

Fanni Petra Szilágyi

Les sophismes dans les débats du point de vue des
réactions des interlocuteurs

2025.01.15.

Les sophismes dans les débats du point de vue des réactions des interlocuteurs

Table des matières

1. Introduction	3
2. L'argumentation	4
2.1. <i>Les attitudes des interlocuteurs et les résultats possibles de la discussion</i>	4
2.2. <i>Le déroulement de l'argumentation et les réactions aux arguments</i>	6
3. Les sophismes	10
3.1. <i>La définition du sophisme</i>	10
3.2. <i>Les types de sophismes</i>	10
3.3. <i>Le corpus</i>	18
3.4. <i>L'analyse</i>	22
3.4. <i>Réactions sur YouTube, les commentaires</i>	28
3.5 <i>Résultats de l'analyse des vidéos concernant les réactions des interlocuteurs et les effets des arguments</i>	30
4. Les inférences dans l'argumentation.....	34
5. Traitement des raisonnements incorrects	36
5.1. <i>La cohérence</i>	36
5.2. <i>Pourquoi un argument erroné est-il acceptable ?</i>	37
6. Conclusion.....	38
Bibliographie.....	40
Sources	41

1. Introduction

Faut-il argumenter rationnellement pour avoir raison ? Telle pourrait être la question initiale à laquelle la présente étude cherche la réponse .

Le domaine de recherche choisi se situe à l'intersection de la rhétorique, de l'analyse du discours et de la pragmatique.

L'objet de mes recherches est l'usage des sophismes dans les débats français et les réactions des interlocuteurs à ces erreurs. L'objectif immédiat de cette recherche est de déterminer combien les sophismes caractérisent les débats, quelles sont les fréquences respectives des types de sophismes et combien les interlocuteurs sont sensibles à ces erreurs logiques de l'argumentation. Je cherche à savoir si les réactions aux sophismes sont régulières et, dans la négative, pourquoi un argument fondé sur un sophisme peut être accepté.

Le but de ma recherche est de découvrir comment les sophismes peuvent influencer le(s) partenaire(s) ou le public d'un débat et comment les interlocuteurs gèrent les sophismes. Leur étude empirique permet, en même temps, de vérifier les affirmations théoriques de la littérature.

Selon mon hypothèse, le recours à des sophismes dépend de la nature du débat et des objectifs des interlocuteurs. Ainsi, dans les débats idéologiques sans enjeu concret est moins important que la « victoire » sur un adversaire, les interlocuteurs n'hésitent pas à se servir de sophismes, et, dans la majorité des cas, ils ne réagissent pas aux sophismes, du moins pas d'une manière analytique.

Le choix du sujet est justifié par le fait que dans le domaine de la rhétorique, la problématique du sophisme offre un certain nombre de possibilités inexploitées ou moins étudiées pour l'analyse du discours, ainsi que pour l'étude des réactions verbales et non verbales. En outre, comme je fais mes études en master « enseignement du FLE », je considère cette approche de l'analyse des discours en français comme importante, parce que l'étude des débats en langue française sur des sujets variés dans des situations de communication différentes est susceptible de fournir des repères pour la didactique du FLE aussi. De plus, grâce à l'Internet, les débats publiés donnent la possibilité d'examiner sur un corpus très large, varié et vivant la façon dont les débats sont menés ainsi que le succès ou l'échec de l'argumentation et de la persuasion.

L'étude des sophismes est d'une grande actualité de nos jours, étant donné que, dans la société contemporaine, non seulement le flux d'informations est-il rapide et diversifié mais

aussi, dans les médias sociaux, aussi bien que dans le discours public et politique, les arguments de manipulation fondés sur les émotions sont devenus monnaie courante, rendant difficile l'orientation objective et mettant à l'épreuve la pensée critique. La reconnaissance des sophismes peut aider à y voir plus clair en relevant les erreurs logiques. À travers le corpus examiné, j'essaie de découvrir ce qui détermine le succès ou l'échec d'un débat par le moyen de l'exploration de sa dimension linguistique et communicationnelle.

J'ai constitué un corpus de vidéos de débats publiés sur YouTube et j'ai fait des annotations avec le logiciel INCepTION (Klie, Bugert, Boullosa, Eckart de Castilho, Gurevych, 2018.) pour analyser l'argumentation. Je n'ai pas inclus toutes les spécificités du langage oral (comme répétitions) et j'ai utilisé des indications pour les séquences peu claires.

2. L'argumentation

2.1. Les attitudes des interlocuteurs et les résultats possibles de la discussion

Les attitudes des interlocuteurs constituent des facteurs essentiels du débat et de l'argumentation qui sont fortement liés aux sophismes. Le traitement des sophismes, comme on va le voir, dépend fortement de la nature du débat qui est déterminée par les attitudes et les objectifs des sujets communicants.

Le terme attitude désigne un concept psychologique dont le rôle est important dans bon nombre de domaines. L'attitude peut être définie comme « une évaluation globale et informée d'un objet (personne, lieu ou problème) qui influence la pensée et l'action » (M. Thompson, R. McCreary, 2003 :1). Ayant des composantes affectives, les attitudes, de par leur caractère évaluatif, sont donc susceptibles d'influencer le comportement humain. Elles contribuent à notre compréhension du monde et de la communication humaine. Au cours de la communication, le destinataire adopte certaines attitudes correspondant à son point de vue sur un sujet ou une question (M. Thompson, R. McCreary, 2003). Il en va de même pour le destinataire, et les attitudes respectifs des deux peuvent changer même durant l'échange. Les attitudes des personnes par rapport à tel objet peuvent être globalement qualifiées comme positives, négatives ou ambivalentes. Un changement d'attitude peut être provoqué, au cours d'un débat, par la manifestation de l'attitude des interlocuteurs. Évidemment, chacun des participants peut causer un changement d'attitude, par exemple en essayant de manipuler ou

d'imposer leur point de vue à l'autre ; cependant l'influence est un phénomène naturel dans les débats.

La voie par laquelle on traite traitent les messages persuasifs est appelée *voie périphérique* (M. Thompson, R. McCreary, 2003). Quand on traite l'information par la voie périphérique, on traite rapidement le contenu de l'argument persuasif ou utilise des indices contextuels sans rapport avec l'argument afin de déterminer s'on accepte ou non l'argument. Pour accepter ou refuser un argument, l'auditeur prend en compte un certain nombre d'aspects : le nombre d'arguments, leur contenu, la crédibilité de la personne, le comportement, la communication non verbale, le fil des pensées et le statut social du locuteur (M. Thompson, R. McCreary, 2003).

Si l'un des participants au débat utilise un sophisme pour convaincre son adversaire ou pour affirmer sa position, cela n'entraîne pas nécessairement un changement de comportement chez l'autre. De plus, il est possible que l'auditeur ignore l'argument erroné et commence à formuler sa propre argumentation sans s'y référer. Parfois même si l'auditeur reconnaît le sophisme et se rend compte que l'argument n'est pas valable, il n'y attire pas l'attention de son adversaire, lui cédant ainsi partiellement le contrôle. Il est possible qu'ayant remarqué que le destinataire ne s'est pas opposé à son argument, le destinataire commence à utiliser d'autres sophismes. L'autre possibilité que l'auditeur signale le sophisme, cependant, dans mon corpus, le nombre de ce type de réactions est négligeable.

L'issue d'un débat est influencée par les attitudes, les comportements et les compromis des interlocuteurs. L'auditeur a le droit de réagir à l'argument s'il n'est pas convaincu et devenir locuteur. Cela signifie que l'argument doit être considéré comme une partie d'un processus bilatéral (van Eemeren, Grootendorst, 1984). Selon la théorie des actes de langage, une communication réussie repose sur la coopération des personnes qui communiquent. Ces aspects peuvent être observées lors d'une discussion. Si l'une des personnes, ou toutes les deux mettent l'accent sur leur propre idée et leur propre position sans tenir compte des arguments de l'autre, le débat échouera parce que les interlocuteurs ne feront que de parler l'un à côté de l'autre. Dans le cas où il n'y a pas de réflexion sur les arguments de l'autre, mais seulement des attaques, voire des insultes contre l'autre personne tandis que leurs argumentations se réduisent à des sophismes, il devient alors impossible d'engager un dialogue constructif et d'atteindre un consensus. Dans ces cas, les interlocuteurs ne parviennent pas à adopter une position commune.

En revanche, l'issue d'un débat peut être positive, si les participants tentent de parvenir à un accord commun sur un sujet en adoptant une attitude positive et en étant prêts à accepter des compromis. Dans ce cas, les interlocuteurs réfléchissent aux arguments de l'autre, même si elles ne sont pas d'accord avec l'affirmation faite, mais il est important de souligner que dans ces cas, ce ne sont pas les insultes qui caractérisent le débat. Toutefois, on ne peut pas déclarer que ce type de débat soit exempt de sophismes. Dans un débat collaboratif aussi, il arrive souvent que les interlocuteurs fassent des erreurs logiques, mais celles-ci ne sont pas, en règle générale, considérées tellement graves. À la fin du débat, les interlocuteurs finissent par se convaincre ou, s'ils ne sont pas entièrement convaincus, ils ne rejettent pas l'opinion de l'autre.

Il convient de prendre en compte les cas où les interlocuteurs détournent la conversation car ils semblent constituer une catégorie transitoire. Or, cela peut être considéré comme un phénomène courant dans les débats. Il est donc possible qu'un sujet différent de celui qui a été débattu jusque-là soit mis en avant par l'un ou l'autre des interlocuteurs. La raison peut en être expliquée par le fait que l'interlocuteur en question formule son opinion selon un sujet proche du thème initial au lieu de réagir à l'argument de l'autre. Ce phénomène peut être expliquée par des facteurs différents, comme par exemple le fait que l'interlocuteur peut ne pas être assez compétent pour introduire un argument logique contre les faits avancés par son adversaire, il utilise donc cette technique pour éviter de répondre. Une forme particulière de ce cas de figure se produit lorsque, ce n'est pas aux arguments que les interlocuteurs répondent, mais ils recourent au sophisme *l'attaque personnelle*. Dans ces cas, les interlocuteurs peuvent percevoir l'intention de l'autre de détourner la conversation et peuvent bien essayer de rester sur le sujet, cependant, dans la plupart des cas, lorsqu'ils entendent un nouvel argument, surtout provocateur, ils se joignent à la diversion.

