

Chapitre 7

Les sophismes

Après avoir travaillé tant de règles logiques dans le chapitre précédent, il est maintenant temps de regarder de plus près la possibilité suivante : se pourrait-il que des gens qui ont un pouvoir, une influence importante, maîtrisent ces règles de la logique et en profitent pour nous poser des pièges ? Y aurait-il, dans votre quotidien, un manipulateur, une compagnie, un politicien ou un vendeur qui, armé de cette connaissance de la logique, pourrait vous tendre des pièges destinés à tromper ? Les spécialistes des communications pourraient-ils, lorsqu'ils composent des arguments pour une publicité ou pour un discours politique, tenter de nous convaincre par des ruses au lieu de raisonnements acceptables logiquement ?

« Tous les moyens de l'esprit sont enfermés dans le langage, et qui n'a point réfléchi sur le langage n'a point réfléchi du tout. »

Alain

Les sophismes sont des raisonnements qui semblent acceptables mais qui, d'un point de vue logique, ne le sont pas. Mais plus encore, nous dirons qu'ils sont fallacieux, destinés à tromper. Les connaître, les comprendre, permet de mieux les débusquer.

« Si nous avions un vrai système d'éducation, on y donnerait des cours d'autodéfense intellectuelle. »

Noam Chomsky

L'expression nous vient des sophistes qui étaient, à l'époque démocratique athénienne, dans l'Antiquité, des spécialistes de l'argumentation. Un peu comme des avocats rusés ou des spécialistes en communication, ils étaient capables de persuader (certains diraient d'épater la galerie !) avec de grands discours sur tous les sujets. D'un point de vue philosophique, on a souvent associé leurs thèses avec le relativisme : tout est relatif à la cause qu'on veut défendre ! Un bon sophiste pourrait donc, un jour, défendre la position « a » et, le lendemain, défendre la position « b ». Ainsi, il n'y aurait donc pas de « vérité », seulement des raisonnements bien présentés (convaincants) ou mal présentés (peu convaincants). Un peu comme un bon avocat qui sait défendre un criminel devant un jury. Il connaît les faits mais les détourne habilement pour persuader le jury du contraire. Mais est-ce là une fidèle image des sophistes de l'Antiquité ?

Nous verrons quelques sophistes plus tard dans ce livre. Platon en parle régulièrement puisque Socrate (son maître) a beaucoup discuté avec eux. S'ils sont régulièrement associés à ces ruses, à ces joutes argumentatives, cela ne signifie pas pour autant qu'ils étaient animés par le désir de « ruser » les autres. Au contraire, certains sophistes ont influencé des philosophes célèbres qui ont, par la suite, continué de développer leurs réflexions. Donc, réduire les sophistes à des sophismes serait faire de l'ombre sur une partie importante de leurs réflexions et de l'héritage philosophique qu'ils ont laissé.

Mais pour l'instant, laissons de côté les sophistes et terminons cette section « Logique de l'argumentation » en étudiant un peu les sophismes. Nous allons voir que la raison pour laquelle un sophisme est une ruse, c'est que celui qui l'émet remplace toujours des prémisses acceptables, pertinentes et suffisantes par un décor, c'est-à-dire une mise en scène. La raison en est souvent qu'un individu qui doit utiliser un sophisme ne peut pas *véritablement* défendre sa thèse avec des prémisses qui respectent les trois critères de validité. Pourquoi ? Peut-être parce que personne n'accepterait ces prémisses si elles étaient présentées telles quelles, et par conséquent parce que la personne qui commet

