

*Petits crimes quotidiens contre la logique**

Marc-Antoine Gavray

Introduction

Contrairement à ce que pourrait laisser croire le titre de mon exposé, je ne compte pas vous présenter une petite leçon de logique formelle, où des p impliqueront des q et des a excluront des b – non que ce ne soit par ailleurs très utile, mais parce que le temps nous manquerait. Et puis, des gens plus avisés que moi vous entretiendraient sur le sujet bien mieux que je ne le pourrais. Je voudrais en revanche développer en votre compagnie quelques boucliers critiques qui devraient se lever automatiquement en chacun de nous face aux arguments douteux. Il ne s’agira pas de devenir experts du calcul des propositions, mais de détecter des sophismes qui, par leur seule forme, devraient déclencher en nous un signal d’alarme incitant à creuser plus avant l’argument auquel nous sommes confrontés, moins dans son contenu même que dans la manière dont notre interlocuteur tente de persuader de sa vérité. Ces outils visent à renforcer nos gardes face aux erreurs les plus fréquentes et aux obstacles qui nuisent au raisonnement, contre lesquels il n’est pas nécessaire d’être expert en logique symbolique. D’ailleurs, ceux qui tentent de nous faire avaler des couleuvres le sont rarement plus que nous – ce qui nous met sur ce point sur un pied d’égalité. C’est bien là le problème : si dans la vie ordinaire nous percevons en général les dysfonctionnements (panne de voiture, etc.), en revanche les erreurs liées à l’argumentation passent le

* Ce texte était destiné à une présentation orale dans un cadre déterminé. Pour cette raison, il emprunte une partie de sa matière aux trois ouvrages mentionnés dans la suite.

plus souvent inaperçues. Il n'y a en effet pas de signe extérieur ni de voyant lumineux indiquant : « attention, sophisme ! ». Dès lors, puisque ce voyant n'apparaît pas dans l'argument, il faut l'installer en nous.

Je ne compte pas non plus me pencher sur l'ensemble des mécanismes psychologiques à l'œuvre dans le renforcement de nos croyances, visant à penser que nous sommes fondés à croire ce que nous croyons. Je vais me focaliser sur un ensemble d'obstacles réguliers au sein des argumentations, qu'elles fassent l'objet d'une discussion, d'un discours ou de toute autre manifestation médiatique. Et, au fond, si vous voulez ensuite faire un peu de psychologie, il restera à appliquer à vous-mêmes les signaux d'alarme face aux raisonnements fallacieux que nous allons mettre en lumière, étant donné que le renforcement de nos croyances relève de l'application à nous-mêmes des termes du débat, où nous nous faisons à la fois juge et partie, auteur et destinataire de l'argument. Ce sera donc la troisième partie de mon exposé, celle que je ne ferai pas et que je n'ai pas prévue, qui consistera en une mise en pratique quotidienne.

Pour illustrer mon propos, je commencerai par un extrait de *Propaganda*, un des ouvrages principaux d'Edward Bernays, datant de 1928. Bernays, qui ne nous est pas aujourd'hui très familier, a pourtant considérablement modifié nos vies par l'influence qu'il a exercée sur le vingtième siècle américain, tant sur le plan de la politique que de l'économie, par son analyse pertinente des rapports à l'espace public. Il est considéré comme l'un des pères fondateurs de la publicité moderne, appartenant à cette vague de gens qui, au début du siècle dernier, ont utilisé les développements conjoints de la démocratie et des media (radio et cinéma) pour diffuser une nouvelle forme de messages publicitaires. Vous comprenez ainsi immédiatement comment un interprète des sophistes tel que moi se présente devant vous en prenant pour ambition de vous parler de logique : il s'agit de voir en quoi les développements politiques et médiatiques ont mené à une évolution significative de nos sociétés. Pour sa part, influencé par son tonton Freud (dont il fut le double neveu), Bernays a étudié l'utilisation des instruments de communication en vue d'obtenir les résultats les plus

efficaces, ne se contentant plus d'un matraquage informatif centré sur des modèles à adopter (« achetez cépropre, le savon des bonnes ménagères »), mais en obéissant à la logique du désir intime, sur lequel le publiciste doit agir, donc en fonction duquel il doit orienter son action. Je ne parlerai pas de ses objectifs ni de ses postulats (vous pourrez les imaginer à partir des exposés des semaines précédentes), mais bien de ses méthodes, c'est-à-dire de la manière dont il propose d'utiliser tous les supports à notre disposition pour organiser l'information en fonction du résultat escompté. Bref, sachez que derrière tout sophisme, même innocent, se cache toujours une intention. Prenons un passage qui nous concerne tout particulièrement :

Il existe dans de nombreux établissements de l'enseignement supérieur des instituts d'éducation permanente qui permettent au grand public de participer à la vie de l'université. C'est une très bonne chose, bien sûr. Pour peu toutefois que du point de vue des relations publiques leurs programmes aient été mal préparés, soient par trop érudits et détachés de la réalité, l'effet sera tout sauf positif. Bien compris, le travail du conseiller en relations publiques consistera alors, non pas à assurer une large publicité à ces programmes, mais à recommander leur révision conformément à l'impression que l'on souhaite créer, sans pour autant faire fi de la conception du savoir défendue par l'université¹.

