

## Erreurs dans la communication argumentative entre les leaders locaux et les citoyens\*

**Abstract :** We are proposing, in this investigation, several knowledge instances regarding the problem of argumentative communication errors : (a) a systematization of argumenation errors based upon two criterias: the element where the error occurs (argument and argumentation technique) and the way which makes the emergence of the error possible (thinking and language); (b) an inventory of the main errors from each of the four classes accompanied by illustrations, significant in our opinion, taken from a section of political communication : communication between local leaders and citizens (“participatory democracy”) ; (c) a critical exercise regarding almost every illustration which has the role of identifying the communication virtues of these errors (particularly within the manipulation) and, moreover, the limits and the possibilities of canceling the negative effect upon communication; (d) a treatment of these thinking and knowledge errors through the perspective of the intellective rationality’s ideal: each error situation is linked to the operation of proper thinking, to the rule of correct thinking, to the structure of reasoning related to the origins of these errors.

**Key words :** errors of argumentation, participatory democracy, sophisms of thinking, sophisms of language, manipulation.

### 1. Vérité et erreur dans la communication humaine

La construction du langage naturel a été un processus long et complexe dont l’élément essentiel est la *normativité*. Le langage capable d’assurer une communication efficace et productive était assumé comme un ensemble de signes dominé par les *normes* (règles). Grâce à la connaissance de ces normes, le locuteur pouvait transmettre un *message* et son *interlocuteur* avait la possibilité de recevoir ce message grâce à la *décodification* de la signification des signes. Un tel modèle de communication reste capable d’assurer la *correction* des informations transmises d’un individu à l’autrui et, sur ce fondement, d’assurer une action efficace.

Sûrement, l’idéal que nous l’avons esquissé – et qui a été pensé presque obsessionnellement par certains penseurs de l’humanité, par exemple, Leibniz avec son *characteristica universalis* – est-il une tendance vers laquelle s’oriente

---

\* **Acknowledgement:** This paper is supported by the CNCSIS Project: PN - II - ID - PCE - 2008 - 2 and realized during the year 2010. Contract IDEI 80/2008.

toutes les préoccupations de l'homme. Dans la pratique de communication, il y a des cas dont se produisent des déviations par rapport aux règles de bon fonctionnement du langage qui peuvent affecter la compréhension et la réception des informations. Dans ces conditions, nous sommes devant l'un des problèmes les plus importants pour la connaissance humaine : *l'erreur*. Il faut reconnaître que, parfois, nous faisons des erreurs dans les relations dialogiques avec les autres. Ces erreurs constituent un obstacle tout à fait sérieux en ce qui concerne la correction de la communication et sa possibilité d'accomplir ses buts.

Sous le nom de sophisme, le thème en cause a une tradition vénérable, une histoire pleine de controverses et mise à un effort commun pour dévoiler l'essence du phénomène, les noms les plus respectables de la culture de l'humanité. Aristote a considéré qu'une analyse de la *dialectique* comme "l'art de porter bien les débats" doit être poursuivie par une investigation sur les *réfutations sophistiques*, les erreurs qui affectent nos débats avec les autres. Ces erreurs ont, chez Aristote, deux sources : erreurs qui proviennent du langage (*in dictione*) et erreurs qui proviennent d'en dehors du langage (*extra dictionem*). Écoutons Aristote à notre sujet :

"En effet, puisqu'il n'est pas possible d'apporter les choses mêmes dont on discute, et qu'à la place des choses nous utilisons les mots comme symboles, nous croyons que ce qui résulte sur le plan des mots résulte aussi sur le plan des choses, à la façon de ce qui se passe pour les cailloux qu'utilisent ceux qui font des calculs. Mais ce dernier cas n'est pas vraiment comparable, car les mots sont en nombre fini, de même que la multiplicité des énoncés, alors que les choses sont infinies en nombre. Il est donc inévitable qu'un même énoncé et qu'un seul et même mot signifient plusieurs choses. Par suite, de même que, dans le cas du calcul, ceux qui ne sont pas habiles à manier les cailloux sont trompés par ceux qui le savent, ceux qui n'ont pas l'expérience de la puissance des mots sont victimes de paralogismes lorsqu'eux-mêmes prennent part à un échange dialectique ou encore lorsqu'ils en écoutent d'autres" (Aristote, 1995 : 120).

La plupart des cas des erreurs de communication entre individus visent un secteur plus limité mais très important des échanges verbaux entre les interlocuteurs : *l'argumentation*. Certaines investigations modernes s'arrêtent sur le substrat logique des erreurs d'argumentation en insistant peut-être plus sur les sophismes du raisonnement (Mill, 1866). D'autres recherches contemporaines étendent le champ d'analyse des erreurs de communication à la *discussion critique* qui reste, pour les auteurs invoqués, la plus importante voie de résoudre les conflits d'opinion entre participants (Van Eemeren et Grootendorst, 1984 ; 1996 ; 2004 : 158-186 ; Van Eemeren et Grootendorst et Snoeck Henkemans, 1996). Pour certains annalistes de dernière heure sur le problème des sophismes ("fallacy"), l'investigation de ces erreurs d'argumentation constituent la clé de la construction d'une *logique informelle*. Ils ont déjà proposé une analyse des sophismes classiques à l'aide de l'instrument de quelques logiques non-standard (Woods et Walton, 1982 ; 1989 ; 1992 ; Tindale, 1999 : 157-181).

Les erreurs ne sont pas, comme nous pourrions croire, une “oiseau rare” dans le champ si vaste de la communication humaine. Par contre, elles sont une présence presque naturelle et habituelle avec laquelle beaucoup de gens se sentent assez confortablement. Dans le Parlement, à la télévision, dans l’amphithéâtre universitaire nous pouvons découvrir facilement la manifestation des erreurs de communication. Faisons lieu à une constatation surprenante :

“L’analyse des trois débats entre George Bush, Bill Clinton et Ross Perot démontre tout d’abord que les *fallacies*, ou erreurs de raisonnement, sont utilisées en très grand nombre dans le discours politique. En 1998, s’interrogeant sur la fréquence des *fallacies* dans les débats politiques, Jason procédait à l’analyse des débats de 1960, entre John Kennedy et Richard Nixon, et de 1984, entre Ronald Reagan et Walter Mondale ; il identifiait alors pour chacun entre 40 et 50 *fallacies*. Ma propre analyse des débats de 1992 m’incite à considérer le discours politique adopté par les candidats comme étant principalement composé de procédés qui ont été identifiés lors des trois débats qui ont duré ; l’analyse a été réalisée sans prétention d’exhaustivité” (Gingras, 1995 : 190).

