusions erronées ?

Nous savons tous qu'une bonne argumentation ne suffit pas toujours pour atteindre un objectif. Il arrive que les rapports de force décident purement et simplement de l'avis qui s'impose. Des astuces psychologiques peuvent parfois aider et il arrive que ce ne soit pas le meilleur argumentateur, mais plutôt le manipulateur le plus habile qui l'emporte. À quoi bon alors acquérir une compétence argumentative ? Pourquoi donc argumenter efficacement et concrètement ?

## Une protection contre la manipulation

La réponse est simple : la compétence argumentative est la meilleure protection contre les pièges rhétoriques ou les techniques de manipulation psychologiques. Celui qui sait exactement à quoi ressemble un argument solide repère immédiatement l'individu qui recourt à un moyen déloyal. Les moyens déloyaux s'éloignent généralement du cœur du sujet ; ils visent à cacher qu'un point de vue repose sur une base très bancal, que rien ne justifie une certaine décision ou qu'une explication n'en est au fond absolument pas une. Un expert en argumentation repère immédiatement ces astuces déloyales et est capable de se défendre élégamment.

## Un succès sur le long terme

Par ailleurs, celui qui souhaite convaincre les autres loyalement et sur le long terme doit employer des arguments justes et solides. Le travail de conviction est objectif lorsque les raisons en faveur ou défaveur d'un fait sont clairement présentées et évaluées. C'est la seule manière pour que l'autre (ou les autres) comprenne(nt) la pertinence et la portée des raisons évoquées et les apprécie(nt) clairement. Et un jugement bien pensé et plausible est généralement bien plus crédible qu'un jugement résultant d'astuces manipulatoires. La manipulation et les astuces rhétoriques et psychologiques déloyales peuvent, certes, être synonyme de succès sur le court terme, mais sur le long terme c'est généralement la qualité des arguments qui prime.

## Comment faire pour convaincre ?

Nous considérons le monde à la lumière des opinions et des convictions que nous avons acquises au cours de notre vie à travers les expériences personnelles que nous avons vécues et nos contacts avec les autres. Certaines de ces opinions et convictions sont assez fermement ancrées, comme celles selon lesquelles la terre tourne autour du soleil. D'autres ne sont pas aussi solides, comme l'idée que mon voisin n'est pas chez lui aujourd'hui ou que le chômage pourrait diminuer l'année prochaine.

La somme de nos opinions et convictions constitue ce que l'on peut appeler notre vision du monde et de l'homme. Cette dernière influence fortement nos décisions et nos manières d'agir. Ainsi, si je pense que les actions vont augmenter sur le marché asiatique, cette conviction peut représenter pour moi une bonne raison d'investir sur ce marché. En tant que dirigeant, si je pense que les individus ne sont performants que s'ils sont sous pression, je vais alors agir en conséquence. Si je suis convaincu que les discussions en cours ne mèneront à rien, j'aurai naturellement tendance à me tenir à l'écart, si ce n'est physiquement, tout au moins mentalement.

## Changement d'opinion et communication

Notre vision du monde et de l'homme n'est pas ferme et définitive. Elle est plutôt dynamique et en constante évolution. Cela s'explique surtout car nous sommes influencés par notre communication avec les autres. Cela peut nous amener à revoir certains points de vue, voire à les abandonner ou à accepter de nouvelles opinions. Une grande partie de notre communication vise précisément ce changement d'opinions et de convictions. C'est ce que nous appelons « convaincre ». Convaincre quelqu'un de quelque chose signifie effectivement l'amener à abandonner un certain point de vue, à le revoir ou à adopter un nouveau point de vue quant à sa vision du monde et de l'homme. L'argumentation est l'outil essentiel pour convaincre.

Convaincre les autres en argumentant est le thème central de ce livre. En argumentant, on ne convainc pas seulement son entourage, mais on essaye aussi de se convaincre soi-même. Lorsque nous réfléchissons, nous entretenons continuellement un dialogue intérieur : nous nous demandons souvent si une décision est bonne, si nous devrions changer d'avis ou accepter une nouvelle proposition.

## Argumenter d'une manière convaincante

L'argumentation pour convaincre peut être considérée à différents niveaux : le niveau contenu, le niveau structure et le niveau forme.

- **Quant à la forme**, nous nous demanderons comment présenter nos arguments (moyens rhétoriques) ou quelle stratégie de communication adopter (questions, écoute empathique), employer pour convaincre la personne visée.
- **Quant à la structure**, nous réfléchirons à la manière de structurer notre argumentation de telle sorte que notre interlocuteur la comprenne plus facilement. Il peut, par exemple, s'agir d'une argumentation orientée problèmes : présentation de la situation et des problèmes, puis de la thèse proprement dite, justifiée comme solution aux problèmes.

- **Quant au contenu**, nous nous intéresserons à la qualité de nos arguments. Nous nous demanderons si nous avons utilisé de bons exemples d'argumentation, si nous avons commis des erreurs de logique, si les raisons évoquées sont vraiment pertinentes et comment renforcer nos arguments le cas échéant.

Dans la plupart des publications traitant de l'argumentation, l'aspect qualité est presque totalement négligé. Il est pourtant vraiment essentiel. Car des arguments de qualité sont la garantie d'un pouvoir de persuasion sur le long terme. Ce livre traite précisément de la qualité de l'argumentation. Elle constitue une condition indispensable pour une réussite totale. Cet ouvrage vous emmène au cœur de l'argumentation. Il fournit un outil fondamental qui vous aidera à mieux apprécier les forces et les faiblesses des arguments et à vous exprimer d'une manière plus réfléchie, à repérer plus facilement les conclusions, à identifier les lignes principales d'un argument, à mieux juger la pertinence des justifications et à réagir aux tactiques ou erreurs d'argumentation adverses.

Comme nous traitons principalement du contenu de l'argumentation dans cet ouvrage, nous parlons « d'argumentation logique ». L'argumentation logique s'intéresse à la qualité des arguments. Cette qualité représente la base de la crédibilité et du pouvoir de persuasion. L'argumentation logique constitue ainsi un élément décisif dans le « management qualité » de votre propre pensée et de sa communication.

## Pourquoi améliorer votre compétence logique ?

Pourquoi est-il important de renforcer votre compétence en matière d'argumentation logique ? Voici notre réponse, parce qu'une argumentation logique favorise :

- une prise de décision optimale,
- une réflexion stratégique, critique et analytique,
- une communication claire et orientée objectif,
- l'assurance,

- une dynamique de groupe.

Nous allons maintenant expliquer brièvement en quoi une argumentation logique favorise tout ceci.

## Une argumentation logique favorise une prise de décision optimale

Une chose est sûre : les situations deviennent de plus en plus complexes, les choses changent de plus en plus vite. Nous sommes souvent obligés de décider dans l'incertitude. Dans de nombreux cas, nous ne savons pas exactement quelles décisions sont les meilleures. Nous avançons à l'aveuglette. Une argumentation logique peut nous aider à optimiser nos décisions. Pourquoi ?

Parce qu'elle permet de vérifier la qualité des justifications et des conclusions et de prendre des décisions fondées.

## Une argumentation logique favorise une réflexion stratégique, critique et analytique

« Ne crois pas tout ce que l'on te dit ». Ce lieu commun souligne un aspect important de l'argumentation logique. Si nous sommes capables d'argumenter, nous ferons plus attention à la manière dont les affirmations et les opinions sont justifiées et aux faits évoqués pour appuyer des propos ou des thèses. L'argumentation logique fait de nous des penseurs critiques : nous faisons plus attention à ce que nous entendons et lisons, nous ne prenons pas tout pour argent comptant, nous vérifions si les informations que l'on nous donne sont correctes, nous examinons les preuves qui nous sont fournies.

En tant que penseur critique, nous repérons aussi la différence entre de véritables raisons et de simples tactiques visant à nous faire accepter une opinion. L'argumentation logique nous apprend donc à réfléchir. Pourquoi ?

Parce qu'une argumentation logique permet d'établir des contextes de justification qui peuvent éclaircir des situations complexes et favoriser ainsi une réflexion claire et précise. Nos propres argumentations deviennent alors plus explicites et plus convaincantes.

## Une argumentation logique favorise une communication claire et orientée objectif

Dans les séminaires, on se demande souvent : « Comment faire pour réussir à mieux imposer mon point de vue de manière loyale ? » Il n'existe au fond qu'une seule réponse à cette question : vous devez formuler précisément votre opinion et la justifier clairement. Vous réussirez ainsi à établir avec votre interlocuteur un dialogue concret, orienté objectif. L'argumentation logique favorise une communication claire. Pourquoi ?

Parce que vous formulez plus précisément vos propres points de vue et vous les justifiez mieux. La communication est donc plus transparente et votre interlocuteur comprend plus facilement votre opinion.

## Une argumentation logique favorise l'assurance

Lorsque nous avons l'air sûrs de nous, notre pouvoir de persuasion s'en trouve renforcé. Mais comment gagner en assurance ? Doit-on suivre pour cela un entraînement psychologique particulier ? Marcher sur des charbons ardents ou des morceaux de verre ? Nous ne vous donnerons pas de conseils sur ce thème dans ce livre, mais si vous maîtrisez l'argumentation logique, vous vous sentirez psychologiquement plus sûr de vous. Pourquoi ?

Parce que vous connaîtrez alors les points forts de votre propre point de vue, vous serez capable d'identifier rapidement les faiblesses des argumentations des autres et vous saurez réagir en conséquence. En bref : vous serez bien préparé pour toutes sortes de situations délicates et vous vous montrerez donc calme et serein.

## Une argumentation logique favorise une dynamique de groupe

Des équipes qui fonctionnent bien sont une garantie d'efficacité et de changement dans les organisations et les entreprises. Pour bien coopérer, les équipes ont besoin d'une culture de communication basée sur la confiance. Cette culture devrait, par exemple, se manifester dans les discussions d'équipe : elles sont ouvertes, les projets sont efficaces et les décisions rapides. Une argumentation logique peut favoriser une dynamique de groupe. Pourquoi ?

Parce qu'une atmosphère et une culture de discussion orientées problèmes favorisent la résolution des problèmes et une pensée innovante.

## Repérer ce qui cloche

Certains se demandent peut-être maintenant : « Pourquoi ai-je besoin d'un livre pour argumenter logiquement ? Je sais déjà comment faire. » C'est vrai. Si vous n'étiez pas capable d'argumenter logiquement, vous ne pourriez pas comprendre ce livre, par exemple. Mais dans la plupart des cas, les individus n'ont qu'une compréhension vague et très globale de l'argumentation logique. Cela signifie qu'ils suivent inconsciemment les bonnes règles, mais sans savoir pourquoi. Lorsque quelque chose cloche dans une argumentation, la plupart le « remarquent » ou le « sentent », mais

sans identifier précisément le problème. Ils ne savent pas ce qui se passe exactement lors de l'argumentation.

Savez-vous comment construire un dilemme pour provoquer des décisions ou établir une chaîne argumentaire solide ? Êtes-vous capable d'expliquer ce qui pêche dans les argumentations ci-après et comment on aurait pu faire mieux ?

### Exemple

**Argumentation A** : Lors d'une discussion, on argumente de la manière suivante : « Nous ne pouvons pas faire participer les employés au processus de décision concernant la question du nouveau site. Si nous le faisons, il sera difficile d'en rester là. Et les employés voudront ensuite donner leur avis sur tout. Notre entreprise deviendra alors un grand forum de discussion et cela posera problème pour les décisions qui doivent être prises rapidement. Je suis donc contre l'idée d'interroger les employés sur cette question. » Quels sont les points faibles de cette argumentation ? Où sont les sources d'erreurs possibles ?

**Argumentation B** : Lors d'une table ronde ayant pour thème « À quel point les entreprises doivent-elles être morales ? », le PDG d'une banque argumente que l'on ne devrait pas reprocher aux entreprises d'exporter en Irak. Souvent, les entreprises ne savent absolument pas à quoi servent les produits qu'elles livrent. Un auditeur réplique : on ne peut pas reprocher aux paysans colombiens de cultiver et vendre de la cocaïne. Ils ne connaissent pas non plus les dommages que provoque le commerce de la drogue. » Voici ce que répond le PDG de la banque : « Je refuse ces jeux rhétoriques. » Il se fait huer. Comment aurait-il pu mieux réagir ?

**Argumentation C** : Le ministre de l'Économie termine une discussion en plaidant en faveur de la libéralisation de la loi sur les horaires de fermeture des magasins. Il fait référence à une enquête qui appuie sa position. Une représentante syndicale réplique : « L'enquête que vous citez a aussi indiqué que 70 % de la population était satisfaite des horaires de fermeture actuels des magasins. » Cette remarque de la représentante syndicale énerve le ministre. Il ne sait manifestement pas comment réagir. La représentante gagne alors des points. Sa remarque est-elle vraiment pertinente ? Quel est donc son argument au juste ?

Lorsque vous aurez fini de lire ce livre, vous saurez exactement ce qui cloche dans les argumentations présentées. Vous saurez aussi comment mener une argumentation et une discussion objectives et orientées solution et saurez repérer les sources d'erreur possibles dans les différentes formes d'argumentation. Vous connaîtrez, en effet, les principales formes d'argumentation et vous serez capable d'évaluer leurs points forts et leurs points faibles. Vous pourrez identifier les principales tactiques et vous saurez comment réagir efficacement. En bref : vous connaîtrez l'outil essentiel de l'argumentation logique.

## Comment tirer profit de ce livre ?

---

Voici la mauvaise nouvelle : nous ne vous donnons pas ici de recette miracle pour convaincre les autres grâce à une argumentation logique. Il n'y en a pas à vrai dire et heureusement ! Car si l'argumentation logique est, certes, indispensable pour convaincre, elle ne suffit pas. Il faut lui ajouter des aspects communicationnels afin de garantir un pouvoir de persuasion maximal : vous devez prendre en compte les intérêts et les attentes de votre interlocuteur, poser des questions judicieuses, avoir une écoute active, gérer habilement les objections, etc.

Mais il y a aussi une bonne nouvelle : une argumentation correcte garantit un pouvoir de persuasion sur le long terme. Les astuces rhétoriques ne permettent que des succès sur le court terme, mais en règle générale nous remarquons très vite lorsque nous avons été trompés par une argumentation. Par quoi vous laissez-vous convaincre sur le long terme : par des astuces rhétoriques ou de solides arguments ?

## Comment procéder

- Dans le chapitre [« Votre outil : les arguments », \(voir p. 19\)](#), vous découvrirez les notions fondamentales de l'argumentation.
- Dans le chapitre [« Les arguments incontestables : la force des preuves logiques », \(voir p. 43\)](#), nous vous présenterons les différentes formes d'argument qui vous permettront de construire une argumentation sans faille.
- Le chapitre [« Les arguments forts et faibles : l'importance de l'expérience », \(voir p. 85\)](#) vise à présenter les modèles d'argumentation les plus fréquents au quotidien.
- Dans le chapitre [« Les arguments qui n'en sont pas : une séduction déloyale », \(voir p. 187\)](#), vous en apprendrez plus sur quelques tactiques d'argumentation importantes que vous pourrez rencontrer dans votre vie professionnelle et quotidienne. Vous apprendrez aussi comment réagir habilement face à ces tactiques.

## 2

# Votre outil : les arguments

Celui qui sait comment fonctionnent les arguments peut, non seulement les discerner plus facilement et éventuellement les réfuter, mais aussi présenter ses propres points de vue d'une manière claire et pertinente.

Dans ce chapitre, vous apprendrez :

- ce qu'est au juste un argument, quels éléments le composent et ce qui le rend acceptable,
- comment reconnaître des arguments dans les discussions du quotidien,
- quels sont les différents types d'arguments,
- à quel point il est important de clarifier qui porte la charge de la preuve.

## Comment les arguments sont-ils construits ?

---

Comment les points de vue sont-ils représentés et comment fonctionnent les arguments ? Et pourquoi utilise-t-on au juste des arguments ?

### Exemple

16 mai 2148. Le Conseil de Sécurité de l'ONU se retrouve après une brève pause pour sa deuxième réunion de crise. Une nouvelle est tombée entre-temps, annonçant une tournure dramatique des événements : un objet s'est détaché du vaisseau spatial des extraterrestres et tourne maintenant dans l'orbite terrestre. Il est entré en contact avec deux satellites de la terre, provoquant leur destruction. S'agit-il d'un acte d'agression, d'une démonstration de force ou d'une simple tentative de communication avortée ?

Jusqu'ici le contact n'a pas pu être établi avec le vaisseau inconnu. La tension est palpable parmi les membres du Conseil de Sécurité. Ils doivent vite imaginer un plan précisant le comportement

à adopter. Wang, représentant de la Chine, exige la mobilisation des forces armées mondiales, car il considère que les extraterrestres ont clairement affiché leurs intentions hostiles. Lemond réplique : « Nous ne savons pas encore si leurs intentions sont vraiment hostiles. La destruction des satellites est peut-être accidentelle. Si nous mobilisons maintenant nos forces armées, cela sera alors considéré comme un acte d'agression. C'est pourquoi nous devrions attendre de voir ce qui se passe. »

« Le problème est que nous entrons dans un cercle vicieux, » répond Gontschov, « pour découvrir les intentions des extraterrestres, il faudrait que nous puissions trouver un accord. Et pour trouver un accord, il faudrait que nous en sachions plus sur leurs intentions. Mieux vaut ne pas prendre de risque. Nous devons, au pire, nous attendre à une attaque. Il y a bien trop d'éléments en jeu si jamais nous nous trompons dans nos calculs. »

Sinclair, le représentant de l'Europe, explique que l'on aurait sans doute rien à gagner à mobiliser ses propres forces armées, les extraterrestres étant supérieurs sur le plan technologique. « Celui qui peut entreprendre un tel voyage, » poursuit-il, « est sans aucun doute sensiblement supérieur à nous sur le plan technologique. ». « C'est une simple supposition. », objecte Wang. « Mais une chose est sûre, ce sont des êtres intelligents, car sinon ils ne disposeraient pas d'une telle technologie. Ils doivent aussi s'attendre à ce que nous réagissions à leur arrivée d'une manière ou d'une autre. Ils se doutent sûrement que nos armées sont prêtes à intervenir. Ils ne considéreront donc pas notre intervention comme un acte d'agression, mais comme une mesure de précaution raisonnable à laquelle ils s'attendent de toute façon. » À ce moment, la porte s'ouvre et...

Quittons cette scène d'avenir dramatique, premier contact avec une intelligence étrangère. Il est clair que le Conseil de Sécurité doit prendre une décision importante et dans l'incertitude la plus totale. Cette décision doit donc être bien réfléchie. Différents points de vue s'opposent dans la discussion. Les membres du Conseil de Sécurité s'efforcent de justifier leurs opinions : ils argumentent.

Nous argumentons pour justifier des affirmations, des opinions, des convictions, des points de vue, des thèses, etc. Nous avons besoin d'arguments lorsque nous n'acceptons pas l'avis ou le point de vue de notre interlocuteur ou des participants à une discussion, que nous le mettons en doute ou le contestons. Les arguments doivent alors permettre de justifier pourquoi on a une certaine opinion ou pourquoi elle doit être considérée comme bonne.

## Qu'est-ce qu'un argument ?

Qu'entendre au juste par argument ? Nous allons précisément répondre à cette question dans ce chapitre. Car avant de pouvoir nous intéresser aux modèles d'arguments et tactiques d'argumentation, nous devons comprendre comment est construit un argument, quels sont les critères essentiels de succès des bons arguments et comment les repérer dans les argumentations au quotidien.

Revenons au présent et intéressons-nous à un exemple qui nous permettra de découvrir quelques aspects fondamentaux des arguments.

### Exemple

Nicolas et Marie sont membres du comité de pilotage de TerraCom, entreprise de communication spécialisée dans les téléphones mobiles. Pour rester compétitifs face à la concurrence de plus en plus vive, une réorganisation de l'entreprise est envisagée. Pour cela, un vaste programme a été lancé prévoyant, entre autres, l'introduction du travail d'équipe et le transfert des responsabilités vers les niveaux inférieurs de l'entreprise. Les employés doivent assumer plus de responsabilités et prendre plus de décisions tout seuls. Au bout de dix mois, le résultat est toutefois décevant : de nombreuses décisions importantes ne sont pas prises par les collaborateurs et la responsabilité incombe de nouveau aux dirigeants. Nicolas et Marie sont déçus. Voici ce qu'ils se disent :

Nicolas : « Notre idée de donner plus de responsabilités aux employés ne semble pas fonctionner. »

Marie : « Je pense que les employés n'osent pas prendre des responsabilités, car ils ont peur d'avoir trop de liberté. »

Nicolas : « C'est intéressant, qu'entends-tu exactement par là ? »

Marie : « Accepter des responsabilités, c'est avoir la liberté de prendre des décisions. Or qui dit décisions, dit risque d'erreur. Lorsqu'on prend une décision, on peut toujours se tromper. Et qui dit erreur dit aussi exposition à des sanctions. Nos collaborateurs craignent précisément les sanctions. »

Marie pense que les collaborateurs redoutent les responsabilités. Sa thèse est que les collaborateurs ont peur de la liberté qu'impliquent ces responsabilités. C'est son premier argument. Nicolas trouve sa conception intéressante, mais il ne la comprend pas bien. Marie appuie donc sa thèse avec un argument plus explicite.

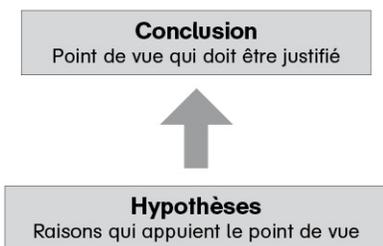
**Qu'est-ce donc qu'un argument ?** Lorsqu'on examine un argument de manière tout à fait formelle et sans tenir compte de son contenu, il s'agit simplement d'une **série de propos liés entre eux par un rapport de justification**. Cela signifie que lorsqu'on argumente, on fournit des raisons qui justifient une opinion ou une affirmation.

La structure de l'argument est très simple. Tout argument se compose de deux éléments essentiels :

- le point de vue (opinion/affirmation), qui doit être justifié,
- les raisons qui sont utilisées pour appuyer ce point de vue.

Ces deux éléments essentiels portent des noms particuliers. On appelle l'affirmation centrale ou le point de vue d'un argument la **conclusion**, les raisons qui appuient le point de vue, les **hypothèses** de l'argument.

Notez bien ces deux termes, car ils jouent un rôle important dans ce livre et reviennent souvent lorsque nous analysons des arguments.



*La structure fondamentale des arguments*

## Les hypothèses et la conclusion

Tout argument doit reposer sur une hypothèse (une raison) au moins. Sinon, on ne parlera pas d'argument mais d'affirmation. Dans notre exemple, le premier argument de Marie a une conclusion (l'affirmation) et une hypothèse. Nous pouvons le présenter plus clairement ainsi :

Hypothèses :	Les collaborateurs ont peur de la liberté liée à la prise de responsabilité.
Conclusion :	Les collaborateurs ont peur des responsabilités.

Dans l'exemple suivant, nous avons affaire à un argument fondé sur deux hypothèses.

## Exemple

Marion et Isabelle, deux expertes américaines, discutent de l'évolution économique aux États-Unis.

Marion : « Je pense que la demande de biens de consommations devrait fortement diminuer cette année. Car la crise financière de l'an dernier a semé le doute dans les esprits et lorsque les gens se méfient, la demande de biens de consommation a tendance à chuter. »

L'argument de Marion repose sur deux hypothèses. Sa structure est la suivante :

1 <sup>re</sup> hypothèse :	La crise financière a rendu les gens méfiants.
2 <sup>e</sup> hypothèse :	Lorsque les gens se méfient, cela entraîne généralement une chute de la demande de biens de consommation.
Conclusion :	La consommation va fortement diminuer dans les pays concernés.

Il n'y a pas de nombre défini d'hypothèses pour un argument. Dans le principe, un argument peut reposer sur un certain nombre d'hypothèses. La plupart des arguments du quotidien reposent toutefois généralement sur deux ou trois hypothèses maximum.

Pour savoir si un propos est plutôt une hypothèse ou une conclusion, tout dépend du rôle joué par le propos dans l'argument. Dans l'exemple de la page [22](#), le propos de Marie : « Les collaborateurs ont peur d'avoir trop de liberté » est une hypothèse. Il sert à justifier l'argument qui appuie la conclusion selon laquelle les collaborateurs ont peur des responsabilités. Lorsque Nicolas cherche à en savoir plus, Marie justifie de nouveau son propos. Son propos devient ainsi la conclusion d'un deuxième argument. Voilà à quoi ressemble ce dernier :

1 <sup>re</sup> hypothèse :	Assumer des responsabilités signifie avoir la liberté de prendre des décisions.
2 <sup>e</sup> hypothèse :	Qui dit décision dit risque d'erreur.
3 <sup>e</sup> hypothèse :	Faire une erreur signifie généralement s'exposer à des sanctions.
4 <sup>e</sup> hypothèse :	Les collaborateurs craignent les sanctions.
Conclusion :	Les collaborateurs ont peur de la liberté liée à la prise de responsabilité.

Comme vous le constatez, cet argument est relativement complexe, car il repose sur quatre hypothèses. Nicolas pourrait parfaitement considérer certaines de ces hypothèses comme non recevables, par exemple la troisième. Marie pourrait ainsi se voir contrainte de justifier son propos selon lequel « Faire une erreur signifie généralement s'exposer à des sanctions. »).

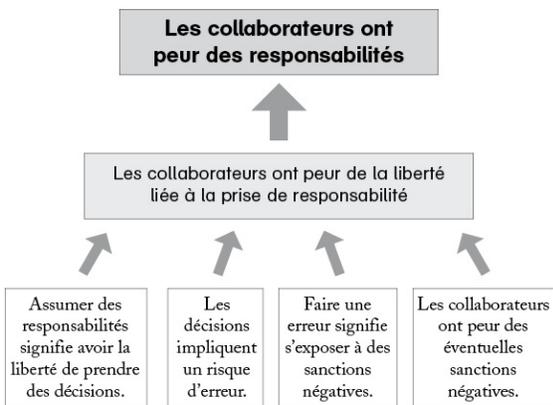
## La conclusion de l'argumentation

Quand l'argumentation est-elle terminée ? Cette question s'impose, car on pourrait sinon avoir l'impression que la recherche d'arguments pourrait être sans fin. Ne vous inquiétez pas : inutile de chercher des tas de raisons lorsque nous argumentons. L'argumentation peut, en effet, être considérée comme terminée lorsque nous trouvons des raisons qui sont acceptées par notre interlocuteur, des raisons qu'il approuve.

Cette phrase montre que dans nos argumentations du quotidien, ce n'est pas la vérité objective qui constitue la caractéristique principale d'un argument, mais son acceptation par l'interlocuteur. Il se pourrait parfaitement que notre interlocuteur accepte un argument, bien que les hypothèses qui l'appuient ne soient pas vraies, objectivement considérées. Lorsqu'il accepte les raisons évoquées, cela signifie qu'il accepte également

l'argument et l'argumentation est donc terminée. Vu sous cet angle, on peut donc dire qu'un argument est valable lorsque l'interlocuteur accepte les raisons qui appuient la conclusion.

On peut illustrer graphiquement les arguments à l'aide d'arbres structurels. Voici à quoi ressemble l'argument de Marie :



### *Arbre structurel d'un argument*

Nous savons déjà que tout argument est un groupe de propos qui contient exactement une conclusion et au moins une hypothèse.

## À quoi ressemble un bon argument ?

---

Qu'est-ce un bon argument, un argument qui a du succès ? Tout dépend ce que nous entendons par « succès ». Comme il s'agit en premier lieu de situations de persuasion – nous employons des arguments pour convaincre les autres –, nous pouvons mesurer le succès d'un argument à son pouvoir de persuasion.

Pour évaluer les dimensions de succès d'un argument, on peut examiner comment il est possible de le démonter. Il existe deux possibilités principales.

Premièrement, une ou plusieurs des hypothèses évoquées sont fausses ou inacceptables. L'argument est rejeté, car les hypothèses ne peuvent pas être

considérées comme valables. Un argument dont les hypothèses sont manifestement fausses ou inacceptables ne pourra pas convaincre.

### Exemple

1<sup>re</sup> hypothèse : Tous les Bavarois sont des anarchistes.

2<sup>e</sup> hypothèse : Le philosophe Socrate était bavarois.

Conclusion : Socrate était un anarchiste.

Cet argument est, certes, correct si l'on s'en tient à sa forme : les hypothèses représentent une véritable justification de la conclusion, si elles étaient vraies, la conclusion serait effectivement valable. Mais cet argument n'est pas acceptable, car la deuxième hypothèse est fausse et la première quelque peu douteuse.

Deuxièmement, les hypothèses, bien que vraies et acceptables, ne permettent pas de justifier la conclusion. Les hypothèses citées ne sont pas pertinentes par rapport à la conclusion. L'argument n'est donc pas acceptable.

### Exemple

1<sup>re</sup> hypothèse : Tous les Japonais ont les cheveux noirs.

2<sup>e</sup> hypothèse : Michael Jackson avait les cheveux noirs.

Conclusion : Michael Jackson était japonais.

Cet argument n'est pas acceptable. Car si les hypothèses sont vraies, elles ne justifient pas la conclusion. Cet argument n'est pas correct d'un point de vue logique.

## L'argumentation en pratique

Lorsque vous argumentez, vous devez penser à plusieurs choses :

- Vérifiez que les hypothèses de vos arguments sont vraies ou ont une chance d'être acceptées par votre interlocuteur.
- Demandez-vous si les hypothèses de vos arguments pourraient elles-mêmes être justifiées et comment.
- Demandez-vous aussi si les raisons évoquées pour aboutir à votre conclusion sont vraiment pertinentes : s'agit-il de véritables raisons ?

Inversement, vous pouvez généralement critiquer des arguments de la manière suivante :

- Mettez les hypothèses en doute.
- Mettez en doute l'exactitude de l'argument en posant, par exemple, des questions critiques, ou en montrant qu'il s'agit d'une conclusion erronée.

Dans ce livre, nous nous intéresserons d'abord à l'exactitude des arguments, en nous demandant les possibilités légitimes qui existent pour justifier une conclusion.

## Justifier et conclure

Nous n'avons pas seulement besoin d'arguments pour justifier des affirmations ou des opinions, mais aussi pour tirer des conclusions. Nous tirons, par exemple, des conclusions lorsque nous réfléchissons aux conséquences possibles de décisions alternatives.

## Exemple

La société Intro aimerait ouvrir une filiale en Asie. La question est de savoir si elle l'ouvre plutôt à Singapour ou à Hong-Kong.

Le responsable Marketing de la société Intro argumente : « La Chine est notre principal marché à l'exportation en Asie. Plus nous serons proches de ce marché, plus vite nous pourrons réagir aux souhaits de nos clients. Nous devrions donc choisir Hong-Kong plutôt que Singapour comme siège de notre filiale en Asie. »

Le responsable Marketing tire une conclusion, c'est Hong-Kong et non Singapour qui devrait être choisi comme siège de la future filiale. Sa déduction n'est rien d'autre que la conclusion dans son argument. Il commence par citer les hypothèses et en déduit la conclusion. On parle de conclusion (affirmation, point de vue) lorsqu'on déduit quelque chose à partir d'hypothèses données.

Une conclusion est aussi un argument. Mais dans ce cas, le raisonnement ne commence pas par l'affirmation centrale (conclusion), justifiée plus loin dans l'argument, mais par les hypothèses, dont on déduit l'affirmation centrale en tant que conclusion.

Donner des justifications et tirer des conclusions sont en réalité les deux faces d'une même médaille. Dans les deux cas, nous employons des arguments.

## Les schémas argumentaires

Lorsque nous mettons des arguments par écrit, nous les représentons parfois d'une manière schématique : nous commençons par les hypothèses et nous terminons par la conclusion. Ainsi, nous disposons d'une vue d'ensemble lorsque nous analysons des arguments. Voici comment nous pouvons représenter l'argument du responsable Marketing dans l'exemple précédent :

La Chine est le principal marché à l'exportation en Asie.

Plus nous serons proches de ce marché, plus vite nous pourrons réagir aux demandes de nos clients.

Donc : Nous devrions choisir Hong-Kong et non Singapour comme siège de notre future filiale en Asie.