Il semble que j'aurais plutôt dû proposer mon exposé en début de cycle. Cet extrait met à l'œuvre un double trait important de ce que Bernays appelle *propagande* – i.e. l'ensemble des techniques de publicité –, qui repose sur une connaissance et une influence de l'opinion publique : 1) la mise en forme (ou manipulation) de l'information afin de la rendre la plus acceptable ou la plus attrayante possible *pour le public à laquelle elle se destine* : le succès ne dépendra pas du nombre de personnes touchées par le message, mais de l'adaptation de celui-ci aux attentes du public cible ; 2) la transmission d'un message sous-jacent qui doit s'instiller chez les récepteurs, en l'occurrence les lecteurs du programme, sans pour autant trahir l'esprit de l'université. En ressortent les trois éléments qui interagissent dans tout argumentaire ou message séducteur, dont Bernays livre le paradigme pour la publicité de masse mais qui vaut pour toute forme d'argumentation : l'auteur ou l'institution à l'origine du message, les intérêts suivis, le moyen de leur formulation.

¹ Edward BERNAYS, *Propaganda*, Paris, La Découverte, 2007 (1928), p. 122.

Chacun des pièges logiques que nous rencontrons dans les arguments s'ancre dans un de ces trois pôles. La règle de prudence initiale sera donc celle de *l'identification* : s'assurer que nous sommes en mesure d'identifier chacun des trois termes. Si une difficulté ou un doute surgit à propos de l'un d'entre eux, alors il faut prendre garde.

Insistons sur le fait que les médias de masse ne sont pas les seuls véhicules de ces erreurs ou stratégies. Dans un débat, *i.e.* lorsque l'argument se révèle personnalisé et que nous sommes amenés à défendre une position, chacun vise en général moins à atteindre une vérité commune qu'à asseoir une opinion sortie d'on ne sait où à laquelle il tient. C'est là un des principaux obstacles de la pensée : une incapacité à laisser filer une idée, du simple fait qu'elle est nôtre. Dans ces situations, nous recourons souvent à des arguments logiquement douteux soit pour sortir de la discussion en y mettant un point final, sans qu'il ne s'agisse d'une conclusion mais plutôt d'un artifice rhétorique, soit pour parvenir à confondre un interlocuteur par des moyens frauduleux. En réalité, les moyens ne diffèrent pas en fonction du nombre, même si chaque niveau possède ses spécificités. Une précaution en passant : mon objectif n'est pas de ruiner la rhétorique, *i.e.* l'ensemble des techniques argumentatives destinées à soutenir une affirmation. Elle s'avère en effet nécessaire pour avancer une idée et fournir les preuves requises pour en montrer la validité. Elle possède donc un grand nombre d'applications légitimes. Il faudrait donc distinguer *la rhétorique*, discipline sur laquelle repose l'argumentation, de l'adjectif *rhétorique*, qu'entoure un ensemble de connotations péjoratives et qui renvoie en général aux procédés frauduleux destinés à abuser un destinataire.

Pour conclure cette introduction, notons que l'idée selon laquelle un grand nombre de nos argumentations ne recourent pas aux principes logiques de la démonstration mais cherchent à abuser a déjà été thématisée par Aristote, dans les *Réfutations sophistiques*. Celles-ci offrent un catalogue complet des moyens mis en œuvre par les orateurs et disputeurs de l'époque pour emporter une discussion, par le biais de leur arme de prédilection : le langage. Leurs analyses restent valides sur

bien des points. Mais si depuis 2400 ans nos argumentations n'ont guère évolué sur le plan du langage, elles ont évolué du point de vue des moyens techniques mis en œuvre. Aristote ne connaissait pas les artifices de la typographie, les armes de la statistique ou la force des media de masse. L'emploi de l'écrit, de l'image et de la grande diffusion ont permis la mise au point de techniques capables de corrompre les raisonnements. Dès lors, pour prendre des guides modernes et adaptés à ces évolutions, je mentionnerai deux ouvrages récents, l'un issu du monde anglophone : Jamie WHYTE, *Crimes contre la logique. Comment ne pas être dupe des beaux-parleurs*, traduction par Christine Rimoldy, Paris, Les Belles Lettres, 2005, et l'autre provenant des milieux francophones : Normand BAILLARGEON, *Petit cours d'autodéfense intellectuelle*, Montréal, Lux, 2006³. Je vous recommande vivement de les consulter pour aller plus avant dans l'analyse des sophismes que nous n'aurons pas le temps de voir ensemble, ainsi que pour d'autres exemples ou une bibliographie complète. Une dernière précaution : j'ai choisi certains exemples parce qu'ils étaient provocants. N'allez cependant pas croire qu'ils sont propres à une catégorie de personnes (une minorité ethnique, un groupe religieux, un parti politique,...). Il y en aura pour tout le monde, dans la mesure où les erreurs logiques se rencontrent partout et tout le temps.

Quelques sophismes au quotidien

Le nombre des sophismes que nous rencontrons quotidiennement est tellement élevé que je ne pourrai pas tous les passer en revue. Je vais dresser un catalogue des plus fréquents ou des plus surprenants. Commençons par donner une définition opératoire : *sophisme désigne un raisonnement en apparence valide mais qui ne conduit pas à une déduction authentique*. En d'autres termes, c'est un raisonnement incorrect qui passe pour vrai. Parfois, l'erreur saute aux yeux – ce qui rend ces sophismes moins intéressants et nous évitera d'en parler. Dans d'autres cas, l'erreur est moins flagrante, raison pour laquelle nous devons rester vigilants. Ajoutons à cette définition qu'en général l'intention suivie par l'auteur d'un sophisme est de tromper son destinataire. Il s'agit là d'un trait accidentel et non essentiel à la

définition, car il n'est pas nécessaire de *vouloir* tromper pour commettre un sophisme : le journaliste le plus scrupuleux peut commettre une erreur sans avoir l'intention de manipuler l'opinion ou, pire, le mieux intentionné des philosophes n'est jamais à l'abri d'une erreur de raisonnement (je dis cela moins pour attirer votre indulgence que pour retenir votre attention, dans le cas où il m'arriverait de me tromper). Dès lors, soyons vigilants : les meilleures intentions du monde et la meilleure foi ne doivent pas servir d'écran !