Si à ce niveau les erreurs se multiplient d’une intervention à l’autre, alors il est assez probable que, dans les discussions spontanées, colloquiales leur présence est en dehors de tout doute.

## **2. Types d’erreurs dans l’argumentation**

La diversité des erreurs dans la pratique discursive est déconcertante. Une systématisation est nécessaire. Nous reprenons une proposition d’ordre qui a en vue l’acte d’argumentation, à partir d’une conviction courante que, dans nos relations de communication, l’argumentation est la plus fréquente et la plus importante du point de vue de l’analyse rationnelle (Salavastru, 2003 : 303- 365). Toute erreur est un acte, intentionnel ou non, de se soustraire au respect d’une règle de la validité. Deux ingrédients sont essentiels pour identifier une erreur : (a) l’élément par lequel se manifeste l’acte de dérobaie à la règle ; (b) le véhicule à l’aide duquel s’insinue la possibilité d’éluder la règle.

Quant à l’argumentation – que nous avons prise pour modèle d’analyse de cette systématisation – nous pouvons identifier deux éléments où il est possible de trouver une erreur : les *arguments* (les preuves, les raisons) et les *techniques d’argumentation* (les raisonnements). Nous laissons en dehors les *conditions*, invoquées dans la systématisation qui constitue notre point de départ dans cet essai, parce que la communication entre leaders et citoyens n’est pas, au sens propre du terme, une démarche tout à fait organisée mais, plutôt, une démarche spontanée dans la plupart des cas. En ce qui concerne le véhicule à l’aide duquel s’insinue une erreur d’argumentation, nous pouvons identifier, aussi, deux éléments : la *pensée* (les erreurs appartient à nos actes de raisonner)

et le *langage* (les erreurs sont générées par nos actes de langage). Les deux critères peuvent être combinés :

Eléments ( $\rightarrow$ )	Les arguments	Les techniques
Véhicule ( $\downarrow$ )		
La pensée	$E_1$	$E_3$
Le langage	$E_2$	$E_4$

La systématisation ci-dessus identifie quatre classes d'erreurs :  $E_1$  (les erreurs qui se produisent dans la construction des arguments et qui sont véhiculées à l'aide de la pensée),  $E_2$  (les erreurs qui se produisent dans la construction des arguments et qui s'insinuent à l'aide de la pensée),  $E_3$  (les erreurs qui se produisent au niveau des techniques d'argumentation et desquelles est responsable la pensée),  $E_4$  (les erreurs qui affectent les techniques et qui sont véhiculé par l'intermédiaire du langage).

Une brève explication sur les mécanismes d'action de ces quatre classes d'erreurs. Si quelqu'un présente une argumentation concrétisée dans la séquence : "Pierre ne peut pas être un bon candidat aux élections locales *parce qu'il n'est pas marié*", nous apercevons rapidement que son argument : "Pierre n'est pas marié" ne peut pas soutenir la thèse : "Pierre ne peut pas être un bon candidat aux élections locales" (il n'y a pas un lien de conditionnement suffisant-nécessaire entre l'argument et la thèse). Par conséquent, l'erreur tient de l'argument et la voie de transmission est notre acte de pensée. La situation concrétise une erreur de type *ad hominem* et elle fait partie de la première classe invoquée ( $E_1$ ). Si le médecin argumente devant son patient : "Il n'est pas du tout bien de fumer *parce que* fumer est totalement dangereux pour votre santé" pendant qu'il tire avidement de sa cigarette, son argument est sophistique et ce caractère sophistique est donné par le désaccord entre ses paroles et son geste. Une erreur qui tient de l'argument et qui a à son origine le langage ( $E_2$ ). Une argumentation de la forme : "Les élèves n'ont pas été dominés par les états affectifs puissants *parce qu'ils* ont obtenu de bons résultats à l'examen" utilise une technique d'argumentation de type *ponendo-ponens* (un raisonnement déductif fondé sur le lien de conditionnement suffisant-nécessaire). Mais cette technique n'est pas conclusive parce que sa validité vient seulement ou de l'affirmation de l'antécédent, ou de la négation du séquent (or, nous avons ci-dessus l'affirmation du séquent). Une erreur de technique d'argumentation ("l'affirmation du séquent") qui a pour véhicule la pensée ( $E_3$ ). Enfin, si un membre de l'équipe de football fait l'affirmation : "J'ai gagné le championnat de football *parce que* mon équipe l'a gagné", alors est en erreur de technique ("le sophisme de la division") induit par l'intermédiaire du langage ( $E_4$ ).

Nous pouvons illustrer chacune de ces classes d'erreurs :  $E_1$  (*argumentum ad baculum* (l'argument de la force), *argumentum ad hominem* (l'argument de la personne), *argumentum ad verecundiam* (l'argument de l'autorité), *argumentum ad populum* (l'argument de la foule), *argumentum ad*

*misericordiam* (l'argument de la pitié), et ainsi de suite ; **E<sub>2</sub>** (l'équivocation, le sophisme de l'incohérence entre les gestes et les paroles, le sophisme de l'accent, *ignoratio elenchi* (ignorer la thèse), le sophisme de l'ambiguïté) ; **E<sub>3</sub>** (le sophisme du faux dilemme, le sophisme de la négation de l'antécédent, le sophisme de l'affirmation du séquent, le sophisme du quatrième terme ("quaternio terminorum"), le sophisme de la généralisation hâtive, le sophisme de la fausse cause, le sophisme de la fausse analogie, *petitio principii* (le cercle dans l'argumentation), le sophisme de la fausse cause, *post hoc, ergo propter hoc* ("après cela, donc à cause de cela")); **E<sub>4</sub>** (le sophisme de la composition, le sophisme de la division, le sophisme de la question complexe, le sophisme de la caricature ou de la fausse représentation).