## Comment reconnaître les arguments

Nous ne rencontrons généralement pas les arguments sous cette forme schématique, mais ils sont plutôt intégrés à des dialogues. Cela explique qu'il n'est pas toujours facile de les repérer. Surtout dans les dialogues ou discussions orales, il peut être difficile de suivre le cours de l'argumentation.

Les arguments peuvent être formulés de différentes manières. Le responsable Marketing aurait ainsi pu s'exprimer différemment :

### Exemple

**Variante 1** : « Nous devrions choisir Hong-Kong plutôt que Singapour pour installer notre filiale. La Chine est notre principal marché à l'exportation. Et plus nous serons proches de la Chine, plus vite nous pourrons satisfaire les souhaits de nos clients. »

**Variante 2** : « Comme la Chine est notre principal marché à l'exportation et que nous pourrons satisfaire les souhaits de nos clients plus rapidement si nous sommes proches de la Chine, nous devrions choisir Hong-Kong et non Singapour comme siège de notre nouvelle filiale. »

Des mots clés peuvent souvent nous aider à identifier la structure des arguments. Les mots ou phrases clés utilisés dans les conclusions sont, par exemple : *ainsi, en conséquence, donc, c'est pourquoi, il en résulte que..., on peut en déduire que...*

Dans l'exemple ci-dessus, le responsable Marketing emploie le mot « donc ». Ce mot clé permet de souligner son affirmation centrale, sa conclusion. Les mots clés utilisés pour les hypothèses (raisons) sont : *comme, car, parce que, en effet.*

Mais attention ! Ces mots ne soulignent pas toujours des hypothèses ou des conclusions. Dans le propos suivant, par exemple, le mot « comme » n'introduit pas d'hypothèse : « Comme le soleil brille encore, nous devrions éteindre la lumière ! »

## Argumenter dans la pratique

Pour repérer des arguments, posez-vous quelques questions ciblées.

Guide : Comment reconnaître des arguments
1. Que cherche à dire le locuteur ou l'auteur ?
2. Où veut-il en venir ?
3. Quelle est son affirmation centrale (conclusion) ?
4. Une fois l'affirmation (la conclusion) identifiée, demandez-vous : Quelles raisons cite l'auteur/le locuteur pour appuyer son affirmation ?
5. Y a-t-il des mots clés qui aident à identifier les hypothèses et la conclusion ?

### Lorsque des éléments importants manquent

Nombre de nos argumentations du quotidien sont, d'un point de vue purement logique, des arguments incomplets. Dans de nombreux cas, il manque les hypothèses, voire la conclusion. Il est courant d'omettre les hypothèses ou les conclusions, car l'auditeur ou le lecteur peut facilement compléter les éléments manquants. Soit les hypothèses font, en effet, partie des connaissances de base de l'interlocuteur/l'auditeur et n'ont donc pas besoin d'être soulignées, soit le contexte permet de les repérer. Il arrive que les hypothèses manquantes soient précisément les éléments critiques qui ne résistent pas à une analyse approfondie. D'où l'importance des questions suivantes : L'argument présente-t-il des lacunes ? Y a-t-il des hypothèses manquantes et à quoi ressemblent-elles ? Pour illustrer notre propos,

repreons une fois encore l'argument en faveur de l'installation de la filiale à Hong-Kong :

La Chine est notre principal marché à l'exportation.

Plus nous serons proches de la Chine, plus vite nous pourrions satisfaire les souhaits de nos clients.

Donc : Nous devrions choisir de nous installer à Hong-Kong plutôt qu'à Singapour.

En fait, cet argument n'est pas complet. Il manque une hypothèse : Hong-Kong est plus proche de la Chine que Singapour. La plupart des individus le savent, ce qui explique qu'elle n'est pas mentionnée. Observons maintenant l'argument suivant :

Monsieur Lebrun conduit une Mercedes et possède un pied-à-terre à Monaco.

Donc : Monsieur Lebrun doit être assez aisé.

Dans cet argument, des hypothèses ont également été considérées comme allant de soi et n'ont donc pas été mentionnées. Il pourrait, par exemple, s'agir de l'hypothèse suivante : Celui qui conduit une voiture chère et possède un pied-à-terre dans une ville chic doit être assez aisé. La Mercedes est une voiture assez coûteuse. Monaco est une ville assez chère.

## Les arguments peuvent parfois être complexes

Dans de nombreuses situations de persuasion, nous n'avons pas seulement affaire à des arguments isolés, mais aussi à des chaînes argumentaires ou des arguments complexes. Il peut, par exemple, s'agir d'une hypothèse elle-même justifiée (voir l'argumentation de Marie dans l'exemple de la page [22](#)) ou d'une affirmation justifiée par plusieurs arguments indépendants. Marie aurait ainsi pu ajouter l'argument suivant : « Les collaborateurs ont peur des responsabilités parce qu'ils n'ont jamais connu

jusqu'ici de modèle positif de délégation des responsabilités. » Marie pourrait citer deux raisons (hypothèses) indépendantes l'une de l'autre pour appuyer son point de vue principal : 1. Les collaborateurs ont peur de la liberté liée à la prise de responsabilité. 2. Les collaborateurs n'ont jusqu'ici pas connu de modèle positif de délégation des responsabilités.

## Argumenter dans la pratique

Dans des situations d'argumentation complexes, il est important de se demander d'abord :

- Où se trouve l'argument principal ?
- Quelle est l'affirmation essentielle ?

Ne vous attardez pas sur les arguments secondaires, mais concentrez-vous plutôt sur l'argument principal !

## Les différents types d'arguments

---

Les hypothèses d'un argument soutiennent sa conclusion. Ce soutien peut être très fort ou faible. Dans un argument, l'importance du soutien apporté par les hypothèses est donc essentielle. Sur une échelle allant de 0 à 100, les hypothèses peuvent soutenir la conclusion à 100 %, voire ne pas la soutenir du tout.

Hiérarchisation des principaux types d'arguments :	
Arguments incontestables	Soutien total
Arguments forts	Soutien important
Arguments faibles	Soutien faible

Dans ce livre, nous vous présenterons les principales formes de ces différents types d'arguments que vous pourrez employer dans des situations d'argumentation ou que vous rencontrerez dans de telles situations. En fait, il existe un quatrième type d'argument, bien qu'il ne s'agisse pas d'un véritable type d'argument : les arguments qui n'en sont pas. Ces derniers se situent tout en bas de l'échelle qui va de 0 à 100. Les hypothèses ne soutiennent absolument pas la conclusion. Ces arguments qui n'en sont pas sont généralement des conclusions erronées ou des tactiques d'argumentation. Nous traiterons de ces différentes tactiques dans le chapitre [« Les arguments qui n'en sont pas » \(voir p. 187\)](#).

## Les arguments incontestables

Lorsque les hypothèses soutiennent la conclusion à 100 %, la conclusion découle inévitablement des hypothèses. Nous appelons ce type d'argument des arguments incontestables ou des preuves logiques. Dans les arguments incontestables, il est logiquement impossible que la conclusion soit fautive si les hypothèses sont vraies. Pour le dire autrement : si l'on suppose que les hypothèses sont vraies, dans un argument incontestable, la conclusion doit être vraie. C'est la caractéristique décisive de l'argument incontestable.

## Les arguments forts

Lorsque les hypothèses soutiennent assez bien la conclusion, on parle d'arguments forts ou d'arguments d'expérience forts. Dans les arguments forts, les hypothèses rendent la conclusion très vraisemblable mais ne la soutiennent pas à 100 %.

## Les arguments faibles

Lorsque la conclusion n'est que faiblement soutenue par les hypothèses, on parle d'arguments faibles ou d'arguments de plausibilité. Dans les

arguments faibles, les hypothèses rendent la conclusion plausible, tant qu'il n'existe pas de preuves contraires. La plupart des arguments que nous employons au quotidien sont des arguments faibles.

## Qui porte la charge de la preuve ?

Imaginez un procès pénal dans lequel un individu est accusé d'avoir assassiné sa femme et l'amant de celle-ci. Le ministère public essaye de justifier la conclusion selon laquelle l'accusé est le meurtrier. La défense défend le point de vue qu'il n'est pas coupable.

Vous savez que l'on a l'habitude de dire que le doute doit profiter à l'accusé. C'est un élément fondamental dans notre système juridique. Tant que sa culpabilité n'a pas été prouvée, l'accusé est présumé innocent. Cela signifie que la charge de la preuve incombe au ministère public. Ce dernier doit fournir des preuves qui appuient la conclusion selon laquelle l'accusé a effectivement commis les faits qui lui sont reprochés.

Lorsque nous argumentons et que nous essayons de convaincre d'autres personnes, la charge de la preuve joue un rôle important. Le principe est le suivant : toute personne qui affirme quelque chose qui est mis en doute, voire contesté par l'interlocuteur, porte la charge de la preuve. En d'autres mots, elle a l'obligation de justifier pourquoi son affirmation est juste ou pourquoi on doit l'accepter. La manière dont est répartie la charge de la preuve dépend de la situation d'argumentation et du contexte de la discussion.

### Exemple

Élisabeth est fermement convaincue qu'une pensée positive est essentielle pour réussir sa vie. Franck ne comprend pas grand-chose à la « pensée positive ». Il pose donc toute une série de questions critiques à Élisabeth afin de comprendre ce qu'elle entend au juste par « pensée positive » et dans quelle mesure cette pensée positive est une condition pour réussir sa vie.

Élisabeth défend le point de vue selon lequel la pensée positive permet de réussir sa vie. Franck n'est pas prêt à accepter cette idée. Dans cette situation, Élisabeth se voit obligée de justifier pourquoi il devrait approuver sa thèse. C'est à elle, et non à Franck, qu'incombe la charge de la preuve.

Ce dernier pose des questions critiques à Élisabeth. Il n'a pas d'idée précise de ce qu'est « la pensée positive », il n'a pas d'avis sur la question. Dans ce cas, la situation de dialogue est dite « asymétrique ». Élisabeth porte à elle seule la charge de la preuve, Franck n'est pas obligé de poser des questions critiques. Il n'a aucune obligation de justifier une quelconque thèse.

Il existe toutefois des situations d'argumentation dans lesquelles la charge de la preuve est répartie d'une manière égale. On parle alors de situation de dialogue symétrique.

### Exemple

Louis et Karine font partie de l'équipe stratégique de l'entreprise RapidSell. RapidSell est une chaîne de petits commerces offrant des produits du quotidien à des prix très avantageux. Louis pense que RapidSell devrait continuer à se diversifier afin de conquérir d'autres marchés. Karine pense, au contraire, que l'entreprise devrait se concentrer sur ses domaines clés et liquider les activités qui ne sont pas liées à son « métier de base ».

Dans cet exemple, la charge de la preuve est également répartie. Louis comme Karine doivent justifier leur conclusion (point de vue). Ils portent tous deux la charge de la preuve. Ils doivent tous les deux développer des stratégies défensives, c'est-à-dire justifier leurs thèses en les fondant sur des hypothèses que l'interlocuteur accepte. Au cours de la discussion, ils peuvent aussi employer des stratégies offensives et mettre en doute les arguments de l'autre.

Sait-on toujours comment est répartie la charge de la preuve ? Malheureusement pas. Cela dépend beaucoup de la situation dans laquelle on se trouve. D'une manière générale, on peut dire que la charge de la preuve incombe toujours à celui qui aimerait changer une situation, introduire une nouvelle idée, qui affirme un point qui va à l'encontre des convictions en vigueur ou qui implique un grand risque.

### Exemple

La famille Dubois part en vacances. Tous les membres de la famille sont assis dans la voiture, prêts à partir. Monsieur Dubois dit à sa femme : « Je crois que nous n'avons pas fermé la porte de derrière. » « Je pense que si. Tu la fermes toujours », répond Madame Dubois.

Monsieur Dubois pense que la porte de derrière n'est pas fermée, Madame Dubois est convaincue du contraire. Dans cette situation, la charge de la preuve repose sur l'affirmation que la porte est fermée. Car le risque qu'elle

soit ouverte est trop grand. C'est donc à Madame Dubois de donner maintenant une bonne raison pour justifier que la porte est effectivement fermée. Dans l'exemple suivant, la charge de la preuve incombe aussi à une seule personne.

### Exemple

Le service Marketing de Frédéric Lamarc organise sa réunion hebdomadaire. Juliette explique qu'il pourrait être bon de revoir une fois encore la campagne publicitaire en cours, la concurrence développant une nouvelle stratégie promotionnelle particulièrement agressive.

Dans le cas présent, Juliette fait une proposition : revoir la campagne publicitaire en cours. La charge de la preuve lui incombe donc. Si elle veut qu'on l'écoute, elle doit convaincre ses collègues qu'une nouvelle campagne doit être lancée.

## Argumenter dans la pratique

La charge de la preuve est l'une de vos plus précieuses alliées. Posez-vous toujours la question suivante : à qui incombe au juste la charge de la preuve ?

S'il est clair qu'elle incombe à votre interlocuteur, vous n'êtes pas obligé de vous « lancer » dans les questions critiques. Vous pouvez choisir la stratégie offensive pour présenter sous un jour critique les arguments de votre interlocuteur en remettant en question l'exactitude de ses arguments ou la plausibilité de ses hypothèses. Votre interlocuteur se trouvera alors obligé de justifier son affirmation. Il doit suivre une stratégie défensive, c'est-à-dire défendre sa conclusion.

Si la charge de la preuve incombe à votre interlocuteur, vous devez jouer cet atout. Vous commettriez une erreur tactique en vous mettant la charge de la preuve sur le dos. Vous seriez alors obligé de vous défendre. L'exemple suivant l'illustre clairement :

### Exemple

Jean : « La réforme fiscale envisagée pourrait augmenter sensiblement les nouveaux investissements. » Marc : « Je vous ai déjà dit que j'avais des doutes à ce sujet. » Jean : « Prouvez-moi le contraire alors ! »

Jean essaye clairement de déplacer la charge de la preuve. C'est une tactique très appréciée pour échapper au devoir de justification. Marc ferait une erreur en acceptant la charge de la preuve. Il se trouverait alors dans l'obligation de se défendre. Et s'il ne parvient pas à fournir des arguments vraiment solides, Jean pourra en profiter lâchement. Mais Marc a heureusement repéré sa tactique et réagit en conséquence :

### Exemple (suite)

Marc : « La charge de la preuve vous incombe, Jean. Vous avez affirmé que la réforme fiscale envisagée augmenterait sensiblement les nouveaux investissements. Comment justifiez-vous votre point de vue ?

# 3

## Les arguments incontestables : la force des preuves logiques

La forme d'argumentation la plus solide est la preuve logique, elle est toujours valable et aucune information supplémentaire ne peut l'annuler.

Dans ce chapitre, vous apprendrez :

- comment sont construits les arguments incontestables et quand ils peuvent être employés,
- quels sont les types d'arguments incontestables, comment ils fonctionnent et à quoi ils ressemblent dans la pratique.

### L'argument absolument irréfutable

Le type d'argument le plus fort que vous pouvez employer est la preuve logique ou, comme nous l'appelons dans ce livre, l'argument incontestable. Les arguments incontestables soutiennent la conclusion à 100 %. Cela signifie que dans un argument incontestable, il est logiquement impossible que la conclusion soit fausse si les hypothèses sont vraies. Autrement dit : si les hypothèses sont vraies, alors la conclusion est vraie. C'est le critère décisif pour qu'un argument soit incontestable. Voici un exemple classique (l'exemple préféré des livres de logique) d'argument incontestable :

Tous les hommes sont mortels.

Socrate est un homme.

Donc, Socrate est mortel.

Dans cet argument, nous pouvons constater que la conclusion se « cache » d'une certaine manière dans les hypothèses. Qu'est-ce que cela signifie ? La première hypothèse est une pure généralité. Elle nous donne une information : les unités d'un tout, ici les hommes, sont mortelles. La deuxième hypothèse nous fournit l'information suivante : Socrate fait partie des hommes. La conclusion réunit les informations qui nous ont été fournies dans les deux hypothèses et n'apporte rien de nouveau. On peut la déduire d'une manière purement logique à partir des hypothèses fournies. Elle met simplement en valeur une information déjà contenue dans les hypothèses, elle est en fait « cachée » dans les hypothèses.

## Qu'apportent les arguments incontestables ?

Quel est donc l'intérêt des arguments incontestables s'ils ne nous apportent finalement aucune information nouvelle ? On pourrait se contenter d'énoncer les hypothèses et l'auditeur pourrait en déduire lui-même la conclusion. Cela ne suffit malheureusement pas dans de nombreux cas. Car, d'une part, il n'est pas toujours clair que la conclusion découle tout à fait logiquement des hypothèses. D'autre part, la conclusion nous apporte souvent une nouvelle information, car nous n'avons tout simplement pas remarqué qu'elle était en fait contenue dans les hypothèses. C'est surtout le cas lorsque les arguments ne possèdent pas une structure aussi simple que celle de l'exemple de Socrate, comme dans l'exemple suivant :

### Exemple

Le directeur de l'entreprise MT Company argumente devant les autres dirigeants : « Nous ne pourrons atteindre notre objectif annuel, augmenter le chiffre d'affaires de 10 %, que si nous arrivons à faire en sorte que tous les services travaillent ensemble. Si nous n'atteignons pas ce chiffre, il se peut que nos bailleurs de fonds ne mettent plus de capital à notre disposition pour

les investissements l'an prochain. Nous devons donc nous attendre à manquer de capitaux si nous n'améliorons pas sensiblement la collaboration entre nos services. »

Cet argument est déjà bien plus compliqué ; sa structure est difficile à appréhender au premier coup d'œil. C'est un argument incontestable et sa structure est la suivante :

Si nous n'arrivons pas à faire en sorte que tous les services travaillent ensemble, nous n'atteindrons pas le chiffre d'affaires que nous nous sommes fixé.

Si nous n'atteignons pas ce chiffre d'affaires, nos bailleurs de fonds ne nous fourniront certainement pas de capitaux pour nos investissements.

Donc : si la collaboration ne s'intensifie pas sensiblement entre les services, nous devons nous attendre à manquer de capitaux.

Cet argument est une preuve logique. Il revêt la forme de ce que l'on appelle une **chaîne de raisonnement**. Nous vous expliquerons plus en détail comment fonctionnent les chaînes de raisonnement dans la section intitulée [« Des chaînes de raisonnement élégantes », p. 68](#). Pour le moment, cet exemple ne nous sert qu'à illustrer le fait que les arguments incontestables plus complexes ne dévoilent pas aussi facilement leur structure.

Les arguments incontestables sont toujours valables. Ils restent ainsi valables lorsque des informations supplémentaires sont ajoutées. Dans l'exemple de Socrate, si nous ajoutions les hypothèses suivantes : « Socrate est un philosophe grec. » et « De nombreux individus conduisent une voiture. », cela ne changerait rien à la validité de l'argument. C'est un élément important ; nous verrons plus tard que c'est différent pour les arguments forts et faibles où des informations supplémentaires peuvent tout à fait influencer l'exactitude de l'argument.

## Comment repérer les arguments incontestables

Il existe quelques signaux linguistiques caractéristiques des arguments incontestables. Parmi ces signaux, on note des expressions telles que :

- doit,
- nécessairement,
- il en découle obligatoirement,
- on en déduit que,
- il en résulte alors forcément que...
- incontestablement,
- inévitablement.

Nous allons maintenant vous présenter quelques formes d'argument incontestables. Ces dernières sont très utiles pour celui qui veut rendre son argumentation parfaitement solide. Lorsque vous utilisez ces formes d'argument, vous devez veiller à ce que votre interlocuteur repère aussi que votre argument est une preuve logique. Car cela appuie aussi le pouvoir de persuasion psychologique des arguments incontestables. Pour y parvenir au mieux, vous devez rendre la structure de votre argument claire et utiliser des mots clés classiques (choisis dans notre liste) qui indiquent que vous employez un argument incontestable.

## Confirmation de la condition et négation de la conséquence

---

Dans les arguments incontestables, on trouve un type de propos important, le propos « si... alors... ». Il est utile de s'y intéresser un peu, car il y a quelques éléments pertinents à apprendre à son sujet et nous n'en sommes pas forcément conscients. Nous verrons également comment employer efficacement les propos « si... alors... » dans des arguments incontestables.

Un propos « si... alors... » se compose de deux parties, une partie « si » et une partie « alors ». La partie « si » est aussi connue sous le nom d'**antécédent** (ou partie condition) et la partie « alors » sous le nom de

**conséquence** (ou partie conséquence). Dans la partie « si » on décrit une condition qui, si elle est remplie, entraîne ce qui est décrit dans la partie « alors ». Ce type de propos revêt généralement la forme suivante :

Si A, alors B

Les lettres « A » et « B » remplacent les propos de notre choix que nous pouvons intégrer à ce schéma. Voici quelques exemples types de propos « si... alors... » :

### Exemples

Si les taux d'intérêt augmentent, alors le cours des actions chute.

Si nous sommes mardi aujourd'hui, alors nous serons mercredi demain.

S'il ne rappelle pas, alors cela ne l'intéresse pas.

Si je mets le beurre au soleil, alors il fond.

Si l'équipe nationale remporte encore deux matchs, alors elle sera championne du monde.

Nous employons des propos de type « si... alors... » pour exprimer différents types de rapports liant la partie condition à la partie conséquence. Il peut s'agir d'un rapport logique, par exemple : « Si on multiplie 2 par 5, alors on obtient 10. » Il peut aussi s'agir d'un rapport définitionnel, par exemple : « Si Max est célibataire, alors il n'est pas marié. » Une règle peut également être énoncée, par exemple : « Si tu veux mettre le roi en échec, alors tu dois retirer la dame. »

## Des conditions suffisantes et nécessaires

Nous employons généralement des propos de type « si... alors... » pour exprimer des rapports de causalité. La condition décrite dans la partie « si » est la cause de l'événement ou du fait décrit dans la partie conséquence. Nous pouvons également l'exprimer de la manière suivante :

Dans le propos « si A, alors B », A est une condition suffisante pour que se produise l'événement B.

Prenons l'exemple : « Si les taux d'intérêt augmentent, le cours des actions chute. » L'augmentation des taux d'intérêt est une condition suffisante pour que le cours des actions chute. Toutefois, l'augmentation des taux d'intérêt n'est pas la seule raison pour laquelle le cours des actions peut chuter. On ne peut donc pas dire que le cours des actions ne chute que si les taux d'intérêt augmentent. Autrement dit : l'augmentation des taux d'intérêt n'est pas une condition nécessaire pour que le cours des actions chute.

Quel exemple de condition nécessaire pourrait-on donner ? « Le cours des actions ne chute que lorsque les vendeurs sont plus nombreux que les acheteurs. » Qu'il y ait plus de vendeurs que d'acheteurs est une condition nécessaire pour que le cours des actions chute.

Autre exemple :

« Nous devons absolument nous mettre d'accord sur le prix aujourd'hui pour que le projet puisse commencer demain. »

Sans accord sur le prix, le projet ne peut pas commencer. L'accord est une condition nécessaire. Ce propos a la même signification que le suivant :

« Si nous ne nous mettons pas d'accord sur le prix aujourd'hui, nous ne pourrons pas commencer le projet demain. »

Cette phrase revêt la forme :

Si pas A, alors pas B

Un propos « si... alors... » qui revêt cette forme exprime donc une condition nécessaire. A est une condition nécessaire pour que B se passe et s'il n'y a pas A, alors il n'y a pas B.

Digression : Les phrases « si... alors... » peuvent étonnamment être inversées, sans entraîner de changement de signification : la phrase « Si A, alors B. » peut ainsi se transformer en « Si pas B, alors pas A. » « Si les

taux d'intérêt augmentent, alors le cours des actions chute. » peut devenir « Si le cours des actions ne chute pas, alors les taux d'intérêt n'augmentent pas. » Cette phrase a le même sens que « Seulement si le cours des actions chute, alors les taux d'intérêt augmentent. » La chute du cours des actions est donc une condition nécessaire à l'augmentation des taux d'intérêt.

Les propos « si... alors » prennent différentes formes dans le langage quotidien. Par exemple, la phrase « Si nous procédons rapidement aux restructurations, alors nous serons plus compétitifs. » peut aussi être formulée ainsi :

- Première variante : Nous serons plus compétitifs si nous procédons rapidement aux restructurations.
- Deuxième variante : Si nous procédons rapidement aux restructurations, nous serons plus compétitifs.
- Troisième variante : Grâce à des restructurations rapides, nous serons plus compétitifs.

Dans la dernière variante, le propos « si... alors » n'apparaît plus du tout, tout au moins au premier abord. En réalité, il s'agit bien d'un rapport causal que nous pouvons toujours exprimer par un propos de type « si... alors... ».

## L'argument de la confirmation de la condition

Illustrons cette forme d'argument à l'aide d'un exemple.

### Exemple

Sylvie et Gilles sont assez nerveux. C'est le jour de leur mariage et leur voiture n'est toujours pas arrivée car leur ami Georges ne s'est pas manifesté. Élise, la meilleure amie de Sylvie, tente de calmer le couple : « Lorsque Georges promet quelque chose, il respecte toujours sa promesse. Hier il nous a encore répété qu'il serait à l'heure avec la voiture. Il va arriver d'une minute à l'autre. Ne vous inquiétez pas ! »

Élise emploie un argument incontestable pour convaincre Sylvie et Gilles qu'ils n'ont pas de raison de s'inquiéter. Sa conclusion est que Georges va certainement arriver bientôt. Les hypothèses sur lesquelles elle se fonde sont les suivantes :

1. Lorsque Georges promet quelque chose, il respecte toujours sa promesse.
2. Georges a répété hier qu'il serait à l'heure avec la voiture.

L'argument d'Élise est un « argument de la condition suffisante » ou argument de la confirmation de la condition. Il revêt la forme suivante :

Si A, alors B

A

Donc : B

Pourquoi ce nom étrange « d'argument de confirmation de la condition » ? Examinons donc notre schéma d'un peu plus près. La première hypothèse comprend un propos de type « si... alors... ». La deuxième hypothèse signifie que la condition (partie « si ») de la phrase est bien remplie. Elle confirme donc la partie « si » de la première hypothèse. De cette confirmation de la condition, on peut déduire que la partie « alors », c'est-à-dire la conséquence, doit aussi être vraie. D'où le nom de confirmation de la condition. Cet argument est toujours valable, quels que soient les propos « A » et « B ». Voici comment nous pourrions représenter l'argument d'Élise :

Lorsque Georges fait une promesse, il la tient.

Georges a promis hier à tous qu'il serait là à l'heure. (Il a donc fait une promesse.)

Donc : Georges sera là à l'heure. (Il tient toujours les promesses qu'il fait.)

Dans l'exemple suivant, on repère encore plus clairement le schéma :

Si le FC Barcelone ne perd pas le prochain match, il sera en finale de la Champions League.  
Le FC Barcelone ne perd pas.

Donc : Le FC Barcelone est en finale de la Champions League.

Cet argument est construit selon le modèle de notre schéma. Le propos « A » est : « Le FC Barcelone ne perd pas le prochain match. » et le propos « B » : « Le FC Barcelone est en finale de la Champions League ». La première hypothèse dit que si le FC Barcelone ne perd pas le prochain match, il sera en finale de la Champions League. Si l'on ajoute la deuxième hypothèse (le FC Barcelone ne perd pas le prochain match), on peut en déduire que le FC Barcelone est en finale.

L'exemple qui suit est également un argument de la confirmation de la condition.

### Exemple

Delphine dit à sa collègue : « Si Leduc signe le contrat, nos commandes sont sauvées pour cette année. Tout indique qu'il signera demain. Nous pourrons donc sortir de cette mauvaise passe cette année. »

L'argument de Delphine peut être présenté selon le schéma d'un argument de la confirmation de la condition :

Si Leduc signe le contrat, nos commandes sont sauvées pour cette année. Tout indique qu'il signera demain.

Donc : Nous pourrons nous sortir de cette mauvaise passe cette année.  
(Autrement dit : Les commandes sont sauvées.)

## Argumenter dans la pratique

Vous emploierez un argument de la confirmation de la condition pour montrer clairement qu'un événement entraînera à coup sûr un autre.

Vous l'utiliserez donc pour insister sur certaines conséquences. Commencez par formuler le propos « si... alors... », expliquez que la partie condition existe bien et déduisez-en la partie conséquence. Le pouvoir de persuasion de votre argument de la confirmation de la condition dépend bien sûr de la plausibilité de vos hypothèses. L'hypothèse formulée en tant que propos « si... alors... » est particulièrement importante. Vous devez vérifier de près que le rapport formulé est vraiment valable.

## L'argument de la négation de la conséquence

L'argument de la négation de la conséquence fonctionne de la même manière, tel que celui utilisé ci-après par l'entraîneur de l'équipe de football de Redon.

### Exemple

Dans les vestiaires du club de foot de Redon, les joueurs sont très concentrés. Le match qui les oppose tous les ans à l'équipe de Lorient est très attendu. Vont-ils enfin réussir à remporter la victoire ? Ils discutent des derniers détails concernant la composition de l'équipe : « Les joueurs de Lorient vont encore avoir une équipe très offensive. Comme tous les ans. », explique Alain, le gardien de but. Mais l'entraîneur répond : « Je ne crois pas. Je pense qu'ils vont plutôt se replier en défense et guetter les contre-attaques. S'ils voulaient se montrer offensifs, ils auraient choisi plusieurs attaquants. J'ai appris qu'ils n'avaient qu'un seul véritable attaquant. »

L'entraîneur de Redon emploie un argument incontestable. C'est un argument dit « de la condition nécessaire » ou « de la négation de la conséquence ». Sa conclusion est que les Redonnais vont se replier en défense et plutôt guetter les contre-attaques dans le match d'aujourd'hui. Ses hypothèses sont les suivantes : 1. Si les Lorientais voulaient vraiment être offensifs, ils auraient choisi plusieurs attaquants. 2. Les Lorientais n'ont qu'un seul véritable attaquant. L'argument de la négation de la conséquence est construit ainsi :

Si A, alors B

pas B

Donc : pas A

Devinez-vous pourquoi on parle de « négation de la conséquence » ? L'argument de la négation de la conséquence est aussi un argument incontestable logiquement valable. Nous pouvons présenter l'argument de l'entraîneur des Redonnais selon le schéma suivant :

Si les Redonnais avaient une équipe vraiment offensive, ils joueraient avec plusieurs attaquants. Les Redonnais n'ont qu'un seul véritable attaquant dans leur équipe. (Ils ne jouent donc pas avec plusieurs attaquants.)

Donc : Les Redonnais se replient en défense et guettent les contre-attaques. (Leur équipe n'est pas offensive.)

Pour illustrer plus clairement encore ce schéma argumentaire, voici un autre exemple.

Si les recettes fiscales augmentent, l'État pourra dépenser plus. L'État ne peut plus faire de dépenses.

Donc : Les recettes fiscales n'ont pas augmenté.

Cet argument est construit selon le schéma des arguments de la négation de la conséquence. La première hypothèse affirme que si les recettes fiscales augmentent, l'État peut dépenser plus. La deuxième hypothèse nous indique que l'État ne peut plus faire de dépenses. Si l'on considère les deux hypothèses citées, on ne peut qu'en conclure que les recettes fiscales n'ont pas augmenté.

## Exemple

Éric s'exprime lors d'une table ronde avec son équipe : « Il nous manque manifestement encore quelques données et faits. Car si nous disposions de toutes les données, Leduc aurait déjà signé. Mais il m'a fait savoir qu'il n'était pas encore prêt à signer. »

À quoi ressemble donc l'argument d'Éric, représenté schématiquement ?

Si nous disposions de toutes les données, Leduc aurait déjà signé.  
Leduc n'est pas encore prêt à signer. (Il me l'a fait savoir.)

Donc : Il manque encore des données et des faits.

La première hypothèse d'Éric est un propos de type « si... alors... ». Dans la deuxième hypothèse, il nie la partie conséquence du propos « si... alors... ». Si l'on considère les deux hypothèses, on peut en déduire la forme niée de la partie condition.

Dans le cas ci-après, nous avons trouvé un exemple encore plus complexe d'argument de négation de la conséquence. Êtes-vous capable de reconstruire cet argument ? Vous trouverez une solution à la fin de la section, [p. 64](#).