le sophisme serait incapable de trouver de bonnes prémisses pour appuyer sa thèse. Par exemple, une compagnie de tabac ne peut pas dire : « (P1) Il est maintenant bien démontré que le tabac cause des maladies graves, donc (C) Achetez nos cigarettes XYZ. » Ce serait, comme on dit, se tirer dans le pied ! On va plutôt remplacer (P1) par un décor (une ruse) bien fait afin que le lecteur n'y voit que du feu. L'auteur du raisonnement veut détourner les regards de la vérité. Par exemple : « (P1) Vous voulez vivre pour vrai, être libre et foncer dans la vie ? (P2) Vous voulez vous dépasser ? Embrasser de nouveaux horizons ? (C) Il vous faut une cigarette XYZ. » Idiot ? Pourtant, cette tactique a longtemps fonctionné... et fonctionne encore ! C'est une image que l'on vend ici, une « philosophie » de vie. Le consommateur pourra penser qu'en achetant ce produit, il se procure une image dont il souhaite se vêtir.

Pour aller plus loin, il est difficile ici de passer sous silence le travail du philosophe québécois Normand Baillargeon. Je conseille la lecture de son ouvrage *Petit guide d'autodéfense intellectuelle*¹ pour pousser jusqu'au bout les conséquences importantes de la manipulation par le sophisme et la rhétorique dans un contexte de société démocratique.

Maintenant, pour mieux comprendre la « logique » du sophisme, quoi de mieux que d'en examiner quelques-uns.

7.1 Treize sophismes

Les sophismes ont été classés par « familles ». Ces classifications remontent à Aristote, avec les *Réfutations sophistiques* de son *Organon*. Mais d'autres ont par la suite précisé ces classifications, comme Bacon, Mill et Bentham. Ces classements sont utiles car dès qu'on rencontre un sophisme (et, malheureusement, il y en a tout autour de nous !) on peut dès lors plus facilement le reconnaître et le nommer. Ainsi identifié, on peut alors mettre les autres en garde contre ce raisonnement fallacieux et augmenter notre autonomie intellectuelle. Explorons ensemble quelques-unes de ces familles de sophismes.

1. L'attaque contre la personne (Ad hominem)

Si un individu X n'est pas d'accord avec l'opinion de l'individu Y mais qu'il n'est pas en mesure de réfuter son opinion, il pourrait utiliser le sophisme de l'attaque contre la personne. C'est-à-dire qu'il (X) pourrait attaquer personnellement l'individu Y (s'en prendre à sa réputation) au lieu d'attaquer son opinion, ses idées. Dans l'exemple qui suit, un animateur radio utilise un tel raccourci. Pour prouver que M. Boisclair ne ferait pas un bon premier ministre du Québec, l'animateur a préféré attaquer sa réputation plutôt que de s'attaquer à ses idées.

(P1) André Boisclair est homosexuel.

(P2) Il a déjà consommé de la cocaïne.

(C) André Boisclair ne ferait pas un bon premier ministre du Québec.

Ces deux prémisses (convergentes) sont peut-être acceptables (puisque'il s'avère qu'elles correspondent à la réalité), mais elles ne respectent pas le deuxième critère, la pertinence. En effet, l'orientation sexuelle d'un individu et le fait qu'il a déjà consommé de la cocaïne 10 ans plus tôt n'ont *aucun rapport* avec la qualité ou la valeur de ses idées sur l'avenir du Québec.

2. Le procès d'intention

Dès que j'avance l'idée qu'un individu nous cache une intention et, surtout, dès que j'affirme connaître cette intention, alors j'utilise ce sophisme.

¹ Normand Baillargeon, *Petit guide d'autodéfense intellectuelle*, Éd. Lux, Montréal, 2005

- (P1) Carl tient la porte à la dame âgée qui entre,
- (P2) cela vous semble aimable mais...
- (P3) il ne fait cela que pour attirer l'attention des filles présentes. Croyez-moi, ...
- (C) Carl est un hypocrite.

Ici, (P3) ne rencontre même pas le premier critère. En effet, comment prouver que Carl ne fait cela que pour des raisons égoïstes ? Puisque ces trois prémisses sont liées, alors le fait que (P3) ne soit même pas acceptable rend ce raisonnement logiquement invalide.