Nous nous proposons d'investiguer la présence de telles classes d'erreurs dans la relation de communication argumentative que les leaders locaux entretiennent avec les citoyens, un domaine qui intéresse la recherche (Lavigne, 1995 : 259-270). La base de données que nous utilisons consiste dans les rubriques spéciales de "Journal de Iasi" (par exemple : "Les leaders... discutent avec les lecteurs du *Journal de Iasi*", "Les lecteurs interrogent, les autorités répondent" et ainsi de suite), et les émissions de télévision de la chaîne "Tele M" qui abordent les thèmes d'intérêt commun pour les citoyens et pour les autorités locales (par exemple : "Iasi en direct", "Première ligne", "Témoigne inconmode"). Cette base de données se concrétise dans : les réponses des autorités aux demandes des citoyens, les débats publics télévisés sur les problèmes d'intérêt commun où sont invités des représentants des citoyens et des autorités, les interventions publiques des leaders locaux (maire, parlementaires, les chefs des départements de la mairie).

### 3. Erreurs d'argument induites à l'aide de la pensée

Plusieurs fois, les réponses des leaders aux questions des citoyens ne peuvent pas être préparées en avance parce que les contextes de la discussion imposent une réaction rapide, immédiate. Dans ces conditions, parfois, peuvent apparaître des erreurs. A partir du fait que les membres du Parlement roumain sont élus uninominale, ces derniers sont plus intéressés par un dialogue plus visible avec les citoyens de leur collège électoral pour se préoccuper des problèmes des quartiers, des solutions possibles, des initiatives des citoyens et ainsi de suite. Devant un événement important pour la vie parlementaire roumaine (la motion de censure), le député D.O. a eu une position singulière (membre du parti de gouvernement, il a voté la motion). Sur ce sujet il est questionné par les citoyens. Voilà ci-dessous l'intervention d'un de ces interlocuteurs :

"Monsieur le député, je ne suis pas tout à fait intéressé si vous avez voulu vous faire une image favorable, *parce que* tous les membres de notre Parlement font cela. Je veux savoir si vous allez vous battre pour les projets de loi qui sont restés oubliés dans les dossiers de notre gouvernement" (Journal de Iasi, 18 Juin 2010).

Nous voulons nous focaliser l'attention sur la séquence argumentative de cette intervention. Elle a la forme suivante :

Je ne suis pas tout à fait intéressé *parce que* Tous les membres de notre  
si vous avez voulu vous faire une image favorable Parlement font cela

*et*

(justification pour cela)

Si tous font cela, alors il est normal de le faire vous-même

Nous avons ci-dessus une erreur d'argumentation connue sous le nom de l'*argument de la foule* ("ad populum"). Blackburn (1994 : 259) considère que cette erreur "consiste à justifier l'idée que quelque chose est vrai ou correct par le simple fait qu'un grand nombre de personnes l'affirme, sans que l'on ait de bonnes raisons de penser que les personnes invoquées ne peuvent pas se tromper". Cela peut affecter sérieusement la connaissance<sup>1</sup>. Johnson et Blair (1977 : 158) considèrent que cette erreur *ad populum* ("fallacy of popularity") peut être identifiée dans la soutenance d'une thèse :

Tout le monde croit que *p*  
Donc : *p* est vraie

mais encore dans la réfutation :

Tout le monde ne croit pas que *p*  
Donc : *p* est fausse

Dans la vie et l'action quotidiennes nous nous laissons conduits et, parfois, dominés par l'opinion de la foule. C'est une commodité de notre existence qui présuppose des efforts consistants pour la dépasser.

Nous pouvons identifier certaines erreurs, également, dans les réponses du député invoqué. Questionné sur les motifs qui ont déterminé son vote en Parlement le leader a dit :

"Les gens m'ont voté parce qu'ils ont cru que je vais représenter leurs intérêts et non pas parce que je représente les intérêts de mon parti dans toute condition. [...]. Il y a des gens dans mon Collège qui viennent à mes débats publics et qui me demandent une place de travail, un pain, une alternative pour sortir de la pauvreté. Croyez-vous que ces personnes peuvent-elles être ignorées seulement pour le fait que je suis encadré dans un parti ? Comment pourrais-je sortir dans

---

<sup>1</sup> Une séquence concluante dans ce sens : "Si l'on décidait de la valeur des idées par le nombre des gens qui les approuvent, on n'accepterait jamais d'idées nouvelles. Chaque nouvelle idée n'est acceptée, au départ, que par une minorité de gens. Elles ne se répandent que si elles remplacent les anciennes parce qu'elles sont plus convaincantes" (Pirie, 1985 : 127; Cf. Blackburn, 1994 : 260).

mon Collège en sachant que j'ai voté pour laisser les vieux sans médicaments ?" (Journal de Iasi, 18 Juin 2010).

La structure de l'argumentation de l'intervenant ci-dessus a la forme suivante (en retenant seulement les éléments strictement nécessaire pour la fondation) :

J'ai voté pour à la motion de censure contre le gouvernement	<i>parce que</i>	(1) Je respecte les intérêts des citoyens par rapport aux intérêts de parti ; (2) Les gens m'informent sur leurs difficultés : places de travail, aliments, pauvreté ; (3) Je connais très bien la situation des vieux et je ne peux pas les laisser sans médicaments.
--	------------------	--

Si nous analysons chacun de ces trois arguments présentés, nous constatons que chacun d'eux a un lien – plus ou moins visible – avec un état psychologique bien connu : la *pitié*. L'appel à la pitié ("ad misericordiam") est peut-être plus fréquent dans les débats juridiques mais les débats politiques ne l'éluide non plus. Walton (1995 : 769-784) identifie cinq espèces de ce sophisme et il souligne que quelques unes d'entre elles peuvent être, dans certains contextes, des arguments valides.

Il y a assez de situations dont les raisons sur lesquelles les interlocuteurs fondent leurs idées visent une *autorité* quelconque (l'autorité d'une personne, l'autorité d'une valeur, l'autorité d'une loi et ainsi de suite). Dans l'émission "Iasi en direct" (la chaîne locale de télévision "Tele'M"), avec le thème "La police communautaire dans notre ville", à la question d'un téléspectateur qui intervient dans le débat ("Pourquoi les représentants du Parti National Liberal dans le Conseil local, qui détiennent la majorité, se sont abstenus sur les deux projets de résolution concernant la police communautaire ?), le vice-maire G.G. donne la réponse suivante :

"Vraiment, dans le Conseil local ont été proposé deux projets de résolution concernant l'organisation de la police communautaire. Quant au premier projet qui se réfère à la disponibilisation collective – plus exactement aux critères de cette disponibilisation – nous avons considéré que ces critères sont contenus dans la loi et, par conséquent, il n'est pas nécessaire une discussion dans le Conseil local sur eux. Pour cette raison nous nous sommes abstenus." ("Tele'M", "Iasi en direct", 29 Juillet 2010).