## Exemple

Un article de journal rapporte le cas d'un député accusé d'un délit : « Le procureur de la République explique que, pour le moment, la levée d'immunité parlementaire risquerait de poser problème. Cela signifie qu'une enquête préliminaire doit d'abord être menée contre le député. Car l'immunité ne peut être levée que si le soupçon de délit est bel et bien fondé. »

## Argumenter dans la pratique

Les arguments de la négation de la conséquence sont surtout employés pour exclure ou réfuter un certain propos en tant que possibilité.

Guide : L'argument de la négation de la conséquence

1. Vous montrez que si le propos était effectivement vrai, il s'ensuivrait une autre conséquence (partie conséquence du propos « si... alors... »).
2. Ensuite, vous insistez sur le fait que la conséquence en question n'existe pas.
3. Vous en déduisez enfin que le propos d'origine ne peut pas être exact.

L'entraîneur de Redon a exclu de cette manière le fait que les Lorientais choisiraient une composition offensive de l'équipe.

Le point de rupture de votre argument de négation de la conséquence est naturellement de nouveau l'hypothèse décisive formulée sous la forme d'un propos de type « si... alors... ». Elle doit, bien évidemment, être plausible.

## Deux conclusions erronées logiques

Deux conclusions erronées logiques sont aussi liées à ces deux formes d'argument (confirmation de la condition, négation de la conséquence). Ces conclusions erronées ressemblent aux arguments incontestables que nous venons d'étudier. La première conclusion erronée vient du fait que l'on puisse confondre conditions suffisantes et conditions nécessaires ou nier la condition.

C'est pourquoi on appelle aussi cette conclusion erronée la conclusion erronée de la négation de la condition. Sa forme est la suivante :

Si A, alors B

pas A

Donc : pas B

Nous pouvons illustrer cette conclusion erronée avec un exemple dans le domaine du football. Mais commençons par quelques explications si vous n'êtes pas un expert en la matière, elles vous seront utiles pour mieux comprendre l'exemple qui suit. La Champions League est la principale compétition européenne de football. Après une phase de poules à l'issue de laquelle les deux équipes les mieux placées sont qualifiées pour la suite, on passe à une phase de matchs éliminatoires aller et retour, jusqu'à la demi-finale. Celui qui obtient le meilleur résultat à l'issue de ces matchs peut passer au tour suivant. D'où notre exemple :

Si le FC Barcelone remporte le prochain match, il se retrouve en finale de la Champions League.  
Le FC Barcelone ne remporte pas le prochain match.

Donc : Le FC Barcelone n'est pas en finale de la Champions League.

Cette conclusion ne découle pas obligatoirement des hypothèses. Il pourrait, en effet, se faire que les hypothèses soient vraies, mais que le FC Barcelone ne soit toutefois pas en finale de la Champions League. Si le prochain match était, par exemple, un match retour et que le FC Barcelone avait déjà gagné le match aller, un match nul ou une défaite lui suffirait pour l'emporter au total des points.

Qu'est-ce qui cloche ? Cet argument est une conclusion erronée, car on n'identifie qu'une seule et unique cause pour un certain fait. On omet alors le fait qu'il existe plusieurs possibilités pour qu'un événement ait lieu. Dans ce raisonnement erroné, on ne se concentre que sur une seule cause.

On tire parfois des conclusions erronées lorsqu'on fait des projets d'avenir. On pense alors qu'il suffit de changer quelques éléments qui ont des conséquences négatives pour obtenir un résultat positif :

### Exemple

Louis se demande comment il pourrait mener une vie plus saine :

« La cigarette et l'alcool diminuent mon espérance de vie. C'est certain. Je devrais donc arrêter de fumer et de boire. Alors j'allongerais forcément mon espérance de vie. »

Louis commet malheureusement une erreur de raisonnement. S'il arrête de fumer et de boire, il ne vivra pas nécessairement plus longtemps. Il pourrait parfaitement être touché par une météorite et mourir dès le lendemain. Cet exemple illustre une conclusion erronée de la négation de la condition. Nous pouvons la reconstruire schématiquement :

Si je fume et je bois, alors je diminue mon espérance de vie.  
Je vais arrêter de fumer et de boire.

Donc : Je prolongerai forcément mon espérance de vie.

Dans l'exemple suivant, nous pouvons également repérer une conclusion erronée :

### Exemple

Patrick dit à son ami : « En respectant toutes les dispositions légales, nous empêchons les entreprises de faire de nouveaux investissements. Ignorons donc les lois ! Les entreprises investiront alors sans aucun doute. »

L'argumentation de Patrick est erronée et suit le schéma de la conclusion erronée de la négation de la condition :

Si nous respectons les dispositions légales, nous empêchons les entreprises de faire de nouveaux investissements.

Nous ignorons les lois. (Négation de la partie condition)

Donc : Les entreprises investiront sans aucun doute.

La conclusion selon laquelle les entreprises investiront ne découle pas forcément des hypothèses. Car, bien que les hypothèses puissent toutes être exactes, il pourrait exister une autre cause qui empêche les entreprises d'investir, comme une crise économique globale.

La conclusion erronée de la négation de la condition est volontiers employée pour éviter les changements et plaider en faveur du statu quo. L'auditoire ne remarquera même pas la conclusion erronée, car il sera trop occupé à s'imaginer les conséquences terribles soulignées par celui qui argumente. C'est précisément l'objectif visé par Matthis dans l'exemple ci-après.

### Exemple

Matthis est contre la restructuration prévue dans l'entreprise pour laquelle il travaille. Il s'exprime devant ses collègues :

« Si la restructuration a lieu, comme dans de nombreuses autres entreprises, des centaines de collègues perdront leur emploi. Nous devons empêcher les mesures de restructuration et sauver ainsi nos postes. »

Il se peut que Matthis impose son opinion et que l'entreprise, sans avoir subi de restructuration, soit toutefois obligée de fermer dans un an. Les conclusions erronées peuvent avoir des conséquences désagréables !

Outre la conclusion erronée de la négation de la condition, il existe une autre conclusion erronée logique que l'on rencontre souvent. Elle se produit lorsqu'on confond conditions nécessaires et conditions suffisantes, c'est-à-dire lorsqu'on approuve la conséquence. C'est pourquoi, on l'appelle la conclusion erronée de la confirmation de la conséquence. Sa forme est la suivante :

Si A, alors B

B

Donc : A

Pour illustrer notre propos, reprenons notre exemple du football :

Si le FC Barcelone remporte le prochain match, il sera en finale de la Champions League.  
Le FC Barcelone est en finale de la Champions League.

Donc : Le FC Barcelone a remporté le dernier match.

Dans cet exemple aussi, la conclusion peut être erronée, bien que les hypothèses soient exactes. Le FC Barcelone peut se retrouver en finale, bien qu'il n'ait pas remporté le dernier match, simplement parce qu'en additionnant les résultats des matchs aller et retour il obtient un meilleur score que l'équipe adverse. Cet exemple n'est donc pas un argument incontestable. Il est logiquement possible que la conclusion soit erronée, bien que les hypothèses soient exactes. Dans cette conclusion erronée, on omet le fait qu'un événement puisse avoir plus d'une cause. La conclusion erronée est parfois habilement employée pour prêter à quelqu'un des motifs déloyaux, comme Christophe dans l'exemple suivant.

### Exemple

Christophe à son avocat : « Martine s'intéresse uniquement à l'héritage. Nous savons comment les gens se comportent lorsque seul l'argent compte pour eux. Et vous avez vu comment Martine s'est tout de suite précipitée sur le vase chinois ? »

Dans cet exemple, la conclusion erronée du oui à la conséquence est assez bien cachée. Nous pouvons la reconstruire de la manière suivante :

Si des personnes ne s'intéressent qu'à l'argent, elles adoptent alors un certain comportement que l'on connaît tous.

Martine adopte ce type de comportement. (Elle se précipite sur le vase chinois.)

Donc : Martine ne s'intéresse qu'à l'argent et à l'héritage.

Mais on ne peut pas déduire nécessairement des hypothèses citées que Martine ne s'intéresse qu'à l'argent et à l'héritage. Peut-être le vase chinois représente-t-il simplement pour elle un souvenir auquel elle tient.

Pour conclure cette section, représentons clairement dans un tableau les deux formes d'argument valables ainsi que les deux conclusions erronées logiques que nous avons évoquées.

Formes d'argument valables	
Argument de la confirmation de la condition	Argument de la négation de la conséquence
Si A, alors B	Si A, alors B
A	Pas B
B	Pas A
Conclusions erronées logiques	
Conclusion erronée de la négation de la condition	Conclusion erronée de la confirmation de la conséquence
Si A, alors B	Si A, alors B
Pas A	B
Pas B	A

Pour finir, voici la solution de l'exemple de la page [57](#) :

Cet exemple cache un argument de la négation de la conséquence assez difficile à repérer. La conclusion est le propos suivant : « Une enquête

préliminaire doit être menée contre le député. » La première hypothèse et la suivante : « La levée d'immunité parlementaire risque de poser problème. » La deuxième hypothèse affirme que : « L'immunité ne peut être levée que si le soupçon de délit est bel et bien fondé. »

La deuxième hypothèse constitue le point clé de l'argument. Pour mieux la comprendre, nous devons la reformuler quelque peu et dire que : « Le soupçon de délit doit nécessairement être fondé pour que l'immunité soit levée. ». Cette phrase équivaut à la suivante : « Si un soupçon de délit n'est pas fondé, l'immunité ne peut pas être levée. » Nous avons maintenant présenté l'hypothèse sous une forme que l'on peut illustrer dans le tableau ci-après :

S'il n'existe pas de soupçon fondé d'un délit, l'immunité n'est pas levée.  
Pour le moment, la levée d'immunité serait synonyme de problèmes. (Cela signifie donc que l'immunité est levée ; négation de la partie conséquence.)

Donc : Il existe un soupçon fondé de délit. (Cela signifie qu'une enquête préliminaire doit être menée.)

## L'argument « soit, soit »

---

Dans certaines situations, il arrive que nous ayons le choix entre plusieurs alternatives. Nous avons alors à faire à des arguments de type « soit, soit ».

### Exemple

L'expédition Anapurna semble sur le point d'être annulée en raison de la météo catastrophique depuis plusieurs jours. Que faire ? On demande son avis à Marc, le plus expérimenté des participants : « Je pense que nous avons deux possibilités », répondit Marc, « soit nous attendons que le temps s'améliore, soit nous rentrons. Comme il n'est pas prévu que le temps s'améliore dans les jours à venir, mieux vaut rebrousser chemin et annuler l'expédition. »

Marc présente un argument de type « soit, soit » pour convaincre ses compagnons de rentrer et d'annuler l'expédition. Cet argument fait partie des arguments incontestables. Il se présente sous la forme logique suivante :

Soit A, soit B

pas A

Donc : B

ou :

Soit A, soit B

pas B

Donc : A

Nous pouvons présenter l'argument de Marc pour annuler l'expédition selon le schéma suivant :

Soit nous attendons que le temps s'améliore, soit nous rentrons.  
Il y a peu de chances que le temps s'améliore dans les prochains jours.

Donc : Nous devrions rentrer et annuler l'expédition.

Les arguments de type « soit, soit » constituent de bons outils pour présenter avec précision une situation ou des alternatives d'action. C'est ce que Marc fait dans son argument. Il décrit clairement les possibilités offertes à l'équipe de l'expédition. Il ne voit que deux alternatives possibles comme solutions à la situation de l'équipe et comme la première alternative n'est pas envisageable, il ne reste que la seconde.

Les arguments « soit, soit » sont, certes, des arguments incontestables, mais une erreur est parfois commise quant aux alternatives présentées. Dans notre exemple, ne pourrait-on pas envisager une autre alternative ? Il serait peut-être possible de prolonger l'expédition et d'attendre que le temps soit meilleur ?

Les hypothèses présentées pèsent donc lourd. Lorsqu'on examine ce type d'argument, il est essentiel de se demander s'il n'y a pas d'autres options possibles et si toutes les alternatives ont vraiment été envisagées. Le danger de ce type d'argument est une pensée manichéenne qui risque finalement de bloquer la réflexion personnelle. C'est précisément le cas dans l'exemple suivant.

### Exemple

Loïc travaille dans le service commercial d'une SA qui fabrique des meubles de bureau. Il ne s'entend pas très bien avec les collègues de son service. Beaucoup le considèrent comme un original. Marie, une des responsables du groupe, s'entretient avec Éva, la responsable des ventes, au sujet de Loïc. Elle lui dit : « Cela fait trop longtemps que nous attendons au sujet de Loïc. Nous devons prendre une décision maintenant. Je ne vois que deux possibilités. Soit il s'intègre à l'équipe, soit il quitte l'entreprise. Comme j'ai du mal à imaginer qu'il puisse s'intégrer à l'équipe, nous devons lui suggérer de partir. »

Marie emploie un argument de type « soit, soit » pour convaincre Éva de licencier Loïc. Quant à sa forme, l'argument de Marie est logiquement valable. Le point faible réside toutefois dans les hypothèses envisagées.

N'y a-t-il vraiment aucune autre alternative que celles citées par Marie ? Ne serait-il pas envisageable de confier à Loïc un autre poste, peut-être dans un autre service ? L'argument de Marie est précisément bancal et attaquant sur ce point.

## Argumenter dans la pratique

Vous pouvez employer habilement des arguments de type « soit, soit » pour expliquer précisément les solutions envisageables ou les options d'action possibles pour une situation donnée et choisir ainsi une certaine solution. Veillez toutefois à ce que votre hypothèse « soit, soit » décrive de manière vraiment exhaustive les solutions possibles : n'y a-t-il vraiment que les

alternatives citées ? Toutes les possibilités ont-elles été réellement envisagées ?

Ceci implique également que vous pouvez toujours attaquer des arguments de type « soit, soit ». Vous pouvez tester cette forme d'argumentation en mettant en doute l'hypothèse centrale du « soit, soit ».

## Des chaînes de raisonnement élégantes

---

Lorsque des rapports plus complexes sont en jeu, plusieurs arguments doivent être liés les uns aux autres – il en résulte des chaînes de raisonnement.

### Exemple

Claude rentre chez elle après une bonne journée de travail. « Enfin un peu de détente », pense-t-elle. Elle s'installe confortablement sur le canapé, s'empare de la télécommande et allume la télévision. Elle tombe en plein milieu d'un débat. Un homme politique explique pourquoi la nouvelle politique de protection du climat est si importante : « Notre politique incitera les entreprises à investir dans de nouvelles technologies de l'environnement. Ces investissements permettront de créer de nouveaux emplois. Notre politique contribuera donc à la création d'emplois. »

Claude n'a malheureusement pas entendu la conclusion de l'homme politique selon laquelle la nouvelle politique de protection du climat favorisera la création d'emplois, car elle s'est entre-temps endormie. L'homme politique a employé une forme d'argument valable pour appuyer sa conclusion. Appelons cette forme d'argument « chaîne de raisonnement ». La chaîne de raisonnement est un argument incontestable, simple, mais élégant. Il revêt la forme suivante :

Si A, alors B

Si B, alors C

Si A, alors C

Nous pouvons reconstruire l'argument ci-dessus selon ce schéma :

Si la nouvelle politique de protection du climat est introduite, les entreprises investiront dans les technologies de l'environnement.

Si les entreprises investissent dans les technologies de l'environnement, de nouveaux emplois seront créés.

Donc : Si la nouvelle politique de protection du climat est introduite, de nouveaux emplois seront créés.

Dans cet argument, la conclusion découle obligatoirement des hypothèses – à condition que les hypothèses soient vraies. La chaîne de raisonnement permet précisément d'établir des rapports ou des liens. C'est la forme d'argument utilisée dans l'exemple ci-dessus pour établir un rapport entre la politique de protection du climat du gouvernement et la création d'emplois. Dans l'exemple ci-après, l'argument employé sert également à établir un rapport évident :

### Exemple

Un diplomate s'adresse à l'ambassadeur : « Si nous interrompons les négociations maintenant, il n'y aura plus de contact entre nos États pendant un moment. Nous n'aurons alors plus aucune influence sur le gouvernement. L'interruption des négociations nous ôtera donc toute possibilité d'exercer une quelconque influence. »

Le diplomate emploie une chaîne de raisonnement pour établir un rapport entre l'interruption des négociations et la fin de l'influence sur le gouvernement étranger. Le diplomate peut ainsi illustrer les lourdes conséquences qu'entraînerait une interruption des négociations.

## Argumenter dans la pratique

Vous pouvez employer des chaînes de raisonnement pour construire des chaînes argumentaires plus longues et les présenter clairement. Cette forme d'argument peut vous aider à révéler des rapports intéressants ou à souligner des conséquences importantes.

On peut naturellement attaquer une chaîne de raisonnement en contestant les différentes hypothèses. Si vous employez une chaîne de raisonnement, vous devez donc veiller à ce que les rapports exprimés dans les phrases de type « Si... alors... » soient bien réels.

## Le dilemme

---

Nous présentons généralement sous la forme d'un dilemme une situation dans laquelle une personne est amenée à choisir entre deux alternatives qui ont des conséquences désagréables.

En matière d'argumentation logique, le dilemme est une forme d'argument valable et fait partie des arguments incontestables.

### Exemple

Franck aimerait changer de travail. Il a déjà reçu une offre concrète de l'entreprise SUNPRO qui attend de lui une réponse rapide. Franck espère une meilleure offre de l'entreprise STARLOG. Cette dernière ne lui a toutefois encore rien proposé : Franck ne sait pas bien ce qu'il doit faire et résume ainsi la situation : « Soit j'accepte le travail que me propose SUNPRO, soit j'attends de voir ce que me propose STARLOG. Voici les possibilités qui s'offrent à moi. Si j'accepte le poste chez SUNPRO, je risque de passer à côté d'une meilleure offre de STARLOG. Si j'attends la réponse de STARLOG, je recevrai peut-être un refus et SUNPRO risque alors de ne plus rien me proposer non plus. Donc soit je manque peut-être une meilleure offre, soit je prends le risque d'attendre et je n'aurai finalement peut-être aucun travail. »

Franck est manifestement confronté à un dilemme. Sa réflexion revêt la forme d'un argument logiquement valable. Nous appelons cette forme d'argument – ce qui ne vous surprendra guère – un dilemme. Voici comment un dilemme est structuré :

Soit A soit B

Si A, alors C

Si B, alors D

Donc : Soit C, soit D

Nous pouvons facilement présenter la réflexion de Franck selon ce schéma :

Soit j'accepte le poste que me propose SUNPRO, soit j'attends la réponse de STARLOG.  
Si j'accepte le poste chez SUNPRO, je risque de manquer une meilleure offre de STARLOG.  
Si j'attends la réponse de STARLOG, je risque d'essayer un refus et SUNPRO risque aussi de ne plus me prendre.

Donc : Je manque peut-être une meilleure offre ou j'attends et je n'ai finalement plus aucune offre du tout.

Le dilemme est une forme d'argument habile pour empêcher quelqu'un de faire quelque chose. Dans l'exemple suivant, Pierre essaye d'empêcher son ami de démissionner de son poste et choisit pour cela la forme du dilemme.

### Exemple

Nicolas n'est pas content de son travail et aimerait démissionner. Pierre, un bon ami, essaye de l'en dissuader : « Si tu démissionnes, tu auras deux possibilités. Soit tu cherches un nouveau poste d'employé, soit tu t'installes à ton compte. Si tu travailles de nouveau comme employé, tu te retrouveras tôt ou tard dans la même situation qu'aujourd'hui. Si tu t'installes à ton compte, tu te retrouveras confronté à tellement de difficultés que tu seras malheureux. Tu seras donc finalement dans la même situation que maintenant ou tu seras peut-être plus malheureux encore. Tu ferais donc mieux de t'accommoder de la situation actuelle. »

Ces réflexions présentées sous la forme d'un dilemme donnent matière à réfléchir à Nicolas. La forme argumentaire du dilemme ne sert toutefois pas seulement à montrer des conséquences négatives. Elle peut, en effet, être aussi employée pour attirer l'attention sur des conséquences positives.

Nicolas pourrait, en effet, renvoyer efficacement la balle à son ami Pierre en construisant lui-même un argument de type dilemme dont les conséquences seraient positives. Il pourrait prendre la forme suivante :

### Exemple

Nicolas réagit à l'argument de Pierre (exemple ci-dessus) : « Tu as raison. J'ai le choix entre m'installer à mon compte ou me faire embaucher comme salarié par une autre entreprise. Si je travaille de nouveau comme employé pour une entreprise, je ferai peut-être la connaissance de nouveaux collègues sympas et je serai donc plus heureux. Si je m'installe à mon compte, je me lancerai de nouveaux défis ambitieux et cela me rendra plus heureux aussi. Dans les deux cas, je serai donc plus heureux. »

Si vous employez, comme Nicolas, un dilemme pour insister sur des conséquences positives ou des avantages, cet argument incontestable peut représenter un moyen efficace pour « vendre » votre idée, votre proposition ou votre produit. Un dilemme peut ainsi devenir un bon « argument de vente ». Sa force réside dans le fait que vous laissez à votre interlocuteur la liberté de choix. Vous lui donnez la possibilité de choisir entre deux alternatives qui auront pour lui des conséquences positives.

### Exemple

David argumente devant le client : « Il y a deux solutions possibles dans votre situation. Vous pouvez choisir notre produit SMALL ou notre produit BIG. Si vous choisissez le SMALL, vous avez entre les mains une solution compacte bon marché et rapide. Si vous optez pour le BIG, vous choisissez un produit sur mesure. Vous avez donc le choix entre une solution compacte bon marché et un produit sur mesure. Que préférez-vous ? »

Dans cet exemple, le dilemme est une argumentation élégante pour montrer les conséquences positives au client et lui laisser également la liberté de choix.

Voici une forme spéciale de dilemme célèbre tiré de l'Antiquité.

### Exemple

Un professeur de rhétorique de l'Antiquité a conclu un contrat spécial avec un de ses élèves : l'élève ne paiera pas ses heures de cours s'il ne gagne pas son premier procès. Une fois sa formation terminée, l'élève en question n'accepte aucune affaire. Le professeur demande toutefois à être payé. Pour recevoir son règlement, le professeur porte plainte contre l'élève. Au tribunal, l'élève se défend avec l'argument suivant : « Soit je gagne ce procès, soit je le perds. Si je le gagne, je n'aurai plus à payer mon professeur, car sa plainte sera alors rejetée. Et si je le perds, je n'aurai pas non plus à verser d'honoraires conformément au contrat qui me lie à mon professeur. Dans les deux cas, je n'aurai donc pas à payer mon professeur. »

De son côté, l'argument du professeur est le suivant : « Soit je gagne ce procès, soit je le perds. Si je le gagne, l'élève devra me payer, car le tribunal m'aura donné raison. Si je le perds, il devra aussi me payer en raison du contrat qui nous lie. Dans les deux cas, l'élève devra donc me payer. »

Cet argument constitue un cas spécial de dilemme. Il revêt la forme suivante :

Soit A soit pas A

Si A, alors B

Si pas A, alors B

B

On ne sait pas quel sera le résultat de cette querelle juridique. Mais il semble que le contrat contienne une contradiction. Sinon les deux partis ne pourraient pas argumenter de la même manière.

## Un faux dilemme

Un dilemme peut constituer un argument incontestable particulièrement efficace. Il peut aussi conduire à l'erreur et on parle alors de faux dilemme. Que se passe-t-il donc dans le cas du faux dilemme ?

Un argument présenté sous la forme d'un dilemme suppose qu'il ne reste à choisir qu'entre deux alternatives. Il existe donc une hypothèse de type « soit, soit ». Cependant, il se peut que notre choix ne se limite pas à deux possibilités. Si d'autres alternatives existent, il s'agit alors d'un faux dilemme. Dans l'exemple suivant, Benoît construit précisément un faux dilemme.

## Exemple

Benoît doit prendre une décision difficile. Il aimerait investir dans un bien immobilier dont il souhaiterait profiter lui-même. Il hésite entre un appartement en ville et une maison à la campagne. Voici son argumentation : « Soit je m'achète un appartement en ville, soit j'acquiers une maison à la campagne. Si j'investis dans un appartement et que je vis en ville, je devrai alors subir le bruit et l'agitation au quotidien. Si je m'installe à la campagne, je me sentirai isolé et j'aurai peu d'occasions de nouer des contacts. Je dois choisir entre le bruit et l'agitation de la ville ou le calme et l'isolement de la campagne. Je ferais peut-être mieux de rester dans mon appartement actuel. »

Il est tout à fait clair que Benoît pose ici un faux dilemme. Car les alternatives qu'il évoque ne sont pas les seules possibles et ne s'excluent pas mutuellement. Il faut, par ailleurs, se demander si les conséquences envisagées par Benoît sont bien réelles.

## Argumenter dans la pratique

Vous pouvez employer habilement un dilemme pour convaincre quelqu'un de votre idée ou de votre produit et déclencher une « décision d'achat ». Vous pouvez aussi utiliser un dilemme pour empêcher quelqu'un d'entreprendre une certaine action. Dans ce cas, vous devez attirer son attention sur les conséquences négatives.

Dans un dilemme, vous devez toujours vérifier précisément si les hypothèses sont valables. Sont-elles vraiment exhaustives ? Les conséquences sont-elles réelles ? Attention au risque de faux dilemme – tout ce qui semble plausible ne l'est pas forcément.

Si quelqu'un emploie un dilemme pour montrer des conséquences négatives, vous pouvez réagir efficacement en construisant un dilemme qui contient des conséquences positives (ou inversement) : une riposte élégante et professionnelle.

## Les preuves indirectes

---

Lorsque vous argumentez avec une preuve indirecte, vous faites comme si vous adoptiez une position qui contredit la vôtre. Vous en tirez toutefois la

conclusion que cette position n'est pas tenable. L'exemple suivant illustre ce propos dans la pratique.

### Exemple

Charles est accusé d'avoir cambriolé un supermarché et volé dix boîtes d'œufs en chocolat. Son avocat aimerait prouver que Charles n'a pas pu commettre les faits qui lui sont reprochés. Voici son argumentation : « Supposons que mon client ait commis les faits qui lui sont reprochés. Il aurait alors fallu qu'il puisse être présent sur les lieux au moment où le vol a été commis. Dix témoins différents peuvent confirmer que mon client n'était pas présent sur les lieux. Comme il est impossible de se trouver à deux endroits à la fois, il ne peut être l'auteur de ce cambriolage. Mon client est donc innocent. »

L'avocat emploie ce que l'on appelle une preuve indirecte pour convaincre le juge de l'innocence de son client. La preuve indirecte fait partie des arguments incontestables. Quel en est donc le principe ? Examinons pas à pas les différentes étapes de ce type d'argumentation.

Vous aimeriez montrer qu'une certaine affirmation ou opinion A (votre conclusion) est vraie. Vous argumentez alors en trois étapes.

Guide : La preuve indirecte

1. Vous commencez par supposer que A n'est pas vrai.
2. De cette supposition, vous tirez à l'aide d'un argument incontestable une conclusion, soit en contradiction avec la supposition, soit contenant une contradiction intrinsèque, soit tout simplement inacceptable.
3. Comme vous déduisez de la supposition de l'étape 1 une conclusion fautive ou intenable, vous pouvez en conclure que cette supposition doit être fautive. Et si cette supposition est fautive, alors l'affirmation initiale doit être vraie.

Comment l'argumentation de l'avocat s'intègre-t-elle dans ce schéma ? L'avocat aimerait montrer que Charles n'a pas commis les faits qui lui sont reprochés. (C'est le point de vue A, la conclusion.)

1. L'avocat commence par supposer que Charles a cambriolé le supermarché.
2. En s'aidant d'un autre argument, l'avocat déduit une contradiction de cette supposition. Son argument est le suivant : si Charles a commis le

cambriolage, il doit avoir été présent sur les lieux au moment des faits. Or, il ne se trouvait pas dans le supermarché. (Dix témoins indépendants peuvent le confirmer.) Donc il ne peut pas être l'auteur du cambriolage. (L'argument utilisé revêt la forme d'un argument de la négation de la conséquence.)

3. L'avocat déduit de cette contradiction que la supposition selon laquelle Charles est l'auteur du cambriolage doit être fautive. Charles est donc innocent.

On peut utiliser une preuve indirecte pour défendre efficacement son propre point de vue ou influencer sur un autre point de vue. Pour cela, il n'est pas toujours nécessaire de construire une contradiction. Pour employer une preuve indirecte, il suffit souvent de souligner des conséquences indésirables, comme dans l'exemple ci-après.

### Exemple

Un gros client souhaite confier toute sa publicité à la petite agence Maximal. Les responsables, Claire et Christine, s'entretiennent au sujet de cette offre.

Claire est contre et explique pourquoi : « Supposons que nous acceptions ce contrat, il faudrait alors consacrer plus de 50 % de notre capital à un seul client. Nous deviendrions alors très dépendants de ce client. Et si nous finissions par le perdre – tu sais comment les choses peuvent aller vite dans notre secteur, nous connaîtrions alors une baisse considérable de notre chiffre d'affaires que nous aurions du mal à compenser. Ces perspectives me semblent inacceptables. Nous ferions donc mieux de ne pas signer ce contrat, même si cela nous en coûte. »

Claire emploie une preuve indirecte pour justifier le fait qu'il ne faut pas signer le contrat avec le client. Dans son argumentation, elle souligne les risques potentiels qui, selon elle, rendent ce contrat inacceptable.

## Argumenter dans la pratique

On emploie des preuves indirectes pour justifier son propre point de vue et réfuter le point de vue contraire. Les preuves indirectes peuvent constituer de bons arguments. Car vous invitez votre interlocuteur à entreprendre avec vous un « voyage argumentaire ».

Si votre interlocuteur comprend les étapes de votre argumentation et les conclusions que vous en tirez, vous avez une grande chance de pouvoir le convaincre. Cet argument incontestable est, en effet, intéressant car votre tactique consiste à faire comme si vous acceptiez la perspective de votre interlocuteur. Vous commencez par une supposition qui contredit au premier abord votre propre affirmation.

L'efficacité de la preuve indirecte dépendra, bien sûr, des conclusions que vous tirez au fil de votre argumentation.

## Tous les arguments incontestables en bref

---

Nous vous avons présenté six arguments incontestables que vous pouvez employer dans différentes situations. Lorsque vous utilisez un argument incontestable, efforcez-vous de structurer le plus clairement possible votre argumentation. Cela montrera à votre interlocuteur que votre argument est fondé sur une preuve logique dont on ne peut pas remettre en cause l'exactitude. Pour attaquer un argument incontestable, il faut, en effet, mettre en doute les différentes hypothèses sur lesquelles il repose. Nous allons maintenant résumer une fois encore sous une forme schématique tous les arguments incontestables que nous vous avons présentés. Nous vous indiquerons, par ailleurs, brièvement quand les employer et quels sont leurs points faibles.

## L'argument de la confirmation de la condition

Si A, alors B

A

Donc : B

### **Exemple :**

Si Max déplace sa dame, il met le roi en échec.  
Max déplace sa dame.

Donc : Max met le roi en échec.

### **Quand l'employer ?**

Lorsque vous voulez montrer qu'un événement en provoquera sans aucun doute un autre.

Point faible : le rapport du propos « si, alors » n'est parfois pas acceptable.

## **L'argument de la conséquence de la négation**

Si A, alors B

pas B

Donc : pas A

### **Exemple :**

Si Paris se trouvait dans les Bouches-du-Rhône, alors Paris serait dans le sud de la France.  
Paris n'est pas dans le sud de la France.

Donc : Paris ne se trouve pas dans les Bouches du Rhône.

### **Quand l'employer ?**

Si vous souhaitez exclure une certaine possibilité ou bien la réfuter.

Point faible : le rapport du propos « si, alors » n'est pas acceptable.

### **L'argument « soit, soit »**

Soit A, soit B

pas A

Donc : B

### **Exemple :**

Soit nous partons maintenant, soit nous restons encore un peu.  
Nous ne partons pas maintenant.

Donc : Nous restons encore un peu.

### **Quand l'employer ?**

Lorsque vous souhaitez expliquer précisément les solutions possibles ou les options d'action pour une situation et opter pour une certaine solution.

Point faible : une hypothèse « soit, soit » trop forte (vision manichéenne).