Une dernière mise en garde. Nous avons tous appris beaucoup de choses au cours de notre vie et de notre éducation. Nous en apprendrons sans doute encore, venant d'un grand nombre de personnes. En revanche, les occasions que nous avons de développer nos outils logiques sont rares – bien qu'ils ne requièrent pas des facultés intellectuelles d'exception. Cependant, après cette mise en garde, il ne faut pas non plus verser dans le cynisme ou le scepticisme absolu, c'est-à-dire se mettre à douter de tout par principe et refuser toute certitude ou toute information. Dénigrer ou mettre en doute systématiquement n'est pas un moyen efficace de défense. Il s'agit au mieux des prémices d'une bonne attitude – une certaine circonspection –, auxquelles il faut encore ajouter des mécanismes pour dénoncer l'erreur.

L'autorité

Le premier sophisme est celui de l'autorité, à ranger parmi les arguments relatifs à l'auteur. L'auteur tire en effet parti de sa position pour imposer une opinion. Qui n'a jamais vécu ce dialogue : « Pourquoi dois-je finir mon assiette ? » — « Parce que je te le dis ! », expression de l'autorité parentale. Dans ce cas, l'affirmation « parce que je te le dis » semble acceptable. Dans d'autres, en revanche, elle l'est moins. Il faut dès lors être attentif aux prétentions à cette autorité : est-elle une bonne autorité ? Reprenons et substituons : « Pourquoi dois-je croire en l'existence de Dieu ? » — « Parce que je te le dis ! ». L'argument est plus discutable. L'erreur relève d'une confusion entre deux sens d'*autorité* : l'autorité *morale* (celle qui a le pouvoir d'exiger un comportement), *e.g.* celle du parent qui invite son enfant à finir son

assiette pour éviter une fessée, et l'autorité *scientifique*, celle qui concerne la vérité d'une opinion (« Tu dois croire que la Terre est ronde parce que je te le dis : j'en ai la preuve »). Dans le second exemple, c'est ce type d'autorité qui est en question. « Parce que je te le dis » devrait en effet renvoyer à une expertise et signifier : « parce que j'ai les preuves matérielles et les arguments nécessaires pour affirmer l'existence de Dieu, donc t'inviter à y croire ». Mais à cette autorité scientifique s'est substituée une autorité morale. *Il faut donc identifier qui parle et quelle est la légitimité de ses prétentions : est-il légitime ou non de suivre son avis.*

Si la référence à une autorité religieuse est pour beaucoup synonyme de méfiance, d'autres cas sont plus sournois, impliquant non plus la confusion entre deux formes d'autorité, mais le déplacement d'un domaine d'expertise à un autre. C'est le cas des argumentaires fondés sur l'opinion d'une célébrité. Si nous confirmons l'affirmation selon laquelle l'énergie est égale au produit de la masse et de la vitesse de la lumière élevée au carré en convoquant l'autorité d'Einstein, nous ne commettons pas d'impair. En revanche, si nous affirmons que la plupart des hommes n'utilisent que 10% de leurs facultés intellectuelles car Einstein l'a dit, nous oublions un point important : si grand physicien qu'il fût, ses opinions en psychologie n'ont guère plus de valeur que celles de n'importe qui sans connaissance sérieuse dans ce domaine. Ce n'est pas parce qu'Einstein était particulièrement intelligent qu'il avait raison sur tout (il suffit pour s'en rendre compte de changer de célébrité : mettez ces paroles dans la bouche de Marc Wilmots et la situation paraîtra aussitôt ridicule – bien qu'il parle d'expérience...). Bref, ce n'est pas parce qu'Einstein pense une chose qu'il a raison. Cela n'aurait pas plus de sens que d'admettre que les choux de Bruxelles sont bons, parce qu'Einstein l'a dit.

Pire encore : nos démocraties font souvent appel au peuple pour justifier une décision, parce qu'elle s'accorde à *l'opinion du grand nombre*. Elle n'en est cependant pas plus vraie ! Dans ce cas, le mécanisme à la base de l'autorité du peuple, c'est bien sûr la peur de passer pour antidémocratique. Les politiques, soucieux de cette autorité

suprême, se plieront alors à ses attentes. Or, par exemple, ce n'est pas parce que la population éprouve une insécurité que l'insécurité est réelle. Dans ce cas, un politique responsable devrait non pas se plier à cette croyance commune, mais la remettre en cause à l'aide des études qui prouvent le contraire.

Les préjugés déguisés

Je groupe ici un ensemble d'arguments relatifs non plus à la position de l'auteur, mais aux intérêts poursuivis : imposer une opinion. Ce qui y est présenté sous une apparence logique dissimule des opinions non démontrées, qu'il faut faire passer en étouffant le débat. Dans cet ensemble vaste se trouvent les arguments du type « il n'empêche que » : « J'ai beaucoup d'amis Noirs. En règle générale, j'aime les Noirs que je rencontre. J'apprécie leur musique. Il n'empêche que, dans l'ensemble, ils sont paresseux. » Il n'y a là aucun argument. Les deux premières phrases sont là en guise de dédouanement. *Il n'empêche que* fonctionne comme un *outil d'inversion logique*, à l'opposé de *par conséquent* : alors qu'on attendrait, au vu des preuves, la conclusion « les Noirs sont des gens bien », « il n'empêche que » permet de les retourner pour avancer un préjugé qui n'en possède pas davantage de fondement logique.