Pour faire les choses plus intuitives, nous présentons seulement le schéma argumentatif de cette réponse :

Nous n'avons pas voté le projet de résolution concernant les critères de la disponibilisation des policiers communautaires	<i>parce que</i>	Ces critères sont contenus dans la loi et, par conséquent, il n'est pas nécessaire une discussion sur eux dans le Conseil local;
--	------------------	--

Qui est, à la rigueur, la raison pour laquelle les membres du PDL n'ont pas voté ce projet de résolution ? La loi. Par conséquent, dans ce cas, est invoquée l'*autorité de la loi*. Une petite observation : c'est vrai que l'autorité de la loi est très puissante dans les controverses entre interlocuteurs et elle peut fermer la dispute, mais, dans ce cas, une discussion sur les possibilités d'application de cette loi n'a pas un lien direct avec la loi respective. Par conséquent, nous sommes, au moins en part, devant une *fausse autorité* invoquée par l'intervenant. C'est l'erreur *ad verecundiam*.

L'erreur *ad verecundiam* a été analysée du point de vue de la structure et encore du point de vue des conditions qu'un tel argument doit les accomplir (Woods et Walton, 1992 : 41-46). Toute omission volontaire d'une condition a pour résultat un sophisme de ce type. Govier fait de l'autorité une *condition d'acceptabilité* des preuves et analyse cette erreur de cette perspective. Il fait distinction entre une *autorité directe* ("direct authority" : l'individu est lui-même experte dans le domaine de l'argumentation, par exemple, le médecin) et une *autorité déléguée* ("vicarious authority" : l'individu invoque, dans ses soutenance ou dans ses réfutations, un spécialiste reconnu) (Govier, 1985 : 83-85 ; 352). Toutes deux formes peuvent être sources d'erreurs dans nos controverses avec les autres. Enfin, Goodwin identifie trois formes d'autorité comme sources de l'erreur invoquée ci-dessus : *l'autorité fondée sur les ordres* (l'autorité des parents, par exemple), *l'autorité fondée sur l'expertise* (l'autorité du professeur, par exemple), *l'autorité fondée sur la fonction* (l'autorité du recteur, par exemple) (Goodwin, 1998).

La plupart des citoyens qui entrent en dialogue avec les leaders locaux sont intéressés des qualités, des résultats, des activités, des priorités de leurs leaders, motif pour lequel ils les questionnent en ce sens. Un débat entre le vice-président du Conseil Départemental de Iasi et les citoyens vise ces aspects des leaders. Nous présentons, tout d'abord, la question du lecteur :

“Monsieur le Vice-président, vous êtes présenté, dans la presse locale, comme un politicien avec un discours sous médiocre, qui n'a pas de projets pour notre ville, mais avec un agenda personnel très chargé. J'ai le droit de vous questionner : pourquoi insistez-vous de rester entre les leaders de notre ville ? ; Pourquoi ne laissez-vous pas votre place aux hommes compétents, avec des projets pour notre ville et pour les citoyens de notre ville ?” (Journal de Iasi, 6 Mai 2010).

Evidemment, il n'est pas commode de répondre à une telle question. La qualité de politicien l'oblige. Voilà la réponse :

“Vous êtes un peu malicieux. Je ne crois pas que j'occupe la place d'autrui dans la politique, soit il plus compétent. Vous pourriez apprécier un jeune qui a travaillé dix ans dans un combinat de notre ville, qui a complété ses études de lycée au sans fréquence, qui a finalisé les études universitaires en même temps qu'il a fait mille entraînements comme sportif de performance et, également,

comme entraîneur avec dix médailles européennes et mondiales apportées pour notre ville. J'ai fondé une petite firme qui a aujourd'hui, pendant la crise, 400 employés ; j'ai construit un club sportif où s'entraînent un grand nombre d'enfants de notre ville..." (Journal de Iasi, 6 Mai 2010).

Nous sommes intéressés, particulièrement, par cette contre argumentation proposée par le vice-président du Conseil Départemental comme un essai de réfutation de l'argumentation de son interlocuteur :

- Je mérite d'être présent entre les leaders de notre ville *parce que*
- (1) J'ai travaillé dix ans dans un combinat de notre ville ;
  - (2) J'ai complété mes études de lycée au sans fréquence ;
  - (3) J'ai finalisé mes études universitaires ;
  - (4) J'ai fait mille entraînements comme sportif de performance et, également, comme entraîneur avec dix médailles européennes et mondiales apportées à notre ville.
  - (5) J'ai fondé une petite firme qui a aujourd'hui, pendant la crise, 400 d'engagés ;
  - (6) J'ai construit un club sportif où s'entraînent un grand nombre d'enfants de notre ville...

Quelle est la stratégie assumée par le vice-président ? L'essai de réfutation de la soutenance de son interlocuteur par mettre en évidence son *autorité* qui pourrait justifier sa position de pouvoir. Malheureusement pour lui, aucun de ces arguments n'est une *autorité réelle*. Ni sa place de travail, ni ses études, ni sa qualité de sportif de performance et les autres compétences mises en évidence *ne constituent de fondements d'autorité pour la qualité de politicien*. Nous avons une erreur dans cette contre argumentation qui s'appelle l'*appel à fausse autorité* ("ad verecundiam").

La discussion entre les leaders et les citoyens ne reste pas toujours au niveau académique, au niveau de l'élégance, au niveau de la dignité de la communication entre hommes respectables. Parfois, dans le contexte d'une volonté puissante de gagner, d'une passion évidente de mettre au point son adversaire, apparaissent des exagérations dans toutes les directions (questions tendancieuses, attaques à la personne, ironies gratuites, allusions malicieuses, attitude hostile, et d'autres choses comme ça). Parfois, ces éléments sont utilisés comme moyens de preuve, ce que, en réalité, ils ne le sont pas. Dans ce cas nous sommes devant des sophismes. Sur le parcours de première partie du Janvier 2010 (1-15 Janvier), D.C., président de la filiale locale du Parti Démocrate

Liberal (PDL), est en dialogue avec les citoyens du Département Iasi. Nous présentons ci-dessous l'une des questions :

“Monsieur le président, combien de jeunes avez-vous promu dans les dernières trois années ? Plus concrètement, ne croyez-vous que monsieur C.S., que celui que vous avez promu soit déjà un individu fatigué par rapport à sa position dans votre parti ?” (Journal de Iasi, Janvier 2010).