## **La chaîne de raisonnement**

Si A, alors B

Si B, alors C

Si A, alors C

### **Exemple :**

Si la Corée accepte la proposition de négociation de la Banque mondiale, le cours des actions remontera en Corée.

Si le cours des actions remonte en Corée, cela stabilisera les marchés financiers en Asie.

Donc : Si la Corée accepte la proposition de négociation de la Banque mondiale, cela stabilisera les marchés financiers en Asie.

### **Quand l'employer ?**

Lorsque vous souhaitez construire de longues chaînes argumentaires nettes ou souligner clairement des rapports intéressants ou des conséquences importantes.

Point faible : les rapports des hypothèses « si, alors » ne sont pas acceptables.

## **Le dilemme**

Soit A, soit B

Si A, alors C

Si B, alors D

Donc : soit C, soit D

### **Exemple :**

Soit nous cédon, soit nous restons sur notre position.

Si nous cédon, nous perdons la face.

Si nous restons sur notre position, il n'y a aucune solution.

Donc : Soit nous perdons la face, soit il n'y a aucune solution.

### **Quand l'employer ?**

Quand vous souhaitez convaincre quelqu'un que votre idée ou votre produit sont bons et déclencher une « décision d'achat » ou lorsque vous voulez dissuader quelqu'un de faire quelque chose.

Points faibles : risque de provoquer un faux dilemme si l'hypothèse « soit, soit » est trop forte ; les rapports de l'hypothèse « si, alors » ne sont pas acceptables.

## **La preuve indirecte**

Vous voulez montrer qu'un propos ou un point de vue A (votre conclusion) est valable. Vous argumentez en trois étapes :

1. Vous commencez par supposer que A n'est pas vrai.
2. De cette supposition, vous déduisez à l'aide d'un argument incontestable une conclusion qui, soit est en contradiction avec la supposition, soit contient une contradiction intrinsèque ou est tout simplement inacceptable.
3. Comme vous déduisez de la supposition initiale une conclusion fautive ou intenable, vous pouvez en conclure que votre supposition de l'étape 1 doit être fautive. Et comme cette supposition est fautive, l'affirmation d'origine doit alors être vraie.

### **Exemple :**

Quelqu'un aimerait montrer que la victime X n'a pas pu être empoisonnée. Voici son argumentation :

Supposition : La victime aurait effectivement été empoisonnée.  
Si la victime avait été empoisonnée, on aurait trouvé des traces de poison dans son corps.  
Aucune trace de poison n'a été trouvée dans son corps.

Donc : La victime n'a pas été empoisonnée.

### **Quand l'employer ?**

Quand vous souhaitez justifier votre propre point de vue et réfuter parallèlement le point de vue contraire. Point faible : les étapes de l'argumentation peuvent être discutables.

## 4

# Les arguments forts et faibles : l'importance de l'expérience

Les arguments très vraisemblables, vraisemblables, ou assez plausibles sont ceux que nous rencontrons le plus souvent. S'ils apportent de nouvelles informations, ils cachent toutefois aussi des dangers.

Dans ce chapitre, vous découvrirez les différents arguments forts et faibles et vous apprendrez :

- quelles conclusions erronées peuvent leur être liées,
- comment examiner et vérifier vos arguments au préalable,
- comment éclairer les arguments des autres sous un jour critique,
- ce à quoi vous devez faire attention dans votre propre argumentation.

## Les arguments qui apportent de nouvelles informations

---

Les arguments les plus forts, quant à leur degré d'exactitude, sont les arguments incontestables. Lorsque les hypothèses sont vraies, il s'ensuit obligatoirement que la conclusion est également vraie. Ou, autrement dit, celui qui accepte les hypothèses doit aussi accepter la conclusion – pour des raisons purement logiques. Les arguments incontestables présentent toutefois aussi un « inconvénient » : ils ne nous fournissent généralement aucune information nouvelle. Nous avons déjà vu que dans un argument incontestable la conclusion est contenue dans les hypothèses.

Il en est autrement pour les arguments forts et les arguments faibles. Ces deux types d'argument élargissent nos connaissances en nous fournissant de nouvelles informations. En logique, on appelle communément les arguments forts des **arguments inductifs** ; pour les arguments faibles, on parle d'**arguments de plausibilité**.

Qu'est-ce que les arguments forts et faibles ont de particulier ? Contrairement aux arguments incontestables, les hypothèses n'appuient pas nécessairement la conclusion à 100 % mais jusqu'à un certain point seulement. Dans les arguments forts et faibles, il est logiquement possible que la conclusion soit fautive, même si les hypothèses sont toutes exactes. Voici un exemple apprécié des amateurs de logique :

Tout le monde voit des cygnes blancs.

Donc : Tous les cygnes sont blancs.

Dans cet argument, on en déduit d'après l'observation d'un certain nombre de cygnes blancs que tous les cygnes sont blancs. Il est toutefois logiquement possible que la conclusion soit fautive, bien que l'hypothèse soit vraie (tous les cygnes observés étaient effectivement blancs.)

En fait, il existe des cygnes noirs en Australie. Ce fait rend notre conclusion fautive. Les arguments forts et faibles n'appuient donc la conclusion que jusqu'à un certain point, les arguments forts la soutenant plus que les arguments faibles. Dans quelle mesure ? Dans les arguments forts, les hypothèses rendent la conclusion très vraisemblable, assez vraisemblable ou vraisemblable. Ce type d'argument sert précisément à conférer un certain degré de vraisemblance à un point de vue.

Dans les arguments faibles, les hypothèses ne soutiennent que très faiblement la conclusion. Cette dernière est uniquement plausible. Les arguments faibles constituent la forme la plus fragile des arguments employés au quotidien. Les hypothèses soutiennent la conclusion tant qu'il n'y a pas de preuves contraires ou de meilleurs arguments. Celui qui avance un argument faible tient peu compte de sa charge de la preuve.

L'interlocuteur ou la personne visée a toutefois la possibilité de poser des questions critiques qu'il peut tester à travers des arguments faibles.

- **Les arguments forts** : les hypothèses rendent la conclusion très vraisemblable, plutôt vraisemblable ou vraisemblable.
- **Les arguments faibles** : les hypothèses rendent la conclusion plausible.

Nous aimerions vous présenter dans ce chapitre les principaux arguments forts et arguments faibles ainsi que les risques de conclusion erronée qui leur sont liés. Ces informations vous aideront à examiner vos propres arguments au préalable, à les rendre inattaquables et à sonder efficacement les arguments des autres.

Pourquoi donc présenter les arguments forts et les arguments faibles dans un même chapitre ? Parce que, bien qu'ils soient parfaitement distincts, il existe des situations dans lesquelles les limites qui séparent ces deux types d'argument sont plutôt floues.

Nous commencerons par nous intéresser à deux formes caractéristiques d'argument fort tirées du domaine de l'argumentation statistique. Nous vous présenterons ensuite les dix principaux arguments faibles : l'argument d'autorité, l'argument d'analogie, l'argument causal, la confirmation et la réfutation des hypothèses, l'argument indice, l'argument des conséquences pratiques, l'argument avalanche, l'argument d'exemple, l'argument de gaspillage et l'argument règle.

## La généralisation statistique

---

Les généralisations sont très fréquentes dans la communication quotidienne. Nous tirons nos argumentations et nos conclusions de nos expériences. Voici un exemple.

### Exemple

Début décembre, Frédéric et Catherine prennent une décision. Ils ne passeront pas Noël à la maison cette année. Ils veulent partir en vacances. « Que dirais-tu de la Floride ? », propose Catherine. « Bonne idée », répond Frédéric, « je m'occupe des billets d'avion demain. » Le

lendemain soir, Frédéric revient déçu à la maison : « Je n'ai pas trouvé de billet d'avion. Je suis allé dans cinq agences de voyage, j'ai passé deux heures sur Internet et je n'ai pas trouvé de vol pour Miami. J'ai l'impression que tous les gens ont décidé de passer Noël en Floride cette année. Nous ferions mieux de rester chez nous. »

Dans son argumentation, Frédéric établit une généralisation : tous les vols pour Miami sont complets pour Noël. Il se fonde pour cela sur son expérience : ses recherches infructueuses. Même s'il n'a, bien évidemment, pas vérifié tous les vols possibles, il considère les données dont il dispose comme suffisantes pour en conclure que tous les vols sont complets. Frédéric établit ici une généralisation statistique. C'est la forme la plus simple de l'argument fort.

Les généralisations statistiques se présentent sous la forme suivante :

X pour cent des cas C observés ont la propriété Y.

Donc : X pour cent de C ont la propriété Y.

La conclusion affirme quelque chose qui concerne une quantité totale. Les hypothèses que cette conclusion justifie ne concernent toutefois qu'une quantité limitée, à savoir l'échantillon étudié ou les cas observés. Les hypothèses et la conclusion sont tous les deux des propos statistiques. La conclusion ne découle pas nécessairement de l'hypothèse mais cette dernière lui confère un certain degré de vraisemblance.

Vous vous demandez peut-être pourquoi on trouve dans ce schéma des expressions telles que « X pour cent » pour les généralisations statistiques. Comment intégrer l'exemple de Frédéric qui est aussi une généralisation statistique, mais sans indication de pourcentage, dans ce schéma ? C'est très simple : la généralisation de Frédéric est un cas spécial de ce schéma. Il suffit ici de remplacer « X pour cent » par « 100 pour cent », qui équivaut à « tous ». Nous pourrions alors représenter l'argument de Frédéric de la manière suivante :

Tous les vols (100 %) vers Miami sur lesquels j'ai cherché des places étaient complets.

Donc : Tous les vols (100 %) vers Miami sont complets.

Il existe un autre cas spécial de schéma si on remplace la valeur « X » par le chiffre 0, équivalant à « aucun ».

Les généralisations statistiques jouent aujourd'hui un rôle dans nombre de nos argumentations et réflexions. Nous rencontrons des généralisations statistiques partout où l'on essaye de repérer des comportements généraux en s'appuyant sur des données observées grâce auxquelles on aimerait établir des règles générales. Ceux qui réalisent des études de marché, les équipes commerciales et les responsables qualité recourent aux généralisations statistiques. L'exemple qui suit illustre une généralisation statistique relative à une assurance qualité dans une entreprise.

### Exemple

Dans l'entreprise Mobitel, un sondage a révélé que 5 % des nouveaux combinés présentaient un défaut de couleur. On en déduit que 5 % de la production journalière présente un défaut de couleur.

Cet exemple contient une généralisation statistique qui s'intègre parfaitement à notre schéma :

D'après un sondage, 5 % des nouveaux combinés téléphoniques présentent un défaut de couleur.

Donc : 5 % de tous les combinés téléphoniques produits quotidiennement présentent un défaut de couleur.

Les affirmations statistiques de l'exemple ci-dessus contiennent des indications de chiffres précises. Dans notre argumentation au quotidien, on est toutefois souvent confronté à des affirmations statistiques imprécises. Au lieu d'employer des valeurs numériques exactes, nous utilisons des expressions telles que « la plupart », « presque tous », « quelques », « au moins ». On pourrait ainsi tout à fait formuler l'argument de l'exemple ci-dessus d'une manière plus imprécise.

## Exemple

Un collaborateur du service production de Mobiltel répond au responsable de l'assurance qualité : « Nous avons examiné quelques combinés téléphoniques parmi ceux produits aujourd'hui et constaté des défauts de couleur. Nous supposons ainsi que la plupart des combinés présentent des défauts de couleur. »

Le collaborateur emploie une généralisation statistique. Il ne cite toutefois pas de pourcentage précis mais plutôt des termes tirés du langage de tous les jours pour indiquer un ordre de grandeur approximatif.

Les généralisations statistiques sont des arguments importants pour déduire un cas général à partir d'un nombre limité de cas. Contrairement aux arguments incontestables, ils ne sont absolument pas inattaquables et peuvent parfaitement échouer. D'où l'importance de faire soi-même très attention lorsqu'on emploie des généralisations statistiques ou lorsqu'on s'y trouve confronté. En examinant les erreurs possibles, nous pouvons établir une liste de questions critiques permettant de tester les généralisations statistiques et de les utiliser pour contre-argumenter.

## Les notions imprécises

La première source d'erreur réside dans les arguments statistiques contenant des propos qui associent des chiffres précis à des notions imprécises. Dans le cas le plus extrême, mais malheureusement très répandu, on trouve dans les affirmations statistiques des notions tellement imprécises que l'ensemble du propos devient sans valeur.

### Exemple

Un homme politique se plaint de l'augmentation du taux de la criminalité en France lors d'une réunion entre collègues du même parti : « Je suis certain que l'on pourrait mettre fin aux agissements de 90 % des voyous si nous faisons plus pour la sécurité intérieure. »

Comment arrive-t-on à ce chiffre de 90 % ? Sur quoi se base-t-il ? Qu'entend-on au juste par « voyou » ? L'orateur fait manifestement appel à des sentiments diffus de son auditoire, et non à sa raison.

Le problème de définition dans les propos statistiques est toujours présent d'une manière latente. Prenons, par exemple, le cas d'une statistique

relative au seuil de pauvreté dans un pays. Les propos statistiques varient considérablement selon ce qu'on entend au juste par pauvreté. Selon la définition considérée, le chiffre peut varier considérablement. Lorsqu'on indique une statistique relative au nombre de chômeurs dans un pays, il faut aussi se poser des questions : qui fait au juste partie des chômeurs ? Les intermittents du spectacle, qui ne travaillent pas en permanence, en font-ils partie ? Qu'en est-il de l'universitaire qui rédige de temps en temps un article pour un journal ? Et des personnes qui cherchent un emploi à mi-temps seulement ? Combien de temps reste-t-on dans les statistiques et pourquoi n'en fait-on plus partie à un moment donné ?

Considérons le cas suivant : vous lisez dans une statistique que 60 % des entreprises fortement orientées clients sont plus rentables que celles qui sont faiblement orientées clients. Il faut ici se demander d'abord : que signifie donc au juste « orienté clients » ?

Pour éviter l'erreur des notions imprécises, lorsque vous êtes confronté à des affirmations et des arguments statistiques, posez-vous les questions suivantes :

- Les notions contenues dans le propos sont-elles définies précisément ?
- Ou s'agit-il plutôt de notions floues et volontairement imprécises ?

## La fausse précision

On peut ajouter une autre source d'erreur lorsque des chiffres sont utilisés dans les propos statistiques et que l'on a de gros doutes sur la manière dont on est arrivé à ces chiffres. Dans de tels cas, les chiffres suggèrent une exactitude que l'on ne peut pas remettre en question. Lorsque des affirmations statistiques ne peuvent pas être vérifiées ou sont extrêmement douteuses, on risque alors une erreur de fausse précision. Cette erreur peut amener des personnes à accepter une information comme plus fiable qu'elle ne l'est en réalité. L'erreur est facile, car l'indication de chiffres précis suggère une base scientifique et donc exacte, garantie du sérieux et de la solidité de l'argument. Le risque d'erreur est encore plus grand lorsque des

notions imprécises sont associées à des chiffres précis, comme dans l'exemple suivant.

### Exemple

Denis est un conseiller en entreprise spécialisé dans les formations réservées aux dirigeants. Il explique à l'un de ses clients la principale cause des nombreux problèmes dans une entreprise : « Dans une entreprise, 80 % des difficultés ne sont que des problèmes de management ! Si nous arrivons à régler les problèmes de management, l'entreprise fonctionnera sans aucun doute mieux. »

D'où sort donc ce chiffre de 80 % auquel Denis fait référence ? De quelles difficultés est-il question au juste ? Le chiffre indiqué suggère une précision qui n'existe pas ou ne repose sur aucune base fondée. Soyez honnête : ne vous est-il jamais arrivé de citer un pourcentage pour conférer plus de poids à votre propos ?

Lorsque des statistiques affirment qu'il y a 150 000 SDF en France, ce chiffre est peut-être faux. Mais qui penserait à aller le vérifier ? De même, lorsqu'on affirme que 44 % des interruptions volontaires de grossesse sont dues à l'influence négative du conjoint, cela suggère aussi une exactitude que l'on ne vérifiera pas.

Lorsque des chiffres exacts vous sont cités dans des propos statistiques, soyez vigilant. Pensez à l'erreur possible de la fausse précision et posez-vous les questions suivantes :

- D'où proviennent les chiffres et informations mentionnés dans l'affirmation statistique ?
- Comment faire pour vérifier les informations données ?

## Des données insuffisantes

L'argument de la généralisation statistique est uniquement valable si le domaine examiné, que l'on utilise comme base pour en déduire une affirmation concernant le domaine dans son ensemble, est représentatif de l'ensemble en question. Et il n'est pas facile de savoir si un échantillon ou un certain nombre de cas étudiés est oui ou non représentatif. Il existe

toutefois deux critères importants ; si on en tient compte, les chances de représentativité sont alors plus nombreuses.

Premier critère : l'échantillon doit être suffisamment important ; un nombre suffisant de données doit être rassemblé. Si ce critère n'est pas rempli, on aboutit à une conclusion erronée des statistiques insuffisantes, troisième source d'erreur, liée à celle de la généralisation statistique. On appelle également cette conclusion erronée l'erreur de la conclusion hâtive.

Si l'on nous dit, par exemple, que les personnes appartenant à un groupe test qui boit une bière par jour risquent plus l'infarctus que celles appartenant à un autre groupe test qui ne boit pas, on peut supposer que c'est vrai. Mais si chaque groupe test ne compte que cinq personnes, cela constitue alors une base trop faible pour pouvoir en déduire une généralisation valable. La marge d'erreur est trop importante. Il se pourrait, par exemple, que les buveurs de bière ne soient pas tous des fumeurs et que ceux qui ne boivent pas soient, quant à eux, des fumeurs. On peut aussi imaginer que les membres du premier groupe test mènent une vie plus saine. Dans ce cas, le résultat de l'étude n'est tout simplement pas pertinent. Plus l'échantillon examiné est important, plus le résultat sera probant.

Cette conclusion erronée des statistiques insuffisantes est fréquente dans la vie quotidienne. On déduit souvent des généralisations à partir d'un petit nombre de cas observés.

### Exemple

Pierre travaille pour l'entreprise Global Contact. Il se sent frustré et en colère. Bien que les dirigeants semblent encourager leurs collaborateurs à faire des propositions concrètes pour améliorer les processus de travail au sein de l'entreprise, Pierre a l'impression qu'aucune de ses propositions n'est jamais mise en pratique. Il s'en plaint à un collègue : « Au cours des trois derniers mois, j'ai fait quatre propositions concernant des améliorations possibles. Et le chef de service a à chaque fois répondu que ma proposition n'était pas réaliste. Il refuse toutes les propositions que lui font ses collaborateurs. »

Pierre déduit de ses expériences personnelles malheureuses une conclusion (généralisation) selon laquelle toutes les propositions des collaborateurs sont refusées. Mais cette généralisation est-elle valable ? Pierre connaît-il tous les faits et données qui autorisent une telle généralisation ? Ou se contente-t-il d'exprimer sa propre frustration ?

Lors d'une généralisation statistique, posez-vous les questions suivantes pour éviter les conclusions hâtives :

- Un nombre suffisant de donnée a-t-il été rassemblé ?
- Un nombre suffisant de cas a-t-il été examiné ?
- L'échantillon étudié est-il suffisamment important ?

À partir de quand un échantillon peut-il donc être jugé suffisant ? Tout dépend en fait du domaine considéré. Il suffit parfois d'examiner deux ou trois cas, alors qu'il en faut dans d'autres circonstances des milliers. Il est, par exemple, difficile de déduire une information sur le comportement de vote de tout un pays à partir du vote de cinq électeurs. La base d'étude est alors trop petite et donc sans valeur. Lorsqu'on s'intéresse, en revanche, à l'élection du PDG d'une entreprise, l'interrogation de quelques personnes peut déjà constituer une bonne base pour en déduire une estimation fiable du résultat du vote.

Pour savoir si un nombre suffisant de cas a été étudié, il faut aussi tenir compte du degré de fiabilité auquel on aspire. C'est pourquoi certains arguments basés sur une base de données restreinte sont des arguments faibles utilisables, c'est-à-dire qu'ils rendent une conclusion plausible, même s'ils ne sont pas des arguments forts. Supposons, par exemple, que vous entrepreniez un voyage au Japon. Au cours de votre séjour, vous remarquez quelques spécificités propres au pays : lorsque des personnes sont présentées l'une à l'autre, elles échangent d'une manière solennelle leur carte de visite. Vous pouvez en déduire que cela fait partie du rituel de présentation japonais de remettre sa carte de visite dans ces occasions. Bien que vous ne disposiez pas de beaucoup de références, votre généralisation statistique peut représenter un argument faible raisonnable. Vos observations rendent votre conclusion plausible.

Le degré de fiabilité espéré dépend de ce qui est en jeu lorsqu'on commet une erreur en raison du nombre trop faible de cas étudiés. Le coût d'une éventuelle erreur détermine la quantité d'informations que nous considérons comme suffisante. Si le coût risque d'être élevé, nous aurons naturellement tendance à rassembler plus d'informations que s'il est faible.

## La statistique partielle

Pour qu'une statistique puisse être considérée comme suffisante, les cas étudiés doivent correspondre à un échantillon représentatif de l'ensemble. Cela nous conduit au deuxième critère déterminant de la généralisation statistique : les cas étudiés ou observés (les informations récoltées) doivent contenir suffisamment d'éléments différents.

### **L'échantillon est-il suffisamment grand et représentatif ?**

Il faut distinguer ce deuxième critère, relatif à la diversité de l'échantillon, du premier critère, relatif à la taille de l'échantillon. Un échantillon peut parfaitement posséder une taille adéquate, sans que les éléments qui le composent ne soient toutefois assez variés pour être considérés comme représentatifs de l'ensemble. Par exemple, si on interroge uniquement les collaborateurs masculins d'une entreprise qui emploie 30 % de femmes, le résultat risque de ne pas refléter la réalité.

Il est intéressant de savoir que la question du nombre de cas étudiés est moins importante que celle de la diversité de l'échantillon considéré. Une taille suffisante peut toutefois être considérée comme un facteur important (parfois même le plus important) pour garantir une diversité suffisante. Car si l'échantillon considéré est trop petit, sa diversité risque de ne pas être suffisante. L'échantillon devrait donc être choisi de telle sorte que les différents éléments qui le composent reflètent la diversité de l'ensemble. On ne peut jamais être certain de la représentativité d'un échantillon. On peut toutefois faire tout son possible pour éviter les éléments qui risqueraient de rendre l'échantillon peu représentatif. Si ce critère essentiel de la diversité suffisante n'est pas respecté, on commet alors l'erreur de la statistique partielle. L'exemple suivant illustre cette erreur classique.

#### Exemple

En 1936, Roosevelt et Landon étaient candidats à la fonction de Président des États-Unis. Pour déterminer qui gagnerait l'élection, le *Literary Digest* lança un grand sondage : plus de 10 millions de bulletins de vote furent envoyés et plus de deux millions de réponses furent reçues. La quantité d'informations récoltées était sans aucun doute suffisante. Le résultat du sondage était toutefois faux puisque c'était Landon et non Roosevelt qui était donné vainqueur. Comment expliquer cela ? Une des principales causes de cette erreur résidait dans le fait que les

noms des personnes interrogées avaient été choisis dans des annuaires et des fichiers des voitures immatriculées. Cela signifie que la tranche de population interrogée se composait de personnes pouvant s'offrir un téléphone ou une voiture ce qui ne correspondait pas à un échantillon représentatif. Le *Literary Digest* fit faillite peu après ce sondage. On ne sait pas si l'échec du sondage en fut la cause ou non.

L'erreur de la statistique partielle peut aussi prendre une forme plus subtile. C'est ce qu'illustre l'exemple suivant.

### Exemple

Au cours d'une enquête clients, on demande aux clients fidèles de l'entreprise X s'ils sont satisfaits des produits. Il en résulte un taux élevé de satisfaction. Pourtant c'est un résultat trompeur. Si l'on avait interrogé les clients en colère partis au cours des six derniers mois, le taux de satisfaction aurait été tout autre.

L'erreur de la statistique partielle n'existe pas que dans les enquêtes et les sondages, on y est souvent confronté au quotidien. De nombreux préjugés reposent, en effet, sur une statistique partielle. Il arrive souvent que l'on établisse des généralisations à partir d'un petit nombre de cas. On en arrive ainsi à des propos bien connus, tels que :

- Toutes les femmes sont...
- Tous les hommes politiques sont...
- Tous les développeurs informatiques sont...

Chaque membre du groupe se voit attribuer la même caractéristique. Les différences ne sont pas prises en compte et les membres du groupe « subissent » la généralisation. Les cas particuliers du groupe sont sciemment ignorés, après tout, on sait bien que...

Morale de l'histoire : en cas de généralisation statistique, posez-vous toujours la question suivante : les données et les cas étudiés sont-ils vraiment assez variés ? Les données sont-elles représentatives ?

### **Connaissances de base requises**

Nos connaissances de base jouent un rôle important dans l'évaluation de la force d'une généralisation statistique. Nous ne devons pas seulement étudier les hypothèses, mais aussi nous demander si les cas étudiés sont

vraiment représentatifs. Cela requiert des connaissances qui dépassent le contenu informatif des hypothèses. Si nous ne pouvons pas déterminer si un nombre suffisant de cas a été étudié ou si les cas étudiés étaient suffisamment variés pour être considérés comme représentatifs du résultat obtenu, nous ne pouvons pas non plus décider si un argument est fort ou faible. Cette dépendance par rapport aux connaissances de base est une caractéristique de tous les arguments forts et faibles. Personne ne peut, bien évidemment, exiger que nous acquérions ces connaissances de base à chaque fois que nous souhaitons apprécier un argument. Il suffit que nous soyons conscients des questions critiques que nous pouvons poser pour tester la force d'un argument. Ceci permet de contourner élégamment de nombreux pièges.

Les erreurs observées peuvent naturellement survenir avec tous les arguments forts et faibles que nous allons vous présenter et pas seulement en cas de généralisation statistique. Il existe toujours le risque de rassembler trop peu de données ou des données partiales.

## Argumenter dans la pratique

Nous employons la généralisation statistique lorsque nous souhaitons déduire un fait ou une règle générale à partir d'un nombre limité de cas observés. Faites attention aux éventuelles faiblesses de cette forme d'argument : notions floues, fausse précision, quantité de données insuffisante, partialité. Vous pouvez mettre à jour ces faiblesses en vous posant les questions suivantes :

- Les notions évoquées dans l'argument sont-elles définies clairement ?
- Comment peut-on arriver aux chiffres et aux informations auxquels il est fait référence dans les affirmations statistiques ?
- Un nombre suffisant de données et d'expériences a-t-il été rassemblé ?
- Les données et les cas étudiés sont-ils vraiment assez variés ?

## Le syllogisme statistique

---

Contrairement à la généralisation statistique, où l'on déduit une règle générale à partir de cas particuliers, dans le type d'argumentation que nous allons vous présenter maintenant, il s'agit plutôt de déduire un cas particulier à partir d'une règle générale.

### Exemple

Dans le service clientèle de la Banque directe 500, Bruno a remarqué une petite erreur en vérifiant les fichiers clients en vue de la préparation d'un prochain mailing. Il y a, en effet, un client du nom de Keiko Sommer pour lequel il n'est pas précisé s'il s'agit d'un homme ou d'une femme. Comment doit-il donc s'adresser au client en question ? Bruno demande à son collègue Denis ce qu'il doit faire. Denis lui répond : « Je n'ai encore jamais entendu ce prénom. Mais il s'agit sûrement d'un prénom masculin. Dans les langues européennes, les prénoms masculins se terminent souvent par un « o ». Keiko Sommer doit être un homme. »

Denis en arrive à la conclusion que Keiko Sommer doit être un homme. Il fonde sa conclusion sur l'hypothèse selon laquelle, dans les langues européennes, les prénoms qui se terminent par un « o » sont masculins. La forme d'argument qu'utilise Denis s'appelle un syllogisme statistique.

Dans un syllogisme statistique, on fonde un cas particulier en se référant à une règle générale. Sa forme est la suivante :

X % des cas (éléments) C possèdent la propriété G.  
A est un cas (élément) C.

Donc : A possède la propriété G.

X peut être remplacé par un nombre compris entre 0 et 100. C peut être remplacé par un cas ou un élément au choix et G représente une propriété au choix. La lettre « A » remplace n'importe quel élément du groupe C (cas ou éléments).

Comment l'argument de Denis s'intègre-t-il à ce schéma du syllogisme statistique ? Nous pouvons le reconstruire de la manière suivante :

Les prénoms qui se terminent par « o » dans les langues européennes sont toujours des prénoms masculins.

Le prénom « Keiko » se termine par un « o ».

Donc : « Keiko » est un prénom masculin.

La première hypothèse de Denis est une généralisation. Cette dernière ne comprend pas de pourcentage contrairement à notre précédent exemple. Ce n'est pas indispensable. Dans un syllogisme statistique, il est possible de n'indiquer que des ordres de grandeur approximatifs. C'est la règle dans notre argumentation de tous les jours. On emploie alors des expressions, telles que :

- Quasiment tous les C sont G.
- La plupart des C sont G.
- La majorité des C sont G.
- Un gros pourcentage de C sont G.
- Seuls quelques C sont G.
- Peu de C sont G.
- Il est très rare que des C soient G.

Denis utilise le mot « toujours » dans son argument. Dans sa deuxième hypothèse, il suppose que le nom « Keiko » représente un cas particulier de sa généralisation. Ce qui est vrai en général doit aussi l'être en particulier. Denis en déduit donc qu'il doit s'agir d'un prénom masculin.

L'argument de Denis est un argument fort. Il est clair que les hypothèses ne soutiennent pas nécessairement la conclusion. Car il est envisageable que la conclusion soit fausse alors que les hypothèses sont vraies. Les hypothèses rendent toutefois la conclusion plutôt vraisemblable. Dans tous les cas, il y a plus de chances que la conclusion soit vraie que de chances qu'elle soit fausse. On peut donc supposer raisonnablement que Keiko Sommer est un homme.

Les syllogismes statistiques sont au cœur de nos réflexions quotidiennes. Par exemple, l'Italie est réputée pour son beau temps, nous nous attendons donc à ce qu'il fasse beau lorsqu'on va en Italie. Quant aux discussions salariales, nous nous attendons toujours à des négociations difficiles, car, jusqu'ici, nous avons constaté que les négociations étaient plutôt difficiles. De même, lorsque nous introduisons des changements dans l'entreprise, nous nous attendons à de la résistance, car c'est ce qui se produit face à la plupart des changements.

## Comment appuyer un syllogisme statistique

Reprenons notre exemple, Denis ajoute en partant : « Regardons si Keiko Sommer a souscrit une quelconque assurance chez nous. 80 % des clients qui ont souscrit une assurance chez nous sont, en effet, des hommes. » Denis vérifie tout de suite et, en effet, Keiko Sommer fait partie des clients qui ont souscrit une assurance auprès de la banque 500.

De ce fait, on peut en déduire un autre syllogisme qui renforce la thèse selon laquelle Keiko Sommer est bien un homme. Nous allons examiner cet argument de plus près, car il nous permet d'obtenir quelques informations précieuses sur les éventuels points faibles des syllogismes statistiques. Commençons d'abord par reconstruire l'argument :

80 % des clients qui ont souscrit une assurance via la banque 500, sont de sexe masculin. Keiko Sommer est un client qui a souscrit une assurance via la banque 500.

Donc : Keiko Sommer est vraisemblablement de sexe masculin.

Cet argument est assez raisonnable. Les hypothèses rendent la conclusion très vraisemblable. De quoi dépend donc la force d'un syllogisme statistique ? De la valeur par laquelle nous pouvons remplacer « X » dans notre schéma. N'oubliez pas qu'il ne doit pas s'agir nécessairement d'une valeur numérique, mais qu'il peut aussi s'agir d'un ordre de grandeur approximatif :

- Si  $X$  avoisine 100, l'argument est alors très fort. Les hypothèses appuient très fortement la conclusion.
- Si  $X$  est égal à 50, les hypothèses soutiennent autant la conclusion que sa négation.
- Si  $X$  est inférieur à 50, les hypothèses ne soutiennent pas la conclusion mais plutôt la négation de la conclusion, donc « A n'est pas G ».
- Si  $X$  est proche de 0, les hypothèses soutiennent fortement l'affirmation « A n'est pas G ».