3. L'appel aux sentiments

L'argumentation rationnelle s'avère parfois un procédé difficile à présenter. Pour gagner du temps et persuader rapidement, le petit rusé pourra opter pour cette option : aller chercher les sentiments de ceux qu'il veut convaincre au lieu d'utiliser une argumentation dont les prémisses respecteront les trois critères d'évaluation d'un raisonnement.

- (P1) Regardez cet accusé, si vieux, si fatigué de tout ça, vous seriez capable d'envoyer en prison un tel homme âgé ? Et puis...
- (P2) Pensez donc à ses pauvres enfants, si jeunes et qui pourraient, si vous votez *coupable*, être privés de leur père. Vous feriez ça à des enfants qui ont encore tellement besoin de leur père ?
- (C) Il est clair que M. Bisson est innocent du meurtre dont on l'accuse ici, vraiment, je crois qu'il faut voter *non coupable*.

Cette technique est très persuasive puisqu'elle implique que l'on joue avec les sentiments des gens plutôt que de vraiment traiter du sujet. (P1) et (P2) pourraient peut-être être acceptables, mais ces deux prémisses n'ont aucun rapport avec la thèse. Que ses fils soient tristes ou non ne prouve en rien que l'homme n'a pas commis le meurtre dont on l'accuse. Ici, faute d'arguments solides pour défendre l'innocence de l'accusé, un avocat (rusé ?) aura préféré faire naître un sentiment de culpabilité chez les membres du jury.

4. L'appel à la majorité (*Ad populum*)

On appuie la légitimité d'une opinion sur le fait que la plus grande partie de la population l'appuie.

- (P1) 60% des québécois pensent qu'il faut augmenter les frais de scolarité.
- (C) Il est donc évident qu'il faut les augmenter.

Encore une fois, la force d'un sophisme tient dans le fait que la ou les prémisses sont le plus souvent acceptable(s). C'est ce qui donne confiance à ceux qui écoutent ce sophisme (sans toutefois bien réfléchir). (P1) est peut-être vraie, mais elle n'est pas pertinente. Après tout, il n'est pas dit que je doive me jeter en bas du pont même si les autres le font !

5. L'appel à la tradition

Ce sophisme consiste à s'appuyer sur les coutumes pour faire accepter son point de vue. Ce sophisme est doublement efficace puisque non seulement la prémisse est en général acceptable, mais elle est aussi sécurisante. En effet, évoquer une coutume est sécurisant dans la mesure où l'on amène sur le sujet quelque chose qui existe depuis longtemps, quelque chose de bien connu. Par exemple, si je dis, comme certaines personnes en 1940 au Québec, que :

- (C) Les femmes ne doivent pas obtenir le droit de voter, puisque...
- (P1) Elles n'ont jamais eu ce droit auparavant.
- (P2) Pourquoi changer un système qui fonctionne bien ? Il faut laisser les choses ainsi.

Nous voyons bien que (P1) est acceptable mais non pertinent.

6. L'appel à la modernité

On produit ce sophisme quand on fonde la qualité d'un produit sur le fait qu'il est moderne ou l'excellence d'une idée sur le fait qu'elle est avant-gardiste :

- (P1) Ce lecteur MP3 est ce qu'il y a de plus moderne ici,
- (P2) il sort de l'usine,
- (P3) il est « dernier cri »,
- (C) c'est le produit qu'il vous faut !

La prémisses est acceptable, mais non-pertinente. (P2) et (P3) ne sont ici que des répétitions de (P1), elles demeurent donc, comme (P1), non pertinentes.

7. La caricature

Le travail d'un caricaturiste consiste à exagérer les traits d'une personne. La personne en elle-même ne porte pas à rire. Mais sa représentation exagérée, oui. C'est le même principe pour le sophisme de la caricature. Si un argument est bien fait mais que je souhaite tout de même lui porter atteinte, je peux en exagérer les traits. Une fois déformé, l'argument devient ridicule. Là, seulement, je pourrai en rire. La prémisses n'est même pas acceptable. En effet, puisqu'elle est une exagération de l'argument que je veux discréditer, alors elle ne correspond pas à la réalité.