2.2. *Le déroulement de l'argumentation et les réactions aux arguments*

Le langage de l'argumentation peut être analysé de plusieurs manières. Les théoriciens de l'argumentation s'intéressent à l'argumentation du langage ordinaire. Cela revient à dire que l'objet de la recherche n'est pas constitué des prémisses et des conclusions de la logique formelle, dont la signification est clairement établie, mais de constellations d'affirmations d'interlocuteurs qui peuvent avoir plusieurs significations. En outre, l'argumentation est considérée comme une forme linguistique dont l'objectif est de persuader d'autres utilisateurs

de la langue. Ainsi les énoncés ont une fonction communicative et interactionnelle, l'objectif de l'argumentation étant de défendre un point de vue (van Eemeren, Grootendorst, 1984).

Cependant, il est également important de mentionner les points de vue de Ruth Amossy et Roselyne Koren sur le sujet. « Quant à l'argumentation, elle peut être définie comme un raisonnement cohérent qui mène à une conclusion par déduction ou induction, comme une logique des valeurs et du préférable inscrite dans les moyens verbaux destinés à faire adhérer l'auditoire à une thèse (Perelman, Olbrechts-Tyteca, 1958) ou comme un fonctionnement discursif qui oriente des façons de penser et de voir (Amossy, 2006). Dans le premier cas, on considère que seuls les arguments et les séquences argumentatives relevant d'une conception « théorique » formelle de la raison sont à prendre en ligne de compte. Dans le second cas, on considère qu'un jeu d'influences mutuelles s'exerce dans l'échange verbal qui recherche un accord sur le raisonnable ; ce jeu d'influences se situe dans les espaces discursifs de la « raison pratique ». Dans la troisième éventualité, l'argumentation traverse le discours tout entier selon des modalités qui vont de la polémique à la co-construction des réponses. » (Amossy, Koren, 2010)

Je voudrais recourir à la deuxième interprétation de l'argumentation parce qu'elle souligne sa dimension interactive de l'argumentation. Elle implique les dialogues dans lesquelles les interlocuteurs essaient d'aboutir à un compromis, c'est ainsi que cette conception insiste sur l'importance des émotions, du contexte et des valeurs communs. Toutefois, elle reconnaît la diversité des points de vue et des stratégies argumentatives qui peuvent influencer le public.

Le raisonnement est utilisé pour régler les différends et révéler la vérité. L'étude de l'argumentation nous apprend à évaluer des affirmations contradictoires et à juger les preuves. Il nous aide à clarifier les idées, à formuler des opinions et à analyser les idées des autres de manière critique. (Gurevich, 2019.)

Dans l'analyse de l'argumentation, il est essentiel de tenir compte des trois catégories aristotéliennes de l'ethos, du logos et du pathos.

L'ethos fait référence à la crédibilité d'un orateur. En faisant appel à l'ethos, on fait valoir toute sa personnalité, avec ses connaissances et ses compétences afin d'influencer son auditoire.

Le logos s'appuie sur un raisonnement logique pour convaincre. Il privilégie la rationalité et l'objectivité.

Le pathos, suscite des émotions chez l'auditoire pour le persuader. Lorsqu'un orateur fait appel à l'ethos, il démontre ses qualités, son éthique et ses connaissances pour influencer le public. Le pathos influence le public en ciblant ses désirs et ses objectifs. (Lutzke, Henggeler, 2009.)

À la fin de la présente section, passons en revue les moyens d'argumentation selon ces catégories.

Il y a, bien entendu, des différences significatives entre les discours oratoires et les séquences argumentatives des débats spontanés.

Premièrement, les discours oratoires sont élaborés, si bien que l'orateur est bien préparé aux éventuelles questions, alors que dans les débats spontanés, les participants donnent des réponses immédiates, aussi leurs réactions et leurs opinions paraissent-elles plus sincères.

Deuxièmement, les discours rhétoriques ont généralement une structure claire et fonctionnelle tandis que les débats spontanés se construisent plus librement, au fur et à mesure, avec plus d'aléas. La direction de la discussion est déterminée par l'interaction des interlocuteurs.

Troisièmement, le discours rhétorique utilise un langage et un style plus élaborés, éventuellement plus formels. Dans un débat spontané, par contre, on utilise un langage moins soigné, ce qui peut avoir des répercussions sur la qualité de l'argumentation.

Pour évaluer la qualité de l'argument, il faut demander si les prémisses soutiennent logiquement la conclusion. Si la réponse est négative, le raisonnement est défectueux et, par conséquent, il n'est pas acceptable. Toutefois, cela n'implique pas que la conclusion soit fausse. Si les prémisses soutiennent logiquement la conclusion, on peut dire que la conclusion est acceptable. Par conséquent, quand les prémisses sont vraies, la conclusion doit aussi être vraie, cependant une argumentation invalide est une argumentation dans laquelle toutes les prémisses peuvent être vraies alors que la conclusion est fausse (LaBossière, 2023). Tout d'abord, il est important de souligner que lorsqu'on argumente, il est essentiel de construire une thèse stable et d'avoir des preuves suffisantes et des sources connues, parce qu'il est facile de tomber dans le piège de la généralisation. En même temps, la cohérence et l'harmonie des arguments sont

essentielles, ce qui veut dire que l'argument ne doit pas contenir d'éléments contradictoires parce que cela l'affaiblit. Le fait qu'un argument est exprimé avec plus de véhémence ne signifie pas que l'argument a de la valeur. Ce phénomène est étroitement lié au pathos, puisque le fait de parler plus fort, voire de crier vise à faire appel aux émotions. Dans de nombreux cas, l'orateur tente de susciter la sympathie et de gagner l'auditeur. De plus, l'auditeur se demande si les émotions intenses et le volume élevé de la voix de celui qui l'argumente ne résultent pas du fait que l'auteur essaie de compenser les faiblesses de ses arguments par sa passion. Cependant, la passion n'est pas un argument en soi qui crédibilise la thèse défendue. (Weston, 2017). En même temps, les travaux sur l'argumentation à visée pratique, voire normative, conseillent d'éviter d'attaquer la personne et sa caractèrè ou lieu de ses arguments. Il est également important d'éviter les déclarations extrêmes, qui sont facilement attaquées. En principe, la finalité d'un débat est d'aboutir à un compromis au lieu d'attaquer les opinions ou les arguments des interlocuteurs. Il faut faire des déclarations par rapport au point de départ, parce que si ce n'est pas le cas on a l'impression que l'orateur n'est pas compétent sur le sujet ou qu'il ne souhaite pas exprimer son opinion sur le sujet.

Selon les indications des travaux pratiques aussi bien que théoriques, on peut donc constater que dans un débat « bien formé », bien mené, les interlocuteurs sont sincèrement et ouvertement engagés dans la communication et ils font des efforts pour comprendre les différents aspects des problèmes abordés. Évidemment, les participants essaient de convaincre l'adversaire de leur opinion sans toutefois recourir à des sophismes. À la fin du débat « idéal », un accord commun est trouvé.

D'après ces exigences normatives, il n'est pas trop difficile de déterminer quels sont les critères des mauvais arguments. Premièrement, l'attitude de l'interlocuteur peut être inappropriée. Dans ce cas-là, une véritable intention de coopération est absente, facteur favorisant l'apparition de sophismes dans l'argumentation, comme on l'aura vu. Plus d'un type de sophismes à présenter dans ce qui suit peut être associé au problème de l'attitude. Deuxièmement, on peut avoir affaire à un simple manque de pertinence logique lorsque le locuteur présente un argument sans références et sans preuves valables (Walton, 2008). Dans de nombreux cas, un raisonnement inapproprié implique une manipulation émotionnelle, par exemple : l'incitation à la peur, qui cherche à remplacer l'argumentation logique. La généralisation excessive conduit également à un mauvais raisonnement.

Pour finir, on peut dire qu'il s'agit d'un débat confrontatif si l'un ou l'autre des participants refuse de coopérer et met l'accent sur sa propre opinion, en ignorant la position de l'autre partie. Ce type de débat semble avoir des liens privilégiés avec les sophismes (sans que ces derniers y soient limités). À la fin de ces débats, les interlocuteurs ne parviennent pas à trouver de point commun.

3. Les sophismes

3.1. La définition du sophisme

La définition du sophisme est problématique. En effet il est difficile d'en formuler une qui rende compte de tous les types de sophismes et qui les explique adéquatement. L'étude des sophismes représente aussi une porte d'entrée dans le domaine de la pensée critique (Bonin, 2012). C'est la raison pour laquelle beaucoup de manuels, d'ouvrages scientifiques et de pensée critique s'occupent des sophismes. Tous les auteurs s'accordent sur leur caractère négatif vue que « ce sont des erreurs, des faux pas argumentatifs, des tactiques discursives déloyales (Bonin, 2012 : 7.). »

Aristote a décrit le sophisme par la définition de la réfutation. La réfutation est une forme d'argumentation où on argumente pour démontrer le caractère contradictoire de la thèse de l'antagoniste. Une réfutation sophistique est une réfutation où une thèse est seulement contredite en apparence. Aristote en identifie treize stratagèmes (Bonin, 2012).

Cependant, selon la conception pragmatique-dialectique de Frans H. van Eemeren et Rob Grootendorst, le terme de *sophisme* se réfère à des actes de langage qui empêchent la résolution d'un débat (van Eemeren, Grootendorst, 1991).

Pour éviter les sophismes, il faut suivre certaines règles. Eemeren et Grootendorst en énumèrent dix. Les règles déterminées établissent un cadre pour les débats. Les règles favorisent un débat respectueux au cœur duquel il y a la responsabilité, la pertinence, la communication efficace et la liberté d'expression (van Eemeren, Grootendorst, 1991).

3.2. Les types de sophismes

Dans ce volet de mon travail, je n'ai pas l'intention de quantifier les types de sophismes puisque cela ne semble pas être possible, vu les divergences des classements et aussi le rôle de

la créativité du langage. Toutefois, il est possible d'identifier les types de sophismes les plus fréquents qui sont systématiquement répertoriés dans la littérature. En ce qui concerne la logique, à part la tradition aristotélicienne, la catégorisation dans *Les sophismes* de John Stuart Mill (1865.) fournit un aperçu bien détaillé du sujet appréhendé en tant qu'erreur de raisonnement logique. Néanmoins, ni la date de publication des principes de Mill ni la nature de son ouvrage n'en font la référence optimale pour le présent travail. Il est important de souligner que Mill met l'accent plus sur les sophismes du discours théorique philosophique ou sur ceux qui se rencontrent dans les proverbes que sur ceux qui apparaissent dans le langage spontané ordinaire.

