

SOPHISMES ET RHÉTORIQUE

Après le cycle de points théoriques consacrés aux cinq étapes de construction du discours — *inventio, dispositio, elocutio, actio, memoria* — le comité propose d'aborder le sujet des sophismes. Sur ce sujet, le rhéteur sera surtout intéressé par deux questions : “comment faire en sorte que mon sophisme passe inaperçu” et “comment dénoncer efficacement le sophisme adverse”. C'est ce qu'aborde ce point théorique ; tandis que les suivants constitueront une liste assez fournie de sophismes, sur laquelle vous pourrez vous appuyer en débat.

Note : en français, on aime distinguer le **sophisme**, un raisonnement volontairement trompeur, du **paralogisme**, qui est involontaire. En anglais, on parle de *fallacy* dans les deux cas. Ce point théorique va reprendre l'usage anglais : ainsi, quand je dis “sophisme” il faut comprendre “fallacy”.

1. Définir un sophisme

Dans l'histoire de la philosophie, les sophismes ont toujours été le miroir inversé du meilleur standard de raisonnement de l'époque. Ainsi, Aristote parle des sophismes par opposition aux syllogismes ; John Stuart-Mills, par opposition au raisonnement inductif. Et c'est encore vrai aujourd'hui, avec le développement d'une grande diversité de standards pour la logique, pour l'épistémologie, pour le dialogue. Il n'existe donc pas encore de théorie unifiée des sophismes.

En général, les définitions des sophismes retiennent qu'il s'agit d'un mauvais argument trompeur — c'est-à-dire qu'on a tendance à le croire aussi fiable qu'un ‘bon’ argument. On ajoute aussi qu'un sophisme est une erreur courante (une conséquence du côté trompeur). De plus, puisque les sophismes sont de mauvais arguments, il en découle une autre propriété, celle de nous faire construire toute une réflexion sur un résultat faux et donc... de nous faire discuter à vide. Si on simplifie la ‘théorie pragmatique’ du philosophe Douglas Walton, le sophisme se définit comme suit :

- (1) *Un argument (ou qqch qui prétend en être un)*
- (2) *qui laisse croire qu'il respecte certains critères de correction*
- (3) *qui laisse croire qu'il fait progresser un dialogue*

2. Identifier un sophisme¹

Pour Walton, les sophismes sont des cas mal appliqués de techniques d'argumentation courantes — les schèmes argumentatifs.² Ces schèmes, il en dénombre treize grands types, qu'on ne listera pas ici. En posant les bonnes questions critiques, on peut cependant distinguer les bons des mauvais usages de ces schèmes. L'objectif ici est de posséder une grille de lecture des arguments courants, et d'apprendre à réagir avec la question pertinente — comme par réflexe. L'apprenti en anti-sophisterie devra ainsi connaître et identifier :

1. les différents schèmes argumentatifs ;
2. les questions critiques associées à chaque schème.

Chose importante cependant : connaître les sophismes ne veut pas dire mieux raisonner soi-même. On a même des raisons de penser qu'enseigner l'esprit critique n'a pas d'influence sur le raisonnement motivé (notre tendance à peu chercher de contre-arguments aux idées qu'on apprécie).³



¹ Image 1 : « Motivated Reasoning Olympics », tiré de xkcd.com/2167/

² « Schemes are patterns of commonly used kinds of defeasible reasoning/argumentation such as appeals to expert opinion and *ad hominem* arguments. Schemes do not identify fallacies but rather argument kinds that are sometimes used fairly, and, other times, fallaciously. With each kind of scheme is associated a set of critical questions which guide us in deciding whether a given use of an argument is correct, weak or fallacious. »

tiré de « Fallacies », HANSEN Hans, *Stanford Encyclopedia of Philosophy*, 2015, sur plato.stanford.edu/entries/fallacies/, consulté le 13.02.2021.

³ « ...the teaching of critical thinking skills, which is supposed to help us overcome the bias on a purely individual basis, does not seem to yield very good results (Ritchart & Perkins 2005; Willingham 2008). »

tiré de MERCIER Hugo and SPERBER Dan, « Why Do Humans Reason? Arguments for an Argumentative Theory », *Behavioral and Brain Sciences*, Vol. 34, No. 2, 2011, p.65.