Dans la même veine, rappelez-vous *La vie de Brian*, lorsque Reg interroge les membres du Front Populaire de Judée sur les bienfaits des Romains : « Qu'est-ce que les Romains ont fait pour nous ? » Bien qu'il attende un franc : « Rien ! », un compagnon mentionne les routes romaines bien plates. Reg surenchérit : « Oui, d'accord, mais à part les routes, qu'est-ce que les Romains ont fait pour nous ? ». Nouvelle réponse : « L'eau ! ». Ainsi de suite, à quoi Reg répond : « Mais à part les routes, l'eau, les médicaments, l'éducation, le vin, l'ordre public, la santé, qu'est-ce que les Romains ont fait pour nous ? » La caricature est amusante, mais elle est malheureusement fréquente hors de la fiction. Qui n'a jamais lu ou entendu de la part d'hommes d'affaires ou de politiciens : « à part un déficit de 200 millions, nous avons réalisé des bénéfices de 100 millions ». 200-100, c'est toujours une perte de 100 millions ! Il faut dès lors toujours s'assurer de prendre l'ensemble des

preuves ou des prémisses en présence, plutôt que seulement celles qui corroborent les résultats attendus. *Il faut vérifier autant que possible que la conclusion tirée s'accorde avec elles, c'est-à-dire comment une affirmation a-t-elle pu arriver dans un raisonnement.*

Dans le même genre, vous trouverez les expressions « c'est un grand mystère » ou « c'est l'évidence même » (parfois sous la forme « cela va sans dire). Ce qui est évident n'a pas besoin de preuve : je parle depuis 30 minutes. Vous constaterez cependant que ce qui est présenté comme une évidence ne va généralement pas de soi. Méfiez-vous en particulier des gens qui commencent leurs phrases par *c'est un fait bien connu* : en général, il serait incapable d'en fournir la moindre explication ou preuve, mais ils se servent de cette périphrase pour imposer l'opinion qui leur convient. *Bref, au sein d'un raisonnement, soyez toujours attentifs au moyen par lequel une prémisse est entrée dans l'argument.*

Les arguments du type « taisez-vous »

Entrent dans cette catégorie non pas des arguments à proprement parler, mais des stratégies pour couper court à l'argumentation d'un adversaire afin d'éviter de répondre à son objection. Cette pratique se justifie parfois, mais je veux parler ici des faux-fuyants. Vous entendez dans un débat « vous n'avez pas le droit à la parole ». Soit vous n'avez effectivement pas le droit à la parole (parce que ce n'est pas le moment, par exemple). *Avoir droit* désigne le fait d'être autorisé à prendre la parole dans un cadre convenu. Or cette autorisation est souvent contestée pour des motifs étrangers aux termes du débat, en raison d'objections implicites. Prenez cette discussion sur la montée de l'antisémitisme. Un membre du public se lève pour poser cette question : « du point de vue légal, y a-t-il vraiment lieu de distinguer ces actes d'autres crimes racistes ? ». Il se trouve que l'auteur de la question n'appartient pas à une des associations juives invitées. Peut-être n'est-il même pas juif ! Bien qu'il soulève un point valable, sur les conditions juridiques du crime, on l'écarte : « qui êtes-vous pour parler ainsi ? », pour le motif qu'il n'entre pas dans la catégorie visée. Toutefois, *être autorisé à parler n'est pas une preuve de*

possession de la vérité, d'autant que dans ce cas la question de la classification juridique d'un crime n'a pas de raison d'être réservée à une catégorie culturelle de la population.

Dans ce lot d'arguments écartés malgré leur validité, nous trouvons les arguments du type : « taisez-vous, vous êtes ennuyeux » ou « cela ne m'étonne pas de vous ». Or, si une objection ou un argument est répété avec force ou depuis longtemps, il n'en perd sa validité : cela ne dispense pas d'y répondre. De même, qu'un argument n'ait rien d'étonnant dans la bouche de celui qui le formule au su de ses convictions politiques, morales ou scientifiques, ne constitue pas une réponse valable. Nous constatons cependant que nos politiciens usent souvent de ces procédés pour éviter la question qui gêne et déplacer le centre du débat. Si ces répliques sont acceptables dans un certain contexte social (par exemple entre des intimes qui ne veulent pas se fâcher), elles ne peuvent pas sortir de la bouche d'une personne dont on attend précisément des décisions en ces matières.

Encore un autre : prenez les débats sur le clonage humain. Vous entendrez dans la bouche des opposants : « on croirait entendre Hitler ! » Bien qu'un monde sépare l'épuration ethnique des bienfaits du clonage thérapeutique, le partisan se voit cependant par là frappé d'infamie et n'est plus socialement autorisé à défendre sa position : celle-ci a été associée à la plus grande abomination. Face à cette *réfutation par association*, il n'a plus qu'à tenter de se débarrasser de son double gênant, mais une fois l'amalgame orchestré, il est difficile d'en sortir sans se rendre encore plus suspect. *Soyez donc attentifs aux stratégies qui visent à réduire au silence un interlocuteur : elles sont là pour dissimuler la pertinence d'une objection et l'embarras de répondre sans paraître ridicule.*

Mots vides

Je vous inviterai également à être attentif à des sophismes relatifs à la forme du message. Commençons par certains problèmes liés au langage, qui constitue le véhicule principal de nos arguments. Les milieux d'affaires, l'université ou la politique nous confrontent parfois à des phrases, voire à des paragraphes, vides de sens, mais dont la forme

laisse croire à la plus haute scientificité ou à une réflexion profonde sur l'objet. *Par ce biais, l'auteur de l'argument s'entoure d'une aura destinée à le rendre intouchable, tant il paraîtra averti sur le sujet.* Mais allons-y, tout de même, sans avoir l'air d'y toucher.