À partir des treize réfutations sophistiques initiales, de nouveaux sophismes ont été ajoutés et d'autres réinterprétés. Même les philosophes modernes, qui se sont éloignés de la tradition aristotélicienne, ont adapté les sophismes à leur théorie, comme Francis Bacon. Ce phénomène se poursuit aujourd'hui (Bonin, 2012). Malgré le nombre des ouvrages sur les sophismes, il n'en existe pas de définition ni de classification uniformes.

C'est la raison pour laquelle j'ai utilisé une source aux visées pratiques (didactiques/ de vulgarisation) : la catégorisation d'un site web fiable³ qui classe les types de sophismes en tenant compte des aspects logiques et émotionnels de l'argument également (Monvoisin 2013.). Je n'en retiens ici que les sophismes que j'ai relevés dans mon corpus, tout en illustrant ces types d'exemples qui en proviennent. Les types apparentés sont regroupés selon leurs traits communs. Le chiffre figurant entre parenthèses après l'appellation des types de sophismes respectifs correspond au nombre de ses occurrences dans mon corpus.

³ La crédibilité du site est confirmée par son utilisation de sources relatives au raisonnement et aux sophismes. Par ailleurs, l'auteur de l'article, Richard Monvoisin est « spécialiste de l'étude des théories controversées, enseigne l'esprit critique, la zététique (étude scientifique des phénomènes étranges) et la lecture critique des médias à l'université de Grenoble. Cofondateur du CorteX (Collectif de recherche transdisciplinaire Esprit critique & Sciences). »³

Manipulation de l'esprit :

- **Argument d'autorité anonyme (1) : S'appuyer sur des experts, sur des recherches anonymes ou des groupes généralisés pour justifier la véracité de sa déclaration.** (Monvoisin, 2013.)

Exemple : « Mais il faut savoir aussi qu'il y a des profils qu'on le retrouve très souvent, et ce profil ça a été prouvé à de nombreuses reprises par un certain nombre de sociologues, par un certain nombre de pédopsychiatres. » (*Alice Cordier a-t-elle été trop loin dans ses PROPOS polémiques ?*, 2024.)

- **Argument d'autorité (5) : Déclarer que quelque chose est vrai, comme un compétent, un expert affirme que c'est vrai.** (Monvoisin, 2013.)

Exemple : « L'historien Guppenhein l'a démontré contraire. » (*Eric Zemmour s'exprime sur la place de l'islam en France face à Jean-Luc Mélenchon*, 2022.)

À l'attaque :

- **Homme de paille (4) : Présenter la position de l'adversaire de manière tellement simplifiée et caricaturale qu'il devient facile de l'attaquer. Ou l'associer à une conclusion beaucoup moins plausible, puis attaquer la conclusion.** (Fondation La main à la pâte)

Exemple : « L1 Si on a une culture commune, à partir du moment où il y a deux civilisations qui sont sur le même territoire, on ne peut pas faire une culture.

L2 Donc les musulmans ne sont pas français pour vous, donc les musulmans français ne sont pas Français, tant qu'ils sont musulmans. » (*Eric Zemmour s'exprime sur la place de l'islam en France face à Jean-Luc Mélenchon*, 2022.)

- **Attaque personnelle (3) : Attaquer l'argumenteur au lieu de son argument.**
(Monvoisin, 2013.)

Exemple : « L4 Excusez-moi, Monsieur Rieu, mais là vous êtes dangereux, je le savais en regardant vos publications.

L1 La vérité est dangereuse.

L4 Ah, voilà ! Votre vérité, votre vérité, c'est que vous détestez les musulmans. Il faut le dire que vous êtes obsédé, vous êtes obsédé de ...

L1 Absolument pas. »

- **Argumentum ad hominem (1) : Attaquer la personne au lieu de son argumentation.**
(Fondation La main à la pâte)

Exemple : « L1 Madame préfère assurément être l'avocate du Libyen qui a poignardé des gens... » (*Le face à face tendu entre Damien Rieu, militant d'extrême droite et Lilia Bouziane, juriste*, 2023.)

- **Chiffon rouge (7) : Il s'agit de faire diversion, parler de tout autre chose pour y attirer l'attention et éviter ainsi de répondre à la question initiale.** (Fondation La main à la pâte)

Exemple :

« L1 Vous savez pas combien coûte un porte-avions et vous voulez en faire construire un ?

L2 Oui, je...Est-ce que vous avez demandé comment Monsieur Macron et Monsieur Fillon sont en train de préparer, eux, le programme des Français ? Arrêtez de poser ce genre de questions pointues ! » (*François Asselineau sur CNEWS [Olivier Galzi - Complet][20/04/2017] | Porte-avions*, 2017.)

Appel aux émotions :

- **Appel à la terreur (1) : Un argument est présenté en amplifiant la peur et les préjugés envers l'adversaire.** (Monvoisin, 2013.)

Exemple : « L1 Vous allez nous envoyer en enfer ou pas ? » (*Le face à face tendu entre Damien Rieu, militant d'extrême droite et Lilia Bouziane, juriste, 2023.*)

- **Appel à la pitié (2) : Utiliser la pitié pour manipuler l'interlocuteur.** (Monvoisin, 2013.)

Exemple : « Aujourd'hui dans l'espace public il y a une restriction des libertés vis-à-vis des femmes. Donc, plus en plus on est obligé de changer notre comportement, de changer notre tenue, de changer les trajets qu'on a. » (*Alice Cordier a-t-elle été trop loin dans ses PROPOS polémiques ?, 2024.*)

- **Vœu pieux (2) : Quelque chose est vrai ou faux parce que nous aimerons que ce soit vrai ou faux.** (Monvoisin, 2013.)

Exemple : « L1 Pour bien comprendre, juste avant de vous donner la parole, selon vous, la viande est à l'issue d'un meurtre.

L2 Bien sûr, évidemment, ça va de soi. » (*Boucherie Abolition - BFMTV Grand Angle 26-09-18, 2018.*)

Déduction erronée :

- **Preuves anecdotiques (3) : Présenter des arguments personnels.** (Monvoisin, 2013.)

Exemple : « L3 Et est-ce que vous connaissez des mariages heureux mais vraiment heureux ?

L4 Par exemple, c'est l'exemple de mes grands-parents. »¹⁵ ([*Consensus*] *Mariage : Consécration de l'amour, Pression sociale, Contrat juridique, & Divorce*, 2022.)

- **Conclusion hâtive (2) : Tirer des conclusions hâtives sans tenir compte des preuves.** (Monvoisin, 2013.)

Exemple : « Je pense que ces pays se moquent de nous, ces pays nous exportent toutes les délinquants, ce qui est absolument scandaleux. »

- **Juste milieu (1) : La vérité est au milieu, entre les deux arguments.** (Monvoisin, 2013.)

Exemple : « L3 Stéphane, justement pour qu'on comprenne. Juste pour qu'on comprenne, vous vouliez, vous dites allons au bout et on confine les non vaccinés.

L1 Non, j'avais dit qu'on confine, on met des restrictions à partir de 21 heures, un couvre-feu. Moi je ne souhaite pas que demain, puisque c'est ce qui devrait en tout cas c'est sur la table. Je souhaite pas que la punition collective revienne. 87% des Français et des Françaises ont fait un autre choix. » ("*Le non vacciné est moins dangereux que le vacciné*" : le débat tendu sur l'obligation vaccinale, 2021.)

- **Exagération (9) : Présenter une chose en lui donnant plus d'importance ou des proportions plus grandes qu'elle n'en a réellement.**

Exemple : « C'est une lutte politique, c'est une lutte, un combat de justice. C'est un combat de civilisation pour abolir le plus grand esclavage de tous les temps. » (*Boucherie Abolition - BFMTV Grand Angle 26-09-18*, 2018.)

¹⁵ Cet exemple est plus intéressant qu'il ne le paraît à première vue car on assiste ici à la co-construction, dans une démarche dialogique, d'un argument fallacieux par deux locuteurs en faveur du mariage.

- **Généralisation (6) : Extension à la plupart des cas ou des individus des caractères attribués particulièrement à une chose.**
- **Raison de la majorité : Une chose est considérée vraie, parce que la plupart des gens y croient.** (Monvoisin, 2013.)

Exemple : « L2 Franchement, en fait, vous êtes burlesque. Tout le monde ici vous trouve ridicule. »¹⁹ (*Le face à face tendu entre Damien Rieu, militant d'extrême droite et Lilia Bouziane, juriste, 2023.*)

Manipulation de contenu :

- **Pente savonneuse/ glissante (1) : Croire qu'un changement relativement mineur conduira inévitablement à une chaîne d'événements.** (Fondation La main à la pâte)

Exemple : « L1 L'islamisation, c'est par exemple le fait que le nombre de musulmans dans mon pays a été multiplié par 1000 en 70 que le nombre de mosquées a été multiplié par 1000 en 70 ans.

L2 Et alors ?

L1 Et alors je n'ai pas envie de devenir le Pakistan, j'ai pas envie de devenir l'Arabie Saoudite... » (*Le face à face tendu entre Damien Rieu, militant d'extrême droite et Lilia Bouziane, juriste, 2023.*)

- **Tout pour la partie (: Tout le monde qui appartient à un groupe partage toutes les caractéristiques.** (Fondation La main à la pâte)

Exemple : « C'est que les plus grands criminels de ce pays sont en costard cravate. » (*Alice Cordier a-t-elle été trop loin dans ses PROPOS polémiques ?, 2024.*)

¹⁹ Cet exemple est d'autant plus intéressant qu'il montre comment il est possible de réaliser plus d'un sophisme par un seul acte : ici, on a aussi affaire à un *argumentum ad hominem*.

- **Faux dilemme (1) : Ne présenter que deux options comme étant les seules tout en cachant des alternatives.** (Fondation La main à la pâte)

Exemple : « On ne peut pas passer de l'intensif à l'extensif. Il faudra 6 planètes Terre. »
(*Boucherie Abolition - BFMTV Grand Angle 26-09-18, 2018.*)

Confusion entre cause et effet :

- **Cum hoc ergo propter hoc (2) : Affirmer que deux événements simultanés ont une relation causale.**

Exemple : « Même si pour expliquer la violence de ces garçons-là, s'explique aussi par le fait qu'ils ont souvent vu leur père frapper leur mère. » (*Alice Cordier a-t-elle été trop loin dans ses PROPOS polémiques ?, 2024.*)

- **Fausse analogie (6) : Justifier une conclusion sur la base d'une analogie établie entre deux phénomènes qui ne sont pas suffisamment semblables pour justifier ce procédé.** (de Sousa, 2024.)