Le côté inamovible de ce biais cognitif amène d'ailleurs Mercier et Sperber à penser que le raisonnement est avant tout argumentatif. Contrairement à une idée reçue, on n'aurait pas appris à raisonner pour prendre des décisions, mais avant tout pour pouvoir justifier nos croyances et nos décisions intuitives, que nos proches analysent. Or, cette activité s'avère tellement importante que nos cerveaux ont été sélectionnés à faire deux tâches antithétiques : détecter les mauvaises justifications chez les autres et produire des justifications pour nous, quelle que soit leur qualité. Bref, c'est du raisonnement motivé.

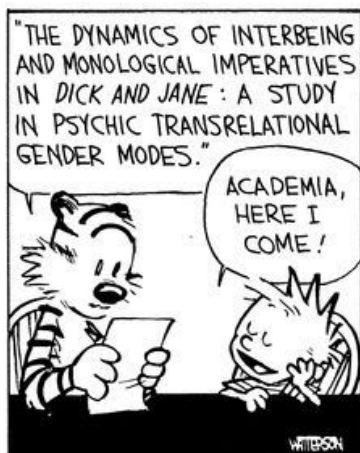
Le grand frère qui dit « je suis l'aîné donc j'ai droit à tous les bonbons » sera plus convaincant s'il est lui-même persuadé d'être dans son bon droit ; son algorithme de raisonnement est conçu pour le lui faire croire, tant qu'aucun bon contre-argument ne lui a été présenté. À l'inverse, la cadette a intérêt à questionner ces arguments au quart de tour et à utiliser son logiciel anti-sophisme. Ce qu'il faut retenir de

Les prochains points théoriques ont pour ambition d'aider à parvenir à l'objectif cité plus haut. Pour l'instant, nous allons aborder les deux questions introductives : comment masquer un sophisme dans un discours et comment le révéler.

3. Pourquoi les sophismes sont-ils trompeurs ?⁴

« Une très longue discussion est la meilleure voile du sophisme ; ...un sophisme, qui isolément ne tromperait pas un enfant, peut tromper la moitié du monde s'il est dilué dans un long volume. »⁵ — Richard Whately

Il n'y a pas de règle magique qui empêche de se faire avoir par un sophisme, il n'y a que des facteurs aggravants. Plus une ligne d'argumentation est complexe, plus elle inclut des réponses à des objections variées — ce qui la rapproche du dialogue — et plus il est difficile de schématiser intuitivement la structure de l'argument. Le langage peut aussi servir à rendre cette structure difficile d'accès, par exemple par l'abus de 'grands' concepts et de jargon, qui sont flous et polysémiques pour l'auditoire. Après coup, on garde une impression vague d'avoir été convaincu : difficile donc de prendre du recul et de poser des questions critiques ciblées *a posteriori*.



Néanmoins, en tant que public, on ne pardonne pas une argumentation obscure — c'est-à-dire potentiellement trompeuse — à tout le monde. Entre donc en jeu l'*ethos* de l'orateur·rice : a-t-on envie de lui laisser le bénéfice du doute ? Nous n'avons pas le temps d'accorder du crédit à n'importe qui ; mais est-il seulement possible de faire un choix éclairé ?

En résumé, les sophismes passent plus inaperçus dans une argumentation rendue 'profonde' par la structure du dialogue, par le langage et par l'image de l'orateur.

cet aparté, c'est que les sophismes sont profondément liés à la pratique du dialogue — et qu'un argument évolutionnaire abonde dans ce sens.

⁴ Image 2 : « Calvin and Hobbes Writing Assignments » Bill Waterson, 11.02.1993, tiré de www.gocomics.com/calvinandhobbes/1993/02/11/

⁵ « A very long discussion is one of the most effective veils of Fallacy; ...a Fallacy, which when stated barely...would not deceive a child, may deceive half the world if diluted in a quarto volume. »

tiré de « Fallacies », DOWDEN Bradley, *Internet Encyclopedia of Philosophy*, sur iep.utm.edu/fallacy/#H1.