- (P1) Maxime dit qu'il faut recycler.
- (P2) À l'écouter, il faudra prendre toutes les minutes de nos journées pour réutiliser chaque petit objet du quotidien.
- (P3) À agir ainsi, nous n'aurions bientôt plus de temps ni pour étudier ni pour travailler. Ah non, vraiment, (C) cette idée de Maxime est vraiment trop ridicule !

8. La pétition de principe

On l'appelle aussi le cercle vicieux, puisqu'on s'y prend dans une répétition infinie de la thèse. À court d'arguments devant une idée que l'on vient d'avancer, ce sophisme consiste donc à répéter notre thèse sous une forme différente. Par exemple,

- (C) Il faut être juste, puisque ...
- (P1) il n'est pas bien d'être injuste.

En réalité, (P1) n'est même pas acceptable puisqu'elle n'est pas une véritable prémisses. C'est la thèse, déguisée en prémisses !

9. L'appel à l'autorité

Ce sophisme se sert de l'autorité de quelqu'un pour justifier une thèse. Utiliser le nom d'une personne connue aide souvent à donner du poids à un argument. Nous l'avons vu dans le chapitre précédent. Quand nous avons examiné le critère de la pertinence des prémisses, nous avons vu que si la compagnie *Tag Heuer* veut attirer notre attention, elle a intérêt à démontrer que l'acteur Brad Pitt porte cette montre, plutôt qu'à démontrer rationnellement pourquoi nous devrions acheter cette montre. Or, si l'autorité de cet acteur a un poids légitime dans le domaine du cinéma, en a-t-il pour autant dans le domaine de l'horlogerie ? La prémisses est peut-être acceptable, mais non pertinente.

10. Le faux dilemme

Si je veux faire accepter une idée, je peux la présenter en dilemme. J'offre un choix à mon interlocuteur, entre deux options. Je lui présente l'option que je souhaite qu'il accepte, et je lui en présente une deuxième que n'importe qui refuserait. Je m'organise donc pour qu'il n'ait pas le choix. Je déguise un faux choix en choix. Un exemple célèbre est celui de l'ancien président américain, G.W. Bush :

- (P1) Soit vous êtes avec nous, avec la démocratie, soit ...
- (P2) vous êtes contre nous, et vous appuyez le terrorisme.
- (C) Vous devez me suivre et appuyer nos bombardements en Irak !

Certains Américains ont peut-être senti qu'ils n'avaient pas le choix, mais d'autres, plus critiques, ont persisté à croire qu'il existait une infinité d'options entre ces deux extrêmes.

11. La pente glissante

Aussi appelé « pente fatale », ce sophisme permet de persuader en utilisant une série de conséquences graves, mais sans aucune preuve qu'elles vont nécessairement se produire. Par exemple, « Je vous assure que :

- (P1) si vous votez pour l'indépendance de votre territoire,
- (P2) il s'ensuivra nécessairement une dévaluation de l'argent,
- (P3) puis les grandes compagnies vont peu à peu quitter votre nouveau pays, trop précaire économiquement, (P4) puis s'ensuivra une récession monstre,
- (P5) puis un effondrement de l'économie, et enfin ...
- (P6) des crises sociales graves.
- (P7) Si vous ne voulez pas que vos enfants vivent dans un pays en cendres, noir et mort,
- (C) ne votez pas pour l'indépendance. »

Comment accepter ces arguments ? Rien ne prouve que ce qu'ils énoncent va réellement se produire.

12. La généralisation hâtive

C'est lorsque j'arrive trop vite à une conclusion avec trop peu d'arguments. Quand nous avons présenté le troisième critère d'évaluation d'un raisonnement, la suffisance des prémisses, nous avons travaillé à partir d'un tel exemple.