Exemple : « L2 Pourquoi banalise, pourquoi le terme banaliser, comme si c'était quelque chose d'illégal ? C'est pas illégal, le voile !

L1 Je ne dis pas que c'est illégal, je dis que c'est un symptôme de l'islamisation de mon pays. » (*Le face à face tendu entre Damien Rieu, militant d'extrême droite et Lilia Bouziane, juriste, 2023.*)

- **Autocontradiction (4) : Une proposition affirmant une chose et son contraire.**

Exemple :

« L3 Olive, Olive, juste une chose, ça veut dire que vous avez démarré en préambule en disant, je ne suis pas antivax mais là vous êtes en train de dire que le vaccin ne sert à rien ?

L2 Je dis pas qui sert à rien, je dis absolument pas ça, je dis juste qu'aujourd'hui, on a annoncé pendant des mois de ce vaccin protéger à 95%, on voit aujourd'hui que c'est

complètement faux. » ("*Le non vacciné est moins dangereux que le vacciné*" : le débat tendu sur l'obligation vaccinale, 2021.)

3.3. *Le corpus*

Ayant constitué un corpus de vidéos de débats publiées sur YouTube, j'en ai réalisé une transcription semi-automatique et ensuite, j'en ai entamé l'annotation selon les catégories pertinentes pour mes objectifs avec le logiciel INCepTION (Klie, Bugert, Boullosa, Eckart de Castilho, Gurevych, 2018.). Cela permet d'évaluer, du point de vue quantitatif, la part jouée des différents types de sophismes dans l'argumentation. Bien entendu, une telle annotation présuppose l'interprétation du discours analysé.

Comme les débats se déroulent dans un contexte spécifique, les interlocuteurs parlent rapidement et souvent en même temps, ce qui rend plus difficile de comprendre l'argumentation et d'identifier les erreurs logiques.

En conformité avec mes objectifs et afin d'assurer la lisibilité du corpus, je n'ai pas visé à rendre toutes les particularités phonétiques et lexicales du discours oral, comme, par exemple, les faux départs, les hésitations ou les répétitions. En plus, certaines séquences des propos n'étant pas bien discernables ; j'ai utilisé des indications convenables dans la transcription pour indiquer ces cas. C'est donc une transcription simplifiée, parce que n'ai pas l'intention de présenter les caractéristiques grammaticales du français parlé spontané.

Mon corpus, au sens strict, est donc constitué de textes de (fragments de) débats résultant de la transcription semi-automatique et simplifiée de neuf vidéos. On peut donc dire que, pour une recherche quantitative, le volume des données est plutôt modeste, ce qui limite les possibilités de généralisation. Pourtant, la quantité et la variété des sophismes relevés sur une petite quantité de sources est significative. La majorité des vidéos sont des enregistrements de débats sur des questions quotidiennes (comme la question du mariage) et un petit pourcentage en présente des débats politiques. Le tableau signalétique suivant résume les informations essentielles concernant les vidéos :

Titre	Description	Argumentateurs	Durée
Dialogue 1	Débat organisé entre quatre participants répartis en deux groupes sur l'utilité/l'inutilité du mariage et sur l'amour.	L1 Shana : âge :19 ans, L2 Nelly L3 Pierre L4 Sarah : âge : 21 ans,	21 :46 - Vidéo complète .
Dialogue 2	C'est un débat organisé dans quel les thèmes sont : Les actions des militants végétariens, fermer les abattoirs, les bouchers. Il y a 3 participantes, cependant seulement 2 personnes se disputent. Les buts sont différents : L3 cherche à rassurer son adversaire et les téléspectateurs sur la précision de son travail	L1 Bruce Toussai : âge : 50 ans, profession : journaliste, animateur de télévision et de radio. L2 Solveig Halloin : âge : 49 ans, profession : activiste politique, dramaturge, autrice, metteuse en scène et comédienne de théâtre. L3 Romain Leboeuf : profession : artisan boucher.	9 :26 Vidéo complète
Dialogue 3	C'est un débat organisé entre 5 personnes. Le thème est l'islamisation de la France. Le but est que les participants prouvent qu'elles ont raison en rejetant la thèse de l'autre personne.	L1 Damien Rieu : âge : 34 ans, nom de naissance : Damien Lefèvre, profession : militant d'extrême droite français, porte-parole de Génération identitaire, assistant parlementaire du député européen Philippe Olivier, homme politique. L2 Lilia Bouziane : âge : 25 ans, profession : étudiante en droit. L3 Cyril Hanouna : âge : 49 ans, nationalité : Français et Tunisien, profession : animateur, producteur de télévision français, animateur de radio. L4 Gilles Verdez : âge : 59 ans, profession : journaliste, chroniqueur, écrivain. L5 L'homme blonde qui porte un t-shirt gris.	10 :55 -détail Vidéo complète : Pas accessible

Titre	Description	Argumentateurs	Durée
Dialogue 4	Débat organisé entre 11 personnes. :Alice cherche à défendre sa déclaration précédente, tandis que ses adversaires cherchent à prouver qu'elle a tort.	L1 Cyril Hanouna : âge : 49 ans, nationalité : Français et Tunisien, profession : animateur, producteur de télévision français, animateur de radio. L2 Gilles Verdez : âge : 59 ans, profession : journaliste, chroniqueur, écrivain. L3 Gauthier Le Bret : âge : 29 ans, profession : journaliste. L4 Alice Cordier : âge : 27 ans, profession : militante identitaire française, président du Collectif Némésis. L5 La femme qui porte un t-shirt rayé. L6 Karim Ziabat. L7 L'homme barbu qui porte un costume. L8 La femme qui porte un t-shirt blanc. L9 Oliv, Oliv : profession : blogueur, le militant des Flingueurs du PAF. L10 La femme qui porte un blazer rouge.L11 La femme qui porte un blazer carrelé.	17 :16 Vidéo complète
Dialogue 5	Débat organisé entre 2 personnes. Le but des deux hommes politiques est de se discréditer mutuellement.	L1 Éric Zemmour : âge : 65 ans, profession : écrivain, éditorialiste, journaliste politique, chroniqueur, polémiste, essayiste, personnalité politique. L2 Jean-Luc Mélenchon : âge : 72 ans, profession : enseignant, journaliste, dessinateur de presse, homme politique.	3 :46 4. -détail 5. Vidéo complète : 0 :01 :07 :10

Titre	Description	Argumentateurs	Durée
Dialogue 6	Débat organisé entre 7 personnes. Thème : la dissolution de l'organisation Génération Identitaire : Thaïs veut prouver que l'organisation n'a fait rien de mal, tandis que ses adversaires tentent de présenter les problèmes.	L1 Cyril Hanouna : âge : 49 ans, nationalité : Français et Tunisien, profession : animateur, producteur de télévision français, animateur de radio. L2 Thaïs d'Escufon : âge : 24 ans, profession : militante politique française d'extrême droite, la porte-parole de Génération identitaire. L3 Maud Bregeon : âge : 33 ans, profession : Ingénieure nucléaire, femme politique française. L4 L'homme qui porte des lunettes. L5 Yassine Belattar : âge : 42 ans, nationalité : marocaine et français, profession : humoriste, chroniqueur, animateur de radio marocain et français. L6 Gilles Verdez : âge : 59 ans, profession : journaliste, chroniqueur, écrivain. L7 Homme qui porte des vêtements noirs et qui porte des lunettes.	28 :28 -vidéo complète
Dialogue 7	Débat organisé entre 2 personnes. Éric Zemmour répond aux questions d'Amandine Atalaya dans l'émission Face à Face : La peine de mort, meurtre de Lola et l'immigration.	L1 Éric Zemmour : âge : 65 ans, profession : écrivain, éditorialiste, journaliste politique, chroniqueur, polémiste, essayiste, personnalité politique. L2 Amandine Atalaya : profession : journaliste.	4 :48 -détail Vidéo complète : 20 :44
Dialogue 8	Débat organisé entre 2 personnes. Thème : le programme de l'homme politique.	L1 Olivier Galzi : âge : 52 ans, profession : journaliste. L2 François Asselineau : âge : 66 ans, profession : Inspecteur général des finances, homme politique.	20 :29 -vidéo complète

Titre	Description	Argumentateurs	Durée
Dialogue 9	Débat organisé entre 3 personnes. Thème : la vaccination. Les deux débatteurs s'efforcent de prouver que l'autre partie a tort.	L1 Stéphane Manigold : profession : président du groupe Éclaire, il cofonde le collectif Restons Ouverts. L2 Oliv, Oliv : profession : blogueur, le militant des "Flingueurs du PAF". L3 Caroline Ithurbide : âge : 44 ans, profession : animatrice de télévision, journaliste, chroniqueuse.	3 :08 -détail Vidéo complète : Pas accessible.

3.4. 'Analyse

Dans cette partie de mon étude, je voudrais présenter trois exemples de mon corpus et faire une analyse détaillée pour illustrer les techniques d'argumentation, les réactions et les sophismes dans la pratique. Les interventions (tours de parole) des interlocuteurs respectifs sont numérotés et j'ai mis en gras les parties correspondant à des sophismes. Les interlocuteurs sont marqués L1, L2 (= Locuteur 1, Locuteur 2), etc..

(1)

L1 Ça coûte combien un porte avion, juste pour savoir ? [1]

L2 **Non, non, on est, non, non on est passé à 1,6% du produit intérieur brut en ce moment avec en 2017, ça veut dire quoi ? Ça veut dire que, puisque la marine vous intéresse, il paraît qu'il y a plus que 12 navires en France qui sont capables de circuler.** [2]

L1 C'est pas important. [3]

L2 Et le Charles et le Charles de Gaulle... [4]

L1 J'ai posé une question précise : vous voulez construire un porte-avions. Ça coûte combien ? [5]

L2 **En ce moment, c'est une et le Charles de Gaulle est actuellement pour un an et demi, il est mis à côté...** [6]

L1 Ça coûte combien, un porte-avions, Monsieur Asselineau ? [7]

L2 **Il est à côté...et actuellement, le porte-avions Charles de Gaulle n'est pas en état de marche...[8]**

L1 Vous savez pas combien coûte un porte-avions et vous voulez en faire construire un ? [9]

L2 Oui, je...**Est-ce que vous avez demandé comment Monsieur Macron, comment Monsieur Fillon sont en train de préparer, eux, le programme des Français ?** Arrêtez de poser ce genre de questions pointues ! [10]

L1 Non, on parle de plusieurs milliards. Ce n'est pas pointu. C'est dans votre programme ! Vous voulez construire un porte-avions. Eh bien, ça coûte de 3 à 4 milliards. [11]

L2 Non, c'est pas vrai, c'est pas vrai, ça coûte pas 3 à 4 milliards, ça coûte 2 milliards, ça peut coûter 2 milliards. **Et alors ? Vous savez combien nous coûte l'Union Européenne chaque année ?** [12]

L1 Mais c'est important quand même. Ça veut dire quoi ? Ça veut dire que vous avez pris tous ces sujets du bout des doigts, sans même rentrer dans le détail ? [13]

L2 Attendez. [14]

L1 [Les deux parlent en même temps.] Mais je suis étonné que vous n'ayez pas de réponse à cette question. [15]

L2 Vous vous moquez du monde, je pense, allez regarder les programmes de Monsieur, vous voulez que je fasse du Macron ? Pensez printemps les amis, c'est ça que vous voulez ça, vous trouvez ça très bien ? [16] (*François Asselineau sur CNEWS [Olivier Galzi - Complet][20/04/2017] | Porte-avions, 2017.*)

Structure schématique de l'échange :

Étapes [9] + [10] + [11] + [12] + [15]

[9] : Pose la question initiale

[10] : Évite de répondre à la question, le sophisme *chiffon rouge*.

