

Quelques sophismes et paralogismes (et leurs parades)

Voici un ensemble non exhaustif de sophismes et de paralogismes : ce sont des façons invalides d'argumenter qui peuvent toutefois sembler convaincantes. Il est très important de les connaître pour plusieurs raisons : dans un contexte **philosophique** (où il s'agit de chercher la vérité), cela vous permettra de *déconstruire* certains arguments pour démêler le vrai du faux ; dans un contexte **rhétorique** (où il s'agit de convaincre un auditoire), cela vous permettra d'une part de maîtriser des techniques de persuasion puissantes, et d'autre part d'empêcher votre adversaire de les utiliser lui-même.

Bien sûr, dans l'absolu chacune de ces techniques peut être parée en expliquant aussi clairement que possible ce que votre contradicteur est en train de faire, et pourquoi ce n'est pas une argumentation acceptable. C'est exclusivement ainsi qu'on procédera dans un contexte **philosophique**. Dans un contexte **rhétorique**, cependant, une telle façon de procéder serait trop lourde et manquerait de dynamisme. Vous pourrez donc utiliser avec profit les **parades rhétoriques** développées ici. Dans la mesure où il s'agit de mettre en lumière le caractère absurde d'une argumentation, ces parades pourront souvent être réalisées soit sur un mode **sérieux** (vous reprochez à votre contradicteur de manipuler son auditoire alors que la question est grave), soit sur un mode **humoristique** (vous mettez les rieurs de votre côté - une technique d'une redoutable efficacité).

Manœuvres de détournement : j'éloigne l'auditeur du véritable sujet du débat

- Sophisme de l'**homme de paille** : je déforme et caricature l'argument de l'adversaire pour le réfuter plus facilement

Ex. : « Vous dites que vous êtes contre le nucléaire, mais il ne faut pas avoir peur du progrès technique »

Parade : Acceptez la critique de la caricature (vous pouvez même pousser encore plus loin cette critique), et précisez bien que ce n'est pas votre thèse. Vous reprenez ensuite la main.

- **Attaque ad hominem** : je dénigre la personne de mon contradicteur, au lieu de critiquer les arguments eux-mêmes

Ex. : « Les conseils éducatifs de Rousseau ne valent rien, puisqu'il a lui-même abandonné ses enfants »

Parade : 1. Montrez que ce qui *semble* être une contradiction entre vos actes et vos paroles n'en est pas une.

2. Valorisez vos contradictions : elles signifient que vous progressez.

3. Quand votre adversaire commence à vous attaquer sur votre personne, coupez-lui l'herbe sous le pied en vous critiquant vous-même de façon caricaturale et humoristique ; insistez alors sur la différence entre *qui vous êtes* et *ce que vous dites*, et demandez-lui de répondre à vos arguments.

Manipulation des émotions :

- La peur (**Argumentum ad metum**) : j'emporte l'adhésion de mon auditoire en jouant sur ses craintes

Ex. : « Est-il admissible d'interdire la peine de mort, alors que chacun d'entre vous sait parfaitement qu'il pourrait être victime de viol, de vol, ou de meurtre, quand il rentrera chez lui ce soir ? »

Parade : Avec humour, caricaturez ces peurs en les amplifiant à l'extrême. Vous donnerez ainsi de votre adversaire l'image d'un craintif, et vous mettrez les rieurs de votre côté.

Un cas particulier est le **sophisme de la pente glissante** : je fais peur à mon auditoire en affirmant que tel phénomène aura nécessairement telles conséquences effroyables

Ex. : « Dépénaliser le cannabis, d'accord, mais après ? Il faudra dépénaliser la cocaïne, et bientôt l'héroïne ! »

- Le mépris (**déshonneur par association**) : je discrédite l'adversaire en rapprochant ses idées d'un personnage ignoble

Note : le cas le plus répandu est la *reductio ad hitlerum* : je rapproche mon contradicteur d'Hitler ou du nazisme

Ex. : « Vous proposez à la future mère d'avorter quand son fœtus est porteur d'une maladie lourde ? Mais ça revient à supprimer les individus les plus faibles, et c'est exactement ce que faisaient les nazis ! »

Parades : 1. Avec humour, allez encore plus loin que votre adversaire dans l'association. « Oui, je suis secrètement nazi, et mon véritable projet est d'envahir la Pologne ! »

2. Avec sérieux, rappelez à votre adversaire quelle a été la réalité historique dramatique du nazisme.

- La pitié (**appel à la pitié**) : apitoyer les auditeurs pour les mettre dans son camp

Ex. : « Regardez mon client ! M. Balconi est un homme malade et âgé, délaissé par les siens et maintenant traîné dans la boue ! Ne pouvez-vous pas vous mettre une seconde à sa place ? »

Parade : Avec humour, reprenez ce registre plaintif pour l'appliquer à des éléments qui ne peuvent absolument pas être plaints (« quel pauvre homme vraiment, lui qui a dû faire seul tout le chemin vers la Suisse pour y déposer ses millions ! »)

Sophismes de validation : je ne *prouve* pas ma proposition de façon logique, mais je m'appuie sur un élément extérieur à mon discours pour la justifier

- Je m'appuie sur la tradition (**Appel à la tradition**) : c'est bon parce que c'est ancien

Ex : « *Le véganisme est une absurdité, parce que les hommes ont toujours mangé de la viande* ».