4. Quand dénoncer un sophisme⁶

Néanmoins, lorsqu'on n'aime pas la conclusion d'un argument, le raisonnement motivé révèle son utilité : il nous aide à devenir très suspicieux, mais aussi créatif pour critiquer. Partons du principe que vous avez compris la structure de l'argument de votre adversaire et que vous avez détecté une prémisse implicite douteuse. Comment mettre le problème sur la table ?

Comme partout en rhétorique, il faut commencer par tenir compte du public et de votre adversaire ; et comment la manière de les traiter influencera votre *ethos* — nécessaire pour obtenir le bénéfice du doute, comme dit plus haut. Cela devrait vous permettre de réfléchir à votre manière d'accuser indirectement l'orateur·rice d'en face. La faute peut être volontaire, le produit de l'incompétence, d'un biais, de la distraction. La stratégie la plus fine reste de dénoncer humblement, en soulignant que vous êtes probablement celui qui a mal compris — ça veut dire pas d'ironie.

Il faut aussi gérer son temps : tous les sophismes ne valent pas la peine d'être dénoncés. On peut choisir de démonter les sophismes qui servent de pilier à la thèse adverse ; ou réagir à une erreur impardonnable qui entache la crédibilité adverse. L'important, c'est d'avoir les moyens de convaincre le public qu'il y a réellement une faute ; dans le cas contraire, il vaut mieux mentionner l'erreur *et* concéder la conclusion. Cette magnanimité de façade permet néanmoins de miner un peu la confiance du public dans le discours adverse.



5. Comment dénoncer un sophisme

La manière classique de dénoncer un argument fallacieux est par l'analogie, en présentant un exemple du même sophisme dont la faute saute mieux aux yeux du public. Néanmoins, une comparaison trop ridicule — même si elle est légitime — peut vous donner une image moqueuse ou paternaliste, selon votre ton. C'est pourquoi je privilégierai les exemples un tantinet crédibles, qu'on pourrait entendre dans la bouche d'un ami inattentif, par exemple.

⁶ Image 3 : Le Chat, Philippe Geluck, tiré de www.hubertybreyne.com/fr/geluck-philippe/dessin/bref

Après l'analogie, il est indispensable de dire quel critère l'argument adverse devrait respecter pour ne pas être un sophisme ; et comment vous savez qu'il ne respecte pas ce critère. Cette dernière étape, souvent tristement oubliée, est nécessaire pour montrer que votre analogie ne dramatise pas le problème ; en particulier si le sophisme adverse avait reçu un très bon accueil.

Lorsque quelqu'un fait une erreur, est-il utile de lui dire comment vous catégorisez son erreur ?⁷ D'expérience personnelle, je pense que de dire « c'est un homme de paille » ou « c'est un appel à l'exotisme » est moins souvent propice qu'il n'y paraît. Nommer le sophisme peut parfois relever d'un lieu commun irritant et affecter votre *ethos* de manière négative : expliquer le problème suffit.

Pour synthétiser, on dénonce généralement un sophisme par une analogie, puis on pointe l'oubli qui rend l'argument fallacieux. Puisque c'est une interaction frontale avec l'interlocuteur, il faut gérer son *ethos* avec une attention particulière, d'autant plus que toutes les erreurs ne méritent pas d'être soulevées.

Bibliographie

Liste de plus de cent sophismes

« Fallacies », DOWDEN Bradley, *Internet Encyclopedia of Philosophy*, tiré de iep.utm.edu/fallacy/, consulté le 16.02.2021.

Synthèse des débats philosophiques sur les sophismes

« Fallacies », HANSEN Hans Vilhelm, *Stanford Encyclopedia of Philosophy*, 2015, tiré de plato.stanford.edu/entries/fallacies/, consulté le 13.02.2021.

Classification des sophismes

WALTON Douglas *et al.*, *Argumentation Schemes*, Cambridge : Cambridge University Press, 2008, 442 p.

⁷ Je ne l'ai pas mentionné, mais une partie du débat sur les sophismes se joue sur leur nomenclature. Un des buts affichés est didactique : leur trouver des petits sobriquets mémorables. La question de les désigner par leur nom en débat — ou non — est donc plus pertinente qu'il n'y paraît.