[11] : Déclaration provocante sur le coût d'un porte-avions.

[12] : Refuse les affirmations et répond à la question.

[15] : Réagit au sophisme.

<Thème : le coût d'un porte-avions>

<But de L1 : découvrir le coût d'un porte-avions>

<But de L2 : éviter de répondre à la question>

Mon exemple est un fragment d'un débat dialogue entre le journaliste Olivier Galzi (L1) et François Asselineau (L2), candidat aux élections présidentielles en 2017. Cet extrait de débat comporte, entre autres, un exemple du type de sophisme appelé *chiffon rouge*. Dans ce cas, ne veut pas Au lieu de répondre aux questions de L1, L2 essaie de détourner la conversation à plusieurs moments de l'émission, comme ici-même. L1 en fait de même, surtout pour empêcher le candidat de transformer l'interview en une séquence de propagande en sa propre faveur et pour le conduire selon la thématique et les cadres temporels prévus. Cependant, L1 essaie de rester sur le sujet qu'il a introduit et il continue de poser, d'une manière provocante, sa question. L2 finit par céder en répondant à la question de L1 sur le coût d'un porte-avions en réfutant les affirmations de L1. L1 clôt cette séquence en remarquant, sur un ton moqueur, qu'il est heureux que L2 ait pu répondre à sa question.

Il est important de souligner qu'il ne s'agit pas ici d'un débat ordinaire, "normal". L'objectif de l'émission télévisée est, en effet, de présenter l'un des candidats aux élections présidentielles et son programme aux téléspectateurs. Par conséquent, les objectifs de L1 et L2 sont spécifiques et pas tout à fait coorientés. La mission du présentateur est de confronter son invité à une interrogation critique afin d'offrir aux téléspectateurs une présentation aussi objective que possible de son programme politique. En revanche, l'objectif de L2 est de se présenter sous une lumière avantageuse afin d'augmenter le nombre de ses électeurs.

Ainsi, à la différence des finalités attribuées, dans la partie initiale de mon étude, respectivement aux types collaboratif et confrontatif du débat, on a affaire ici à une discussion de type particulier à mi-chemin entre les deux premières dans la mesure où il ne s'agit tout à fait ni de chercher un compromis ni de se convaincre.

(2)

L1 Je fais mes vérifications, soit c'est des gens que je connais et auxquels j'ai confiance, ça peut être des militants de reconquête par exemple, ça peut être, voilà des gens... ou alors je vérifie qu'est-ce qu'ils ont tweeté ces dernières semaines, ces derniers mois, si je vois que c'est des gens qui sont pas hostiles et qui sont plutôt dans mes idées, il y a aucune raison qu'ils me piègent, je recoupe aussi les informations, les lieux, les dates... [1]

L3 Quelles sont vos idées là-dessus ? Parce que moi, j'ai... voilà... des tweets voilà vous avez mis un tweet par exemple en plus de dépenser de l'argent public pour des projets humanitaires à l'étranger, Nouvelle Aquitaine banalise et promeut le voile islamique dans une campagne publicitaire. Je vais vous montrer les différents tweets que vous avez fait. Comportement et regards pervers, on dit : Stop. Témoins de harcèlement sexiste : trois conseils pour agir. Rapprochez-vous de la personne harcelée ou agressée, adressez-vous à la victime comme si vous la connaissiez, prévenez un agent TCL, ça vous aviez reposté. [2]

L2 **Pourquoi banalise, pourquoi le terme banaliser, comme si c'était quelque chose d'illégal ? C'est pas illégal, le voile ! [3]**

L1 **Je ne dis pas que c'est illégal, je dis que c'est un symptôme de l'islamisation de mon pays. [4]**

L2 Selon vous. Selon vous, de notre pays, selon vous, il y a pas... et c'est quoi, l'islamisation ? Et vous, vous êtes le docteur, c'est ça ? Puisqu'il y a des symptômes. [5]

L1 **L'islamisation, c'est par exemple le fait que le nombre de musulmans dans mon pays a été multiplié par 1000 en 70 que le nombre de mosquée a été multiplié par 1000 en 70 ans.[6]**

L2 Et alors ? [7]

L1 **Et alors j'ai pas envie de devenir le Pakistan, j'ai envie de devenir l'Arabie Saoudite, j'ai pas envie que mon pays devienne le libre...[8]** (*Le face à face tendu entre Damien Rieu, militant d'extrême droite et Lilia Bouziane, juriste, 2023.*)

Structure schématique de l'échange :

Étapes [3] + [4]

[3] : Déforme la déclaration de l'adversaire, sophisme *homme de paille*, tire une conclusion sans examiner des preuves, ce qui constitue une *conclusion hâtive*

[4] : Refuse les affirmations, *exagère* et montre qu'il y a une relation entre l'islamisation de la France et la voile, qui est une *fausse analogie*.

<Thème : L1 considère le voile comme symptomatique>

<But de L1 : Prouver qu'il y a une islamisation en France>

<But de L2 : Infirmer la thèse de L1 en le discréditant>

Étapes [6] + [7] + [8]

[6] : montre qu'il y a une relation entre l'islamisation de la France et le nombre des musulmans et le nombre des mosquées, qui est une *fausse analogie*.

[7] : Question ; essaye de comprendre quelle est la relation entre les deux phénomènes.

[8] Exagère.

<Thème : Il y a une islamisation parce que le nombre de mosquées et de musulmans a augmenté.>

<But de L1 : Prouver qu'il y a une islamisation en France>

<But de L2 : Mettre en doute la relation entre les deux phénomènes ou avec la question, essayer d'exprimer la banalité de la thèse >

Dans le second fragment de débat, le sujet est « l'islamisation » de la France. Damien Rieu est un militant d'extrême droite (L1), Lilia Bouziane est étudiante en droite (L2). Dans cet exemple, L1 et L2 utilisent également des sophismes. L2 déforme les affirmations de L1, et ce procédé est connu sous le nom d'homme de paille. L1 réfute l'affirmation de L2 et il se sert d'autres sophismes : la fausse analogie et l'exagération. On peut constater la quantité élevée des sophismes dans ce court fragment de débat. Ce phénomène est rare dans mon corpus.

Néanmoins, ni L1, ni L2 ne réagissent aux sophismes, c'est-à-dire à la mise en relation logiquement mal fondée des arguments mais seulement aux contenus abordés.

(3)

L4 **Excusez-moi, Monsieur Rieu, mais là vous êtes dangereux, je le savais en regardant vos publications.** [1]

L1 La vérité est dangereuse. [2]

L4 **Ah, voilà ! Votre vérité, votre vérité, c'est que vous détestez les musulmans. Il faut le dire que vous êtes obsédé, vous êtes obsédé de ...** [3]

L1 Absolument pas. [4]

L4 ...vous les montrez...

(...)

L1 **Je suis allé dans les pays arabo-musulmans,** [5]

[tous parlent en même temps]

L2 Oh ça y est, y aller pour manger du couscous... [6] (*Le face à face tendu entre Damien Rieu, militant d'extrême droite et Lilia Bouziane, juriste, 2023.*)

Structure schématique de l'échange :

Étapes : [1] + [3] + [4] + [5] + [6]

[1] + [3] : *Exagère, attaque personnelle.*

[4] : *Négation.*

[5] : *Fausse analogie, parce que le fait qu'il a voyagé dans un pays arabe n'exclut pas le fait qu'il n'aime pas les Arabes. / argument valable, parce qu'il peut y voyager malgré ses aversions s'il souhaite connaître le pays ou s'il aime sa cuisine.*

[6] : *N'accepte pas l'argument de L1.*

<Thème : L1 déteste les musulmans.>

<But de L1 : Prouver qu'il ne déteste pas les musulmans.>

<But de L2 : Annuler l'argument de L1 >

Le troisième débat est la continuation du fragment précédent. Dans ce cas, la réaction de L2 laisse découvrir combien le même énoncé peut s'interpréter différemment en tant qu'argument et peut, par là, pousser à qualifier différemment une argumentation par rapport à sa validité logique. En effet, l'argument de L1 « Je suis allé dans les pays arabo-musulmans » peut être interprété comme un argument sincère supportant la conclusion implicite <je ne déteste donc pas les musulmans>, destiné à réfuter l'affirmation de l'adversaire du locuteur. L. Cette argumentation repose sur la prémisse implicite selon laquelle les aversions pour un pays ou une culture nous les font éviter donc le fait de s'y rendre est une preuve du contraire (de la non-aversion). Néanmoins, rien ne garantit la validité absolue de cette prémisse, et il se peut aussi qu'on parte en voyage pour un pays pour mieux le connaître tout en nourrissant des sentiments hostiles à son égard. La réaction de L2 témoigne de son refus de reconnaître la sincérité de l'argument de L1 et, du coup, le renvoie dans la catégorie du sophisme de type *généralisation abusive*. On peut ainsi dire que, dans cette situation de communication, les participants se placent sur des bases interprétatives différentes. Par conséquent, l'évaluation de cet argument n'est pas univoque. On comprend également que les arguments du discours ordinaire ne sont pas tous fondés sur une nécessité logique absolue.

En examinant les deux extraits, on peut conclure que L2 ne réfute pas la thèse de L1 selon laquelle la France s'islamise avec des arguments logiques mais fait recours, elle aussi, à des sophismes et elle réagit indirectement à ceux de son adversaire.