- (P1) Arrivé à Montréal, le commis au guichet du métro a été désagréable et sans sourire. Puis ...
- (P2) par la suite, le chauffeur de taxi a également été désagréable et sans sourire. Enfin, ...
- (C), preuve que les Montréalais sont des gens désagréables et sans sourire,
- (P3) même la dame au dépanneur où je suis allé après le taxi était désagréable et sans sourire.

Même si les trois prémisses sont acceptables (disons qu'on en a la preuve) ; même si elles sont pertinentes (en effet, si je veux prouver que les Montréalais sont désagréables, rien de tel que des exemples !) il n'en demeure pas moins que ces prémisses sont nettement insuffisantes. Un spécialiste des statistiques rirait un bon coup devant un tel argument. Et pourtant, combien se laissent bernés par de tels exemples ? Combien accumulent ces exemples et s'en servent pour se forger une opinion biaisée sur tel ou tel sujet ?

13. La fausse analogie

Avec ce sophisme, je tente de convaincre quelqu'un en utilisant un exemple, comme si celui-ci était comparable, voir analogue. Par exemple, regardons cette fausse analogie où Dana Ullman² utilise un raisonnement fallacieux pour nous convaincre de l'efficacité de l'homéopathie.

« Il existe beaucoup de phénomènes naturels qui, même en toutes petites doses, peuvent créer des effets puissants, voire très puissants... On ne peut certainement pas parler d'effet placebo à propos de la bombe atomique, juste parce que les atomes qui entrent en collision les uns avec les autres sont extrêmement petits. »

Bien entendu, on ne peut pas comparer une potion dont les molécules de médicaments sont presque absentes, voire même absentes, avec la fission nucléaire où l'on libère l'énergie contenue dans un atome. Il s'agit de deux phénomènes très différents mais qui, ainsi comparés par Ullman, lui servent à nous persuader par cette ruse.

Nous avons fait là un tour important de ces familles de raisonnements qu'on appelle fallacieux. Un tour certes incomplet, mais, si déjà ces sophismes peuvent être reconnus dans la vie de tous les jours, alors c'est beaucoup de ruses qui auront ainsi été écartées : le chemin vers une pensée plus limpide, plus vraie (?), sera plus libre, moins encombré d'embûches.

7.2 Conclusion

Voilà donc les sophismes. Il en existe beaucoup d'autres mais c'est déjà là un bon début. Si tu aiguises ton intelligence au point de reconnaître ces sophismes lorsqu'ils se présentent à tes yeux, alors beaucoup reconnaîtront en toi ce que l'on appelle « un esprit critique » ! C'est une belle et grande qualité à posséder, car elle donne plus de liberté. En effet, qui de ces deux individus est le plus libre de bien décider : celui qui croit tout ce qu'on lui dit et peine à reconnaître les ruses qu'on lui sert ; ou celui qui, à l'aide de son esprit critique, sait distinguer une ruse d'un raisonnement acceptable ? Pratique-toi, observe autour de toi, sur les panneaux publicitaires, dans l'autobus, sur le portable, à la télé, de la bouche de beaucoup de personnes, même de personnes influentes, qui ont du pouvoir ! C'est avec la pratique que l'on aiguit cet esprit critique si important à posséder. Et c'est lui qui te permettra de te faire une opinion plus juste du monde qu'on te présente.



Si vous souhaitez tester votre compréhension de ce chapitre, essayez de répondre aux 10 questions à choix de réponse sur notre site Internet www.explorateursidees.com



² « Dana Ullman, membre du Comité consultatif des instituts de médecine parallèle des écoles de médecine de Harvard et de Columbia [...] lance une nouvelle fausse analogie en comparant les quantités infinitésimales – et parfois nulles – des substances homéopathiques aux minuscules atomes renfermant des quantités colossales d'énergie. » : Collectif, Dictionnaire sceptique, *La fausse analogie*, réf. du 10 janvier 2020, <https://www.sceptiques.qc.ca/dictionnaire/falseanalogy.html>