Nous avons ci-dessus une argumentation élémentaire qui lie une thèse (“Monsieur C.S. ne mérite pas d’être promu dans l’organisme directeur du PDL”) et son argument, sa raison (“Monsieur C.S. est déjà un individu fatigué par rapport à son poste occupé”). Nous constatons facilement que l’argument proposé vise plutôt un trait physique, strictement personnel de la personne en cause, qui n’a jamais une influence directe sur le style de travail de l’individu, sur sa capacité d’organiser certaines activités dans le parti. De plus, dans la plupart des cas, une telle affirmation a un substrat individuel, elle peut être une opinion passagère qui ne se fonde pas sur une analyse approfondie de la personne en cause. Cette erreur d’argumentation s’appelle *ad hominem* (l’attaque à la personne).

Le même type d’erreur se retrouve dans la deuxième partie de la réponse du vice-maire qui est intervenu en direct dans l’émission de “Tele-M” dont nous avons discuté ci-dessus. Voilà sa réponse :

“Quant au deuxième projet de résolution concernant l’organisation de la police communautaire, nous avons considéré que cette nouvelle organisation peut être faite sur une autre structure. [...]. Et puis nous avons eu quelques observations à cette proposition d’organisation : la possibilité d’engager de personnes qui sont à la retraite, la possibilité d’engager des personnes qui sont détachées...”

Elle peut être transformé dans le modèle Toulmin (1958 : 94-145 ; 1993 : 115-179) :

Nous n’avons pas voté le deuxième projet de résolution	parce que (1) Nous avons eu des objections en ce qui concerne la possibilité d’engager des personnes qui sont à la retraite ou qui sont détachées ;
--	---

Une analyse de l’argument nous montre que son contenu a en vue des aspects qui tiennent de la nature particulière des personnes invoquées et si ces traits ne sont pas incriminés par la loi invoquée, alors nous sommes devant un sophisme *ad hominem* (“attaque à la personne”). Voilà, enfin, une lettre adressée par un groupe de citoyens au maire de Iasi :

„Monsieur le Maire,  
Nous, la famille C.I. et C.V. de Iasi (adresse complète), vous écrivons au nom des cents et milles de citoyens qui ont leur domicile sur les rues (les noms

complètes) pour vous informer que les moyens de transport en commun de notre ville qui s'appellent «maxi-taxi» sont des crimes contre l'humanité. [...]. Tous ces barbares et tous ces cannibales de patrons de maxi-taxi poursuivent seulement leurs intérêts et leurs profits et non pas ceux de la communauté...“ (Lettre adressée au Maire de Iasi, 28 Juin 2005, Archives de la Mairie Iasi).

Dans cette séquence discursive nous trouvons les expressions „les barbares... et les cannibales de patrons...“ qui constituent une attaque personnelle à l'adresse des patrons. Nous ne pouvons prouver une thèse („Le transport en commun avec les “maxi-taxi” est misérable à Iasi“) à l'aide d'une attaque à la personne.

Une explication intéressante de cette erreur appartient à Gilles Gauthier dans le cadre plus large du concept d'*argumentation périphérique* (Gauthier, 1995 : 167-185). Voilà ses points de soutenance. Il y a des domaines – celui de la politique est l'illustration la plus pertinente – dont l'argumentation prend la forme du *conflit*. Le conflit apporte avec soi une polémique sans ménagements entre les partenaires. Chacun d'eux voudrait gagner à tout prix. Avec les yeux à ce but, l'interlocuteur utilise tous les moyens de preuves dont il dispose mais encore des procédures à l'aide desquelles il est possible de détériorer l'image de l'adversaire et la confiance de l'opinion publique en lui (invoquer des qualités mauvaises, par exemple). Nous avons affaire, en ce cas, avec ce que l'auteur invoqué appelle l'argumentation périphérique. Comme nous pouvons constater, cette argumentation périphérique est pleine d'erreurs de type l'attaque à la personne.

Ce qui reste surprenant dans cette relation dialogique tient au fait que le leader du parti répond d'une même façon, c'est-à-dire également par l'intermédiaire du même sophisme *ad hominem*. Voyons la réponse :

“Cher monsieur, tout d'abord j'espère que vous ne faites pas partie de nos jeunes membres de parti pour la simple raison que nos jeunes membres de parti assument toujours leur identité (une allusion au fait que le lecteur signe sa question : “un membre pdl”, n.n.C.S.) et ne font pas d'erreurs de grammaire et de langue. Quant à votre question, j'ai promu : un conseiller départemental ; un conseiller municipal, trois directeurs à la direction départementale, un directeur adjoint à la direction départementale, un sous-secrétaire d'état au ministère” (Journal de Iasi, Janvier 2010).

Le texte ci-dessus contient deux argumentations. La première :

- Vous ne pouvez pas faire partie *parce que* de nos membres de parti
- (1) Vous n'avez pas dévoilé votre identité ;
  - (2) Vous faites des erreurs de grammaire et de langue ;

*et*

(justification pour cela)

Nos membres de parti dévoilent toujours leur identité  
et ils ne font pas de telles erreurs dans la communication

Les deux arguments sont des traits de la personne en cause qui n'ont pas une relation de détermination avec la thèse. C'est un *attaque à la personne* assez visible pour les connaisseurs.

#### 4. Erreurs d'argument induites à l'aide du langage

Les argumentes sont cherchés et organisés à l'aide de notre pensée mais ils sont apportés à la connaissance de l'interlocuteur à l'aide de notre langage. La situation idéale serait celle d'exprimer par l'intermédiaire de notre langage exactement ce que nous pensons ! Or, le langage comme source de transmission de nos idées est à l'origine de nombreuses distorsions de réception des idées dans une relation dialogique. D'où cette classe d'erreurs qui partent de l'argument et a pour véhicule le langage.