On peut également remarquer que ce débat télévisé n'est pas équilibré ; l'argumentation logique n'y semble même pas être préconisée, encore moins requise, et tout semble être permis pour humilier l'un des adversaires.

3.4. Réactions sur YouTube, les commentaires

Bien que les commentaires suscités par la vidéo ne soient pas le fruit de la réflexion d'analystes linguistes, il s'agit d'interactions spontanées de locuteurs compétents de la langue française.

Toutefois, il est important d'examiner comment les téléspectateurs interprètent les situations et comment cela reflète leurs réactions. Bien sûr, les commentaires contiennent de la subjectivité, mais on peut dire que les commentaires sélectionnés donnent une vision réaliste du débat. Je voudrais en présenter quelques avis sur les débats précédents :

Le débat entre Asselineau et Oliver Galzi a obtenu 982 likes et 740 commentaires. Les comments sont sur la page de la YouTube vidéo.

Les commentaires des téléspectateurs et leurs opinions exprimées au sujet de ce débat sont très intéressants dans la mesure où ils permettent d'appréhender, dans certaines limites, l'efficacité et les effets de l'argumentation, y compris les sophismes. Ils constituent, en même temps, une sorte de groupe de contrôle pour l'analyste. Toutefois, les données qu'ils fournissent doivent être évaluées avec précaution car rien ne garantit leur représentativité. Dans le cas examiné, par exemple, il est surprenant de constater que la majorité des commentateurs soutiennent Asselineau et attaquent le présentateur, malgré le fait qu'il est difficile de reprocher quoi que ce soit au professionnalisme d'Olivier Galzi et malgré l'impopularité notoire du premier : « je suis à 8min et c'est INSUPPORTABLE. le ton offensif, les coupages de parole, les désinformations flagrantes, je parle bien sûr du soit disant "journaliste" !! [@boss180888](https://www.youtube.com/watch?v=aDLrqfEL8ss&list=LL&index=1) <https://www.youtube.com/watch?v=aDLrqfEL8ss&list=LL&index=1> », « Explication possible : les journalistes ont accès a des sondages officiels qui donnent Asselineau relativement haut dans les urnes. Du coup, panique dans les états majors et le soldat Galzi est chargé d'exécuter les basses besognes, à savoir dézinguer le candidat juste avant le vote. CQFD » [@ambox9210](https://www.youtube.com/watch?v=aDLrqfEL8ss&list=LL&index=1) <https://www.youtube.com/watch?v=aDLrqfEL8ss&list=LL&index=1>. De toute façon, les sophismes sont bien loin de troubler le public.

Le débat entre Damien Rieu et Lilia Bouziane a reçu 4200 likes et 1915 comments. Les comments sont sur la page de la YouTube vidéo.

Le fait que la majorité des commentaires soutiennent Rieu (ou, du moins, condamnent Lilia) laisserait entrevoir, ici aussi, un manque d'équilibre et d'impartialité si l'agressivité de Lilia et le peu de cas qu'elle fait du bien-fondé logique de l'argumentation ne justifiaient pas une réticence généralisée à son égard : « Et alors !! Et alors !! Et alors !! Et alors !! Dehors !! Est-ce que, dans son pays originaire, les chrétiens peuvent véhiculer leur religion librement ??? C'est une vraie question !! Je ne peux pas la blairer avec son air suffisant et supérieur !! Pour une juriste, elle manque de correction en coupant sans cesse la parole !! »

@bigmanutman429

<https://www.youtube.com/watch?v=bqEO-ClIn-A8&list=LL&index=17>

Comme son discours est aussi bien rempli de sophismes, cette réaction du public semble en être partiellement motivé, ce qui constitue un exemple d'une réaction indirecte aux sophismes au niveau global du discours. En même temps, le dépouillement attentif des commentaires révèle aussi combien les attitudes, dans les différents groupes sociaux, sont polarisées, ce qui infirme les chances de la réussite des débats fondés sur le *logos*.

3.5 *Résultats de l'analyse des vidéos concernant les réactions des interlocuteurs et les effets des arguments*

Comme l'objectif de ma recherche était d'analyser un corpus de vidéos contenant des sophismes, je me suis concentrée sur ces derniers. Cependant, le défi n'était pas de trouver les sophismes, mais de trouver des vidéos au contenu intéressant et de la longueur appropriée. Évidemment, les réactions et les effets dépendent du caractère des interlocuteurs. Toutefois, mon corpus ne m'a pas permis d'établir (peut être en raison de sa taille relativement modeste et d'une certaine homogénéité situationnelle) aucune correspondance entre les attitudes communicatives manifestées par les interlocuteurs et leur statut social, leur travail ou leur âge. Dans la majorité des cas, les réactions aux propos des autres étaient violentes et, dans de nombreux cas, les participants du débat essayaient de l'emporter sur les autres en parlant plus fort qu'eux. Dans de nombreux cas, les parties en conflit s'écoutaient à peine ou pas du tout et s'interrompaient constamment, ce qui rendait difficile la compréhension des arguments. Il y a eu peu de réactions aux sophismes, ou s'il y en a eu, il n'a pas été dit ouvertement que l'une des personnes avait utilisé un sophisme dans son argumentation, seulement de manière

implicite. Par exemple, les réactions non (nécessairement) verbales d'un allocataire ou du public ont permis de comprendre qu'il avait récupéré et jugé fallacieux tel argument inférable des propos de l'autre participant. En effet, les réactions, dans de nombreux cas, s'étaient produites sous forme d'applaudissements, de rires ou de bruits (« huées dans le public », « brouhaha »). Ces réactions exprimaient l'opinion du public de ce qui venait d'être dit aussi bien que leur attitude envers un argumentateur.

En outre, compte tenu des réactions et des attitudes, il faut retenir le Dialogue 1, dont les participants étaient très coopératifs. Ils se sont respectés et ont respecté les opinions des autres, et, à la fin, ils ont pu arriver à une conclusion commune. De plus, l'un des interlocuteurs a été convaincu par les autres débateurs et a adopté leur avis. Quoiqu'il y ait eu, dans ce débat aussi, quelques erreurs de raisonnement, contrairement aux autres cas, les débateurs ne se sont pas insultés. À mon avis, ce débat est le plus proche du débat « idéal ». Bien sûr, comme ce débat était contrôlé (le débat a été guidé par des cartes contenant des questions), les débateurs avaient moins de possibilités de s'écarter du sujet initial.

En effet, au cours des débats, il est arrivé fréquemment que les participants s'écarterent du sujet. Le Dialogue 8 en est un exemple : le sujet initial est le programme de François Asselineau, cependant, au lieu d'en parler, il préfère s'étendre sur la critique d'autres personnages politiques, ou celle de la situation économique de l'Union européenne. Dans ces cas, l'adversaire l'a régulièrement averti de répondre à la question. Olivier Galzi a toujours essayé de revenir au sujet initial. Il y a eu une seule fois quand il a répondu au sophisme *chiffon rouge*, mais il l'a fait avec une remarque ironique.

Cependant, même si une réaction violente ou une opinion bruyante ne constituent pas à un argument à proprement parler, elles peuvent influencer l'activité de l'adversaire. Dans le Dialogue 2, l'activiste politique fait de son mieux pour faire entendre son point de vue aux téléspectateurs, et dans de nombreux cas, elle ne laisse pas l'artisan boucher exprimer son opinion. En raison de cette attitude violente, la partie opprimée abandonne le débat, et il arrête d'essayer de faire accepter son point de vue à l'activiste. Dans ce débat, la réponse aux sophismes est négligeable. Le présentateur et le boucher font attention à l'arrogance de la femme et son refus de laisser parler ce dernier. Le présentateur ne réagit pas aux sophismes, mais dans le cas d'une *exagération*, c'est le boucher qui répond et répète la partie du propos qui a suscité l'indignation. Il tente alors de reprocher à la femme sa déclaration sans faire remarquer à son adversaire son emploi d'un sophisme.

Au début de mon étude, je cherchais à savoir combien les interlocuteurs sont sensibles aux erreurs logiques. A l'issue de la recherche, il s'est avéré qu'ils sont peu sensibles aux sophismes, mais ils sont plus sensitifs aux réactions violentes et aux opinions de l'autre, qui sont le plus souvent provocatrices. L'analyse montre que la réaction à ces infractions aux normes du débat « normal » est un phénomène rare. Soit les interlocuteurs ne reconnaissent pas les sophismes, soit ils ne les remarquent pas. Ce dernier cas peut s'expliquer par le fait que le rythme et la violence des échanges sont peu propices aux réflexions pesées. Ainsi, le *pathos* devient plus important que le *logos*, le raisonnement logique. Il n'y a d'un seul exemple dans le corpus où l'un des participants d'un débat signale explicitement l'utilisation d'un sophisme par son adversaire, tout au plus n'y a-t-il qu'une allusion, une réaction inférable par-ci, par-là. La réaction aux sophismes consiste généralement en un autre sophisme ou en la négation ou l'acceptation de l'argument sophistique, quoique cette dernière réaction ne soit pas courante, étant donné que l'objectif principal des débatteurs est de consolider leur propre position. Dans de nombreux cas, on observe également que le sujet est détourné, ce qui est considéré comme le sophisme *chiffon rouge*. Bien entendu, une diversion peut être considéré *chiffon rouge* si la personne détourne délibérément le sujet pour éviter de répondre à des questions qui diminuent ses chances face à son adversaire.

Selon mon hypothèse initiale, le recours à des sophismes dépend de la nature du débat et des objectifs des interlocuteurs. Cette hypothèse a pu être confirmée dans la mesure où les débats où l'objectif des interlocuteurs est de triompher sur l'autre et non d'essayer de faire adhérer l'adversaire à leur opinion par des arguments valables – autrement dit, dans les débats confrontatifs – les sophismes, souvent accompagnés de diverses manifestations de l'agressivité, sont plus utilisés. Dans le cas des débats collaboratifs, les interlocuteurs montrent des attitudes plus tolérantes, les manifestations de l'agressivité sont limitées, et le recours à des sophismes est moins flagrant.

Si l'on tient compte de la communication non verbale (dont l'étude systématique, notons-le bien, reste en dehors du champ de la présente étude), on peut conclure que, bien qu'elle ait un rôle plus faible dans la transmission des informations que la communication verbale, elle n'en reste pas moins essentielle.

Dans le cas de la mimique et des expressions faciales qui reflètent les réactions des interlocuteurs, dans de nombreux cas, les sourires ou les rires marquent le désaccord avec (ou le dépréciation de) l'argument (et/ou du comportement) de l'adversaire.