En premier lieu, l'obstacle du jargon. Si toute discipline requiert un langage technique pour communiquer entre spécialistes ou garantir la précision d'une information, il ne faut pas se laisser abuser par un emploi mal à propos. En voici un exemple, tiré d'une des thèses de doctorat en sociologie parmi les plus célèbres des vingt dernières années :

Un tel dialogue [entre scientifiques et astrologues] ne pourra toutefois s'établir qu'autour d'une pensée complexe, celle qui régit le Nouvel Esprit Scientifique, mais aussi le paradigme astrologique – songeons à A. Breton parlant du jeu multidialectique que l'astrologie nécessite. Cette ouverture, cet assouplissement de l'esprit, nous les avons pour notre part largement pratiqués sur un plan empirique jusqu'à en devenir monomaniacque – ou plutôt métanoïaque (Pareto). (Cité par Baillargeon, p. 44)

Cet extrait offre de beaux exemples de pièges : mots savants sans justification (paradigme accolé à astrologique), référence artificielle à des concepts (métanoïaque, multidialectique), à des théories (Nouvel Esprit Scientifique) ou à des auteurs prestigieux (Breton, Pareto), sans que cela ne soit nécessaire ni expliqué. *Il va du recours au jargon comme d'une aspiration à une légitimité et à une reconnaissance de la part des intellectuels.* Détecter le jargon implique un travail patient et une expertise. Cela étant, face à un message comme celui-là, vous pouvez vous interroger sur les références ou allez voir le sens des concepts et des mots rares pour les remplacer par des synonymes, afin d'évaluer la teneur informative qu'ils emmènent avec eux. Si vous souhaitez, pour votre part, éviter ce piège, il suffit d'être sûr de comprendre ce que vous dites, de parler le langage de ceux à qui vous vous adressez, de simplifier et de solliciter une réaction en retour pour vous assurer que le message a été bien reçu.

Méfiez-vous aussi des mots *parapluies*, qui visent à atténuer la précision d'un message en le généralisant (le conditionnel, les adjectifs *possible, vraisemblable*). Si vous constatez qu'un argument devient irréfutable quelle que soit son issue, il y a lieu de douter de sa

pertinence. Le même effet est produit par le recours aux *guillemets*, qui permettent une prise de distance par rapport à l'énoncé. Encore faut-il que cette distance soit mesurable, c'est-à-dire apparaisse évidente pour le récepteur. L'abus des guillemets tue les guillemets.

Gare aussi aux *mots consensuels*, tels que *justice*, c'est-à-dire ces mots à propos desquels tout le monde s'accorde. Or, si tout le monde est *pour la justice*, il serait faux de penser que tout le monde s'entend sur le contenu de son référent (de même pour des mots tels que crime, cruauté, vertu...) : le sens de la justice pour un élu FN n'est sans doute pas identique à celui d'un élu PTB, le sens du terme *cruauté* pour un militant écologiste œuvrant à la libération des animaux de laboratoire ne partage pas grand-chose avec celui que vous lui attribuerez. Dès lors, le mieux pour éviter ce piège est de définir ces termes vagues, afin qu'il y ait au moins accord sur le sens qui leur a été donné et qu'on sache de quoi on parle. À ce stade, il faudra encore s'accorder sur le sens à donner à définition (renvoi au dictionnaire, à l'étymologie, à un concept, à un modèle opératoire, etc.). *Bref, un grand nombre de mots vides apparaissent dans les raisonnements. S'ils possèdent un sens en eux-mêmes, leur mise en contexte peut entraîner une controverse. Il n'est donc jamais inutile de s'interroger sur ce dont on parle.*

La motivation

Ces sophismes se rattachent aux intentions de l'auteur d'une opinion. « Tu dis ça parce que tu penses telle ou telle chose, ou dans tel ou tel but ». Quand votre compagne vous demande si elle a de grosses jambes et que vous lui répondez qu'au contraire, elle a de très belles jambes, vous entendrez en retour : « Tu dis ça pour me faire plaisir. » Elle n'a pas tort. Toutefois, sa réponse n'est sans aucun rapport logique avec votre affirmation et n'en constitue en rien une réfutation. Dire quelque chose pour faire plaisir ne freine pas la vérité d'une proposition. Par conséquent, lorsqu'un interlocuteur renvoie un autre à ses motivations, il ne met en aucun cas en péril son opinion mais déplace tout simplement le centre du débat. Il ne sera plus question de l'objet initial mais des motivations de chacun. Si la situation de votre ménage

peut paraître amusante, imaginez ce qu'il en serait au niveau politique. « Je pense qu'il ne faut pas allonger le temps de travail, sous peine de nuire au bien-être des personnes. » Suit la réponse : « Vous dites cela parce que vous êtes socialistes et parlez au nom de votre idéologie » (on pourrait inverser : « Il faut allonger les carrières pour payer les pensions. » — « Vous prônez par là un libéralisme à tout va. »). Et après ? Que vous soyez socialiste ou libéral n'a rien à voir dans le débat, car nous ne sommes pas en train d'interroger les raisons idéologiques d'un argument. La seule réfutation valable sera celle qui fera apparaître la fausseté de l'affirmation (allonger le temps de travail ne nuira pas au bien-être parce que les gens gagneront plus d'argent et auront de meilleures conditions de vie ; le fonds des pensions n'a pas besoin d'être alimenté car il est loin d'être déficitaire). De même pour évaluer l'invasion de l'Irak : la critiquer parce que Bush avait pour motivation tacite de faire main basse sur le pétrole constitue un mauvais argument. Non que cette intention soit louable. Mais si le débat porte sur le succès de cette invasion, les motivations présumées ne suffisent pas. Mieux vaut en regarder les résultats : la menace terroriste à l'échelle planétaire a-t-elle diminué ? Rien de moins sûr. *Repérer ce sophisme part d'une interrogation sur la clarification des motivations, afin de voir si elles ont la moindre incidence sur la validité d'un argument ou la vérité d'une affirmation. Dans le cas contraire, il faudra les laisser de côté pour se contenter de ce qui est réellement posé.*