Pour cette catégorie d'erreurs, le langage est l'élément essentiel. Toute dysfonction qui peut dénaturer la réception est source d'erreur. L'une de celles les plus connues est l'*équivocation*. L'équivocation est analysée encore par Aristote qui l'introduit dans la classe des *sophismes de langage*. S. Morris Engel considère que cette erreur est déterminée du fait que "un mot clé, dans une argumentation, change sa signification sur le parcours de l'argumentation" (Morris Engel, 1976 : 59) et il nous fournit un exemple très concluant :

Seulement l'homme est rationnel  
Aucune femme n'est homme  
Donc : Aucune femme n'est rationnelle

L'équivoque s'installe dans ce syllogisme parce que le terme "homme" est pris en deux sens différents : l'un plus large (dans la première proposition) et l'autre plus restreint (dans la deuxième proposition). Sullivan introduit l'équivocation dans la classe des *sophismes sémantiques* (Sullivan, 1963 : 216) et Copi produit, lui-même, un autre exemple intéressant (Copi, 1953 : 69) :

La fin d'une chose c'est sa perfection  
La mort est la fin de la vie  
Donc : La mort est la perfection de la vie

Le terme "fin" est pris une fois avec le sens "finalité" et autre fois avec le sens "disparition d'une chose". Nous voulons seulement à souligner ici qu'il y a des formes multiples de l'équivocation (Powers, 1995 : 287-301).

Revenons à la communication entre les leaders locaux et citoyens. Il y a assez de situations où entre les autorités locales et les citoyens de Iasi s'installe un vrai conflit d'opinion. Un exemple : l'agrandissement des taxes locales. Au mois de novembre 2005 le maire a annoncé (tout d'abord à une télévision locale et puis dans la presse écrite) l'intention des autorités locales d'agrandir les taxes. La réaction des habitants de la ville n'a pas été particulièrement vive. Cela

s'explique aisément : souvent, nombre de propositions ou initiatives ont seulement le rôle de „tester“ la réaction de l'opinion publique et, de fait, elles ne sont pas mises en pratique. Dans le contexte d'une réaction publique timide, le maire introduit à l'ordre du jour de la séance du Conseil local municipal, au décembre 2005, cette proposition qui, à l'aide des ses alliés politiques, a obtenu un vote majoritaire et a été adoptée. La réaction de l'opinion publique est, dans ces conditions, assez véhémement et elle se déroule dans un horizon plus large : l'opposition politique, la presse écrite, la radio, la télévision, les citoyens. Le „Journal de Iasi“ questionne ses lecteurs :

Etes-vous d'accord avec l'agrandissement des impôts locaux ?

Voilà quelques réponses plus significatives :

- S.I : „C'est vrai, le développement de la ville est fait à l'aide des taxes mais je pense que nous avons trop de taxes et d'impôts“ ;  
M.P : „A une population si pauvre l'agrandissement du nombre des taxes est-il une solution raisonnable ?“  
V.B : „Il y a des habitants de notre ville qui n'ont pas de ressources pour payer les taxes qui existent déjà. Comment pourraient-ils payer les nouvelles taxes ?

Une systématisation des positions des répondants nous montre la classe des arguments contre la mesure des autorités :

- (1) La ville Iasi a le plus grand nombre de taxes et d'impôts du pays ;
- (2) La zone de la Moldavie est la plus pauvre du pays ;
- (3) Dans notre ville il y a de larges catégories de citoyens qui vivent à la limite de la subsistance ;

D'autre part, la mairie vient avec ses propres arguments, même pertinents :

- (1) Le pourcent du budget national qui revient à Iasi ne couvre pas tous les besoins d'une ville qui a plus de 300.000 habitants ;
- (2) La ville de Iasi a beaucoup de frais qui doivent être faits au bénéfice des habitants (environnement, assistance sociale, transport public etc.) ;
- (3) Les ressources financières attirées au budget local d'autres sources sont insuffisantes par rapport aux nécessités ;

D'où ces attitudes totalement différentes aux citoyens et à la mairie ? A notre avis, de la signification différente attribuée au terme (et encore à la réalité) *taxes* : la mairie voit les taxes comme un moyen de développement de la ville, pendant que les citoyens comprennent les taxes comme un moyen de pauvreté des habitants. Nous sommes, dans toute cette dispute, devant une erreur de confrontation invoquée ci-dessus sous le nom d'*équivocation*. Au-delà de l'acte rationnel des preuves, de cette option sémantique différente par rapport au

concept essentiel de la dispute, est lancé dans la lutte l'instrument discursif de la persuasion et de la séduction :

„Maire, le taxateur !“

„Les taxes montent, les passagers descendent“ (une excellente paraphrase).

Sous la pression de l'opinion publique et des arguments, les autorités locales cèdent et le conflit d'opinion est fermé en faveur des citoyens.

En général parlant, le dialogue citoyens - autorités locales est focalisé sur les problèmes courants du quartier ou de la ville : les chiens errants, les espaces verts, les parcs, la situation des rues dans les banlieues, la situation des vieux, les taxes, l'état des édifices de culture et d'autres choses comme ça. Le 11 Juin 2010, le Journal de Iasi a facilité, dans sa rubrique permanente "Le thème de la semaine", un dialogue on-line entre le chef de "Salubris" (une régie autonome dans la subordination de la mairie qui s'occupe de l'hygiénisation de la ville) et les citoyens de Iasi. Voilà la question d'un citoyen :

“Monsieur le Directeur, aimez-vous les chiens errants qui vivent autour de l'Ecole numéro 15 et dans le parc des enfants ? Ne les voyez-vous pas ou ne voulez-vous pas les voir ? Nous payons beaucoup d'argent pour «Salubris» et nous avons compris que vous voulez augmenter le prix pour vos activités” (Journal de Iasi, 11 Juin 2010).

La réponse du directeur de "Salubris" (I.A.) est ci-dessous :

“Personne n'est heureux qu'il y ait des chiens errants dans notre ville. Il y a des chiens qui proviennent des maisons qui ont été démolies avant de l'année 1989 ; il y a des chiens qui se sont multipliés sans aucun contrôle dans la période 2003-2004. Après cette période ont été capturés plus de 48.000 exemplaires. Leur nombre est en décroissance et la plupart d'eux sont stérilisés” (Journal de Iasi, 11 Juin 2010).