L'un des exemples les plus marquants est le moment du débat entre Lilia Bouziane et Damien Rieu où celui-ci argumente contre elle en l'accusant de « liker » des gens homophobes sur Twitter. La jeune femme sourit pendant tout ce temps-là malgré les accusations, peut-être pour cacher sa gêne et pour se montrer confiante.

Le deuxième exemple est la dispute entre la femme activiste et le boucher, au cours de laquelle la première empêche le second d'exprimer son opinion par un tsunami de propos hystériques. Par conséquent, le boucher se contente de sourire et il rit même à plusieurs reprises lorsque la femme l'interrompt. Il a également un contact visuel fréquent avec le présentateur, qui sourit également. Cela suggère que les deux derniers ont le même avis sur la situation.

En outre, la posture et les gestes de la main ont également de l'intérêt mais les changements de posture et les mouvements de main et de bras courants sont plus fréquents dans les phases « actives » du débat, c'est-à-dire lorsqu'une argumentation excitée d'un locuteur qui est en train d'essayer de convaincre son adversaire ou son public.

Revenons à l'exemple du débat de Damien Rieu et Lilia Bouziane. Lorsque le comportement de la jeune femme change et elle devient un peu plus agressive, elle se penche en avant sur sa chaise pour être plus près de son adversaire et lui faire sentir qu'elle lui parle (de même, elle tourne son buste vers le public lorsqu'elle essaie de les convaincre), et elle utilise souvent ses mains. Elle souligne ce qu'elle dit avec ses gestes de la main : quand elle parle d'elle-même, elle se montre elle-même, quand elle parle de son adversaire, elle le pointe du doigt.

Quand quelqu'un parle du public ou de l'humanité, il ouvre grand les bras. Avec ce geste, il veut créer un effet émotionnel (pathos).

Pour finir, passons en revue les signaux vocaux. Les exemples les plus courants dans le corpus sont les soupirs, les applaudissements, les sifflements et divers sons (aaaah !, brouhaha). Ce sont des éléments non verbaux qui reflètent également les réactions du public. Lors d'un débat, il n'est pas rare que le public exprime son opinion après avoir entendu un argument.

Sur les neuf vidéos de débat du corpus, seulement deux vidéos (dialogue 1 et dialogue 7) ont des participants avec une attitude plus tolérante et se servant moins de sophismes, tandis que les sept autres vidéos présentent de l'agressivité, qui se manifeste verbalement

aussi bien que par des moyens non verbaux/extralinguistiques, et un nombre élevé de sophismes.

4. Les inférences dans l'argumentation

Dans la conversation, les sophismes apparaissent et fonctionnent dans la dimension de l'interaction. Pour les examiner, les comprendre et les expliquer, on a besoin de se référer à une théorie qui puisse rendre compte des inférences liées aux contenus explicites du discours. Telle est la théorie de la pertinence.. Ce qui constitue un sophisme pour le locuteur peut dépendre des contenus inférables qu'il ou elle attache à l'énoncé. Ce que le locuteur considère comme un sophisme peut dépendre des inférences qu'il attache à l'énoncé. Mon corpus ne manque pas d'exemples de la théorie de la pertinence à travers des vidéos du corpus.

Le premier exemple est le dialogue déjà mentionné entre Damien Rieu et Lilia Bouziane :

(1)

« L1 Je suis allé dans les pays arabo-musulmans, [1]

[tous parlent en même temps]

L2 Oh ça y est, y aller pour manger du couscous... » [2] (*Le face à face tendu entre Damien Rieu, militant d'extrême droite et Lilia Bouziane, juriste, 2023.*)

Dans ce cas, on peut voir que l'argument de L1 peut être interprété de deux manières. Premièrement, L1 peut essayer d'argumenter avec un sophisme. Deuxièmement, il peut être sincère. Cependant, on peut voir que L2 ne choisit qu'une seule une interprétation. La mention du couscous révèle deux inférences : celle qui rend complet l'argumentation de L1 par la conclusion inférable <donc L1 prétend ne pas pouvoir être accusé d'islamophobie/arabophobie> et celle qui correspond au jugement de cohérence que porte là-dessus L2, selon laquelle les propos de L1 manquent de sincérité et son argumentation est donc fallacieuse. L2 ne réfute donc pas les arguments de son adversaire sous une forme logiquement élaborée, mais y répond indirectement, avec ironie.

L'exemple suivant provient du dialogue 2. L2 pense visiblement que L3 essaie d'occulter la vérité.

(2)

« L3 C'est vraiment je n'ai pas fini, c'est c'est vraiment l'apocalypse, etc. Mais moi, je suis désolé, je connais tous mes éleveurs. C'est moi, qui achète chaque bête... [1]

L2 Et vous êtes-vous avez d'aller la et... [2]

L3 Ah bien sûr, mais en plus je choisis l'abattoir et le mode d'abattage, ça, personne n'en parle, c'est moi qui le paye l'abattoir, c'est moi qui choisis comment je fais ... [3]

L2 Donc la mort éthique, c'est comme violer avec empathie... [4]

L1 Enfin chacun son tour, c'est normal, c'est normal. Attendez, moi, j'ai une question à vous poser aussi. D'abord, un, est ce que votre discours n'est pas – je me mets à la place de ceux qui nous regardent ce soir – n'est pas trop extrême ? Je remets pas en cause vos convictions, mais pour l'opinion publique, est ce que ce n'est pas difficile, trop difficile à entendre ? Et deuxièmement, vous ne faites pas de distinction entre toutes les formes d'élevage et d'abattage, tout est pareil selon vous ? [5]

L2 Je vous le répète, d'abord, 95% de l'élevage et de l'intensif. Donc, de toute façon, le sujet est là, il est pas ailleurs. **Donc, faudra arrêter d'inviter Monsieur qui est dans l'anecdote...** [6]

L3 **Dans l'anecdote ? Dans l'anecdote, mais Madame, je suis le meilleur ouvrier de France,** [7] » (*Boucherie Abolition - BFMTV Grand Angle 26-09-18, 2018.*)

Dans cet exemple, on voit que L3 explique comment il dirige et organise l'abattage des animaux, mais L2 y fait ensuite référence seulement en disant qu'il est dans l'anecdote. L3 répond à cette déclaration avec un sophisme *argumentum d'autorité*, affirmant qu'il a reçu le titre du meilleur ouvrier du pays. Ainsi, on peut repérer deux inférences. Premièrement, pour L2, les détails évoqués par L3 ne sont en rien à la taille du mal qu'elle condamne. L3, au contraire, se connaît un professionnel ayant toutes les connaissances spéciales pour juger du problème de manière valide. Le mot *anecdote* a donc beau constituer le point commun de deux énoncés polémiques, il n'en approche pas plus les adversaires de s'entendre.

5. Traitement des raisonnements incorrects

Il se pose la question de savoir comment on peut traiter les erreurs logiques du raisonnement dans la conversation. Très vraisemblablement, et l'analyse du corpus le confirme, cela peut dépendre de la situation de communication. Dans une conversation informelle, familière, sans enjeux d'importance, il y a moins de chances de reprocher à quelqu'un ses erreurs logiques, tandis que dans un débat « sérieux », comme ceux du discours professionnel et/ou formel (par exemple, scientifique ou juridique), la probabilité – et l'importance – de leur signalisation est plus grande parce que les sophismes peuvent influencer l'issue du débat.

Tout d'abord, pour reconnaître les sophismes, il faut les connaître. Il est important d'indiquer le sophisme d'une manière qui n'offense pas l'interlocuteur.

Une version plus raffinée est l'allusion. En faisant référence au sophisme, on exprime que son but n'est pas d'humilier l'adversaire devant tout le monde, mais de suivre les règles du raisonnement logique. On peut également référer à un argument erroné en posant des questions, comme : « Quelles sont les sources de votre argument ? » Cependant cette méthode est problématique, parce qu'il est possible que l'adversaire ne comprenne pas la référence. Même si l'adversaire utilise des sophismes, il est important que nous évitions de les utiliser, afin que la discussion reste constructive.

5.1. La cohérence

La notion de cohérence fournit un repère important pour l'analyse et l'interprétation du traitement des sophismes dans les conversations.

Malgré l'usage généralisé de ce terme, il ne correspond pas à une conception unique, aussi convient-il de le définir. Je retiens la définition de Csűry (2017) selon laquelle un discours est jugé cohérent par un sujet interprétant si, compte tenu de son environnement cognitif, il le considère exempt de contradictions et s'il parvient à en tirer une conclusion.

En fonction des paramètres de la situation de discours spécifiques, les partenaires communicants tentent de traiter le discours de manière cohérente dans une mesure variable.

Si on admet que les jugements de cohérence peuvent porter, au niveau local, sur des séquences discursives aussi bien que sur l'ensemble d'un complexe discursif, au niveau global, il est possible de proposer une explication des particularités du traitement des sophismes. Un sophisme n'est pas nécessairement considéré par l'interlocuteur sur la base de sa propre valeur

logique. Ce n'est pas nécessairement l'acceptation ou la réfutation d'un argument qui lui importe, mais l'identification des attitudes et des intentions du locuteur. (Cf. Csűry, 2017.)

5.2. Pourquoi un argument erroné est-il acceptable ?

Évidemment, la réponse à cette question serait de mettre en doute ce qu'elle implique car, intuitivement, un argument logiquement erroné semble difficile à être accepté. Par contre, à la base des vidéos du corpus, on peut tirer la conclusion que les débatteurs peuvent être tout à fait prêts à accepter de tels arguments. Qu'est-ce qui peut expliquer ce phénomène ?

Premièrement, les perspectives différentes : ce qui peut sembler incorrect pour une personne peut être acceptable pour une autre. En effet, les sujets de discussion ordinaires ne relèvent pas forcément du domaine de l'objectif et du prouvable mais de celui des perceptions et des interprétations, des jugements de valeur subjectifs. Le même énoncé peut recevoir des interprétations différentes chez les interlocuteurs respectifs, ce qui permet d'y fonder des argumentations différentes. Par exemple, la réaction à cette affirmation : *Ah bien sûr, mais en plus je choisis l'abattoir et le mode d'abattage, ça, personne n'en parle, c'est moi qui le paye l'abattoir, c'est moi qui choisis comment je fais...* pourrait être positive, mais la réaction effective (*Donc, faudra arrêter d'inviter Monsieur qui est dans l'anecdote*) relève d'une « lecture » différente (*Boucherie Abolition - BFMTV Grand Angle 26-09-18, 2018*).