La force d'un syllogisme statistique ne dépend pas seulement de la valeur  $X$ , mais aussi des informations importantes prises en compte pour justifier l'exactitude de la conclusion. Pour bien comprendre cela, revenons à notre exemple : imaginons que Denis découvre que Keiko Sommer fait partie des clients qui ont investi dans un des fonds d'investissement orientés écologie et éthique émis par la banque 500. Une statistique indique que seulement 10 % des investisseurs dans ce fonds éthique sont des hommes. On peut alors en déduire le syllogisme statistique suivant :

4 % seulement des investisseurs du fonds éthique sont des hommes.  
Keiko Sommer a investi dans le fonds éthique.

Donc : Keiko Sommer n'est très vraisemblablement pas un homme.

Nous disposons maintenant de trois arguments raisonnables. Deux nous amènent à la conclusion que Keiko Sommer est un homme, le troisième à celle qu'il n'est pas un homme. Que devons-nous en déduire ?

### Récoltez des informations

Lorsque vous employez un syllogisme statistique, vous devez, dans la mesure du possible, tenir compte de toutes les informations pertinentes (information complète). Dans notre exemple, il s'agit de considérer toutes les informations qui peuvent nous aider à savoir si Keiko Sommer est un homme. Denis regarde donc si les clients qui ont souscrit une assurance via la banque 500 et ont investi dans le fonds éthique sont plutôt des femmes ou

des hommes. Il découvre alors que seuls 3 % de ce groupe de clients sont des hommes. D'où le syllogisme statistique suivant :

3 % de tous les clients qui ont souscrit une assurance via la banque 500 et investi dans le fonds éthique sont des hommes.

Keiko Sommer a souscrit une assurance via la banque 500 et investi dans le fonds éthique.

Donc : Keiko Sommer n'est très vraisemblablement pas un homme, mais une femme.

Ce complément d'informations amène donc Denis à la conclusion que Keiko Sommer est très vraisemblablement une femme. Il reste malgré tout le fait que son prénom est masculin. Cela perturbe quelque peu Denis. Mais son dîner dans un restaurant japonais le soir même met définitivement fin à son hésitation lorsqu'il fait la connaissance d'une serveuse du nom de Keiko. C'est effectivement un prénom féminin courant au Japon.

Conclusion : Les syllogismes statistiques sont incorrects lorsqu'on ne tient pas compte de toutes les informations pertinentes qui peuvent influencer la probabilité de la conclusion. Pour déterminer si une information est pertinente, vous devez « activer » vos connaissances de base et vous demander : quelles sont toutes les informations qui peuvent influencer l'exactitude de la conclusion ?

Nous ne pouvons bien sûr pas être certains que toutes les informations ont bien été prises en compte. Nous devons souvent prendre des décisions rapidement en nous limitant aux informations dont on dispose. Nous pouvons toutefois nous demander si des informations importantes n'ont pas été négligées. Un moment de réflexion peut s'avérer utile. Nous devons vérifier que des informations cruciales n'ont pas été ignorées par négligence ou en raison d'idées préconçues – sous peine d'aboutir rapidement à une erreur de raisonnement, comme dans l'exemple suivant.

### Exemple

LogoZing aimerait gagner une entreprise japonaise comme client. Antoine, le directeur, explique la stratégie d'argumentation à employer : « Nous devrions essayer de convaincre la direction de Nakamura en lui montrant qu'elle pourra augmenter ses profits si elle nous choisit comme partenaire. Et le profit est la principale mesure de la réussite des entreprises. »

L'argument d'Antoine cache le syllogisme suivant :

Le profit est la principale mesure de la réussite des entreprises.  
Nakamura est une entreprise.

Donc : Pour Nakamura, le profit est vraisemblablement la principale mesure de la réussite.

Antoine oublie toutefois que Nakamura est une entreprise japonaise. Pour les entreprises japonaises, la part de marché joue traditionnellement un rôle extrêmement important, voire plus important encore que le profit.

## Argumenter dans la pratique

Employez un syllogisme statistique pour montrer que ce qui est vrai ou faux d'une manière générale l'est aussi dans un cas particulier.

Testez cette forme d'argumentation en posant les questions suivantes :

- L'hypothèse statistique incluse dans l'argument est-elle raisonnable et acceptable ?
- Toutes les informations pertinentes ont-elles été prises en compte ?
- Des informations importantes ont-elles été négligées ?

## L'argument d'autorité

---

Que ce soit dans les discussions quotidiennes, les réunions ou les débats en public, celui qui peut étayer ses arguments avec des avis d'experts ou des études scientifiques possède un sérieux atout entre les mains.

Voici l'exemple d'Arthur qui se lance dans une explication sur les bienfaits de la sieste.

### Exemple

« C'est bien ce que je pensais ! », dit Arthur en jetant un regard triomphant à sa femme, « Une petite sieste le midi est vraiment bénéfique. C'est indiscutable : celui qui fait une petite sieste

travaille mieux... » Des scientifiques ont prouvé que ce petit temps de sommeil supplémentaire n'était en aucun cas du temps de perdu – bien au contraire ! L'interprétation de signaux biologiques, tels que les fonctions cardiaque et cérébrale, chez des personnes test a clairement montré qu'un petit somme sur le lieu de travail améliore la performance intellectuelle, la mémoire et la fonction cardiaque. Maintenant tu comprends certainement pourquoi il faut que je fasse un petit somme après le déjeuner. »

Arthur essaye de convaincre sa femme qu'un petit somme est bon pour la santé. Il justifie son propos en faisant référence à des recherches effectuées par des scientifiques. Il emploie ce que l'on appelle un argument d'autorité.

## Un avis d'expert

La référence aux experts est utile : chacun de nous dépend dans une certaine mesure des conseils que lui donnent les experts. Le dentiste nous conseille de nous faire soigner deux dents parce qu'elles sont cariées. Le designer se renseigne auprès de l'ingénieur sur les propriétés de certains matériaux et les procédés de fabrication. L'avocat nous conseille de chercher d'abord à trouver un accord à l'amiable avec le voisin. Voici plusieurs cas où on se laisse convaincre par un expert de faire ou ne pas faire certaines choses. Les avis d'experts nous servent à justifier des points de vue et des affirmations plutôt que de fournir des preuves et des raisons. Ces arguments d'autorité peuvent être des arguments raisonnables et utilisables, bien qu'ils soient, dans la plupart des cas, faibles.

Le recours à l'avis d'experts se fonde sur notre expérience selon laquelle les experts ont généralement raison lorsqu'ils énoncent des propos concernant un sujet dans lequel ils sont reconnus en tant qu'autorité. La référence à des experts n'est pas réservée à des personnes. Des institutions ou des écrits peuvent aussi faire office d'autorité : le prêtre justifie le devoir d'amour du prochain en se référant à la Bible. Les hommes politiques justifient une modification des lois en invoquant un rapport d'expertise. Les dirigeants justifient une décision en se référant à une étude de rentabilité du service financier. Par expert, nous n'entendons pas seulement un spécialiste dans un certain domaine scientifique. Un expert est une personne qui se trouve dans une position de connaissance particulière, soit en raison de ses expériences, soit en raison de ses connaissances pratiques et théoriques.

## Exemple

L'entreprise AlphaZet aimerait établir le contact avec une entreprise chinoise en vue de négocier une éventuelle *joint-venture*. Le directeur en discute avec un employé qui a vécu deux ans en Chine.

Les expériences de l'employé peuvent servir « d'avis d'expert », même si l'employé en question n'est pas un expert dans le sens de « spécialiste scientifique ». L'argument d'autorité suit le schéma suivant :

X est un expert dans le domaine Z.  
X explique que le propos A est vrai.  
Le propos A fait partie du domaine Z.

Donc : Le propos A est probablement vrai.

La partie hypothèses de ce schéma vous permet de mesurer les conditions du succès importantes pour qu'un argument d'autorité soit utilisable : le propos A, qui doit être justifié, doit faire partie du domaine d'expertise de l'expert et l'expert(e) nommé(e) devrait effectivement être compétent dans ce domaine. Même si ces conditions sont remplies, les arguments d'autorité ne demeurent que des arguments de plausibilité. Ils déplacent la charge de la preuve du côté de celui qui aimerait établir une affirmation contraire.

## Exemple

Deux designers de la société Robo, Laurent et Christian, discutent du matériau le plus adapté à leur nouveau produit : le plastique ou le métal. Laurent pense que le plastique serait le meilleur matériau : « J'ai demandé à nos ingénieurs et tous ont répondu que le plastique serait meilleur que le métal. Je pense que nous devrions donc utiliser du plastique. »

Laurent emploie un argument d'autorité pour appuyer la conclusion selon laquelle le plastique est un matériau mieux adapté que le métal au nouveau produit. Reconstruisons son argument à l'aide de ce schéma :

Nos ingénieurs sont des experts dans le domaine des matériaux.  
Les ingénieurs expliquent que le plastique est mieux adapté que le métal au nouveau produit.  
Leur affirmation concerne le domaine des matériaux.

Donc : Le plastique est mieux adapté au nouveau produit que le métal.

Si Christian continue toutefois à penser que le métal serait meilleur que le plastique, c'est alors à lui qu'incombe la charge de la preuve. La situation serait plus épineuse si les ingénieurs n'étaient pas tous du même avis. Dans une argumentation, il ne suffit donc pas de se référer à des avis d'experts. En cas d'avis contradictoires, il faut approfondir la recherche. L'argument d'autorité peut donc être judicieux, mais si vous avez en tête un argument incontestable ou fort, vous devez l'utiliser en priorité. Car les experts peuvent, d'une part, parfaitement poursuivre des intérêts secrets qui influencent leur opinion et on peut, d'autre part, trouver des prétendus experts pour toutes les affirmations. C'est pourquoi il faut toujours examiner les arguments d'autorité d'une manière extrêmement critique. Il existe, en effet, quelques erreurs courantes propres aux arguments d'autorité et qui transforment un argument faible en argument nul :

- **de prétendus experts** : l'expert cité n'est absolument pas un expert.
- **une référence vague** : dans l'argument, la référence à l'expert ou au domaine d'expertise est vague.
- **une mauvaise interprétation** : le point de vue de l'expert est falsifié.

Nous allons nous intéresser maintenant à ces trois sources d'erreur possibles.

### **De prétendus experts**

La première erreur est la suivante : on se réfère à un expert pour appuyer une conclusion dans un domaine dans lequel le prétendu expert n'a aucune autorité. Lorsqu'une personne est un expert reconnu dans un certain domaine, cela ne signifie pas pour autant que son autorité vaut pour d'autres domaines.

Cette erreur constitue un phénomène caractéristique du monde des médias. Les chanteurs, les acteurs et les sportifs qui peuvent sans aucun doute être considérés comme des experts dans leur domaine – sont souvent interrogés sur des thèmes pour lesquels ils ne font absolument pas figure d’experts. L’autorité de ces éminentes personnalités ne repose alors pas sur des connaissances spécifiques, mais sur leur popularité. Cette dernière confère une grande valeur à leur opinion. Ce n’est pas pour rien que des personnalités influentes sont considérées comme d’importants faiseurs d’opinion. Les propos d’un acteur ou d’un sportif dans une émission consacrée à la régulation des marchés financiers pourraient avoir plus d’impact que ceux du ministre de l’Économie sur le même thème – en supposant que ce dernier soit, bien évidemment, un expert de la politique économique.

### **Une référence vague**

La deuxième erreur dans l’argument d’autorité naît ainsi : la référence à l’expert est tellement vague que, soit il n’est pas nommé, soit le domaine d’expertise pertinent demeure non identifié. C’est ce qui se passe dans le cas suivant.

#### **Exemple**

Monsieur Leport, expert en économie, est amené à répondre à la question suivante lors d’un débat public : « Notre système social est-il encore finançable ? ». Voici sa réponse : « Il est clair que l’on ne peut pas continuer ainsi avec notre système de retraites. D’éminents experts pensent qu’une réforme des retraites est indispensable. »

Monsieur Leport plaide donc en faveur d’une réforme du système de retraites et pour justifier son propos, il se réfère à « d’éminents experts ». Ici, non seulement les experts en question ne sont pas nommés, mais on ne connaît pas non plus leur domaine d’action. Une telle référence à des experts peut toutefois convaincre le public, en particulier s’il a déjà tendance à se rallier à l’opinion de celui qui argumente. La référence à des experts confirme alors l’opinion énoncée. On suggère au public que celui qui argumente est soutenu par un groupe de spécialistes qui peuvent appuyer sans problème sa conclusion avec une autorité scientifique. C’est pourtant un argument nul par excellence. La bonne réaction dans un tel cas

est naturellement de poser une question précise : Qui sont au juste les experts ? Quel est donc leur domaine d'expertise ?

### **Une mauvaise interprétation**

Une troisième erreur est possible lorsqu'on interprète mal ce que l'expert a dit. Vous savez que les experts s'expriment souvent dans une langue incompréhensible, tout au moins pour les profanes, et incluent dans leurs propos des restrictions et des qualifications. Lorsqu'on restitue l'avis des experts quelque temps après, il peut facilement arriver que l'on altère, déforme ou simplifie leurs propos.

#### **Exemple**

Dans une discussion sur les dangers des jeux vidéo violents, un scientifique (psychologue) explique qu'il existe, certes, jusqu'ici quelques indices, mais pas de preuve claire, indiquant que les jeux vidéo aux contenus violents induisent des comportements violents. Plus tard, on lira dans un article de journal que le scientifique en question a dit qu'il n'existe pas de preuve indiquant que les jeux vidéo entraînent une augmentation de la violence.

La transcription du propos du scientifique laisse entendre qu'il n'y aurait, non seulement aucune preuve claire, mais aussi aucun indice montrant que les jeux vidéo avec un contenu violent entraînent une augmentation de la violence. Il s'agit d'une simplification grossière du propos du scientifique. Lorsque vous êtes confronté à des arguments d'autorité, vous devez vous demander : peut-on vérifier ce que l'expert a réellement dit ? Est-il possible qu'il ait été fait abstraction de restrictions importantes lorsqu'on a cité l'expert ? Le propos de l'expert était-il clair ?

### **Des études scientifiques**

Une variante volontiers utilisée des arguments d'autorité est la référence à des études scientifiques ou des résultats de recherches. Ce type d'argumentation revêt alors la forme suivante :

L'étude X a montré que le fait H existe.

Donc : Le fait H existe.

Cette version de l'argument d'autorité est souvent introduite par les expressions suivantes :

- Des études indiquent que...
- Les derniers résultats de la recherche prouvent que...
- Une étude de l'université X a clairement montré que...
- Lors d'une enquête, il a été découvert que...

Les résultats scientifiques sont synonymes de prestige. Ce qui a été prouvé dans une étude scientifique a une grande valeur dans notre société de la connaissance. Pourtant ce n'est pas parce qu'une affirmation ou une conclusion est le résultat d'une étude scientifique qu'elle est forcément exacte. Diverses difficultés peuvent, en effet, être liées aux études et recherches scientifiques :

1. Tout d'abord, il y a des bonnes et des mauvaises recherches. La simple publication d'une étude scientifique ne nous dit rien sur la qualité du résultat de la recherche.
2. Une seule étude n'est pas très pertinente. Mieux vaut se demander si le résultat a été confirmé par d'autres chercheurs. La reproductibilité des résultats de la recherche est précisément caractéristique d'une bonne recherche.
3. Les études ne nous donnent pas de preuves formelles. Elles appuient les conclusions jusqu'à un certain point ou les rendent vraisemblables. Les données qui sont à la base d'une étude doivent toujours être interprétées. On pourrait donc imaginer une introduction semblable à celle-ci : « Selon l'interprétation des données par les auteurs de l'étude, il est vraisemblable que... »

4. Des résultats de recherches justes, objectifs et non influencés ne sont qu'un idéal : les intérêts, les valeurs et les préférences du chercheur influencent toujours les résultats.
5. Il faut toujours se demander dans quelle mesure les résultats de la recherche sont fidèles à la réalité. Les recherches ont généralement lieu dans des conditions de laboratoire, c'est-à-dire des conditions artificielles particulières.
6. Les résultats des recherches peuvent changer. Ce qui passe aujourd'hui pour un fait prouvé peut tout à fait ne plus être vrai demain.

## Argumenter dans la pratique

Du point de vue de l'argumentation logique, les arguments d'autorité sont plutôt des arguments faibles. Ils peuvent toutefois être très puissants lorsqu'on les emploie dans les entretiens et les discussions. Pourquoi ?

Lorsque vous employez un argument d'autorité dans lequel vous citez un expert ou une étude scientifique, vous édifiez un autre front d'argumentation. Votre interlocuteur doit alors argumenter, non seulement contre vous, mais aussi contre l'expert cité. Et cela peut le mettre dans une situation difficile, car on hésite souvent à mettre en doute les experts. Qui se hasarderait à considérer la recherche d'un professeur, voire d'un groupe de professeurs, comme fausse ou peu pertinente ? L'interlocuteur pourrait parfaitement employer un argument contraire en citant d'autres experts. Il est sans doute facile de trouver un expert qui a précisément affirmé le contraire.

Pour tester un argument d'autorité, vous pouvez poser toute une série de questions critiques :

- X est-il vraiment un expert du domaine Z ?
- X a-t-il vraiment affirmé le propos A ?
- Le propos A fait-il vraiment partie du domaine d'expertise Z de l'expert ?

- A correspond-il aux autres éléments énoncés par l'expert ou ce dernier se contredit-il ?
- Le propos A est-il cohérent avec ce que nous connaissons du domaine Z ?

Tout comme il est important de vérifier le statut d'expert d'une personne, il faut aussi vérifier la fiabilité de l'argumentation pour les études scientifiques grâce à toute une série de questions critiques :

- Sur quelle source se base celui qui argumente lorsqu'il fait référence à des études scientifiques ?
- Comment juger la qualité de l'étude ?
- L'étude a-t-elle été effectuée et vérifiée par d'autres chercheurs depuis ?
- Certaines études ont-elles donné d'autres résultats ?
- Est-il possible que l'étude ait été modifiée ?
- Les résultats de l'étude sont-ils transposables à la réalité ?
- Peut-on facilement généraliser les résultats ?

## L'argument d'analogie

---

Dans les arguments d'analogie, on se base sur la similitude entre différents faits pour appuyer un certain point de vue ou une certaine conclusion.

### Exemple

Dans la salle d'assemblée, le représentant du gouvernement explique pourquoi il a été décidé d'envoyer des soldats dans une région en crise au Proche-Orient : « Nous n'avons pas d'autre choix pour des raisons humanitaires. Lorsque quelqu'un tombe dans l'eau, on ne peut pas rester là sans bouger et regarder la personne se noyer. On intervient sans hésiter. C'est la même chose ici pour cette décision difficile visant à sauver des vies humaines dans la population civile. »

Le représentant du gouvernement emploie dans son discours un argument tout à fait spécial pour justifier la décision du gouvernement d'envoyer des troupes dans la région en crise. Il s'agit d'un argument d'analogie.

Ce type d'argument est un outil efficace pour mettre les auditeurs de son côté ou attaquer un point de vue. Le cœur de l'argument d'analogie est une comparaison établie entre plusieurs cas, ou une similitude entre différentes situations. Les arguments d'analogie sont des arguments de plausibilité, donc faibles.

L'argument d'analogie est construit selon le schéma suivant :

La situation (cas, fait) S1 est similaire à la situation (cas, fait) S2.  
A est vrai (faux) dans S1.

Donc : A est vrai (faux) dans S2.

Nous pouvons reconstruire l'argument du représentant du gouvernement à l'aide du schéma suivant :

Dans une situation d'urgence, on doit aider celui qui est en train de se noyer.  
La situation actuelle dans la région en crise au Proche-Orient est similaire à une situation d'urgence.

Donc : On doit aider les personnes qui se trouvent dans la région en crise en envoyant des soldats.

L'argument d'analogie repose sur une analogie – qui l'aurait deviné ! Dans une analogie, il s'agit de comparer deux éléments ou situations différentes. En établissant cette comparaison, on note certaines similitudes entre des éléments ou des situations. Deux situations ou éléments sont analogues lorsqu'elles présentent des points de similitude. Dans la deuxième hypothèse de son argument, le représentant du gouvernement établit une analogie entre la situation dans la région en crise et la situation d'urgence de celui qui est en train de se noyer. Dans sa première hypothèse, il précise que l'on doit aider une personne qui se noie. En ajoutant la deuxième hypothèse, il en déduit que l'on doit aussi aider les personnes qui se trouvent dans la région en crise.

Le cas suivant illustre un exemple d'argument d'analogie précisément construit selon notre schéma. Il est issu du domaine de la recherche

médicamenteuse.

### Exemple

Les rats sont très similaires aux êtres humains d'un point de vue physiologique. Le médicament X n'a aucun effet secondaire indésirable sur les rats, il n'en aura donc pas non plus sur les hommes.

L'affirmation centrale de l'analogie et la première hypothèse est que les rats sont très similaires aux hommes d'un point de vue physiologique. La deuxième hypothèse est qu'il n'y aurait aucun effet secondaire si l'on administrait le médicament X à des rats. On en déduit alors que le médicament en question n'aurait pas d'effet secondaire non plus sur les hommes.

Les arguments d'analogie peuvent, certes, constituer des arguments utilisables, mais leur pouvoir de persuasion repose sur la force de l'analogie utilisée dans l'argument. Le problème consiste donc à déterminer le degré de pertinence de la similitude énoncée. La question centrale est la suivante : Les éléments ou situations comparés sont-ils vraiment comparables ? La situation d'une personne en train de se noyer peut-elle être comparée à celle d'une région en crise, comme le fait le représentant du gouvernement dans son argument ?

### **Les similitudes sont-elles pertinentes ?**

La force de l'argument d'analogie dépend de la pertinence des similitudes. Plus il existe de similitudes pertinentes, plus l'argument est fort. Qu'en est-il de notre argument issu de la recherche médicamenteuse ? Les rats et les hommes ne se ressemblent naturellement pas sur de nombreux points. Pour ce qui nous intéresse, c'est-à-dire l'effet d'un médicament, ce sont les propriétés physiologiques d'un organisme qui sont pertinentes. Sur ce point particulier, les rats et les hommes sont similaires. Cet argument est donc un argument d'analogie très fort.

Il est souvent difficile de déterminer si les similitudes sont pertinentes ou non. Il est clair que des réflexions logiques ne suffisent pas pour éclaircir la question de la pertinence. Des connaissances factuelles sont, en effet, nécessaires. Dans notre exemple, il nous faut des connaissances dans les

domaines de la biologie et de la chimie pour savoir quels sont les facteurs pertinents par rapport à l'effet d'un médicament.

## **Les stratégies contre les arguments d'analogie faibles**

Les arguments d'analogie sont toujours incorrects lorsqu'il n'existe pas de similitudes pertinentes. C'est pourquoi l'argument du représentant du gouvernement semble reposer sur une base bancale. Car un des points sensibles de son argument se trouve précisément être la similitude établie entre la situation d'urgence d'une personne en train de se noyer et celle d'une région en crise. On peut parfaitement attaquer son point de vue sur ce point et détruire son argument. Cela peut se faire de deux manières :

- Il s'agit, premièrement, de mettre en évidence un point important qui distingue les deux situations.
- Une contre-analogie peut ensuite être établie pour contrer habilement l'argument du représentant du gouvernement. C'est ce qui se passe précisément dans l'exemple suivant.

### **Exemple**

Le discours du représentant du gouvernement donne lieu à une discussion. Paul Détour prend la parole : « Cher collègue, pour conclure votre discours, vous avez établi une comparaison entre la situation d'une personne en train de se noyer, à laquelle nous prêterions tous immédiatement secours, et la situation dans la région en crise. Cette comparaison laisse à désirer. Car vous savez pertinemment qu'intervenir dans une situation critique pour sauver un individu n'a rien à voir avec l'intervention en tant qu'État dans un pays étranger en situation de guerre.

Paul commence par souligner un aspect qui met en évidence une importante disanalogie entre les deux situations critiques. Plus cette disanalogie est convaincante, moins l'argument d'analogie initial demeure plausible. Dans un deuxième temps, Paul Détour riposte par une contre-analogie. Cette stratégie, établir une contre-analogie, peut constituer une méthode efficace pour ébranler la position de l'adversaire. Car l'argument d'analogie initial perd alors de sa force de persuasion et donc de sa valeur.

## **Comparer des situations**

Nous allons maintenant souligner une variante spéciale de l'argument d'analogie. On peut l'employer pour donner des recommandations d'action concrètes. Voici comment la représenter sous la forme d'un schéma :

Dans la situation S1, il était bon de faire H.  
La situation S2 est similaire à la situation S1.

Donc : Il est bon de faire H dans S2.

L'exemple suivant illustre le schéma ci-dessus.

### Exemple

Dans une clinique, les chefs de service se demandent comment ils pourraient rendre l'organisation encore plus efficace et moins coûteuse. Le médecin en chef argumente : « La délocalisation de notre service Formation continue a rendu nos ressources humaines plus efficaces et diminué les coûts. C'était une bonne idée de délocaliser ce service. Nous devons maintenant nous demander comment faire pour établir une organisation plus efficace. Je pense que cela pourrait aussi avoir des effets positifs si nous délocalisons notre service Restauration ; cela nous permettrait à la fois de minimiser nos coûts et d'améliorer nos performances. »

Le médecin en chef emploie un argument d'analogie pour appuyer la conclusion selon laquelle il pourrait être bon de délocaliser le service Restauration. Nous pouvons reconstruire son argument selon notre schéma :

L'année dernière, lorsqu'il fut question de l'organisation des services, une bonne décision fut prise : la délocalisation du service Formation continue.

Nous nous trouvons maintenant confrontés à la question suivante : comment établir une organisation plus efficace.

Donc : Il est bon de délocaliser notre service Restauration.

## Argumenter dans la pratique

Vous pouvez employer des arguments d'analogie d'une manière particulièrement efficace pour convaincre votre interlocuteur, établir une comparaison avec une situation que votre interlocuteur connaît bien ou qui

éveille en lui des pensées positives. De cette manière, les arguments d'analogie développent une grande force suggestive.

Pour tester les arguments d'analogie, posez les questions critiques suivantes :

- Les similitudes entre les éléments ou situations comparés sont-elles vraiment pertinentes ? Ou existe-t-il des différences essentielles ?
- Existe-t-il des différences entre les situations ou les éléments décrits qui pourraient décrédibiliser la prétendue similitude ?

Pour attaquer un argument d'analogie le plus élégamment possible, vous pouvez utiliser une contre-analogie. Reprenez pour cela l'analogie employée par votre interlocuteur et modifiez-la de telle sorte qu'elle aille dans le sens de votre propre argumentation. Si vous réussissez, votre interlocuteur admettra que son analogie n'était peut-être pas aussi bonne que cela. Il perdra alors des points auprès du public.

## L'argument causal

---

Nous avons un grand besoin d'explications plausibles. Il nous arrive ainsi parfois d'établir des relations entre des éléments alors qu'il n'y en a absolument pas, comme dans l'exemple suivant.

### Exemple

Le jour où le *Doria* heurta le bateau suédois *Grisholm*, Eva S. retourna dans sa cabine sur le *Doria* et actionna l'interrupteur. À ce moment, une immense secousse agita le bateau et un bruit assourdissant envahit les cabines. Les passagers sortirent en hâte de leur cabine et se précipitèrent paniqués sur le pont. Eva S. quitta sa cabine et expliqua à la première personne qu'elle rencontra d'un air désespéré qu'elle avait déclenché par mégarde le signal d'alarme.

Eva crut donc que le bateau s'était immobilisé à cause d'elle. Elle établit un rapport entre le fait qu'elle avait actionné l'interrupteur et l'arrêt soudain du bateau. Dans nombre de nos arguments, la connaissance des rapports causaux joue un rôle important. Nous appelons les arguments qui reposent sur des rapports causaux des arguments causaux. Qu'entend-on donc par rapport causal ?

Il existe un rapport causal entre deux événements lorsque les deux éléments en question sont liés par un rapport de cause à effet. Exemple : tourner la clé de contact provoque la mise en marche du moteur. Lorsque deux éléments ont une cause commune, on peut aussi dire qu'ils sont liés par un rapport causal, indirect plutôt que direct. Par exemple, l'urbanisation croissante entraîne une augmentation de la circulation et une hausse des loyers.

Les arguments causaux jouent un rôle important dans nos réflexions et discussions quotidiennes. Ils servent à expliquer des événements que nous ne pouvons pas percevoir directement ; ils constituent un élément explicatif du comportement humain. Comme nous n'effectuons généralement pas d'enquêtes scientifiques, les arguments causaux que nous employons au quotidien sont souvent faibles, servant à rendre la conclusion plausible. Les arguments causaux se présentent sous différentes formes. Nous distinguerons plus précisément deux variantes courantes : les conclusions causales (et les quatre principaux pièges de ces conclusions) et les conclusions de la cause sur l'effet.

## La conclusion causale

La première forme d'argument causal ressemble à cela : de la corrélation (positive) entre deux événements A et B, on en déduit que A est la cause de B. Deux événements se produisent donc ensemble (corrélation positive). Nous en déduisons qu'un événement est la cause de l'autre. Nous pouvons appeler cette forme d'argument causal la conclusion causale. Les conclusions causales sont donc très importantes, car elles constituent la base pour expliquer des comportements ou des événements. On peut citer comme exemples caractéristiques des propos tels que : « Lorsque l'hiver arrive, les accidents de voiture sont plus nombreux. » « Si nous baissons les prix, les concurrents suivront. » « Si je prends le médicament X, je n'aurai plus mal à la tête. »

Nous tirons souvent une conclusion causale à partir d'une seule et unique observation. Il nous suffit souvent d'avoir observé une fois que deux

événements se produisaient en même temps pour en déduire que le premier est la cause du deuxième. C'est ainsi que les enfants intelligents qui se sont brûlés une fois ont peur du feu.

En règle générale, la conclusion causale revêt la forme suivante :

Il existe une corrélation positive entre A et B.

Donc : A est la cause de B.

Dans le cas de l'accident du bateau, Eva tire précisément une conclusion causale selon ce schéma. Elle remarque une corrélation positive entre deux événements : la pression sur l'interrupteur et l'arrêt brutal du bateau. Elle en déduit immédiatement que c'est l'allumage de l'interrupteur qui doit avoir provoqué l'arrêt du bateau.

Si nous observons ce schéma de conclusion causale, nous allons tout de suite trouver de nombreuses situations auxquelles il ne convient pas. Car nous ne pouvons pas déduire de toute corrélation positive un rapport causal direct. Il existe quelques sources d'erreur liées à ce schéma de conclusion et auxquelles nous devons prêter attention. Ci-après, nous allons nous intéresser aux quatre principaux pièges possibles liés aux arguments causaux : la corrélation du hasard, la confusion entre la cause et l'effet, l'erreur de la cause commune et la négligence de liens causaux intermédiaires.

## La corrélation du hasard

La première erreur survient lorsque le nombre des corrélations observées entre A et B est bien trop petit pour pouvoir exclure un pur hasard (corrélation du hasard). En règle générale, cette erreur s'explique par des statistiques insuffisantes.

Eva commet précisément cette erreur dans notre exemple du début. Car bien qu'elle établisse une corrélation entre la pression sur l'interrupteur et

l'arrêt du bateau, rien ne prouve que c'est effectivement son action qui a provoqué l'arrêt du bateau. Lorsqu'on déduit un rapport causal direct à partir d'une seule corrélation ou d'un très petit nombre de corrélations, l'argument risque fort de s'effondrer. C'est pourquoi l'argument de Nina, ci-après, est également discutable.

### Exemple

À la cantine, Nina discute avec sa collègue Sandra pendant le déjeuner. Elles parlent d'un collègue qui vient d'être nommé chef de service et qui se comporte maintenant différemment d'avant. Nina développe une thèse : « J'ai déjà remarqué à plusieurs reprises que les collègues qui obtiennent une promotion deviennent tout à coup complètement différents. Ils deviennent de véritables monstres. Une promotion change la personnalité. »

Nina est d'avis (conclusion) qu'une promotion change la personnalité d'un homme. Cette pensée causale se fonde sur l'observation selon laquelle une promotion a transformé quelques-uns de ses collègues en « véritables monstres ». Outre le fait que les notions de « véritable monstre » et « personnalité » soient très floues, la question est naturellement de savoir si les expériences de Nina autorisent effectivement une telle conclusion causale. Une promotion change-t-elle vraiment la personnalité d'un homme ? N'est-ce pas plutôt la prise de responsabilités liée à un nouveau poste qui entraîne un changement de comportement chez certains ?