La forme argumentative de cette réponse est la suivante :

Nous sommes préoccupés par les chiens errants qui vivent autour de l'Ecole no. 15 et dans le parc des enfants

*parce que*

- (1) Personne n'est pas heureux qu'il y ait des chiens errants dans notre ville ;
- (2) Il y a des chiens qui proviennent des maisons qui ont été démolies avant de l'année 1989 ;
- (3) Il y a des chiens qui se sont multipliés sans aucun contrôle dans la période 2003-2004 ;
- (4) Après cette période ont été capturés plus de 48.000 exemplaires ;
- (5) Leur nombre est en décroissance et la plupart d'eux sont stérilisés.

Si nous analysons les arguments du chef de “Salubris”, nous constatons qu’aucun de ces arguments n’a un lien de conditionnement direct avec le point de vue de son interlocuteur : le fait que personne n’est pas heureux de ces chiens ne peut pas résoudre le problème des chiens invoqué par le citoyen ; le fait que ces chiens proviennent des maisons démolies ne justifie pas leur présence autour de l’école ; également, le fait de se multiplier sans aucun contrôle ; l’argument (4) est même contradictoire : si un grand nombre des chiens errants ont été capturés, comment explique-t-il leur présence massive dans la ville ? ; également, l’argument (5).

Conclusion ? Nous sommes ici devant une erreur d’argumentation qui s’appelle *ignoratio elenchi* (l’ignorance de la thèse, du point de vue de l’interlocuteur). Cette erreur est une présence intempestive dans certains domaines de la connaissance et de la pratique humaine. La politique est championne dans ce sens : le politicien – plus grand ou moins – ignore le point de vue de l’adversaire si celui-ci ne lui convient pas, parce qu’il est conscient qu’il n’a pas d’arguments forts. Mais le politicien n’est pas le seul interlocuteur qui fait cela. L’étudiant à l’examen qui ne sait pas la réponse à la question du professeur est un autre exemple concluant ! Il parle d’autre chose en espérant qu’il va réussir passer l’examen ! La question est soulignée par le logicien Louis Liard :

“Prouver autre chose que ce qui est en question, partir de la question posée et s’en écarter insensiblement jusqu’à la faire perdre de vue à l’auditeur ou au lecteur, ou bien y substituer brusquement, par une tactique saisissante et audacieuse, une autre question, abandonner l’enchaînement démonstratif des propositions pour faire appel au sentiment ou à la passion, quel avocat, quel politique, quel polémiste, quel journaliste pourrait se dire innocent de ce péché contre une logique rigoureuse” (Liard, 1892 : 206).

C’est un sophisme classique, discuté encore d’Aristote dans ses *Réfutations sophistiques* et présenté dans les traités modernes dans la section “prouver autre chose que ce qui est en question” :

“Ce sophisme est appelé par Aristote *ignoratio elenchi*, c’est-à-dire l’ignorance de ce que l’on doit prouver contre son adversaire. C’est un vice très ordinaire dans les contestations des hommes. On dispute avec chaleur et souvent on ne s’entend pas l’un autre. La passion ou la mauvaise foi font qu’on attribue à son adversaire ce qui est éloigné de son sentiment pour le combattre avec plus d’avantage, ou qu’on lui impute les conséquences qu’on s’imagine pouvoir tirer de sa doctrine, quoiqu’il les désavoue et qu’il les nie. Tout cela peut se rapporter à cette première espèce de sophisme qu’un homme de bien et sincère doit éviter sur toutes choses” (Arnauld et Nicole, 1868 : 266).

Par exemple, la deuxième argumentation du président du PNL, dont nous avons parlé ci-dessus, est la suivante :

J'ai promu des jeunes membres du parti dans des fonctions importantes	<i>parce que</i>	J'ai promu : un conseiller départemental ; un conseiller municipal, trois directeurs à la direction départementale, un directeur adjoint à la direction départementale, un sous-secrétaire d'état au ministère ;
---	------------------	--

Tout est parfait, avec la petite observation que la question de son interlocuteur visait autre chose : si monsieur C.S. est ou n'est pas l'homme le plus indiqué pour la position qu'il occupe ! C'est, à nouveau, un cas classique d'erreur de type *ignoratio elenchi*.

Une erreur intéressante, qui a été introduite plus tard dans la discussion scientifique sur ce problème, est celle de l'incohérence entre les gestes et les paroles (Blackburn, 1994 : 257-259). L'auteur invoqué nous attire l'attention que "nous avons une tendance naturelle à attendre des autres qu'ils fassent ce qu'ils nous conseillent de faire" (Blackburn, 1994 : 257). Si les choses se déroulent en conformité avec cette tendance naturelle, alors nous sommes devant le cadre normal de la communication. Sinon, alors nous sommes devant une erreur de type de l'incohérence entre les gestes et les paroles : le fumeur qui te dit de ne pas fumer, le voleur qui parle d'honnêteté, le menteur qui nous demande de dire la vérité. Une telle situation sophistique génère des raisonnements parfois surprenants (Blackburn, 1994 : 258) :

- *Un héroïnomane* : Tu ne devrais pas prendre d'héroïne.
- *Nathalie* : Fais ce que je te dis, ne fais pas ce que je fais ! Tu es bien mal placé pour donner des conseils aux autres !
- *L'héroïnomane* : Au contraire, je suis bien placé pour donner des conseils parce que je connais toutes les conséquences négatives de la consommation d'héroïne“.

Nous voulons préciser que dans la catégorie des gestes entre une large gamme des actes de l'individu, des gestes au sens propre du terme (les mouvements du corps ou de ses membres, les expressions du visage, la posture, la gestion de la distance, la voix, le ton) aux gestes symboliques d'une signification profonde (le sacrifice, la souffrance, l'altruisme, l'avarice, l'individualisme).