Deuxièmement, les émotions et la rhétorique du pathos. Parfois, les arguments reposent sur les émotions (pathos), si bien qu'ils peuvent avoir un effet sur l'opinion et le comportement du destinataire même s'ils sont erronés. Cette technique est régulièrement exploitée dans la communication politique ou publicitaire pour persuader et mobiliser le public. Par exemple : « Aujourd'hui dans l'espace public il y a une restriction des libertés vis-à-vis des femmes. Donc, plus en plus on est obligé de changer notre comportement, de changer notre tenue, de changer les trajets qu'on a. » (*Alice Cordier a-t-elle été trop loin dans ses PROPOS polémiques ?*, 2024.). Avec cet argument, l'argumenteur tente de faire appel aux émotions et de susciter la sympathie en représentant le destin difficile des femmes.

Troisièmement, l'autorité est importante, voire décisive. Il peut être tentant d'accepter les arguments même illogiques d'une personne dont la position sociale est élevée. Par exemple, beaucoup sont plus enclin à croire les exagérations, les généralisations ou même les mensonges d'un homme politique au pouvoir, du simple fait que sa position leur semble

garantir sa crédibilité. Par exemple : « L2 Et bah, pendant des siècles, c'est grâce aux musulmans qu'ont été conservés les textes, de l'antiquité grecque et latine.

L1 C'est faux. Ça, c'est faux. L'historien Guppenhein l'a démontré contraire. »
(*Eric Zemmour s'exprime sur la place de l'islam en France face à Jean-Luc Mélenchon*, 2022.).

Dans cet exemple, on peut voir que L1 établit son argument selon les connaissances et le professionnalisme de l'historien et il attaque la déclaration de L2 en faisant référence à un spécialiste.

Il est essentiel que ce qui est considéré comme sophisme peut se décider en fonction des réactions du destinataire. L'utilisation des sophismes doit également être examinée de plusieurs points de vue, parce que, dans de nombreux cas, ce n'est pas la validité logique d'un argument qui importe mais les conclusions qu'on tire du fait même de leur usage, c'est-à-dire les inférences résultant de leur interprétation.

Par conséquent, la valeur et le traitement des sophismes dans les conversations ne peuvent pas être jugés de manière universelle. Dans la communication quotidienne, il y a de nombreuses situations où il ne serait pas réaliste de s'attendre à ce que les arguments soient toujours logiquement valides.

6. Conclusion

L'intérêt de l'étude des sophismes dans les différents types (voire « genres ») des débats tient non seulement à son apport potentiel à l'analyse du discours et à la pragmatique mais aussi au fait que ces débats ont un rôle plus fort que jamais dans l'organisation des relations sociales grâce aux médias et aux plateformes d'Internet. En plus, la rhétorique, même sans être enseignée, apparaît dans les salles de classe et les élèves apprennent les bases de l'argumentation à l'école. En même temps, la maîtrise des moyens et des techniques de l'argumentation met devant une épreuve toute particulière les apprenants des langues étrangères qui, en écoutant les discussions des locuteurs natifs ou en participant eux-mêmes à des débats sont confrontés à des difficultés multiples, comme un débit de parole accéléré, des écarts lexico-grammaticaux par rapport à la norme qu'ils ne font que découvrir ou l'argot et les mots familiers.

La connaissance des sophismes et de l'argumentation dans l'usage réel, permet donc non seulement d'enrichir nos savoirs, mais aussi d'améliorer l'appareil didactique afin de rendre les apprenants capables de défendre leur point de vue dans un débat mené, le cas échéant, en langue étrangère.

Comme l'étude du corpus a confirmé l'importance des moyens d'argumentation qui ne relèvent pas du *logos* aussi bien que la fragilisation de ce dernier causée par la présence massive de sophismes. Étant donné l'importance de l'impact de certains discours (par exemple, politique ou publicitaire) sur notre vie quotidienne, l'intérêt de l'analyse des sophismes et de leur traitement dans ces domaines n'est pas purement théorique.

L'objectif de ma recherche a été d'explorer la présence, les types et le traitement des sophismes par les interlocuteurs dans des débats ordinaires. Bien sûr, il n'est pas possible de tirer des conclusions tout à fait générales des analyses réalisées, mais les vidéos choisies représentent un échantillon symptomatique des techniques d'argumentation, des attitudes et des situations de communication visées. J'ai trouvé qu'à la différence de certains avis sur le problème, très souvent, ce n'est pas le sophisme qui empêche les participants d'un débat de s'entendre mais, à l'inverse, c'est le fait de refuser de s'entendre qui est propice à la prolifération des sophismes.

Les résultats obtenus doivent certainement être complétés, plus particulièrement, par l'exploration systématique des aspects multimodaux (non-verbaux) des réactions d'interlocuteurs aux sophismes.

Bibliographie

- Amossy, R., Koren, R. (2010). *Argumentation et discours politique*. ENS Éditions. 14.
- Bonin, M. (2012). *La redéfinition du concept de sophisme par la théorie pragma-dialectique de l'argumentation*. Université du Québec à Montréal. 6-8.
- Csűry, I. (2017). *A zabolátlan koherencia*. Debreceni Egyetem Bölcsészettudományi Kar Magyar Nyelvtudományi Tanszék. 15-24. <https://mnytud.arts.unideb.hu/ot/20/01csuryi.pdf>
- de Sousa, Julien, « Top 10 arguments fallacieux et comment s'en protéger », <https://www.avecpanache.co/post/top-10-des-arguments-fallacieux-et-comment-sen-proteger>, consulté le 14 janvier 2025.
- Gurevich, A., « The Purpose of Argument (How to Be Wrong) », <https://mhcc.pressbooks.pub/wr122/chapter/3/>, consulté le 14 janvier 2025.
- H. van Eemeren, F., Grootendorst, R. (1984). *Speech Acts in Argumentative Discussions*. FORIS PUBLICATIONS Dordrecht-Holland/Cinnaminson-U.S.A. 4-9.
- H. van Eemeren, F., Grootendorst, R. (1991). *Les sophismes dans une perspective pragmatico-dialectique*. Mardaga. 2-11.
- Fondation La main à la pâte. « Mauvais arguments » https://fondation-lamap.org/sites/default/files/upload/media/minisites/ESEC/fiche_mauvais_arguments.pdf, consulté le 14 janvier 2025.
- Cairn Info. « Richard Monvoisin » <https://shs.cairn.info/publications-de-richard-monvoisin--93985?lang=en>, consulté le 14 janvier 2025.
- LaBossiere, M. (2023). *110 Fallacies*. -1^e éd. Florida Agricultural and Mechanical University. 4-5.
- Lutzke, J., Henggeler, Mary F., « The Rhetorical Triangle : Understanding and Using Logos, Ethos, and Pathos », [Microsoft Word - Rhetorical Triangle.doc](#), consulté le 14 janvier 2025.
- Moeschler, J., Auchlin, A. (2018). Chapitre 18. *La pragmatique gricéenne. Introduction à la linguistique contemporaine* – 4^e éd. Armand Colin. 185-193. <https://shs.cairn.info/introduction-a-la-linguistique-contemporaine--9782200622367-page-185?lang=fr>.

Monvoisin, R. « Arguments Rhétologiques Fallacieux », <https://cortecs.org/la-zetetique/sophismes-une-petite-collection/>, consulté le 14 janvier 2025.

Stuart Mill, J. (1865). *Système de logique déductive et inductive*. La bibliothèque Paul-Émile-Boulet de l'Université du Québec à Chicoutimi.

Thompson, Meghan M., McCreary, Donald R. (2003). *Attitudes and attitude change : Implications for the OSSIS Speakers Bureau Programme*. DRDC Toronto TM. 1-5.

Walton, D. (2008). *Informal Logic, A PRAGMATIC APPROACH*. - 2^e éd. Cambridge University Press. 16-17.

Weston, A. (2017). *A Rulebook for Arguments*. -5^e éd. Hackett Publishing Company, Inc. Indianapolis/Cambridge. 75-76.

Sources

Dialogue 1 : Sous Culture. (2022). *[Consensus] Mariage : Consécration de l'amour, Pression sociale, Contrat juridique, & Divorce*. [Vidéo]. YouTube.

<https://www.youtube.com/watch?v=R3RRzIRm1o4&list=LL&index=8&t=685s>

Dialogue 2 : Boucherie A. (2018). *Boucherie Abolition - BFMTV Grand Angle 26-09-18* [Vidéo]. YouTube.

<https://www.youtube.com/watch?v=2zMQOFYN4j0&list=LL&index=32&t=352s>

Dialogue 3 : Touche pas à mon poste ! (2023). *Le face à face tendu entre Damien Rieu, militant d'extrême droite et Lilia Bouziane, juriste*. [Vidéo]. YouTube.

<https://www.youtube.com/watch?v=bqEO-CIn-A8&list=LL&index=17&t=264s>

Dialogue 4 : Touche pas à mon poste ! (2022). *Alice Cordier a-t-elle été trop loin dans ses PROPOS polémiques ?*. [Vidéo]. YouTube.

<https://www.youtube.com/watch?v=QmFXkOGy22U&list=LL&index=20>

Dialogue 5 : Touche pas à mon poste ! (2022). *Eric Zemmour s'exprime sur la place de l'islam en France face à Jean-Luc Mélenchon*. [Vidéo]. YouTube.

<https://www.youtube.com/watch?v=KHTM-RX6JWw&list=LL&index=21&t=6s>

Dialogue 6 : <https://www.youtube.com/watch?v=SOUyU5IfnKI&t=1220s>

Dialogue 7 : RMC https://www.youtube.com/watch?v=M_L17EA4ty4&list=LL&index=10

Dialogue 8 : Anon. (2017). *François Asselineau sur CNEWS [Olivier Galzi - Complet][20/04/2017] | Porte-avions* [Vidéo]. YouTube.

<https://www.youtube.com/watch?v=aDLrqfEL8ss&t=23s>

Dialogue 9 : Touche pas à mon poste ! (2021). *"Le non vacciné est moins dangereux que le vacciné" : le débat tendu sur l'obligation vaccinale*. [Vidéo]. YouTube.

<https://www.youtube.com/watch?v=I-gV5RgZtI0&list=LL&index=50>

Klie, J.-C., Bugert, M., Boullosa, B., Eckart de Castilho, R. and Gurevych, I. (2018): *The INCEpTION Platform: Machine-Assisted and Knowledge-Oriented Interactive Annotation*. In Proceedings of System Demonstrations of the 27th International Conference on Computational Linguistics (COLING 2018), Santa Fe, New Mexico, USA