L'erreur qui consiste à établir une corrélation hasardeuse pour un rapport causal peut aussi survenir lorsqu'un trop grand nombre d'observations est à la base du raisonnement. Voici un exemple intéressant, tiré du livre de Wesley C. Salmon, *Logik*, pour illustrer ce propos.

### Exemple

On rapporte que dans la Chine ancienne, on pensait qu'une éclipse de lune partielle était due au fait qu'un dragon dévorait une partie de la lune. Pour chasser le dragon, on brûlait des pièces d'artifice. On observait ensuite que la lune avait été laissée intacte par le dragon. Les essais étaient toujours couronnés de succès puisque la lune regrossissait toujours. On en tira donc la conclusion causale qu'il existait un rapport causal direct entre le feu d'artifice et le grossissement de la lune.

L'erreur fondamentale de cette réflexion est que l'on considère à tort une conjonction parfaitement hasardeuse d'événements comme un rapport causal.

Pour parer à cette erreur et consolider une conclusion causale, vous devez vous poser les questions suivantes :

- Existe-t-il une corrélation positive entre les événements A et B ?
- Le nombre de cas observés pour établir une corrélation entre A et B est-il suffisant ?

Même si l'on répond positivement à ces questions, une conclusion causale peut induire en erreur. C'est ce que montrent les réflexions suivantes.

## Confusion entre la cause et l'effet

On fait souvent l'erreur de confondre la cause et l'effet. Car dans le cas d'une simple corrélation, il n'est pas toujours facile de savoir quelle est la direction du rapport causal. Voici un exemple classique de confusion entre la cause et l'effet.

### Exemple

Les habitants d'une petite île avaient observé sur plusieurs siècles que les individus parfaitement sains étaient infestés de poux alors que les individus malades n'en avaient aucun. Ils en déduisirent que les poux servaient à garder les hommes en bonne santé.

Voilà ce qui s'était vraiment passé : dès qu'un individu tombait malade et avait de la fièvre, la température de son corps augmentait. C'était tellement désagréable pour les poux qu'ils fuyaient. Les corps sains avaient donc tendance à attirer les poux et non l'inverse.

Pour déterminer l'événement qui représente la cause et celui qui représente l'effet, il faut savoir lequel a précédé l'autre dans le temps. Il existe toutefois des situations dans lesquelles il est très difficile, voire impossible, de savoir dans quel ordre se sont passés les événements et donc de connaître la direction du rapport causal. On constate, par exemple, que les personnes aisées possèdent souvent des actions. Quelle est donc la direction causale ici ? Est-ce le fait d'être aisé qui pousse les individus à acheter des actions ? Ou l'achat d'actions est-il la cause de leur prospérité ? Les deux faits

s'influencent vraisemblablement mutuellement, de telle sorte qu'on ne peut pas définir une direction causale claire.

Les questions du rapport causal surviennent souvent lorsqu'on essaye de trouver les causes qui expliquent le succès d'une entreprise. On a ainsi constaté, par exemple, que les entreprises qui ont développé une charte réussissent souvent. Dans quelle direction s'oriente ici le rapport causal ? Est-ce le développement d'une charte qui explique le succès de l'entreprise ? Ou le succès de l'entreprise la conduit-il à développer une charte ? Il est difficile de répondre à ces questions.

Dans les situations conflictuelles aussi, on s'interroge souvent sur la véritable cause du conflit. Dans de nombreux cas, on cherche à la fois une cause claire et des coupables. Pourtant les conflits remontent souvent loin dans le passé. Il est donc généralement difficile de trouver la cause initiale. C'est pourquoi il est intéressant de regarder vers l'avant d'une manière constructive et de chercher des solutions acceptables pour toutes les personnes impliquées dans le conflit, plutôt que discuter en long et en large de la véritable cause du conflit.

Nous ne devons pas perdre de vue non plus qu'il n'existe souvent pas de direction causale claire, mais plutôt des interactions complexes entre les événements. Sinon il peut arriver que nous tirions des conclusions inversées, comme Karine dans l'exemple ci-après.

### Exemple

Karine a l'impression que son supérieur préfère son collègue Marc à elle. Elle s'en plaint à son mari : « Pas étonnant que Marc reçoive de si bonnes appréciations du chef et fasse tout ce que le chef dit. C'est son chouchou. »

Karine est d'avis (conclusion) que Marc reçoit de bonnes appréciations et fait tout ce que le chef dit parce que ce dernier, et voici la justification, est le préféré du chef. Pourtant, c'est vraisemblablement l'inverse qui est vrai. Marc est le préféré du chef parce qu'il fait tout ce qu'il lui dit et qu'il reçoit de bonnes appréciations. Dans ce cas, il se pourrait aussi parfaitement qu'il existe des influences mutuelles.

Afin d'éviter de confondre la cause avec l'effet, mieux vaut toujours nous poser les questions suivantes :

- Quelle est donc la direction causale, va-t-elle de A vers B ou de B vers A ?
- Pouvons-nous identifier une succession dans le temps ?
- Les événements s'influencent-ils mutuellement ?

## L'erreur de la cause générale

Deux événements A et B peuvent aussi être en corrélation de la manière suivante : il existe un troisième événement C qui constitue la cause commune aux deux événements A et B. Dans ce cas, il y a une corrélation positive entre les événements A et B qui se produisent simultanément, bien qu'ils ne soient pas liés par un rapport causal direct. Voilà le problème : si l'on oublie la cause commune et que l'on déduit du fait que A et B se produisent en même temps que A est la cause de B, ou inversement, on commet alors l'erreur de la cause commune. Voici un exemple qui illustre cette conclusion erronée.

### Exemple

Une enquête a révélé que les couples mariés consomment moins de sucreries que les célibataires. Cela laisse à penser que le fait d'être en couple entraîne une diminution de la consommation de sucreries. En examinant toutefois plus en détails les résultats de l'enquête et en comparant des personnes mariées à des célibataires du même âge, la corrélation disparaît entre le fait d'être marié et la faible consommation de sucreries. Il s'avère, en effet, que l'âge est en fait le principal facteur explicatif. Plus une personne est âgée, plus il est vraisemblable qu'elle soit mariée et moins elle consomme de sucreries.

La conclusion erronée de la cause commune a une importante signification pratique. Elle conduit à confondre de simples symptômes avec les véritables causes. Il est essentiel d'éviter ce type de conclusion erronée lorsqu'on cherche à résoudre de gros problèmes, tels que des problèmes économiques comme celui du chômage. Les organisations et les entreprises qui cherchent à résoudre des problèmes doivent aussi veiller à éviter cette erreur.

### Exemple

Chez Betamind, les employeurs affichent leur insatisfaction et le taux de maladie est élevé. On présume que l'insatisfaction ambiante est la cause des nombreux jours d'absence constatés. On

décide donc de mettre en place un programme de motivation afin d'augmenter la satisfaction des collaborateurs. Au bout de quelque temps, on constate que la situation est encore pire qu'avant.

La véritable cause de l'insatisfaction des employés et des jours d'absence constatés, à savoir le style de direction extrêmement autoritaire, n'a pas été « traitée » chez Betamind. Rien n'a été fait pour changer les choses dans ce domaine et on s'est donc intéressé aux symptômes plutôt qu'à la véritable cause du problème.

Pour éviter cette conclusion erronée de la cause commune, nous devons nous poser la question suivante : est-il exclu que la corrélation entre A et B soit influencée par un troisième facteur qui serait à la fois la cause de A et de B ?

## Les liens causaux

Il peut arriver que l'on omette des liens causaux qui jouent un rôle dans le rapport causal entre A et B. Il existe dans ce rapport causal A/B un troisième facteur C qui n'est pas pris en compte. A ne provoque donc B qu'indirectement. La chaîne causale entre A et B peut ainsi s'avérer beaucoup plus complexe qu'on ne le pense à l'origine. On en arrive à une simplification excessive. Voici un exemple intéressant tiré du livre de Douglas Walton, *Logique informelle*.

### Exemple

Une étude a révélé que les candidats féminins à l'université de Berkeley étaient beaucoup plus souvent rejetés que les candidats masculins. Cette statistique laissait à penser que les femmes étaient victimes de discrimination et qu'on le reprochait à l'université. Lorsqu'on examina toutefois plus en détail les statistiques département par département, il s'avéra que les hommes et les femmes avaient les mêmes chances d'être acceptés à l'université, voire que le taux de femmes acceptées était même légèrement supérieur. Quel était donc le problème de cette étude ? On avait simplement omis le fait que les femmes postulaient de préférence pour des départements très convoités. Le nombre élevé de candidatures pour ces départements expliquait donc le taux de refus important.

Le rapport causal initial, être une femme → refus de l'université Berkeley, devait donc être revu. La chaîne causale suivante représentait une image

plus fidèle de la situation : être une femme → candidature à un département convoité → refus de Berkeley.

La politique d'admission de Berkeley avait donc été considérée à tort comme discriminatoire. C'était une erreur de négliger la variable intermédiaire « candidature auprès d'un département convoité ».

Pour éviter cette erreur d'une simplification grossière d'un rapport causal, il est bon de se poser les questions suivantes :

- Le rapport causal est-il direct ou plutôt indirect, basé sur des facteurs intermédiaires ?
- Quels sont alors ces facteurs ?

Les conclusions causales sont souvent des arguments raisonnables, mais malheureusement faibles dans la plupart des cas. Si l'on veut justifier un rapport causal convaincant entre A et B, il faut alors développer une théorie qui explique le mécanisme qui conduit de A à B. C'est en général le rôle des scientifiques. Pourtant, dans de nombreux domaines scientifiques, il est difficile d'établir des mécanismes causaux clairs. Plus encore lorsqu'il s'agit de décrire et d'expliquer le comportement humain, comme en psychologie, sociologie, économie politique, etc., il est extrêmement difficile de trouver des modèles explicatifs qui fournissent des représentations sensées de la réalité. Nous en faisons souvent l'expérience : combien d'experts en bourse savent donc le mardi que les cours vont s'effondrer le mercredi ?

## La conclusion de la cause sur l'effet

Outre les conclusions causales, il existe une autre variante d'arguments causaux souvent employés. On déduit alors un certain effet à partir d'une cause. Appelons cet argument la conclusion de la cause sur l'effet. Voici sa forme :

L'événement A a en général pour conséquence l'événement B.  
(Si A, alors en général B)  
L'événement A survient.

Donc : L'événement B va arriver.

L'hypothèse ci-dessus établit un rapport causal. Toutefois, la force de l'argument dépend de celle de l'hypothèse. Si un rapport causal étroit existe, il peut alors s'agir d'un argument faible, voire d'un argument fort.

### Exemple

Loïc discute avec ses collègues de la manière d'augmenter le chiffre de ventes dans l'entreprise. Il leur dit : « On sait bien qu'une augmentation des activités marketing entraîne des chiffres des ventes plus élevés. Si nous commençons une campagne publicitaire ciblée, nous augmenterons donc notre chiffre d'affaires. »

La conclusion de la cause sur l'effet est la suivante : « Nous augmenterons notre chiffre d'affaires ». L'hypothèse causale centrale est le propos de Loïc selon lequel une augmentation des activités marketing entraîne des chiffres de ventes plus élevés. La question centrale est la suivante : à quel point ce rapport causal est-il sûr et fort ? Par quoi peut-il être remis en question ? Est-il raisonnable ou correct d'admettre qu'une augmentation des activités marketing entraîne des chiffres de ventes supérieurs ? Peut-on effectivement envisager une campagne publicitaire décisive pour l'augmentation des chiffres de ventes ou pourrait-on considérer d'autres facteurs qui entraînent une augmentation du chiffre d'affaires ?

Vous pouvez tester les arguments dans lesquels on déduit un effet à partir d'une cause à l'aide des questions suivantes :

- Quelle est la force du rapport causal entre les événements cités ?
- Existe-t-il vraiment un rapport causal ? Y a-t-il d'autres facteurs qui pourraient empêcher que l'effet se produise ?

## Argumenter dans la pratique

Vous pouvez employer des conclusions causales pour en déduire d'une corrélation entre deux événements A et B qu'un événement entraîne l'autre. Il est important d'établir un tel rapport causal pour expliquer certains phénomènes ou comportements. Vous devez toutefois vous poser les questions suivantes qui permettent de vérifier les conclusions causales :

- Existe-t-il une corrélation positive entre les événements A et B ? Y a-t-il un nombre suffisant de cas observés de la corrélation entre A et B ?
- Quelle est la direction de la causalité, de A vers B ou de B vers A ?
- Pouvons-nous identifier une succession dans le temps ?
- Se peut-il que les événements s'influencent mutuellement ?
- Est-il exclu que la corrélation entre A et B soit le fait s'explique par un troisième facteur, à la fois à l'origine de A et de B ?
- Le rapport causal est-il direct ou plutôt indirect, basé sur des facteurs intermédiaires ? Si oui, quels sont-ils ?

Employez la conclusion de la cause sur l'effet, comme son nom l'indique, pour déduire un effet à partir d'une cause donnée. Pour cette forme d'argument, la question test suivante peut être particulièrement importante : quelle est la force du rapport causal entre les événements A et B ?

## 5

# La confirmation et la réfutation des hypothèses

Lorsque nous souhaitons résoudre des problèmes ou que nous essayons de rendre plausibles des faits incompréhensibles, nous travaillons avec des suppositions ou des hypothèses.

### Exemple

Alors qu'elle rentre chez elle, Sarah a encore quelques idées en tête. Les difficultés croissantes qu'elle rencontre avec ses collaborateurs la préoccupent particulièrement. Les solutions qu'elle propose en tant que responsable sont généralement mises en pratique avec hésitation ou rejetées. « Qu'est-ce que je fais mal ? », se demande-t-elle, « Mes collaborateurs me parlent de leurs problèmes et je leur donne des conseils utiles, mais ils ne les appliquent pas. C'est peut-être précisément là mon erreur. Je résous les problèmes à leur place. Ce sont mes solutions et non les leurs. J'arriverais peut-être mieux à résoudre les problèmes si je ne proposais pas moi-même des solutions et que j'aidais plutôt mes collaborateurs à trouver leurs propres solutions. J'essaierai cela à la prochaine occasion. »

Quelques semaines plus tard, Sarah semble beaucoup plus satisfaite. Sa supposition selon laquelle les collaborateurs préfèrent trouver leurs propres solutions s'est avérée juste. L'idée d'aider les collaborateurs à trouver eux-mêmes des solutions à leurs problèmes a eu pour effet une meilleure mise en pratique des solutions.

Sarah a émis une hypothèse et l'a vérifiée par ses observations (expériences). Un grand nombre d'arguments de plausibilité s'appuie sur des hypothèses que nous émettons. On établit une hypothèse et on en déduit une observation qui devrait se vérifier si l'hypothèse en question est correcte. Si l'observation se réalise effectivement, on la considère alors comme un indice d'exactitude de l'hypothèse.

On peut alors distinguer deux formes d'argument, selon que l'hypothèse est confirmée ou réfutée. D'où les appellations confirmation des hypothèses et réfutation des hypothèses.

## La confirmation des hypothèses

La confirmation des hypothèses est construite selon le schéma suivant :

Si l'hypothèse A est vraie, alors l'observation B est sûrement vraie.  
L'observation B est vraie

Donc : L'hypothèse A est sûrement vraie.

La réflexion de Sarah dans notre exemple du début suit ce schéma. Nous pouvons la reconstruire ainsi :

Si l'hypothèse selon laquelle les solutions sont mieux mises en pratique lorsqu'elles proviennent des employés eux-mêmes est vraie, alors si les employés sont plus fortement impliqués dans les solutions, leur mise en pratique devrait être meilleure.

Les employés sont plus impliqués dans la recherche de solutions et la mise en pratique s'améliore.

Donc : L'hypothèse selon laquelle les solutions seront mieux appliquées si elles proviennent des employés eux-mêmes est sans doute vraie.

Un argument qui suit ce schéma de la confirmation des hypothèses ressemble à la conclusion erronée de la confirmation de la conséquence (voir p. [62](#)). Nous aurions, en effet, une conclusion erronée dans ce schéma si la confirmation des hypothèses devait montrer que la conclusion découle nécessairement des hypothèses. Mais la confirmation des hypothèses n'a pas du tout cette prétention. Elle doit seulement rendre la conclusion plausible ou vraisemblable. Examinons un autre exemple de cette forme d'argument.

Exemple

Fabien et Michel, deux cadres supérieurs, discutent de la dernière réunion. Il s'agissait d'établir avec les employés des objectifs propres à chaque service pour l'année suivante. Fabien explique à son collègue : « Je crois que les employés ont simplement peur de prendre des responsabilités. Nous avons constaté qu'ils ne souhaitent pas formuler des objectifs propres et qu'ils évitent de prendre des décisions. Celui qui craint les responsabilités évite les décisions et ne formule pas d'objectifs propres. C'est sûr et certain. »

Fabien émet ici l'hypothèse selon laquelle les employés ont peur des responsabilités. Comment la justifie-t-il ? Il commence par récapituler quelques observations faites. Il déduit ensuite une observation à partir de son hypothèse. (« Celui qui craint les responsabilités évite les décisions et ne formule pas d'objectifs propres. ») L'observation déduite et le constat concret coïncident. Fabien considère cela comme un indice pour justifier l'exactitude de son hypothèse.

## La réfutation des hypothèses

La deuxième forme d'argument qui implique des hypothèses est la réfutation des hypothèses. Elle fonctionne selon le schéma suivant :

Si l'hypothèse A est vraie, alors B doit aussi être vrai.  
B n'est pas vrai.

Donc : L'hypothèse A n'est pas vraie.

Voici quelques exemples de réfutation des hypothèses.

### Exemple

Le commissaire Poirot essaye de calmer Madame Leblanc, en pleurs : « Je pense qu'il n'y avait aucun cambrioleur dans votre maison, Madame Leblanc. Vous avez dû vous tromper. Sinon nous aurions trouvé des empreintes. Il n'y a aucune empreinte de pas, aucune fenêtre cassée, l'alarme ne s'est pas déclenchée et vous le dites vous-même – vous n'avez rien remarqué dans la maison. Vous avez sans doute rêvé. »

Comment peut-on reconstruire l'argument du commissaire ? L'hypothèse d'origine est la suivante : « Un cambrioleur est entré dans la maison. » Intégrons l'argument dans notre schéma :

Si l'hypothèse selon laquelle un cambrioleur est entré dans la maison était vraie, alors on devrait trouver des empreintes.

Nous n'avons trouvé aucune empreinte.

Donc : L'hypothèse selon laquelle un cambrioleur est entré dans la maison est fausse.

La réfutation des hypothèses a la forme logiquement valable d'un argument de la négation de la conséquence (voir p. [54](#)). C'est un argument incontestable ; elle montre de manière convaincante que la conclusion est vraie. La force de cet argument dépend naturellement de l'hypothèse qui exprime une condition de type « si..., alors... » : dans notre exemple du commissaire Poirot, il est envisageable qu'il y a eu un cambrioleur qui n'a laissé aucune trace derrière lui, car il s'est montré particulièrement habile. L'hypothèse exprimée dans la phrase « si..., alors... » pourrait donc être fausse.

Si vous employez un argument de confirmation ou de réfutation des hypothèses, ou si vous y êtes confronté, vous pouvez vous poser les questions critiques suivantes :

- Est-ce vrai que si l'hypothèse A est vraie, l'événement B doit se produire ?
- L'événement B a-t-il réellement eu lieu ?
- L'événement B pourrait-il s'expliquer d'une autre manière que par l'hypothèse A ?

## Les arguments indices

Les arguments de la confirmation des hypothèses sont apparentés à une forme d'argument qui représente un argument faible par excellence et que l'on rencontre très souvent dans notre argumentation de tous les jours. Il s'agit de l'argument indice. Dans un argument indice, certains faits observés sont considérés comme des indices ou des signes expliquant d'autres faits. Voici quelques exemples : Titouan a des boutons rouges sur

tout le corps ; il a vraisemblablement la rougeole. La voiture de police roule avec son gyrophare allumé, il s'est sans doute passé quelque chose quelque part. Hélène ne me rappelle pas comme elle l'avait promis, elle ne s'intéresse sans doute pas à moi.

Tous ces arguments et déductions peuvent être plausibles. Ils sont toutefois faciles à renverser. Titouan pourrait tout à fait avoir des boutons rouges pour d'autres raisons, par exemple à cause d'une allergie aux fraises (il vient tout juste d'en manger). Hélène a peut-être eu quelque chose d'important à faire entre-temps qui explique qu'elle n'a pas eu le temps de me rappeler. Les arguments indices ne sont que des arguments faibles.

Leur forme est la suivante :

On a observé le fait A. Le fait A indique normalement le fait B.

Donc : B est vrai.

Qu'est-ce qui explique qu'un fait est le signe (l'indice) d'un autre fait ? La réponse à cette question n'est pas aussi simple que cela. Il semble manifestement y avoir un quelconque rapport causal et explicatif. Voici des exemples caractéristiques : lorsque cela brûle, il y a de la fumée. Sur la base de ce rapport causal, on peut en déduire que la fumée est un signe de feu. Lorsque l'économie est stimulée, les exportations augmentent. L'augmentation des exportations peut donc être considérée comme un indice d'économie stimulée. Monsieur X a indiqué que les négociations étaient en bonne voie. Cela laisse supposer que les négociations vont bientôt aboutir. Ici le propos de Monsieur X est utilisé comme un signe ou un indice. Sherlock Holmes est un maître des arguments indices. Voici un passage classique extrait de *Une étude en rouge*.

### Exemple

Lors de la première rencontre entre Dr. Watson et Sherlock Holmes – Watson est à la recherche d'un appartement à Londres – Holmes en arrive à la conclusion que Watson vient de revenir d'Afghanistan. Il argumente de la manière suivante : « Nous avons ici un gentleman, un médecin. Mais il a des allures de militaire, il doit donc être médecin de l'armée. Il vient de rentrer des Tropiques car son visage est brun et ce n'est pas sa couleur de peau habituelle puisque ses poignets sont clairs. Il a sans doute été malade et a dû vivre des moments difficiles comme le

montre son visage épuisé. Son bras gauche a sans doute été blessé, car il est raide et sa position n'est pas naturelle. Où un médecin de l'armée anglais aurait-il pu se blesser le bras sous les Tropiques et avoir vécu des moments difficiles ? En Afghanistan, bien sûr. »

Holmes tire une série de conclusions à partir d'indices et de preuves. Par exemple, Holmes déduit du fait que Watson a le bras raide et le tient d'une manière non naturelle qu'il a sans doute été blessé au bras. Les preuves et les indices sont si nombreux que la conclusion semble presque inéluctable. La somme des preuves donne donc un argument acceptable permettant de conclure que le docteur Watson a dû se rendre en Afghanistan il y a peu.

Si vous utilisez des arguments indices ou que vous y êtes confronté, vous pouvez les tester grâce aux questions suivantes :

- Quelle est la force de la corrélation entre l'indice et l'événement décrit ?
- D'autres événements pourraient-ils expliquer l'indice d'une manière au moins aussi sûre, voire plus sûre ?

Si vous employez un argument indice, veillez à formuler prudemment la conclusion. Vous augmentez ainsi la crédibilité de votre argumentation. Car l'argument indice n'est qu'un argument faible qui rend la conclusion plausible. L'exemple qui suit l'illustre parfaitement.

### Exemple

Patrick s'exprime lors d'une table ronde sur le thème « Pourquoi s'implanter en France ? » : « Je pense que plusieurs indices laissent à penser que notre économie reprend doucement. Les exportations ont augmenté sensiblement au cours des deux derniers mois, le commerce affiche de nouveau des chiffres d'affaires élevés et les entreprises étrangères ont recommencé à investir en France. »

Patrick réunit toute une série d'indices qui prouvent que l'économie reprend. Il utilise pour cela une formulation prudente pour sa conclusion « ... des indices laissent à penser que notre économie reprend doucement. » Grâce à sa formulation prudente, il augmente la crédibilité de son argument et le rend ainsi moins facilement attaquant.

## Argumenter dans la pratique

Employez des arguments de la confirmation ou de la réfutation des hypothèses afin de vérifier des hypothèses ou de les nier. Vous pouvez tester ces deux formes d'argument grâce aux questions suivantes :

- Est-ce vrai que si l'hypothèse A est vraie, l'événement B devrait se produire ?
- L'événement B s'est-il vraiment produit ?
- L'événement B pourrait-il être expliqué d'une autre manière que par l'hypothèse A ?

Pour renforcer votre argumentation, vous pouvez réunir plusieurs indices en une chaîne d'indices. La somme des indices donne un argument très fort. Veillez à formuler prudemment votre argument indice afin d'augmenter la crédibilité de votre argumentation. Les principales questions test pour les arguments indices sont :

- Quelle est la force de la corrélation entre l'indice et l'événement décrit ?
- D'autres événements pourraient-ils expliquer d'une manière tout au moins aussi fiable, voire plus fiable, l'existence de l'indice ?

## L'argument des conséquences pratiques

---

Celui qui souhaite argumenter en faveur ou en défaveur de l'exécution d'une action peut souligner les conséquences positives ou négatives de l'action en question.

### Exemple

Même si le nouveau produit doit permettre de gagner de nombreux clients, l'entreprise de logiciels NOW est quelque peu inquiète. Au cours des deux derniers mois, les réclamations ont, en effet, considérablement augmenté. Quelques clients, essentiellement professionnels, ont été définitivement perdus, car on ne leur offrait manifestement plus le service auquel ils étaient habitués. Lydie, la responsable des ventes, discute de la situation avec le PDG. Elle lui fait la proposition suivante : « La situation empire de jour en jour. Nous devons absolument agir. Je

pense que l'on devrait introduire une gestion professionnelle des réclamations. Nous aurions ainsi une chance de récupérer des clients insatisfaits et nous pourrions fidéliser encore plus notre clientèle. Qu'en pensez-vous ? »

L'argument employé par Lydie pour convaincre le PDG de l'intérêt d'une gestion professionnelle des réclamations est un argument dit « des conséquences pratiques ». On l'utilise pour argumenter en faveur ou en défaveur de l'exécution d'une action en soulignant ses conséquences positives ou négatives. C'est un argument faible. Il revêt la forme suivante :

Si l'on exécute A, il s'ensuit alors les conséquences positives/négatives suivantes.

Donc : A devrait/ne devrait pas être exécuté.

Nous pouvons reconstruire l'argument de Lydie selon ce schéma :

Si nous introduisons une gestion professionnelle des réclamations, alors nous pourrions peut-être récupérer des clients insatisfaits et fidéliser encore plus notre clientèle.

Donc : Nous devrions introduire une gestion professionnelle des réclamations.

Dans sa forme positive, ce type d'argument est souvent employé dans ce que l'on appelle une argumentation avantage. Il s'agit d'argumenter en faveur d'une action en soulignant ses conséquences positives ou ses avantages. L'argumentation avantage est la forme la plus répandue de l'argumentation de vente. L'argument des conséquences pratiques peut s'avérer très convaincant. L'exemple suivant illustre la variante négative de cette forme d'argument.

### Exemple

Une grosse restructuration est prévue dans une entreprise. Plusieurs services doivent être réunis en un seul. Yann, responsable du comité d'entreprise, est contre cette restructuration. Il s'explique lors d'une table ronde : « La restructuration aura pour effet de démotiver complètement les collaborateurs. Ils démissionneront et refuseront de travailler. Je m'oppose donc à ces mesures de restructuration. »

Yann utilise ici un argument des conséquences pratiques pour argumenter en défaveur de la restructuration. Il décrit les conséquences négatives qui devraient, selon lui, résulter de la restructuration.

Les arguments des conséquences pratiques sont très appréciés, sous leur forme négative comme positive. Leur force dépend de deux facteurs : premièrement, de la probabilité que les conséquences citées se produisent effectivement si une certaine action a lieu ; deuxièmement, du fait qu'il ne faut pas prendre en compte de conséquences contraires qui pourraient peser plus lourd que les conséquences citées.

Pour qu'un argument des conséquences pratiques soit efficace, les conséquences citées doivent tenir compte du point de vue de l'interlocuteur. Qu'est-ce que cela signifie ? Dans la variante positive, les conséquences citées doivent servir les objectifs de l'interlocuteur. Dans la variante négative, les conséquences décrites s'opposent à la mise en pratique de ces objectifs et ne sont donc pas dans l'intérêt de l'interlocuteur.

La variante négative constitue une tactique souvent utilisée pour intimider l'interlocuteur. Nous pouvons qualifier cette tactique de « tout en noir ». Les conséquences négatives sont dépeintes d'une manière si sombre que l'on n'a pas d'autre choix que de se rallier à la position du locuteur.

### Exemple

Margot est contre le changement du système de formation. Lors d'une discussion avec des experts en la matière, elle explique son point de vue : « Quelles seront les conséquences de cette réforme de la formation ? Seuls les enfants de riches pourront continuer à étudier, certaines universités n'auront plus suffisamment de moyens et le niveau de connaissances générales se dégradera. Je vous pose la question : est-ce vraiment cela que vous voulez ? »

Margot utilise ici un argument des conséquences pratiques dans sa variante négative. Elle formule sa conclusion sous la forme d'une question rhétorique.

Comment se défendre face à cette tactique du « tout en noir » ? Il y a deux possibilités :

- Appelez la tactique par son nom pour bien montrer que vous avez repéré la tactique employée par l'interlocuteur.

- Ripostez en soulignant les conséquences positives.

Dans l'exemple suivant, Marc utilise ces deux possibilités pour réagir à l'argument de Margot.

### Exemple

Marc réagit au propos de Margot : « Je ne pense pas que la situation soit aussi noire que vous le dites. Vous ignorez complètement les aspects positifs. Cette réforme de la formation permettra de repenser enfin le contenu des enseignements universitaires et rendra l'apprentissage plus efficace. N'est-ce pas ce que nous souhaitons tous ? »

Marc construit son argumentation sur le modèle de celle de Margot et formule également sa conclusion sous la forme d'une question rhétorique.

## Argumenter dans la pratique

On emploie un argument des conséquences pratiques lorsqu'on souhaite argumenter en faveur ou défaveur de l'exécution d'une action. Il s'agit alors de souligner dans l'hypothèse les conséquences positives ou négatives de cette action. Dans sa variante positive, cette forme d'argument peut constituer un instrument efficace pour convaincre l'interlocuteur de l'intérêt ou des avantages de votre idée, proposition ou produit. Pour tester les arguments des conséquences pratiques, vous pouvez vous poser les questions suivantes :

- Quelle est la probabilité que les conséquences citées se produisent effectivement ?
- Faut-il tenir compte de certaines conséquences contraires ?

## L'argument avalanche

---

Une minute d'inattention peut suffire à déclencher une avalanche. Si cela commence souvent doucement et d'une manière peu spectaculaire, cela emporte ensuite tout sur son passage. On peut tirer profit de cette puissance des avalanches dans l'argumentation.

## Exemple

L'ambiance de l'émission est électrique. Le présentateur a du mal à calmer les participants. Richard s'écrie d'une voix forte : « Quelles seront les conséquences si nous libérons la consommation de haschich ? Vous devez y penser ! Cela entraînera une valorisation de toutes les drogues. Et on finira par légaliser les drogues dures. Où cela nous mènera-t-il ? Dans une société dépendante de la drogue. Il faut donc s'opposer par tous les moyens à la libéralisation du haschich ! »

Richard argumente ici en défaveur de la libéralisation du haschich. Il utilise un argument dit « avalanche » pour justifier son point de vue. Il s'agit de commencer par une proposition qui semble raisonnable au premier abord. Dans un deuxième temps, on déduit de cette proposition toute une série de conséquences néfastes qui aboutissent à une situation parfaitement inacceptable. On ne peut alors qu'en déduire que la proposition d'origine doit être refusée. Voici à quoi ressemble l'argument avalanche :

A est une proposition en cours de discussion qui semble plausible au premier abord.  
Si A se concrétise vraiment, elle entraînera alors B, puis C... et enfin G. G est une conséquence inacceptable.