Le droit d'avoir son opinion

Les États démocratiques garantissent à leurs citoyens le droit d'avoir et de défendre une opinion. Encore faut-il comprendre ce droit. Il ne faut pas confondre sa valeur juridique ou politique, qui constitue le garant de la démocratie, avec ses implications épistémiques, c'est-à-dire le fait de pouvoir maintenir une opinion en raison des éléments de preuve qui en assurent la vérité. Toutefois, de nombreux débats opèrent une confusion en glissant du second sens vers le premier. Or, que chacun soit fondé à maintenir une position qu'il juge sienne, quoiqu'elle ait subi une réfutation en bonne et due forme, n'a rien de légitime du point de vue épistémique et, dans ce contexte, ne peut valoir comme

argument. Tout au plus cela renforce l'obscurantisme. Si chacun reçoit *a priori* et sans condition un droit politique qui lui garantit une liberté de pensée, le droit épistémique se mérite : il repose sur des preuves. En d'autres termes, en face de ce droit existe un devoir afférent : celui de pouvoir rendre raison, devoir légitime lorsqu'il s'agit d'une argumentation.

Le plus souvent, les gens sortent ce sophisme s'ils sont acculés à concéder un changement d'opinion. Or la tendance naturelle de l'esprit humain consiste à s'accrocher contre vents et marées à des opinions personnelles. *J'ai le droit d'avoir mon opinion* permet tout simplement de refuser de la remettre en cause. Sachez simplement que persévérer sur le chemin de la mise en cause face à un tel adversaire n'est pas sans risque, car au mieux il n'a rien à faire que son opinion soit vraie ou fausse.

L'incohérence

Il est normal que deux opinions puissent entrer en contradiction. En revanche, il est faux pour une même personne de les affirmer simultanément sous le même rapport. Si le principe de non-contradiction est un principe de logique élémentaire facile à comprendre et à retenir, la pratique montre que nous sommes souvent enclins à admettre des contradictions et à raisonner sans nous en soucier. Prenez ces deux affirmations, logiquement exclusives : *le mal existe* et *il existe un dieu tout-puissant et de bonté absolue*. La contradiction de ces deux affirmations ne saute pas aux yeux, ce qui permet sans doute d'y souscrire. En revanche, prolongez-les dans leurs conséquences. Un Dieu fait de bonté absolue devrait en tout état de cause faire tout ce qui est en œuvre pour éliminer le mal. S'il est tout-puissant, cela ne devrait pas poser de problème. Or le mal existe. Nous ne pouvons dès lors pas logiquement tenir simultanément pour vraies ces deux affirmations. Dans ce cas, mieux vaut éviter l'incohérence. Laissons là les fidèles : ils ont le droit d'avoir leur opinion !

N'allons cependant pas croire qu'ils sont les seuls à commettre cette erreur. Sa fréquence est élevée car nous ne sommes pas toujours en mesure d'évaluer l'ensemble des conséquences de nos opinions. Si

nous ne pouvons exiger une cohérence absolue, nous devons toutefois faire un effort minimal. Un cas fréquent tient aux *généralisations tacites* (à ne pas confondre avec les *généralisations hâtives*, fréquentes également, qui consistent à tirer un argument de portée générale à partir d'un cas singulier : « tous les Arabes sont des voleurs, je me suis fait dérober mon portefeuille par l'un d'eux »). Prenons l'homosexualité. Ses détracteurs ont soutenu qu'elle devait rester criminalisée, sous le prétexte soit qu'elle était contre nature soit contre les Écritures. La généralisation est la suivante : tout ce qui est dénoncé dans la Bible ou tout ce qui est contre nature devrait être illégal pour cette raison. Dans ce cas, allons jusqu'au bout : condamnons le prêt, le port de vêtements en fibres mélangées, la fabrication de matières plastiques ou la construction de routes en béton.

Parmi les incohérences circulent aussi un certain nombre d'*idées bizarres*, que rien ne prouve, voire que les faits infirment et qui, pourtant, sont considérées comme vraies par leurs partisans. Un cas célèbre est l'homéopathie, qui vise à soigner un patient grâce à une dose minimale de principe actif, en reposant sur le principe que le semblable soigne le semblable. Une solution homéopathique consiste en une dilution répétée d'un principe actif de l'ordre de $1/10^{20}$, soit pas grand-chose, voire rien. En quoi la solution se distingue-t-elle de l'eau ? Vu qu'aucune expérience scientifique – comparant les résultats pour un groupe de patients traités à un groupe-test – n'offre de résultats probants pour des maladies où la guérison ne serait pas naturelle et spontanée, n'est-ce pas à l'eau qu'il faut reconnaître l'efficacité du médicament, à moins de nier que des objets identiques aient des effets identiques (ce qui est le principe de l'homéopathie). Bref, *face à plusieurs affirmations, il faut commencer par repérer dans quelle mesure elles sont compatibles, entre elles mais aussi dans leurs conséquences. Si deux d'entre elles s'excluent, alors au moins une sera nécessairement fausse et mieux vaut être cohérent.*

