

## Fiche argumentation

### 1. Qu'est-ce qu'argumenter ?

Argumentation et démonstration : Si les deux démarches sont des discours construits qui aboutissent à une conclusion, on peut les distinguer. La démonstration est, au sens strict, purement formelle : elle est un discours qui se veut logique et déductif.

L'argumentation, si elle doit être **rigoureuse logiquement** également, **cherche à convaincre ou persuader son destinataire**.

L'argumentation est donc **un ensemble d'arguments et de propositions qui a pour but d'appuyer ou de s'opposer à une thèse donnée**.

- Il faut donc une thèse, un point de vue de départ, que celui qui argumente doit justifier, de manière convaincante.
- Pour être convaincant, il faut donc des arguments organisés logiquement, valides et appuyés sur des faits associés éventuellement à des idées, des croyances, des affirmations, des sentiments, des opinions ...

Ainsi, argumenter peut s'entendre comme la justification d'une affirmation. Par exemple, l'affirmation selon laquelle « *tous les cygnes sont blancs* » peut être argumentée en fournissant des preuves et des justifications. Ou on peut s'opposer à cette thèse.

On peut alors être conduit à une opposition entre deux thèses, qu'il peut s'agir de partager en confrontant les arguments.

**Un argument implique donc un raisonnement**, qui cherche à prouver ou réfuter une thèse. Il ne s'agit donc pas d'une simple opinion, croyance (pensée non établie et non construite), de la simple expression d'une idée, mais bien de la justification d'une idée.

Opinion : *je pense que tous les cygnes sont blancs*

Argument : *Les observations me montrent que des cygnes blancs, donc on peut penser qu'ils sont tous blancs.*

(Attention : le raisonnement inductif n'est ici pas valide logiquement (les observations ont peut-être manqué un cygne noir), mais il constitue bien un argument.

**Un argument est donc construit sur des prémisses (propositions de départ) qui aboutissent à une conclusion et qui la soutiennent. L'argument lui-même doit permettre de soutenir la thèse.**

Par exemple :

Prémisse 1 : *Les recherches biomédicales cherchent à repousser les limites de la condition humaine, vieillissement et mort.*

Prémisse 2 : *Or dépasser ces limites permettrait d'améliorer notre espèce, en la rendant moins fragile.*

Conclusion : *Donc les recherches biomédicales permettraient d'améliorer notre espèce*

*Donc le transhumanisme, par la recherche, serait un facteur d'amélioration.*

### 2. Quelques types d'arguments :

Argument inductif : Le fait qu'un grand nombre de prémisses attribuent une propriété à des objets de la même catégorie supporte une conclusion qui attribue cette propriété à tous les objets de cette catégorie. On constate que *des x sont y*, on induit que *tous les x sont y*. L'argument est annulé si on ajoute une observation qui rend fausse la conclusion.

Argument déductif : les arguments déductifs sont caractérisés par le fait que leurs prémisses supportent nécessairement leur conclusion. (*Tous les x sont y, or a est x, donc a est y*).

Le raisonnement par l'absurde : démontrer l'absurdité de la thèse adverse

Le raisonnement par élimination : critiquer les autres hypothèses et ne conserver que celle qui résiste

Analogie : faire référence à une situation similaire pour justifier une position

**3. Quelques arguments fallacieux à éviter** : (source : <https://cortecs.org/language-argumentation/moisissures-argumentatives/>)

- La généralisation abusive : Prendre un échantillon trop petit et en tirer une conclusion générale.  
« *Donald Trump est anti-mexicain, comme tous les habitants des États-Unis.* »
- Le Non sequitur (« qui ne suit pas les prémisses ») : Tirer une conclusion ne suivant pas logiquement les prémisses (Si A est vraie, alors B est vraie. Or, B est vraie, donc A est vraie / Si A est vraie, alors B est vraie. Or A est fausse, donc B est fausse.  
« *On m'a dit "Si tu ne manges pas ta soupe, tu finiras au baignoire", or je mange ma soupe, donc je n'irai pas au baignoire.* »
- L'analogie douteuse : Discréditer une situation en utilisant une situation de référence lui ressemblant de manière lointaine/le syndrome de Galilée :  
« *Vous me dites que ma thèse est fautive, mais Galilée aussi a été condamné et pourtant il avait raison.* »
- L'erreur de causalité : Confondre conséquence et postériorité. B est arrivé après A donc B a été causée par A. Après cela, donc à cause de cela.  
« *J'ai bu une tisane, puis mon rhume a disparu ; donc c'est grâce à la tisane.* »
- Le faux dilemme : Réduire abusivement le problème à deux choix pour conduire à une conclusion forcée. Invalider l'un pour valider l'autre n'est possible que si les deux choix sont non seulement compétitifs, mais contradictoires.  
« *Ceux qui ne sont pas avec nous sont contre nous (l'argument dit de George W. Bush).* »
- La technique du chiffon rouge (ou hareng fumé) : Déplacer le débat vers une position intenable par l'interlocuteur.  
« *Remettre en cause le lobbying industriel sur les nanotechnologies ? Autant revenir à la lampe à huile et à la marine à voile !* »
- L'argument d'autorité (ou *argumentum ad verecundiam*) : Invoquer une personnalité faisant ou semblant faire autorité dans le domaine concerné.  
« *Isaac Newton était un génie, et il croyait en Dieu, donc Dieu existe.* »
- L'enfumage : Utiliser des termes compliqués ou des faits méconnus pour que l'interlocuteur ne les comprenne pas, en espérant qu'il n'osera pas questionner pour ne pas passer pour un inculte.  
« *Je ne reviendrai évidemment pas sur les catégories nouménales de Kant, que tout élève de terminale connaît.* »  
Variante : L'argument du silence (*argumentum a silentio*) : accuser l'interlocuteur d'ignorance d'un sujet parce qu'il ne dit rien dessus
- Le mille-feuille argumentatif : Empiler un foisonnement d'arguments faibles dans un maillage si serré qu'ils se renforcent réciproquement sans qu'on puisse les confronter entre eux.  
« *Et le drapeau qui flotte ? Et les ombres non parallèles ? Et les croix de cadrage ? Et les ceintures de Van Allen ? Et Stanley Kubrick ? Tout ça prouve bien qu'on n'est jamais allé sur la Lune !* »
- La pente savonneuse : Faire croire que si on adopte la position de l'interlocuteur, les pires conséquences, les pires menaces sont à craindre.  
« *Si on autorise le mariage pour tous, alors pourquoi pas le mariage avec des animaux, et même l'inceste et la pédophilie ?* »
- L'épouvantail (dite aussi de l'homme de paille) : Travestir la position de l'interlocuteur en une autre, plus facile à réfuter ou à ridiculiser.  
« *Les théoriciens de l'évolution disent que la vie sur Terre est apparue par hasard. Comment un être humain ou un éléphant pourraient apparaître de rien, comme ça ?* »
- Ad hominem : Jeter le discrédit sur une personne en raison de choses qu'elle a faites ou dites par le passé, en révélant une incohérence de ses actes ou propositions antérieures avec les arguments qu'elle défend.  
« *Comment Voltaire peut-il prétendre parler de l'égalité des Hommes alors qu'il avait investi dans le commerce des esclaves ?* »