Donc : Il ne faut pas concrétiser A.

Reconstruisons l'argument de Richard selon ce schéma :

La proposition de légaliser le haschich est en discussion.  
Si cette légalisation a effectivement lieu, il s'ensuivra alors une revalorisation générale de l'image des drogues. Cette revalorisation aura pour conséquence une libéralisation des drogues dures. Et nous nous retrouverons donc dans une société dépendante de la drogue. C'est une conséquence inacceptable.

Donc : Il ne faut pas légaliser le haschich.

L'argument avalanche est un argument faible, mais il suffit toutefois à déplacer la charge de la preuve dans une situation d'argumentation.

## Exemple

Chez Cantor Electric on se demande si on ne va pas produire à l'étranger pour diminuer les coûts. Catherine, membre de la direction, est contre cette proposition : « Si nous délocalisons notre production à l'étranger, nous perdrons beaucoup de collaborateurs et de « détenteurs de

savoir ». Il s'ensuivra donc un important flux de connaissances. Nous finirons par perdre notre force innovatrice et nous nous retrouverons en perte de vitesse par rapport à nos concurrents. C'est pourquoi je déconseille une délocalisation à l'étranger. »

Catherine s'oppose à une délocalisation à l'étranger en soulignant toute une série de conséquences possibles qui pourraient avoir des effets négatifs sur Cantor Electric.

Nos deux exemples montrent que les arguments avalanches sont généralement employés pour mettre en garde contre certaines actions et intimider l'interlocuteur. De ce point de vue, ils se rapprochent fortement des arguments des conséquences pratiques dans leur variante négative.

Lorsqu'on avance des arguments avalanches, il est important de veiller à ce que A (voir schéma) corresponde effectivement à la proposition de l'interlocuteur. Il arrive, en effet, parfois que les affirmations initiales soient déformées. Le deuxième point faible de l'argument avalanche réside dans la chaîne causale qui est construite. Un argument avalanche est uniquement fort si les liens causaux qui le constituent le sont aussi. Pour finir, on peut se demander quelle est la probabilité que le résultat attendu se produise effectivement et s'il est vraiment aussi négatif qu'on le décrit.

La clé pour estimer un argument avalanche réside sans aucun doute dans la prétendue chaîne causale. Les liens qui unissent les différents éléments de cette chaîne sont, en effet, souvent faibles. Pour attaquer un argument avalanche, mieux vaut viser le maillon le plus faible de la chaîne. L'argument avalanche de Richard contre la libéralisation du haschich pourrait précisément être attaqué sur ce point. Le fait qu'on favorise la légalisation des drogues dures entraîne-t-il, par exemple, nécessairement une société dépendante de la drogue ? Considérée isolément, cette conséquence causale semble très faible et donc indéfendable. Si le lien qui unit les différents éléments de la chaîne des conséquences causales est, en revanche, suffisamment fort, l'argument avalanche est alors un argument plausible parfaitement utilisable qui peut aider à mettre en garde contre une certaine action.

Pour tester la force d'un argument avalanche, vous pouvez vous poser les questions suivantes :

- La proposition d'origine a-t-elle été correctement interprétée ?
- Quelle est la force des liens causaux spécifiés dans la chaîne des conséquences ?
- Quels liens causaux sont les plus faibles ?
- Le résultat final est-il réellement envisageable ?
- Le résultat final est-il vraiment aussi négatif qu'on l'affirme ?

Les arguments avalanches s'utilisent aussi dans des versions abrégées. Dans ce cas, les différents éléments de la chaîne causale sont omis et on se contente de citer l'état final et l'état initial. Illustrons notre propos par l'exemple suivant.

### Exemple

Christine discute avec ses amies de la manière dont on pourrait améliorer l'intégration des concitoyens étrangers dans la société. Elle argumente ainsi : « Quelles seront les conséquences si l'intégration n'est pas activement encouragée ? Notre société finira par se déliter. »

Christine emploie un argument avalanche, mais omet tout simplement les liens causaux intermédiaires. Il est clair que cette version abrégée de l'argument avalanche est encore plus faible que la version longue. On peut ici critiquer le manque d'éléments.

## Les précédents

Outre la variante causale de l'argument avalanche que nous venons d'évoquer, il existe une deuxième variante importante, l'argument avalanche du précédent. L'idée est la suivante : s'il existe un précédent, on est alors obligé de traiter les cas similaires comme ce précédent, ce qui peut avoir de sérieuses conséquences.

### Exemple

Le président d'une compagnie aérienne argumente devant le comité d'entreprise : « Si nous offrons à nos pilotes des vacances à Hawaï deux fois par an, nous devons alors garantir le même traitement aux collaborateurs des autres services. Et nous ne pouvons absolument pas financer le coût que cela représente. »

Le directeur de la compagnie aérienne argumente en défaveur d'un traitement particulier pour les pilotes de l'entreprise qui, pour des raisons d'équité, devrait alors s'appliquer aussi aux autres collaborateurs, ce qui n'est pas envisageable financièrement. L'argument avalanche du précédent suit le schéma suivant :

Le cas A est un précédent.

A est semblable à B, ce qui signifie que si A est autorisé en tant que précédent, alors B doit être autorisé aussi,... et G également, si l'on ne veut pas se contredire.

Autoriser G n'est pas acceptable.

Donc : Autoriser A n'est pas acceptable.

Les questions critiques relatives à cette variante de l'argument avalanche sont les suivantes :

- A représente-t-il vraiment un précédent ?
- Les événements énumérés comme conséquence sont-ils bien réels ?
- Le résultat final est-il vraiment inévitable et aussi négatif qu'on le décrit ?

La force de l'argument avalanche dépend aussi de la faiblesse de la conclusion formulée. Si la conclusion est forte (« Cela doit nécessairement arriver. »), les hypothèses de l'argument avalanche n'appuient alors manifestement pas assez la conclusion. Si la conclusion est faible (« Il serait possible que... »), l'argument est alors plus convaincant.

## L'argument avalanche ayant valeur de définition

L'argument avalanche compte une troisième variante, l'argument avalanche ayant valeur de définition.

### Exemple

Anita : « Diriez-vous qu'un homme qui n'a plus qu'un seul cheveu sur la tête est chauve ? »

Grégory : « Oui, bien sûr. » Anita : « Et s'il avait deux cheveux, diriez-vous également qu'il est

chauve ? » Grégory : « Oui, aussi. » Anita : « Et s'il avait... » Grégory : « Oui ! » Anita : « Alors je me pose une question : où fixez-vous la limite entre ceux qui ont des cheveux et ceux qui sont chauves ? »

Cette variante de l'argument avalanche souligne le fait qu'il est souvent difficile de fixer une limite claire à la définition d'une notion. Il fonctionne particulièrement bien là où on emploie des termes vagues qui ne sont pas précisément définis.

## Argumenter dans la pratique

Les arguments avalanches servent à s'opposer à certaines actions ou propositions. Il s'agit de construire une chaîne de conséquences qui aboutit à une situation inacceptable. Pour attaquer un argument avalanche, mieux vaut viser le maillon le plus faible de la chaîne. Les arguments avalanches causaux peuvent être vérifiés grâce aux questions suivantes :

- La proposition initiale a-t-elle été correctement restituée ?
- Les liens causaux énumérés dans la chaîne de conséquences sont-ils suffisamment forts ?
- Quels sont les liens causaux les plus faibles ?
- Le résultat final est-il bien réel ?
- Le résultat final est-il vraiment aussi négatif qu'on le dit ?

Vous pouvez tester les arguments avalanches du précédent grâce aux questions suivantes :

- La proposition énoncée crée-t-elle vraiment un précédent ?
- La conséquence mentionnée est-elle bien réelle ?
- Le résultat final est-il vraiment inévitable et aussi négatif qu'on le dit ?

## L'argument d'exemple

---

Argumenter avec un exemple type peut s'avérer tout à fait convaincant, comme dans la situation suivante.

### Exemple

Lors d'une discussion, la question suivante est posée : une stricte interdiction de fumer doit-elle être introduite dans tous les restaurants et lieux publics ? Un des participants à la discussion s'exprime : « Je trouve qu'il est parfaitement normal d'interdire de fumer dans les lieux publics. L'exemple de nombreux pays, où la stricte interdiction est appliquée depuis plusieurs années, montre que les effets sont positifs. On y constate une amélioration sensible de la qualité de vie. »

Ce participant essaye de justifier brièvement sa conclusion selon laquelle une stricte interdiction de fumer a des effets positifs. Il justifie son point de vue en se référant à d'autres pays où une stricte interdiction de fumer s'applique depuis longtemps. Il utilise ainsi un argument d'exemple pour justifier sa thèse.

Il appuie sa conclusion en se référant à un exemple. Nous savons déjà avec l'erreur des statistiques insuffisantes qu'un petit nombre de cas observés représente généralement une base de référence trop faible pour pouvoir en déduire une vérité générale. Son argument peut toutefois fonctionner. Le point crucial est que les exemples cités doivent représenter des exemples types, c'est-à-dire être représentatifs. Dans le cas présent, les autres pays où l'interdiction de fumer a été adoptée doivent être considérés comme de bons représentants de la loi anti-tabac.

Les arguments d'exemple suivent le schéma suivant :

La situation (élément) A présente les aspects F et G.

A est un cas typique (représentatif) des situations (éléments) qui présentent l'aspect F.

Donc : Les situations (éléments) qui présentent l'aspect F présentent normalement aussi l'aspect G.

Comment reconstruire l'argument de l'exemple ci-dessus selon ce schéma ?

Dans de nombreux pays, une stricte interdiction de fumer s'applique dans tous les restaurants et lieux publics (aspect F) et cette interdiction a un effet positif sur la qualité de vie (aspect G). Ces pays forment un exemple représentatif pour les autres pays qui appliquent une interdiction de fumer.

Donc : Une stricte interdiction de fumer entraîne normalement une meilleure qualité de vie.

Cet argument est bien évidemment un argument faible. Les arguments d'exemple sont très fréquemment employés dans nos argumentations au quotidien. S'ils ne peuvent pas rendre la conclusion convaincante, ils la rendent toutefois plausible.

On réagit souvent aux arguments d'exemple par un contre-exemple. L'interlocuteur à l'origine de l'argument d'exemple initial peut généralement réagir à cette manœuvre en apportant des restrictions. C'est ce qu'illustre l'exemple suivant. Nicolas commence par avancer un argument d'exemple, Marc attaque cet argument avec un contre-exemple, ce qui oblige Nicolas à nuancer quelque peu son argument d'origine et à apporter des restrictions.

### Exemple

Nicolas et Marc travaillent tous les deux chez Consulting, une société de conseil qui entretient des relations d'affaires avec des entreprises japonaises. Nicolas et Marc discutent des arguments qui pèsent le plus pour les clients japonais. Voici ce qu'ils se disent :

Nicolas : « Lorsque nous avons affaire à Wakayama Inc., la question des parts de marché était toujours au cœur des préoccupations. Wakayama s'intéressait plus aux parts de marché qu'à la création de valeur. Wakayama est une entreprise typiquement japonaise. Nous pouvons donc en déduire que nous obtiendrons également plus des autres entreprises si nous argumentons en faveur d'une augmentation de la part de marché. »

Marc : « L'entreprise Takeda s'intéressait beaucoup à la création de valeur. »

Nicolas : « Je veux bien sûr dire que les entreprises japonaises s'intéressent généralement en premier lieu à l'augmentation de la part de marché. Takeda constitue effectivement une exception à cette règle. »

Nicolas nuance ici la conclusion de son argument d'exemple initial. Des adverbes, tels que « normalement » ou « généralement », permettent de nuancer un propos. On peut ainsi reconnaître qu'il peut exister des exemples parfaitement atypiques ou qui s'écartent du cas général.

La force d'un argument d'exemple dépend de plusieurs facteurs :

- L'exemple cité doit correspondre à la réalité et être concret. Wakayama Inc. doit vraiment s'intéresser plus à l'augmentation de la part de marché qu'à la création de valeur.
- L'exemple doit effectivement appuyer la généralisation et constituer un exemple type, représentatif.
- Si la généralisation ne s'applique qu'à un domaine très restreint, l'argument est alors plutôt faible.
- Si la conclusion représente une généralisation stricte (« Tous... »), il s'agit alors d'un argument extrêmement faible, car il est très facile à réfuter en citant une exception. Si la conclusion était formulée d'une manière plus nuancée, il pourrait alors s'agir d'un argument faible parfaitement raisonnable. Malheureusement, dans l'argumentation au quotidien, il n'est pas toujours facile de comprendre ce que veut montrer la conclusion.
- Dans l'exemple, des circonstances particulières peuvent se cacher et influencer la généralisation.

L'argument d'exemple présente des similitudes avec l'argument d'analogie. Dans l'argument d'exemple, un cas est, en effet, considéré comme un exemple représentatif de toute une série d'autres cas. On peut parler d'exemple type lorsqu'il existe suffisamment de similitudes avec d'autres exemples.

Attention : Tout exemple ne doit pas justifier une conclusion. Souvent, les exemples n'ont qu'un rôle d'illustration. Il faut distinguer ces cas de ceux dans lesquels les exemples ne sont utilisés que comme hypothèses d'une argumentation. Nous devons donc faire la différence entre les exemples qui servent à illustrer un fait et ceux qui constituent le point de départ d'un argument.

## Argumenter dans la pratique

Un argument d'exemple peut être très convaincant, car, d'une part, les exemples sont très parlants et, d'autre part, dans la plupart des cas l'exemple choisi est particulièrement parlant pour l'interlocuteur. Lorsque vous employez un argument d'exemple, veillez à ne pas formuler votre conclusion d'une manière trop stricte sous peine que vos hypothèses ne puissent plus la soutenir. Si vous voulez attaquer un argument d'exemple, il peut être intéressant d'avancer un contre-exemple. Vous pouvez tester les arguments d'exemple à l'aide des questions suivantes :

- L'exemple est-il vrai ? S'agit-il d'une description de la réalité ou le fait décrit dans l'exemple n'est-il absolument pas réel ?
- L'exemple appuie-t-il la généralisation ? L'exemple est-il vraiment un exemple type ?
- La conclusion (généralisation) est-elle formulée d'une manière très forte ou faible ?
- Dans l'exemple, des circonstances particulières rendent-elles la conclusion indéfendable ?

## L'argument de gaspillage

Bien que l'argument de gaspillage soit un argument très faible, il peut toutefois s'avérer très utile dans certains cas. Il cache une sorte d'analyse coûts/avantages. Il s'agit, en effet, d'évaluer les coûts par rapport aux avantages éventuels.

### Exemple

Louis travaille depuis trois ans sur sa thèse de doctorat. Il vit une profonde crise. Ses propres recherches lui paraissent douteuses. Il se demande s'il est sur la bonne voie et envisage même d'arrêter son doctorat. Emmanuelle, sa femme, essaye de l'en dissuader : « Tu as déjà investi tellement d'énergie dans ta thèse. Ce serait dommage de t'arrêter maintenant, aussi prêt du but. »

L'argument employé par Emmanuelle pour convaincre Louis de poursuivre sa thèse est un argument de gaspillage. Elle fonde sa conclusion, qui est de poursuivre le doctorat, sur le fait que le temps et l'énergie investis jusqu'ici seront sinon perdus. L'argument de gaspillage est un argument faible. Il

peut appuyer la plausibilité d'une conclusion mais guère plus. Il suit le schéma suivant :

Si la personne X arrête de poursuivre son objectif A, alors tous les efforts consentis pour atteindre A seront perdus.

Il est dommage que les efforts consentis pour atteindre A soient gaspillés.

Donc : X devrait continuer d'essayer d'atteindre A.

L'argument est d'autant plus convaincant que l'on met en évidence l'avantage futur. L'analyse coûts/avantages dépend également de la formulation de l'objectif à atteindre qui doit être le plus clair possible. Car on ne peut mesurer le succès escompté (évaluation du degré d'atteinte des objectifs) qu'à partir d'un objectif clairement formulé. Louis envisage d'arrêter sa thèse. S'il mesure son succès à la simple obtention d'un titre, il se peut alors que son analyse coûts/avantages le conduise à arrêter sa thèse, le stress lié au travail à fournir lui semblant alors supérieur à l'avantage escompté. Si son objectif est, en revanche, l'obtention d'un diplôme de haut niveau pour entamer une carrière intéressante, l'analyse coûts/avantages peut alors avoir un tout autre aspect et l'argument de gaspillage prendre du poids. Examinons un autre exemple.

### Exemple

Ludivine et ses collègues de la banque discutent et se demandent s'il faut ou non accorder un crédit supplémentaire à l'un de leurs clients. Ludivine s'exprime : « Nous avons déjà mis des sommes importantes à la disposition de ce client. Elles seront sans doute perdues si nous ne lui accordons pas maintenant un crédit supplémentaire. En outre, la nouvelle stratégie de vente de ce client a de grandes chances de réussir. »

Ludivine pense que l'argent déjà donné au client sera peut-être complètement perdu si on ne lui accorde pas un crédit supplémentaire. La force de son argument dépend des perspectives de succès que permettrait le nouveau crédit. Comme il n'existe toutefois pas de raisons indépendantes pour expliquer un éventuel succès, lorsqu'on applique un argument de gaspillage, on peut vite aboutir à une conclusion erronée. C'est ce qui arrive dans le cas suivant.

### Exemple

Géraldine a investi dans des actions spéculatives. Cependant, le cours des actions n'augmente pas, comme elle le pensait, mais chute au contraire sensiblement. Elle décide toutefois de ne pas vendre ses actions et souhaite donc les conserver. Voici sa justification : « J'ai déjà investi tellement d'argent, tout serait perdu si je vendais mes actions maintenant. Donc je préfère les garder. »

Cet argument de gaspillage dissimule une conclusion erronée. L'argumentation de Géraldine serait intéressante si elle avait des raisons indépendantes montrant que le cours des actions devrait augmenter bientôt. En l'absence de telles raisons, son argument de gaspillage peut aboutir à un véritable désastre.

Cette argumentation ressemble à la conclusion erronée du joueur : c'est l'argument du joueur qui continue à miser sur le même numéro en pensant qu'il finira bien par sortir. Le joueur oublie que la probabilité qu'un certain nombre sorte reste la même à chaque lancer de dé.

## Argumenter dans la pratique

Employez un argument de gaspillage pour plaider en faveur de la poursuite d'un objectif. Insistez sur le fait que tous les efforts fournis jusqu'ici risqueraient d'être perdus si l'objectif n'était plus poursuivi.

On peut tester un argument de gaspillage à l'aide des questions critiques suivantes :

- Les tentatives de la personne X pour atteindre l'objectif A représentent-elles vraiment un coût négatif ?
- Y a-t-il une chance suffisante pour que X atteigne A s'il continue à poursuivre A ?
- Vu sous cet angle, le coût lié à l'atteinte de l'objectif A est-il supérieur à celui lié à la poursuite de l'objectif A ?

## L'argument règle

---

Dans nombre de nos justifications, nous nous référons à des règles existantes. Une règle est d'autant plus forte qu'elle repose sur un accord commun. Cela signifie que l'interlocuteur qui souhaite souligner une exception a lui-même approuvé la règle. Il ne peut donc pas dire qu'il ne la connaissait pas ou qu'elle est injuste.

### Exemple

Inès et sa petite équipe de publicité sont sous pression. Elles ne seront sans doute pas prêtes à temps pour la présentation de la nouvelle ligne de produits. Inès téléphone à Emma, responsable de l'organisation de la présentation en question. Inès : « Nous aurons un peu de retard dans la remise de notre présentation. Accepteriez-vous que nous la reportions de deux jours ? » Emma : « C'est malheureusement impossible. Tout le monde s'est mis d'accord pour une remise le 30 octobre. Nous ne pouvons faire aucune exception à cette règle. »

Emma ne satisfait pas le souhait d'Inès, sa justification étant qu'il existe une règle qui se trouverait alors enfreinte. Cet argument est un argument règle, argument faible. Il sert à déplacer la charge de la preuve. Cela signifie que c'est maintenant à Inès de justifier pourquoi on pourrait faire une exception à la règle existante. Emma pourrait ajouter qu'il serait injuste de faire une exception à la règle vis-à-vis des autres participants qui l'ont respectée.

L'argument règle fonctionne selon le schéma suivant :

Si A est une règle établie, alors il faut s'en tenir à la règle.  
A est une règle établie pour la personne X.

Donc : X doit s'en tenir à A.

La force de cet argument dépend du fait qu'une telle règle existe vraiment, qu'elle est applicable au cas présent et qu'elle est parfaitement pertinente. Le dernier point peut amener à se poser la question suivante : la règle est-elle raisonnable ? On pourrait ainsi critiquer la règle elle-même.

## Exceptions

Les règles ne sont généralement pas absolues. Il existe un certain nombre d'exceptions. Une tactique appréciée consiste à parer un argument règle par un contre-argument soulignant une situation d'exception. Cet argument, dit argument exception, suit le schéma suivant :

Lorsqu'une situation S représente une exception raisonnable, la règle n'est alors pas applicable.  
S est une exception raisonnable.

Donc : La règle n'est pas applicable.

Cet argument exception peut être employé pour renvoyer la balle à celui qui a avancé un argument règle. Il devra alors montrer pourquoi l'exception n'est pas valable ou ne représente pas une exception justifiée à la règle. L'exemple suivant illustre cette manœuvre.

### Exemple

Bruno s'exprime lors d'une réunion organisée par le chef de service de BIOWORLD : « En début d'année, nous avons convenu ensemble que tous les services devaient fournir des informations sur leur développement. Il n'est pas normal que le service biotechnique essaye maintenant d'échapper à cette obligation. » Françoise, la responsable du service biotechnique, se défend : « Nous travaillons en ce moment sur un projet parfaitement confidentiel dans le but d'éviter que des informations soient sciemment ou inconsciemment transmises à la concurrence. Je pense que cette exception justifie que nous ne publions pas d'informations. »

Dans cet exemple, Bruno commence par avancer un argument règle. Il souligne que cette règle est issue d'un commun accord. Françoise se défend en fournissant un argument exception. Elle explique qu'il existe des raisons de sécurité légitimes qui autorisent une exception à cette règle.

## Argumenter dans la pratique

Les chances de convaincre avec un argument règle augmentent lorsqu'on explique le sens de la règle ou que l'on souligne le fait qu'il serait injuste pour les autres de rendre la règle non valable dans un cas particulier. Vous marquez un point supplémentaire si la personne qui évoque l'exception a

elle-même approuvé la règle. Pour tester les arguments règles, posez-vous les questions suivantes :

- La prétendue règle existe-t-elle vraiment ?
- La règle s'applique-t-elle au cas présent ?
- La règle est-elle raisonnable ou critiquable ?
- Pour quelle raison la règle a-t-elle été établie et les conditions sont-elles toujours les mêmes ?

Vous pouvez attaquer un argument règle par un contre-argument, ou argument d'exception. Et vous pouvez tester cet argument d'exception par les questions critiques ci-après :

- Le cas présent constitue-t-il une exception à la règle ?
- Peut-on justifier le cas présent est une exception ?
- Se pourrait-il qu'il existe un précédent, conduisant à enfreindre la règle, parce que des situations similaires ont été considérées comme des exceptions ?

## Tous les arguments forts et les arguments faibles en bref

---

Dans ce chapitre, nous avons présenté les principaux arguments forts et faibles qui reviennent très souvent dans les argumentations de tous les jours. Pour finir, nous aimerions répertorier de nouveau brièvement ces formes d'argument. Chacune sera illustrée par le schéma explicatif et un exemple concret. Nous vous préciserons également quand utiliser l'argument en question ainsi que ses éventuels points faibles.

## La généralisation statistique

X pour cent des cas étudiés (observés) C ont la propriété P.

Donc : X pour cent de C ont P.

### **Exemple :**

70 % des entreprises interrogées sont pour la suppression de la TVA en France.

Donc : 70 % des entreprises sont pour la suppression de la TVA en France.

### **Quand l'employer ?**

- Lorsque vous souhaitez établir une généralisation à partir d'un nombre limité de cas observés ou étudiés.
- Points faibles éventuels : notions floues, fausse précision, données insuffisantes, données partiales.

## **Le syllogisme statistique**

X pour cent des cas (éléments) C ont la propriété P. A est un cas (élément) C.

Donc : A possède la propriété P.

### **Exemple :**

La plupart des individus aiment les sucreries. Nos hôtes prennent un dessert aujourd'hui.

Donc : Nos hôtes aimeront sûrement leur dessert.

## Quand l'employer ?

- Quand vous souhaitez déduire un cas particulier à partir d'un fait général.
- Point faible éventuel : omission d'informations importantes.

## L'argument d'autorité

On distingue les deux formes suivantes d'argument d'autorité :

### 1. L'avis d'expert

X est un expert du domaine Z.  
X explique le propos A est vrai.  
Le propos A fait partie du domaine Z.

Donc : Le propos A est sans doute vrai.

## Exemple :

Le professeur Hubert est un expert en économie reconnu.  
Le professeur Hubert a expliqué que le nombre de chômeurs diminuerait l'an prochain. Le propos du professeur Hubert fait partie du domaine de l'économie.

Donc : On peut supposer que le chômage va diminuer l'an prochain.

## Quand l'employer ?

- Lorsque vous pouvez vous référer à un expert ou une autorité pour appuyer votre point de vue et construire ainsi un deuxième front d'argumentation.
- Points faibles : « L'expert » n'en est pas un, vague référence à l'autorité, mauvaise interprétation de l'avis d'expert.

## 2. L'étude scientifique

L'étude X a montré que le fait H est vrai.

Donc : Le fait H est vrai.

## Exemple :

Des études montrent qu'une petite sieste sur le lieu du travail améliore les performances intellectuelles.

Donc : Une petite sieste n'est pas du temps de perdu, mais s'avère profitable pour les employeurs comme les employés.

## Quand l'employer ?

- Quand vous souhaitez conférer à votre propos un degré élevé de vérité grâce à des preuves tirées de la recherche.
- Points faibles éventuels : les résultats scientifiques reposent sur une étude mal menée, des données insuffisantes ou falsifiées sont à la base de l'étude, les résultats de la recherche sont déjà dépassés, les résultats ont été généralisés d'une manière inadmissible.

# L'argument d'analogie

La situation (cas, fait) S1 est similaire à la situation S2.  
A est vrai (faux) dans la situation S1.

Donc : A est vrai (faux) dans S2.

## Exemples :

La physiologie des souris est similaire à celle des humains.  
Le goudron, extrait de la fumée de cigarette et inoculé dans la peau des souris, a donné le cancer de la peau.

Donc : La fumée de cigarette est sans doute aussi à l'origine du cancer de la peau chez les êtres humains.

Dans la situation S1, il était bon de faire H. La situation S2 est similaire à la situation S1.

Donc : Il est bon de faire H dans la situation S2.

Lors de la dernière crise économique, il fallait baisser les taux d'intérêt. Nous nous trouvons aujourd'hui dans une situation économique similaire.

Donc : Il faut cette fois aussi baisser les taux d'intérêt.

## Quand l'employer ?

- Lorsque vous pouvez fonder votre point de vue sur une comparaison que votre interlocuteur connaît bien ou qui éveille en lui des sentiments positifs.

- Point faible : mauvaise comparaison.

## La conclusion causale

Il existe une corrélation positive entre A et B.

Donc : A est la cause de B.

### **Exemple :**

Christophe Lemans, 92 ans, est mort il y a deux jours après avoir été percuté par une voiture.

Donc : L'accident est probablement la cause de sa mort.

### **Quand l'employer ?**

- Lorsque vous souhaitez déduire un rapport causal à partir d'une corrélation entre des événements.
- Points faibles éventuels : corrélation hasardeuse, confusion entre la cause et l'effet, erreur de la cause commune, négligence de facteurs intermédiaires.

## La conclusion de la cause sur l'effet

L'événement A a en général l'événement B pour conséquence.  
(Si A, alors en général B). L'événement A survient.

Donc : L'événement B va également se produire.

### **Exemple :**

Si le prix du café augmente, alors la consommation de café diminue.  
Le prix du café augmente.

Donc : La consommation de café va sans doute diminuer.

### **Quand l'employer ?**

- Lorsque vous souhaitez déduire d'un événement, ou cause, un autre événement, ou effet.
- Point faible : Le rapport dans l'hypothèse « si..., alors... » n'est pas acceptable.

## **La confirmation des hypothèses**

Si l'hypothèse A est vraie, alors l'observation B l'est aussi.  
L'observation B est faite ?

Donc : l'hypothèse A est sans doute vraie.

### **Exemple :**

Si l'hypothèse selon laquelle la formation continue est de plus en plus importante dans les entreprises est vraie, alors le nombre de jours de formation continue par collaborateur devrait augmenter cette année.

Le nombre de jours de formation continue par collaborateur augmente cette année.

Donc : La formation continue va sans doute devenir de plus en plus importante dans les entreprises.

## Quand l'employer ?

- Lorsque vous souhaitez vérifier la justesse d'une hypothèse.
- Point faible éventuel : L'hypothèse « si... alors » n'est pas acceptable.

## La réfutation des hypothèses

Si l'hypothèse A est vraie, alors B doit aussi être vrai.  
B n'est pas vrai.

Donc : L'hypothèse A n'est pas vraie.

## Exemple :

Si Marion s'intéressait à Sarah, elle serait venue à sa fête d'anniversaire.  
Marion n'est pas venue à la fête d'anniversaire de Sarah.

Donc : Marion ne s'intéresse sans doute pas à Sarah.

## Quand l'employer ?

- Lorsque vous souhaitez réfuter une supposition.
- Point faible : L'hypothèse « si... alors » n'est pas acceptable.

## L'argument indice

On observe le fait A. Le fait A indique généralement que le fait B va se produire.

Donc : B est vrai.

### Exemple :

La voiture de police a allumé son gyrophare. Lorsque la police met son gyrophare, cela indique qu'il s'est passé quelque chose quelque part.

Donc : Il s'est sans doute passé quelque chose quelque part.

### Quand l'employer ?

- Lorsque vous souhaitez déduire une conclusion à partir d'indications et de signes.
- Point faible : faible corrélation entre l'indice et l'événement décrit.

## L'argument des conséquences pratiques

Si A est réalisé, il s'ensuivra les conséquences positives/négatives suivantes.

Donc : A doit/ne doit pas être réalisé.

## Exemple :

Si nous développons une charte, nous pourrons donner une meilleure image de l'entreprise.

Donc : Nous devrions développer une charte.

## Quand l'employer ?

- Lorsque vous souhaitez argumenter en faveur ou défaveur de l'exécution d'une action. Vous devez alors souligner dans l'hypothèse les conséquences positives ou négatives de l'action en question.
- Point faible : L'hypothèse « si... alors » n'est pas acceptable.

## Les arguments avalanches

On distingue deux formes d'argument avalanche :

### 1. L'argument avalanche causal

A est une proposition à discuter qui semble plausible au premier abord.

Si A est mise en pratique, cela entraînerait vraisemblablement B, B entraînerait C... et il en résulterait finalement G.

G est une conséquence inacceptable.

Donc : A ne devrait pas être mise en pratique.

## Exemple :

Une proposition est faite visant à augmenter les impôts. Si les impôts augmentent, alors les entreprises n'investiront plus dans le pays, il en résultera une augmentation du nombre de chômeurs ; et cela provoquera en fin de compte des troubles sociaux.  
Les troubles sociaux sont une conséquence inacceptable.

Donc : La proposition d'augmenter les impôts ne devrait pas être mise en pratique.

## Quand l'employer ?

- Lorsque vous souhaitez vous opposer à certaines actions ou propositions.
- Point faible : liens causaux faibles dans les hypothèses.

## 2. L'argument avalanche du précédent

Le cas A constitue un précédent.

A est similaire à B, cela signifie donc que si A est autorisé en tant que précédent, B doit alors être autorisé aussi, ... tout comme G si l'on ne veut pas se contredire.

Il n'est pas acceptable d'autoriser G.

Donc : Il n'est pas acceptable d'autoriser A.

## Exemple :

L'attribution d'un bonus aux employés du service Recherche est un précédent.

Si nous l'autorisons, alors nous devons aussi accorder un bonus aux employés du service Marketing et à tous les autres services.

Donc : Mieux vaut ne pas accorder de bonus au service Recherche.