L'ambiguïté

Un autre type de sophismes concerne le canal de l'information, le langage, qui présente des ambiguïtés. La langue française possède en

effet un grand nombre de termes polysémiques. Le sophisme de l'ambiguïté surgit lorsque au sein d'un raisonnement survient un déplacement d'un sens à un autre, sans que cela ne soit rendu explicite. Que répondrez-vous à la question : « Si vous acceptez sans difficulté les miracles de la science, pourquoi êtes-vous sceptiques quant aux miracles que raconte la Bible ? » Il n'est pas difficile de se rendre compte que le terme *miracle* n'a pas le même sens. Dans le premier, il désigne l'ensemble des découvertes de la science et les avancées techniques qui en résultent. Dans le second, miracle signifie un phénomène sans explication rationnelle, c'est-à-dire que la science n'explique pas. Il s'agit là de deux sens opposés d'un même terme.

Dans le même genre, méfiez-vous des solutions verbales : rebaptisez un aveugle malvoyant ne lui rendra pas la vue, de même que rebaptisez des chiottes infâmes « toilettes publiques » ou « lavabos » ne va pas les nettoyer. Tout langage policé ou politiquement correct appelle à la méfiance : changer les mots ou les condamner ne résout pas un problème. *Si au sein d'un argument un terme ambigu survient à plusieurs reprises, il faut s'assurer qu'il ne subit pas entre deux occurrences un changement de signification qui supprime tout rapport entre les deux propositions.*

Les questions supposées résolues

Il nous arrive aussi parfois d'admettre ce qui est précisément sujet à controverse, *i.e.* à faire passer pour un argument ce qui est en réalité l'affirmation d'une position personnelle. Nous présumons une question résolue quand nous ne réussissons pas à trouver la cause essentielle d'un différend. Cela explique peut-être la fréquence de ce sophisme. En effet, trouver la cause en question nécessite généralement d'analyser ses propres présupposés fondamentaux, qui sont souvent à l'origine du désaccord. Cela peut s'avérer une entreprise désagréable ; on aura forgé ces présupposés sans y réfléchir, et se mettre à le faire soudainement pourrait engendrer une désagréable succession de tâtonnements idéologiques.

Un exemple fréquent : la tolérance. Aux opposants à l'avortement, objecter : « si vous êtes contre l'avortement, qu'à cela ne tienne : n'avortez pas, mais n'empêchez pas les autres de le faire ! » Le débat sur l'avortement n'est pas une question de goût. En appeler à la tolérance n'a pas de sens d'un point de vue logique, puisque pour ses opposants l'avortement constitue précisément un meurtre. Si nous récrivons cet argument, il devient : « Si vous êtes contre le meurtre, ne tuez pas, mais n'empêchez pas les autres de le faire ! » L'erreur de la réfutation a été d'imposer insidieusement à son adversaire une affirmation fondée sur un présupposé non partagé, à savoir que l'avortement n'est pas un meurtre.

L'argument réciproque est l'intolérance, souvent sous la forme

du « ce serait l'escalade ». Prenons un débat préélectoral aux dernières élections communales. Le candidat MR s'oppose au projet de la majorité de mettre en place des centres de distribution d'héroïne, arguant que « ce serait l'escalade ». Premièrement, cet argument est inadéquat en ce qu'il ne repose sur aucune preuve scientifique (alors que le projet soutenu a pour lui le succès d'expériences pilotes). Deuxièmement, il repose sur une vision paternaliste, qui suppose que le coût net de l'héroïne (et des drogues en général) engendré sur le consommateur ne compense pas le plaisir que celui-ci peut y trouver. Certes l'héroïne nuit à la santé, mais interdit-on tout ce qui nuit à la santé (la consommation d'alcool ou, même, le simple fait de manger) ? *Bref, il s'agit donc d'éviter de prendre pour un argument ce qui précisément est le sujet de la controverse.*

Les statistiques

Venons-en à un des plus beaux morceaux de la science moderne : la statistique ! Celle-ci occupe aujourd'hui tout le champ de l'information, si bien que tout le monde ne jure plus que par les chiffres. Ils fournissent les preuves les plus fréquentes et les plus utiles aux allégations des politiques, des journalistes et des scientifiques. Les statistiques constituent une entrave à la logique, dans la mesure où elles tendent tout bonnement à s'y substituer. Une fois les chiffres posés, on s'estime quitte de tout argument, se dispensant même de les expliquer comme si, en définitive, « les chiffres parlaient d'eux-mêmes ». Mais, précisément, les chiffres ne parlent pas. Ils ne prennent de valeur qu'à l'intérieur d'un système d'explication leur attribuant une référence : ils demandent à être interprétés. Or les statistiques présentent le défaut, ou l'avantage, de prendre appui sur ces chiffres, à la vue desquels la plupart des gens prennent peur. Plutôt que de s'interroger sur le bien-fondé d'une part des résultats obtenus, d'autre part du recours à des statistiques pour l'objectif suivi, nous sommes enclins à prendre les résultats pour argent comptant. Toutefois, à nouveau, la méfiance est de mise. Notons au passage que la manipulation n'est pas nécessairement volontaire, telle cette journaliste de *la Première* qui, la semaine dernière, annonçait que les chiffres d'exclusion du chômage (soient 2562

personnes) concernaient 51% des chômeurs Wallons ! À ce rythme-là, le gouvernement Verhofstadt III aura résolu le problème du chômage avant même la passation de pouvoir. Pourtant, avant de prononcer une telle énormité, il suffisait d'observer la signification de ces chiffres. Prudence donc, même si, rassurons-nous, si nous ne maîtrisons pas les chiffres, ceux qui les manipulent ne s'en sortent pas toujours mieux.