Parade : Poussez jusqu'à l'absurde : s'il fallait toujours répéter ce que nos ancêtres ont dit ou fait, nous serions en train de discuter dans une grotte en poussant des grognements ! Accepter de changer, c'est se permettre de progresser.

- Je m'appuie sur la nature (**Appel à la nature**) : affirmer qu'une chose est bonne parce qu'elle correspond à la nature

Ex : « *L'homosexualité est une chose mauvaise, parce qu'aucun animal n'est homosexuel* »

Parade : 1. Poussez l'argument à l'absurde : si tout ce qui est naturel est bon, cela signifie que la mort et la maladie sont bonnes, puisqu'elles sont naturelles !

2. Ces arguments se fondent souvent sur une faible connaissance de la nature. Par exemple, il est parfaitement faux qu'aucun animal ne soit homosexuel.

- Je m'appuie sur un cas particulier (**Généralisation abusive**) : je prends un cas concret (une anecdote personnelle, par exemple) et je lui donne une valeur de vérité générale

Ex : « *On dit que la cigarette est mauvaise pour la santé, mais mon grand-père était fumeur et est mort à 95 ans.* »

Parade : Opposer un exemple contraire suffit, en rappelant qu'un exemple ne prouve jamais rien. Il faut ensuite reprendre la main en argumentant de façon rigoureuse.

- Je m'appuie sur une figure d'autorité (**Argument d'autorité**) : je répète ce qu'a dit une personne qui, étant donné son statut, doit forcément avoir raison

Ex : « *L'univers ne peut pas être en expansion, c'est Einstein lui-même qui l'a dit.* »

Parade : 1. Un argument d'autorité n'est valable que si la personne dispose effectivement d'une compétence dans le domaine précis en question. Vérifiez d'abord cette condition.

2. Si c'est le cas, la réponse à la question fait-elle consensus chez les savants ? Si ce n'est pas le cas, vous pouvez opposer une autre figure d'autorité à celle qu'on vous impose.

3. Trouvez un cas précis dans lequel il est clair que l'autorité en question s'est trompée, et concluez qu'il ne peut pas faire absolument autorité.

L'argument d'autorité a un cas particulier, c'est l'appel au peuple (**ad populum**). Je dis que quelque chose est vrai ou bon parce que beaucoup de personnes y adhèrent. Ici, c'est le nombre qui fait autorité, et non une compétence spécifique.

Ex : « *Les émissions de Cyril Hanouna ne sont pas si idiotes, j'en veux pour preuve leur énorme succès* »

Parade : On peut se contenter de rappeler qu'au Moyen-Âge tout le monde pensait que la Terre était au centre de l'univers. Rien de plus commun que l'ignorance ; c'est le savoir qui est rare.

Paralogismes : ils semblent être des raisonnements, mais n'en ont que l'apparence

- **Faux dilemme** : je dis qu'il est nécessaire de choisir entre deux solutions contraires, alors que d'autres existaient

Ex. : « Refuser le nucléaire ? Pourquoi pas. Mais alors, il nous faudra revenir à la bougie. »

Parade : Expliquez en quoi cette technique est une manipulation. Insistez ensuite sur l'ensemble des solutions alternatives, que vous énumérerez avec calme et précision.

- **Pétition de principe** : on appuie notre raisonnement sur une proposition qui n'a pas été démontrée

Ex. : « Si Dieu n'existait pas, il serait imparfait. Or Dieu est parfait, donc il existe. »

Parade : Demandez à l'interlocuteur de prouver ce qui ne l'a pas été : vous ne pourrez pas admettre son argument tant que cette démonstration n'aura pas été faite. Pris de court, votre contradicteur sera forcé de changer d'argument.

- **Non sequitur** : le lien que j'établis entre ma conclusion et les prémisses n'est pas logique

Ex. : « Depuis les années 1950, l'immigration n'a fait qu'augmenter, et le taux de chômage aussi. Cela montre bien que l'immigration est responsable du chômage ! »

Parade : Utilisez le même mode de raisonnement pour construire une conclusion absurde et amusante (ex : « depuis les années 1950, la consommation de chips n'a fait elle aussi qu'augmenter. D'après vous, doit-on remercier les immigrés pour leur contribution à l'économie de la pomme de terre ? »)

Pour aller plus loin : *Manuel d'autodéfense intellectuelle*, de Sophie Mazet (8 €)

Petit cours d'autodéfense intellectuelle, de Normand Baillargeon, illustrations de Charb (20 €)

Avoir raison avec Schopenhauer, de Guillaume Prigent (3 €)