## Quand l'employer ?

- Lorsque vous voulez vous opposer à une proposition.
- Point faible : pas de véritable précédent, liens causaux faibles dans les hypothèses.

## L'argument d'exemple

La situation (fait) A présente les aspects F et G.

A est un cas typique (représentatif) de situations (faits) qui présentent l'aspect F.

Donc : Les situations (faits), qui présentent normalement l'aspect F présentent aussi l'aspect G.

## Exemple :

Monsieur Sato est un homme d'affaires japonais. Il tend sa carte de visite d'une manière solennelle à chaque personne qu'il salue.

Monsieur Sato est un homme d'affaires typiquement japonais.

Donc : Tous les hommes d'affaires japonais tendent normalement leur carte de visite d'une manière solennelle aux personnes qu'ils saluent.

## Quand l'employer ?

- Lorsque vous souhaitez justifier votre point de vue en vous référant à un exemple type.
- Point faible : L'exemple n'est pas représentatif ou mauvais.

## L'argument de gaspillage

Si une personne X souhaite arrêter maintenant de poursuivre son objectif A, tous les efforts fournis jusqu'ici pour atteindre A sont alors perdus.  
Il est ennuyeux que les efforts fournis pour atteindre A soient perdus.

Donc : X devrait continuer à essayer d'atteindre A.

### **Exemple :**

Si nous abandonnions le projet, toutes les sommes investies seraient perdues.  
On ne peut pas faire une croix sur toutes les sommes investies.

Donc : Le projet ne doit pas être abandonné.

### **Quand l'employer ?**

- Lorsque vous souhaitez plaider en faveur de la poursuite d'un objectif.
- Point faible : Les coûts sont supérieurs à l'avantage escompté de l'objectif visé.

### **L'argument règle**

Si A est une règle établie, alors il faut s'en tenir à la règle.  
A est une règle établie pour la personne X.

Donc : X doit s'en tenir à A.

### **Exemple :**

C'est une règle établie de remettre les travaux de séminaire à une date fixée.  
Cette règle vaut aussi pour vous, Paul.

Donc : Vous devez aussi respecter cette règle.

## Quand l'employer ?

- Lorsque vous souhaitez justifier votre point de vue en vous référant à une règle existante.
- Points faibles éventuels : Il n'existe pas de règle, la règle ne s'applique pas au cas présent.

## L'argument d'exception

Si une situation S constitue une exception raisonnable, alors la règle n'est pas applicable.  
S est une situation raisonnable.

Donc : La règle n'est pas applicable.

## Exemple :

Monsieur le professeur, j'étais à l'hôpital durant les quatre dernières semaines. C'est une exception raisonnable à notre règle de remettre les travaux de séminaire à la date fixée.

Donc : Cette règle ne s'applique pas à moi.

## Quand l'employer ?

- Lorsque vous souhaitez argumenter contre l'application d'une règle existante.
- Point faible : Il ne s'agit pas d'une véritable exception.

## 6

# Les arguments qui n'en sont pas : une influence déloyale

Les arguments qui n'en sont pas sont difficiles à démasquer. Ils peuvent, en effet, nous influencer sans que nous remarquions que nous avons été trompés. Et plus d'un argument qui n'en est pas peut même sembler quelque peu plausible.

Dans ce chapitre, vous apprendrez à repérer quelques-unes de ces techniques de manipulation et vous découvrirez :

- dans quels contextes certaines tactiques sont employées,
- comment faire pour les démasquer,
- comment réagir correctement et les parer loyalement.

## Influencer plutôt que convaincre

Nous avons jusqu'ici distingué les arguments incontestables, les arguments forts et les arguments faibles. Ils se discernent selon l'intensité avec laquelle les hypothèses soutiennent la conclusion. Nous avons déjà évoqué quelques argumentations qui, si elles ressemblent à des arguments, n'en sont en fait pas, car les hypothèses ne soutiennent pas la conclusion. Ces prétendus arguments sont des arguments nuls, dont les hypothèses ne justifient en rien le point de vue ou l'opinion. Cela ne signifie malheureusement pas pour autant que ces arguments n'ont aucun impact dans des situations de communication. Ils constituent souvent des manœuvres très efficaces qui

peuvent vivement influencer l'interlocuteur et qui sont parfois difficiles à parer.

Vous trouverez d'autres tactiques de ce type, telles que celle de la calomnie, etc., dans notre livre consacré aux techniques de manipulation<sup>1</sup>. Vous y apprendrez également comment vous défendre loyalement contre les attaques déloyales.

<sup>1</sup> *L'Art de la manipulation*, Ixelles Éditions, 2011.

Vous avez en fait trois possibilités pour réagir aux arguments qui n'en sont pas et aux erreurs d'argumentation :

- **Nommez expressément la tactique** ou l'erreur et montrez qu'elle n'est pas pertinente dans le cadre d'une discussion critique orientée solution. L'effet psychologique peut être efficace et amener votre interlocuteur à reconnaître que vous vous y connaissez en argumentation logique et donc à s'efforcer d'être plus prudent dans son argumentation.
- **Posez des questions critiques** qui révèlent tout de suite les points faibles de la prétendue argumentation.
- **Avancez des contre-exemples** faciles à comprendre ou amorcez une contre-attaque efficace, ce qui peut souvent s'avérer nécessaire lorsqu'une tierce personne est présente, par exemple lors d'un début public.

Dans ce chapitre, nous vous présenterons quelques tactiques et erreurs d'argumentation employées pour rallier votre interlocuteur à votre cause ou influencer son point de vue. Nous devons toutefois procéder avec prudence. Car il y a des situations dans lesquels les arguments nuls peuvent devenir des arguments faibles et défendables. Les limites sont floues et dépendent du contexte de chaque conversation.

## La tactique du contre-exemple confus

Il s'agit ici d'interpréter une généralisation établie de telle sorte qu'elle puisse être ébranlée par un exemple farfelu.

### Exemple

Sandrine et son amie Karine discutent pour savoir si l'on doit toujours rembourser ses dettes et rendre ce que l'on a emprunté. Sandrine a un point de vue particulier sur la question : « Je ne trouve pas normal que l'on doive toujours rendre ce que l'on nous a prêté. Imagine que quelqu'un t'ait prêté une arme et que tu doives maintenant lui rendre. Si, entre-temps, il est devenu fou, tu mets alors une arme entre les mains d'un fou, ce qui est irresponsable. »

Sandrine imagine dans son argumentation une situation vraiment insolite pour s'opposer à un principe général établi (il faut régler ses dettes). Cette tactique, de conclusion erronée, est appelée tactique du contre-exemple confus.

Lorsque nous établissons des généralisations, il ne s'agit souvent pas de généralisations strictes, valables toujours et dans tous les cas. Nous nous autorisons souvent des exceptions raisonnables aux principes et aux généralisations, sans toutefois trop insister. Nous savons que nos interlocuteurs sont également dotés de bon sens et comprendront ce que nous sous-entendons nos principes ou généralisations.

## Quand rencontrons-nous la tactique du contre-exemple confus ?

Nous rencontrons surtout cette tactique quand notre interlocuteur a du mal à se défaire d'un cas qu'il a sans doute lui-même vécu. Il se fixe sur ce cas particulier et n'arrive pas à en faire abstraction. Les contre-exemples confus constituent rarement une véritable tactique.

### Exemple

Yann : « En cas de conflit avec un collaborateur, il est bon de rechercher d'abord le dialogue. »

Titouan : « Mais il dit qu'il n'a pas le temps. »

Titouan pense à un exemple très concret qui l'empêche de suivre la recommandation de Yann. Il se peut aussi qu'il ait raison : peut-être que certains collaborateurs n'ont effectivement pas le temps de discuter. Mais

dans ce cas, cela n'annule pas pour autant le principe selon lequel il est bon de rechercher le dialogue dans une situation de conflit.

## Comment réagir ?

Lorsque votre interlocuteur emploie un contre-exemple confus, restez calme. Ne considérez pas son exemple comme un non-sens, mais expliquez-lui plutôt qu'il existe bien évidemment des exceptions au principe.

Dans l'exemple suivant, l'argument d'Agnès est tellement absurde que cette recommandation n'est pas si facile que cela à suivre. Claudine répond ici très calmement à la question d'Agnès.

### Exemple

Claudine : « Il est important de prendre quelques notes après chaque réunion pour ne pas oublier les points essentiels. » Agnès : « Et si la mine de mon crayon à papier casse ? » Claudine : « Cela peut arriver bien sûr, mais cela ne change rien au fait qu'il est important de noter les grands points de la réunion. Au cas où, mieux vaut prévoir un deuxième crayon en dépannage. »

## La conclusion erronée de la négation des faits

---

Nous réussissons parfois très bien à ignorer des éléments et des faits – comme Marine dans l'exemple ci-dessous, simplement pour éviter de remettre en question nos sacro-saints principes et nos fermes convictions.

### Exemple

Michel a attrapé un bon rhume. Marine connaît un médicament dont sa mère lui a toujours dit le plus grand bien. Marine : « Prends donc le médicament que je t'ai donné. C'est bon pour toi. » Michel : « Mais il ne m'a rien fait jusqu'ici. » Agnès : « Cela veut dire que tu devrais en prendre plus. »

Marine commet ici une erreur de raisonnement. Nos principes et nos convictions devraient, en effet, toujours être confrontés à la réalité. Lorsque des faits contredisent nos opinions, nous devons changer d'opinions. En cas de conclusion erronée de la négation des faits, on commet l'erreur d'ignorer

ou de nier des faits sous prétexte qu'ils contredisent des principes auxquels on tient.

Il est souvent raisonnable de s'en tenir à un principe, même s'il existe un fait contradictoire. Il faut toutefois chercher une explication qui justifie pourquoi le fait ne contredit pas vraiment le principe. Il est essentiel de confronter des principes ou des convictions générales aux faits.

## Quand commet-on une conclusion erronée de la négation des faits ?

On commet souvent cette conclusion erronée lorsqu'on ne souhaite tout simplement pas regarder la réalité en face. On peut l'utiliser habilement pour ne pas nier directement des faits, mais plutôt les interpréter d'une telle manière que l'on peut montrer qu'ils sont différents de ce à quoi ils ressemblent. Éric recourt à cette manœuvre dans l'exemple suivant.

### Exemple

Éric pense qu'il doit y avoir un conflit latent au sein de l'équipe du service. David, son collègue, explique : « Tous ceux que j'ai interrogés m'ont répondu qu'ils ne voyaient aucun conflit. » Éric répond : « Cela montre qu'il existe bien un conflit. »

Éric interprète les faits (ici le propos d'un des membres de l'équipe selon lequel il n'y a pas de conflit) de telle sorte qu'ils correspondent à sa conviction.

On pourrait justifier de nombreux points de vue de cette manière. On pourrait ainsi argumenter, par exemple, en faveur de l'aide au développement qui est absolument nécessaire : si l'aide au développement a des effets positifs, on peut alors montrer qu'on en a besoin. Si l'on ne constate pas d'effets positifs dans l'immédiat, cela montre simplement qu'il faut augmenter l'aide au développement.

## Comment pouvez-vous réagir ?

Le mieux consiste à nommer expressément la tactique employée, comme Melvin dans l'exemple suivant.

### Exemple

Melvin : « Tout une série de signes indique qu'en Europe, l'endettement des États pourrait entraîner des turbulences sur le marché de valeurs. » Théo : « Il est toutefois bon d'investir dans des fonds d'État européens. Ne nous laissons pas démoraliser. » Melvin : « Théo, nous devons toutefois ne pas commettre l'erreur de nier les faits. Tu sais toi-même comment il peut être facile de passer à côté de la réalité. Examinons une fois encore les faits. »

Melvin fait remarquer que l'on ne doit pas commettre l'erreur de nier les faits et invite Théo à examiner une fois encore ceux-ci.

## L'argument de l'ignorance

Il y a beaucoup de choses que nous ne savons pas tout simplement. Nous ne savons pas s'il existe une vie en dehors de la terre. Nous ne savons pas si notre système social sera encore prospère à l'avenir. Nous ne savons pas si nous aurons les six bons numéros au loto samedi prochain. Nous ne savons pas si nous pourrons un jour diminuer la pauvreté. Étant donné tout ce que nous ne savons pas, il peut facilement arriver que nous fassions une conclusion erronée.

### Exemple

Martin : « D'où tiens-tu que nous sommes entourés d'extra-terrestres ? » Julie : « Jusqu'ici, le contraire n'a jamais été prouvé. »

Cette forme d'argumentation suit le schéma suivant :

Nous ne savons pas (il n'a jamais été prouvé) si A est vrai.

Donc : A est faux.

Nous ne savons pas (il n'a jamais été prouvé) si A est faux.

Donc : A est vrai.

Il n'a jamais été prouvé que les extra-terrestres n'existaient pas, donc ils doivent exister. Voici un argument dit de l'ignorance. Celui qui argumente ainsi peut facilement commettre une erreur. Ce n'est pas parce que nous ne disposons d'aucune information sur un sujet que le contraire doit être vrai. Sous cette forme, ces arguments de l'ignorance sont des arguments nuls.

### Exemple

Emmanuelle : « Il n'a jamais été vraiment prouvé que l'astrologie est inexacte. Elle doit donc être exacte. »

Même si on n'a, jusqu'ici, pas réussi à prouver que l'astrologie pouvait fournir des résultats exploitables, cela ne la légitime pas pour autant. Sous cette forme forte, les arguments de l'ignorance ne sont pas pertinents. Il existe toutefois quelques variantes plus faibles qui peuvent constituer des arguments faibles tout à fait raisonnables. C'est pourquoi nous ne devons pas condamner d'emblée tous les arguments de l'ignorance. Voyons l'exemple suivant :

### Exemple

Le commissaire Maigret dit à son collègue : « Jusqu'ici on n'a pas vraiment réussi à prouver que Leblanc est un espion. Nous devrions donc en déduire qu'il n'a rien à voir avec notre affaire d'espionnage. »

L'argument de Maigret peut être plausible. Car pour prouver que quelqu'un est un espion, de nombreuses enquêtes et recherches doivent être engagées. Si les informations recueillies ne permettent pas d'appuyer la conclusion selon laquelle Leblanc est un espion, quelques-unes vont toutefois dans ce

sens. Ce n'est pas obligatoirement prouvé mais nous disposons d'un argument de plausibilité raisonnable.

Un argument de l'ignorance peut donc être un argument faible utilisable. Les arguments de l'ignorance peuvent aussi être raisonnables par rapport aux questions de sécurité. Il existe des situations dans lesquelles les arguments de l'ignorance possèdent une certaine plausibilité et peuvent donc déplacer raisonnablement la charge de la preuve.

### Exemple

L'entreprise de logiciels PowerSoft veut signer un accord de coopération avec l'entreprise de conseil EntraTox, afin de compléter mutuellement leurs compétences. Jusqu'ici elles n'ont toutefois pas réussi à trouver un accord. Monsieur Lebrun, responsable des négociations chez PowerSoft, en discute avec quelques chefs de service : « Nous ne savons pas si EntraTox veut vraiment conclure un contrat avec nous. Nous devrions garder en tête la possibilité de chercher un autre partenaire. »

L'argument de Monsieur Lebrun peut sembler parfaitement raisonnable.

## La conclusion erronée de l'amalgame

---

Yaël, grand amateur de football, regarde son équipe jouer à l'entraînement. Il pense : « Tous les joueurs de cette équipe sont vraiment exceptionnels. L'équipe doit vraiment être bonne. » Cette réflexion est classique dans les clubs de football et a déjà coûté cher. Ne connaissons-nous pas des grandes équipes dont les performances ne correspondent pas aux attentes ? Yaël commet ici ce que l'on appelle une conclusion erronée de l'amalgame. Cette erreur consiste à avancer un argument selon lequel un ensemble d'éléments possède une certaine qualité sous prétexte que chaque élément de l'ensemble possède la qualité en question. Antoine commet la même erreur dans l'exemple ci-après.

### Exemple

Antoine : « Tous les projets intermédiaires visent un objectif clair. Le projet global vise donc aussi un objectif clair. »

Il est faux de supposer que ce qui est vrai pour les éléments d'un tout est forcément vrai aussi pour le tout en question. On oublie alors que les

qualités propres aux éléments d'un tout ne peuvent pas automatiquement se transposer au tout en question. La conclusion selon laquelle « Comme tous les éléments de la voiture sont légers, la voiture est légère. » illustre concrètement cette erreur de raisonnement.

### Exemple

Victoire : « Chacun poursuit ses propres intérêts et est égoïste. Notre société est donc égoïste. »

Bruno : « L'industrie du charbon et de l'acier profite de subventions. Il serait donc bon pour notre économie que tous les autres secteurs soient également subventionnés. »

Inès : « Les collaborateurs des différents services travaillent vraiment bien ensemble. On peut donc s'attendre à ce que les services collaborent aussi bien entre eux. »

La sœur de la conclusion erronée de l'amalgame est la conclusion erronée de la division. Ici, on procède précisément dans le sens inverse. On déduit que ce qui vaut pour un tout (ensemble d'éléments) vaut également pour chaque élément qui le compose. On commet souvent cette conclusion erronée lorsqu'on cherche à déduire un cas particulier à partir d'un cas général.

### Exemple

Sonia à sa collègue : « L'équipe X est extrêmement performante. Monsieur Y fait partie de cette équipe. Il doit être performant. »

Sonia ne sera heureusement pas déçue, mais sachez toutefois que les qualités propres à des éléments particuliers ne peuvent pas forcément être attribuées à l'ensemble qui réunit ces éléments et inversement.

## La tactique de la répétition

Il existe des situations d'argumentation dans lesquelles on n'argumente pas en faveur d'un point de vue, mais on se contente plutôt de répéter sans cesse le point de vue en question. Ceci ne constitue en rien un argument. Voici un exemple pour illustrer notre propos.

### Exemple

Patrick : « Nous devons nous orienter clients. » Alain : « Et pourquoi donc ? » Patrick : « C'est comme ça, nous devons nous orienter clients. » Alain : « Je ne sais pas. » Patrick : « Si Alain, croyez-moi, nous devons absolument nous orienter clients. »

Il s'agit ici « d'enfoncer » littéralement un point de vue dans la tête de l'interlocuteur jusqu'à ce qu'il l'assimile. Il n'est pas question d'argument. Des répétitions incessantes peuvent avoir une grande puissance suggestive. Celui qui emploie cette tactique de la répétition est généralement protégé contre tous les contre-arguments. Il s'agit de répéter aussi longtemps et d'une manière aussi convaincante que possible son propre point de vue, jusqu'à « épuisement » de l'interlocuteur.

### Exemple

Le chef de service, Christophe, s'adresse à Véronique, la dirigeante de l'entreprise : « Je vous ai expliqué il y a un an déjà en long et en large qu'il est impossible de réduire encore les coûts dans notre service. Par quoi pourrions-nous commencer ? Par le personnel ? Ce n'est pas envisageable. Réduire les coûts d'organisation ? C'est également impossible. Nous n'avons aucune possibilité de réaliser des économies. Ce n'est tout simplement pas envisageable. »

Véronique réplique : « Je vois qu'il vous semble difficile d'envisager des économies. Pourriez-vous me citer les principales raisons qui justifient votre point de vue ? »

Christophe n'avance aucun argument pour expliquer pourquoi il est impossible de réduire encore les coûts. Ne vous laissez pas perturber par cette tactique, même si elle peut être agaçante. Restez simplement sur votre position et invitez inlassablement votre interlocuteur à justifier son point de vue. C'est précisément ce que fait Véronique face à Christophe.

## L'erreur de la perspective unilatérale

Lorsque nous préparons des décisions, nous devrions considérer les arguments qui la soutiennent et ceux qui s'y opposent. Il s'agit de déterminer ce qui pèse le plus lourd et celui qui possède les meilleurs arguments. Si vous ne pesez pas le pour et le contre, vous commettez l'erreur de la perspective unilatérale. Voici deux exemples qui illustrent cette erreur :

### Exemple

Martin dit à son fils : « Tu devrais voyager à l'étranger. Tu pourrais faire la connaissance de nouvelles personnes et apprendre une nouvelle langue. Tu dois relever de nouveaux défis et, à ton retour, tu auras de bien meilleures chances de réussir. »

Martin ne voit ici que le côté positif, tandis qu'Agnès ne voit que le côté négatif dans l'exemple qui suit.

### Exemple

Agnès : « Je ne vois pas pourquoi je m'installerais à mon compte. Les risques sont trop importants. Il faut beaucoup travailler. On dépend des banques qui financent notre entreprise. Et on n'a plus le temps de s'occuper de sa famille. »

La conclusion erronée de la perspective unilatérale peut aussi bien être vue du côté avantage que du côté inconvénient. Dans les deux cas, l'analyse de la situation n'est pas objective. Lorsque des informations importantes sont ignorées, on penche alors rapidement d'un côté ou de l'autre de la décision. Dans notre argumentation, quand il faut prendre une décision, nous devons avoir examiné vraiment objectivement toutes les perspectives. Nous nous mentons à nous-mêmes si nous nous contentons d'examiner un seul côté de la médaille, simplement parce qu'il correspond le mieux à ce que nous souhaitons.

Il existe une variante très raffinée de la perspective unilatérale à laquelle il faut faire attention. Elle fonctionne de la manière suivante : supposons que vous souhaitiez argumenter en faveur du côté positif d'une décision. Commencez alors par citer un inconvénient tout à fait marginal, une sorte de concession faite à votre interlocuteur (vous simulez l'objectivité), puis énumérez tous les aspects positifs.

### Exemple

Chez Logo, on se demande si on devrait fabriquer un nouveau produit, bien que l'on ait jusqu'ici aucune expérience dans l'élaboration du produit en question. Clément est en faveur de ce nouveau produit. Voici son argumentation :

« La fabrication de ce nouveau produit signifierait bien sûr que nos collaborateurs devraient se familiariser avec le produit en question, mais nous aurions alors un avantage certain sur nos concurrents et nous pourrions conquérir un nouveau segment de marché qui représente un énorme potentiel de croissance. »

Le fait que les collaborateurs devraient se familiariser avec le nouveau produit si l'on choisit de le fabriquer n'est qu'un inconvénient marginal. Il doit exister des raisons importantes qui s'opposent à la production de ce nouveau produit mais Clément préfère les ignorer.

## La conclusion erronée de la réfutation de l'exemple

Pour argumenter clairement, il peut être très utile d'illustrer votre propos par un exemple. Si l'exemple en question est ensuite attaqué et réfuté, l'affirmation centrale et l'argument central ne s'en trouvent alors pas affectés et on commet ainsi la conclusion erronée de la réfutation de l'exemple. Lorsqu'on réfute un exemple qui n'a été avancé qu'à des fins d'illustration, on ne peut alors pas considérer que l'on a réussi à attaquer l'argument.

### Exemple

Christian : « De nombreux chefs sont étonnamment coléreux. Par exemple, Monsieur Lefranc, du service commercial, pique sans cesse des colères. » Xavier : « Ce n'est pas vrai. Lefranc n'est pas un chef. »

En attaquant l'exemple, on ne s'attaque pas à l'argument ou à l'affirmation central(e). Un argument ne doit pas être discrédité sous prétexte que l'exemple choisi pour l'illustrer ne convient pas. Pour réagir au mieux à cette tactique de la réfutation de l'exemple, soulignez précisément ce point.

## Les expressions vagues

La qualité de vos arguments ne dépend pas seulement de la forme d'argument choisie, mais aussi de la façon dont vous « habillez » vos arguments. Il existe une règle importante en la matière : plus vous vous exprimez avec précision, meilleurs sont vos arguments. Car votre raisonnement est alors plus compréhensible pour votre interlocuteur.

Efforcez-vous d'être précis. Un langage peu clair constitue un gros point faible de nombreuses argumentations, à une époque où l'on nous rebat précisément les oreilles avec « l'orientation clients », « le management qualité » ou le « reengineering ». Tout le monde utilise maintenant ces expressions mais ne les comprend pas forcément de la même manière. Ce flou ne concerne pas seulement les mots à la mode et la théorie du management. Nous rencontrons aussi des termes vagues dans des phrases

de tous les jours. Considérez, par exemple, le terme « objectif ». Qui peut expliquer clairement ce que l'on entend exactement par « objectif » ?

Il existe d'autres termes très usités mais finalement flous, comme « un style de direction coopératif », « la communication », « la structure ». Presque tout le monde emploie ces mots, mais chacun les comprend différemment. Nous employons donc les mêmes mots, mais nous ne nous comprenons pas. Lorsque vous construisez une argumentation, il est donc important de veiller à employer des termes précis, ou d'être capables de les expliquer si besoin.

Si votre interlocuteur emploie des formules toutes faites dans son argumentation, demandez-lui des explications. Sinon, vous risquez le dialogue de sourds. Ne pensez pas que tout le monde comprend chaque mot de la même manière. Une maxime intéressante peut illustrer ce propos : Ne parlez pas de manière à être compris, mais parlez de manière à ne pas être compris de travers. Ceci signifie que vous devez utiliser des expressions et des formules qui garantissent que vous soyez compris de la manière dont vous souhaitez l'être.

## Attention au manque de précision

Il est évident qu'il est impossible d'exiger que tous les termes soient toujours les plus précis possibles. Car même dans le langage courant, certains termes sont flous. Par exemple, si l'on emploie le terme « chaise », qu'entend-on exactement par là ? Il n'existe pas de définition standard de la chaise qui puisse convenir à tous les contextes. Dans un refuge de montagne, une caisse en bois retournée peut tout à fait faire office de chaise. Le degré de précision dépend aussi du contexte d'argumentation dans lequel nous nous trouvons. Si nous menons une discussion scientifique, nous nous fixerons des critères plus stricts que si nous tenons une réunion d'équipe au sujet d'une sortie du personnel ou que nous avons une discussion de café du commerce.

En bref : l'imprécision fait partie de notre vie. Mais nous devrions être conscients des pièges qui nous guettent si nous employons des termes flous

et peu clairs. De nombreuses discussions ne donnent souvent aucun résultat, chacun comprenant les mots d'une façon différente. Il est donc important, en cas d'imprécision, de demander tout de suite ce que l'autre entend par telle ou telle notion. D'autre part, poser une question pour demander des précisions permet aussi de voir les points sur lesquels on est en accord avec son interlocuteur ou là où il s'égaré dans des contradictions.

## Le terme vague – un mauvais argument

L'imprécision de certains termes explique que de nombreux arguments s'effondrent et deviennent nuls. Nous aimerions vous présenter une erreur d'argumentation qui repose sur une imprécision. Elle s'explique car certains mots ne sont pas systématiquement employés dans le même sens. Ainsi, ils peuvent avoir une signification large ou plus restreinte.

### Exemple

Paule et Marion discutent du mariage. Paule pense que le mariage est une excellente institution qui doit absolument être conservée. Marion pense, quant à elle, que le mariage a fait son temps et que d'autres formes d'union correspondent mieux aux besoins actuels. Voici ce qu'elles se disent :

Marion : « Se marier signifie se faire la promesse mutuelle de rester toute sa vie avec une seule et même personne. Mais aucun individu ne peut vraiment savoir s'il s'entendra toujours avec celui ou celle avec qui il vit. »

Paule : « Mais dans quelle mesure cela concerne le mariage ? Ne faisons-nous pas souvent des promesses que nous ne pouvons simplement pas tenir ? » Marion : « C'est vrai. Le fait est qu'on ne devrait pas faire une promesse si l'on n'est pas certain de pouvoir la tenir. »

Paule : « Tu veux dire que si deux personnes ne s'entendent pas, elles ne peuvent pas vivre ensemble. Alors elles ne devraient pas se faire de promesse qu'elles ne pourront pas tenir. »

Marion : « C'est tout à fait ce que je pense et on ne devrait donc pas se marier. »

Marion semble avoir un très bon argument dans cet exemple. Que pourrait répondre Paule ? Son argument semble correct et les différentes hypothèses paraissent très plausibles. Examinons maintenant l'argument de plus près.

- (1) Se marier signifie se faire la promesse mutuelle de rester toute sa vie avec une seule et même personne.
- (2) Personne ne peut vraiment savoir s'il s'entendra toujours avec la personne avec laquelle il vit.
- (3) On ne devrait pas faire une promesse si l'on n'est pas certain de pouvoir la tenir.
- (4) Si deux personnes ne s'entendent pas, elles ne peuvent pas vivre ensemble.
- (5) On ne devrait pas promettre quelque chose que l'on ne peut pas faire.

Donc : On ne devrait pas se marier.

Cet argument repose sur cinq hypothèses. Si vous observez ces hypothèses une à une, chacune semble très plausible. Ensemble, elles conduisent toutes à la conclusion que l'on ne devrait pas se marier. Quelle est donc la logique ? Des hypothèses (2) et (4), on en déduit que l'on ne peut pas savoir avec certitude si l'on pourra vivre pour toujours avec la même personne. Si l'on ajoute les hypothèses (3) et (5), il s'ensuit que personne ne devrait promettre de passer toute sa vie avec une même personne. Et si l'on ajoute encore l'hypothèse (1), on en arrive à la conclusion qu'on ne devrait pas se marier.

L'argument semble logique en soi. Pourtant il y a quelque chose de faux. Le point essentiel est l'imprécision d'expressions, telles que « s'entendre » ou « vraiment savoir ». Examinons une fois encore le premier terme. Que signifie donc exactement « s'entendre » ? Difficile de définir précisément ce terme. On peut tout à fait le comprendre de différentes manières. On peut, par exemple, lui donner une signification stricte et restreinte ou, au contraire, une signification tolérante et large :

- **Signification restreinte** : « vivre en bonne entente et sans conflit avec l'autre (amour et harmonie). »
- **Signification large** : « vivre ensemble avec des tensions et fonctionner en tant que couple. »

Le terme « s'entendre » figure dans les hypothèses (2) et (4). Mais quelle est donc sa signification, est-elle restreinte ou large ? L'hypothèse (2) n'a un sens que si l'on donne au terme « s'entendre » une signification restreinte. Sinon, il se peut tout à fait que l'hypothèse soit fautive car on peut

parfaitement imaginer des couples qui remplissent le « critère minimal d'entente » et s'engagent également à continuer à le respecter. Qu'en est-il de l'hypothèse (4) ? Cette dernière n'est plausible que si l'on comprend « s'entendre » au sens large. Car personne ne contestera que l'on peut tout à fait vivre en bonne entente, même si l'on ne passe pas sa vie ensemble sans conflit et dans l'amour et l'harmonie. Pour l'hypothèse (4), il faut donc choisir le sens large.

Nous voyons maintenant ce qui cloche dans l'argument : le terme « s'entendre » prend différentes significations selon les phrases. L'argument est donc critiquable sur ce point. L'erreur nous saute aux yeux lorsque nous examinons l'argument plus en détail, ce qui est difficilement possible dans des dialogues qui ont lieu dans le feu de l'action.

## Que pouvez-vous faire ?

Que faire alors dans les discussions ? Faites attention aux mots-clés qui figurent dans l'argument. Interrogez-vous ce que l'on entend exactement par ces mots. Demandez-vous ensuite s'ils conservent toujours la même signification ou s'ils en changent. Dans ce cas, vous pouvez en profiter pour critiquer celui qui argumente.

## Tous les arguments qui n'en sont pas en bref

---

Pour finir, revoyons brièvement toutes les tactiques.

## La tactique du contre-exemple confus

Une généralisation établie sera d'autant plus fortement interprétée qu'elle peut être chamboulée par un exemple farfelu.

## La conclusion erronée de la négation des faits

Les faits sont ignorés ou niés parce qu'ils contredisent des principes auxquels on aimerait se tenir.

## L'argument de l'ignorance

On déduit du fait qu'un fait n'a pas été prouvé de manière convaincante que le contraire doit être vrai.

## La conclusion erronée de l'amalgame

Une certaine qualité est attribuée à un tout, car les éléments qui le composent possèdent précisément cette qualité.

## La tactique de la répétition

Un seul et même point de vue est continuellement répété.

## L'erreur de la perspective unilatérale

Une situation est examinée sous un seul angle (pour ou contre).

## La conclusion erronée de la réfutation de l'exemple

Il s'agit de réfuter un exemple qui n'a été avancé qu'à des fins d'illustration. L'argument proprement dit n'est pas remis en question.

## Les expressions vagues

Des termes imprécis et ambigus figurent dans l'argument.