Les problèmes liés aux statistiques sont de plusieurs ordres : le choix de l'échantillonnage, la présentation des données et les conclusions qui en sont tirées. L'objectif de la statistique est parallèle à un rêve naturel de l'esprit humain : généraliser à partir d'un nombre restreint de situations. En d'autres termes, la statistique constitue une sorte de formalisation de l'argument par induction qui lui confère une forme de légitimité. Il ne s'agit pas de tirer une vérité générale à partir d'une série de cas particuliers, mais plutôt de tirer une vérité proportionnelle, valable dans un nombre de situations. Les statistiques évitent donc, en principe, le piège de la généralisation hâtive. Encore faut-il bien cerner la portée de leurs résultats.

Lorsque nous sommes confrontés à des données statistiques, la première démarche critique à observer consiste à se pencher sur la constitution de l'échantillon, afin de déterminer s'il est suffisamment représentatif de la population. Par exemple, un sondage réalisé par un magazine pour jeunes sur les risques inhérents à la consommation de cannabis sur la base d'une réponse volontaire des lecteurs n'obtiendra que des chiffres biaisés, dans la mesure où les jeunes qui se sentent les plus concernés seront plus enclins à répondre (ou ce magazine féminin qui révélait que 40% des jeunes Anglaises partant en vacances en Espagne avaient des relations sexuelles avec un inconnu dans les cinq heures suivant leur arrivée – sondage réalisé sur la base d'une participation volontaire des lectrices). Pour être valable, un échantillon devra compter un nombre suffisant de sondés (soient 1000-2000 personnes) qui, en outre, auront été choisis *au hasard*, plutôt que de s'être autoconstitué pour un nombre restreint. Autre exemple célèbre : la conclusion admise qu'une personne sur dix serait homosexuelle. Sachez toutefois que ce chiffre de référence a été obtenu en 1948 à la

suite d'une enquête réalisée par Kinsey en milieu carcéral, c'est-à-dire dans un milieu aux conditions très particulières de cohabitation masculine, alors que l'homosexualité demeurait une pratique taboue. N'oubliez jamais qu'en fonction des questions posées, les sondés n'hésiteront pas à mentir (que feriez-vous à leur place ?), ou se tromperont en raison d'une mauvaise formulation des questions. Gage de fiabilité : un bon sondage indiquera sa marge d'erreur mais aussi la question qui a été posée.

S'il n'est pas toujours aisé de connaître le procédé d'échantillonnage, vous pouvez toujours juger la plausibilité des résultats, en les comparant à des données sur la population générale. Ainsi, une enquête de mai 2000 réalisée par le *Times* révélait que l'anorexie touchait 2% des jeunes Anglaises et tuait 1/5 de celles-ci. La Grande-Bretagne comptait à l'époque 3,5 millions de femmes âgées de 15 à 25 ans, ce qui donnerait 70000 anorexiques parmi lesquelles 14000 mourraient chaque année. C'est effrayant ! Surtout quand on sait que le nombre total de décès pour cette population s'élevait en 1999 à 855. L'anorexie tue plus qu'il n'y a de morts ! En réalité, seulement 13 femmes sont mortes cette année-là des suites d'une anorexie. Maigrir contre les starlettes trop maigres dont la vue incite à arrêter de manger est du temps perdu : mieux vaudrait s'inquiéter de la sécurité routière... En d'autres termes, avant de croire aux résultats des statistiques, mieux vaut s'interroger sur leur pertinence et sur leur vraisemblance.

Je ne pourrai malheureusement pas vous présenter les notions et les termes essentiels de la statistique (moyenne, médiane, variance, écart-type). Je vous invite à vous renseigner : la compréhension des formules et des définitions de base ne requiert pas un esprit mathématique aguerri et, de même qu'une connaissance des notions fondamentales de probabilité, une connaissance de la statistique descriptive s'avère très utile.

Quelques règles à ne jamais perdre de vue

En guise de conclusion, je voudrais tirer les leçons des sophismes que j'ai évoqués en vous proposant quelques règles de

prudence (empruntées à Baillargeon, p. 85-86).

- Chacun doit accepter de la part de l'autre de soutenir ou de mettre en doute les thèses en présence
- Il faut accepter de défendre la thèse, avec argument à l'appui, derrière laquelle on se range
- La critique d'une thèse doit porter sur la thèse avancée et non sur la personne
- La défense d'une thèse repose sur des arguments qui lui sont relatifs
- Il faut mettre en lumière les prémisses implicites
- Commencez par vérifier l'adéquation entre le schéma argumentatif et son objet (« Tu n'auras pas d'ordinateur, car ton père et moi n'en avons pas eu »)
- En cas d'échec d'une défense, il faut accepter de retirer sa thèse, et non s'en sortir par une pirouette logique (il n'empêche que, j'ai droit à mon opinion)
- Les énoncés ne doivent pas être vagues, ambigus ni incompréhensibles
- Il faut rendre accessible la provenance des preuves et leur pertinence pour l'argument

Il existe sans doute d'autres règles de prudence, mais celles-ci devraient permettre d'éviter un grand nombre de pièges, en étant simplement attentif à l'auteur de l'argument, à l'objectif qu'il poursuit et aux preuves qu'il avance pour cela, c'est-à-dire à la manière dont il utilise le support de son argument. Ne soyons pas sceptiques, juste prudents.