

LES ARGUMENTS PRINCIPAUX

Tirés de l'ouvrage :
VIKTOROVITCH C., *Le pouvoir rhétorique*, Paris, Éditions Seuil, 2021, 480 p.

- **L'argument par analogie**
« (...) fonder la validité d'une proposition sur un rapprochement opéré entre la situation présente et une autre situation, qui est considérée comme similaire ».
- **L'argument d'autorité**
« (...) fonder la validité d'une proposition sur la crédibilité d'une personne ou d'une institution »
Exemple : revue scientifique, comité d'expert, autorité morale...
- **L'argument d'expérience**
Proche de l'argument d'autorité, on se fonde sur ce qui a déjà été fait dans le domaine.
- **L'argument de communauté**
« (...) fonder la validité d'une proposition sur l'adhésion préalable à des croyances ou des valeurs ».
- **Argument d'appel à la majorité ou argument *ad populum***
« (...) prétendre qu'une position serait justifiée parce qu'elle est partagée par le plus grand nombre. Exemple : Bien sûr que c'est un grand chanteur : son clip a été visionné plusieurs millions de fois ! ».
Ou autre sagesses populaires, les slogans/pensées admises, le consensus.
- **L'argument de causalité**
Mettre en avant les liens de causes à effets.
- **L'argument *a contrario***
Procédé qui, partant d'un raisonnement initial, affirme par un raisonnement identique dans la forme qu'une hypothèse opposée aboutit à des conséquences opposées. Exemple : « si on respecte la vie, on ne peut promouvoir la mort ».
- **L'argument *a fortiori***
Procédé qui dégage une vérité d'une autre vérité déjà admise avec encore plus de force, avec des arguments semblables plus solides ou plus nombreux que ceux qui légitiment la première. Exemple : « si le tabac est dangereux pour les adultes, il l'est d'autant plus pour les enfants ».
- **L'argument *ad hominem***
« Une preuve mettant en cause la **cohérence** de la ligne argumentative déployée par l'interlocuteur. Il en existe deux types. L'*ad hominem* interne révèle une contradiction endogène à l'argumentation. L'*ad hominem* externe souligne une incohérence entre l'argumentation et d'autres éléments qui lui sont exogènes ». En bref, c'est s'opposer à la personne en mettant en évidence la contradiction entre ce qu'il dit ou promet et ce qu'il a dit/fait auparavant.
- **L'argument *ad personam***
« Une preuve mettant en cause la **crédibilité** de l'interlocuteur lui-même. Il en existe deux types. L'*ad personam* interne dénonce, chez un individu, une caractéristique directement en lien avec l'argumentation qu'il est en train de développer. L'*ad personam* externe fustige, *a contrario*, une caractéristique n'ayant aucun rapport avec le sujet en discussion ».
- **La tautologie**
« (...) utiliser, en tant que prémisses, la conclusion à laquelle on entend aboutir. Il s'agit donc d'un raisonnement circulaire, qui ne démontre rien. Exemple : Dieu existe parce que c'est écrit dans la Bible, et la Bible dit vrai parce qu'elle est la parole de Dieu ».

- **L'argument de l'absence d'antécédent**

« (...) prétendre qu'une chose est impossible parce qu'elle ne s'est jamais produite. Exemple : Je peux conduire en ayant bu : je le fais depuis dix ans, je n'ai jamais eu d'accident ! ».

- **L'argument par étymologie**

« (...) utiliser l'étymologie d'un concept, c'est-à-dire sa racine historique, pour prétendre en tirer les enseignements actuels et généraux. Exemple : Le mot hystérique a la même racine que utérus. C'est bien la preuve qu'il s'agit surtout d'une déviance propre aux femmes ! ».

- **L'argument du faux dilemme**

« (...) prétendre qu'un problème n'aurait que deux solutions, en laissant volontairement toutes les autres dans l'ombre. Exemple : Je vous laisse le choix : ou vous êtes avec moi, ou vous êtes contre moi ».

- **L'argument de l'homme de paille**

« (...) présenter la thèse de l'adversaire d'une manière tellement caricaturale qu'elle en vient à réfuter d'elle-même ».

- **L'argument de l'honneur et déshonneur par association**

« (...) considérer que, dès lors que deux individus partagent un point commun, ce qui s'applique à l'un s'applique aussi à l'autre. Ils permettent ainsi de glorifier ou discréditer, à tort, un interlocuteur. Exemple : Il est ami avec cet homme, condamné pour malversation. C'est bien que, lui-même, il doit être malhonnête ! ».

- **L'argument de la pente glissante**

« (...) prétendre qu'un événement relativement anodin va entraîner une chaîne de conséquences qui mènera, de manière inéluctable, à un dénouement épouvantable. Exemple : Qui vole un oeuf, vole un boeuf ! ».

- **L'argument de division abusive**

« (...) prétendre que ce qui est vrai pour le tout l'est aussi pour ses parties. Exemple : les grandes régions monothéistes prônent la paix, donc les personnes religieuses sont pacifiques ».