Nous croyons que tout homme a la tendance de ne pas faire toujours ce qu'il dit. Mais, dans l'ensemble des politiciens cette tendance est rencontrée à chaque pas. Il y a des circonstances favorisantes : jamais les promesses politiques ne s'accomplissent en totalité ! Poursuivons un débat à la chaîne de télévision "Tele'M" (l'émission "Première ligne", 28 Juillet 2010) qui prend en attention les problèmes discutés dans une séance du Conseil Local (la réduction des frais dans l'administration publique locale, l'approbation d'un nouvel organigramme de la mairie etc.). Le modérateur (F.G.) constate qu'il y a des

postes qui ont été supprimés, par conséquent les frais seront diminués. A cette observation vient la réplique d'un conseiller local (R.B., PNL) :

“Il est nécessaire de regarder les choses avec plus de prudence. Chaque membre des partis qui sont aujourd'hui au pouvoir, s'il a perdu son poste (dans l'administration centrale ou locale), alors il est passé, d'habitude, sur un autre poste – parfois même nouveau créé – pour ne pas perdre les privilèges. Par conséquent, les frais ne diminuent pas et cette chose va se voir bientôt“ (“Tele'M”, l'émission “Première ligne”, 28 Juillet 2010).

Le trajet argumentatif de cette séquence est le suivant :

Les frais ne seront pas diminués par cette restructuration	<i>parce que</i>	Ceux qui perdent leurs postes sont passés sur les postes similaires dans la même institution ou dans d'autres institutions
--	------------------	--

*et*

(justification pour cela)

Si les employés restent en même nombre, alors les frais ne diminuent pas

A partir de l'impératif de la réduction des frais dans l'administration locale (l'objectif de cette séance du Conseil local), le conseiller ci-dessus nous suggère qu'il n'est pas du tout bien de maintenir le même nombre de postes par le déplacement d'un individu d'un poste à l'autre. La suggestion très juste et justifié mais qui met un petit problème de conscience et de moralité pour ce conseiller local : pendant le gouvernement de son parti les choses se sont déroulées d'une manière tout à fait identique à ce que maintenant il critique ! Nous sommes en présence d'un sophisme de l'*incohérence entre les gestes et les paroles*. Tous ceux qui connaissent la situation vont incriminer cette attitude et sa critique va souffrir d'une absence de crédibilité.

## **5. Erreurs de technique induites à l'aide de la pensée**

Les techniques d'argumentation se fondent sur les raisonnements qui ont le rôle de lier les arguments entre eux. La logique nous met à la disposition les règles qui doivent être respectées pour avoir l'assurance que nos raisonnements sont corrects. Si ces règles ne sont pas respectées, alors nous avons affaire avec des erreurs de raisonnement ou d'argumentation. Il y a plusieurs formes de raisonnement et, par conséquent, cette classe d'erreurs contient des illustrations multiples.

Dans l'émission “Iasi en direct” (“Tele'M”, 18 février 2010), la modératrice propose un thème de débat très intéressant et très actuel pour les autorités locales et, également, pour les habitants de la ville : le calcul du prix de l'énergie thermique au système de chauffage central de la ville. Invité : T.P., spécialiste dans le système de chauffage central. La discussion entre la

modératrice et l'invité vise la modalité de calcul du prix de l'énergie, les facteurs qui interviennent pour établir le prix et ainsi de suite. En ce moment intervient par téléphone dans le débat un habitant de la ville :

“Monsieur le Directeur,

J'ai écouté avec toute l'attention vos explications qui sont, à mon avis, un peu techniques. Je voudrais vous mettre une question plus simple mais, pour moi au moins, plus importante. Voilà la question : si je suis connecté à une firme de câble qui retransmet les chaînes de la télévision centrale ou des télévisions locales et je veux me découpler de cette connexion, je ne suis pas obligé de payer quelque chose à cette firme après le découplage. Or, si je suis connecté au système de chauffage central de la ville et je veux me découpler de ce système, je suis obligé de payer une cote part au système central après le découplage ! Est-ce correct ? N'est-il pas une situation similaire à celle de la firme de câble ?” (“Iasi en direct”, “Tele’M”, 18 février 2010).

La structure argumentative de cette séquence est ci-dessous :

Il n'est pas correct de payer une cote part après le découplage du système de chauffage central	<i>parce que</i>	Si je me découple de la firme de câble, je ne suis pas obligé de payer une cote part après le découplage
---	------------------	--

*et*

(justification pour cela)

La situation de la firme de câble est similaire à celle du système du chauffage central

La raison de cette argumentation est la *relation de similitude* entre les deux situations : il y a une *analogie* entre les deux situations qui se fonde sur cette similitude et qui nous pourrait amener à la conclusion que les conséquences doivent être similaires sinon même identiques. Par conséquent, la thèse soutenue par l'interlocuteur : “Il n'est pas correct de payer une cote part après le découplage du système de chauffage central“. A cette argumentation s'oppose la contre-argumentation du spécialiste :

“Cher Monsieur, je voudrais vous attirer l'attention que les deux situations ont seulement une apparence de similitude. En réalité elles sont tout à fait différentes. Je voudrais vous expliquer. Dans le cas du système de chauffage central les tuyaux d'eau chaude ne peuvent pas être découplés parce qu'ils sont nécessaire à votre voisin d'appartement pour son système de chauffage. Or, dans le cas de la firme de câble ce n'est pas cette situation : chaque connexion est individuelle“.

Quelle est la stratégie adoptée par le spécialiste pour réfuter le point de vue de l'habitant ? C'est celle de montrer que le fondement de l'analogie entre les deux

situations utilisé par son interlocuteur n'est pas réel. Par conséquent, nous sommes devant une erreur d'argumentation connue sous le nom de *fausse analogie*.

Cette erreur est facilitée, premièrement, par le fait que, plusieurs fois, le critère qui constitue le fondement de la relation de similitude entre les deux situations n'est pas toujours un élément essentiel. Dans ces conditions, ni les conséquences ne peuvent être prévues avec toute l'exactitude et toute la précision. Par conséquent, la possibilité de l'erreur invoquée. Dans notre exemple ci-dessus, la similitude était donnée par le fait que, dans les deux situations, il y a un composant qui passe le mur de l'appartement (le fil de câble et le tuyau d'eau chaude). Mais ce fait reste tout à fait irrélèvant pour la modalité d'accomplir leur but dans les deux cas. L'explication du spécialiste en est concluante.

Douglas Walton (2006 : 96) analyse l'argument fondé sur l'analogie comme un "schéma d'argumentation" ("argumentation scheme"). Pour lui :

"L'argument fondé sur l'analogie est, en général, l'un des cas de raisonnement très utilisé, dont un cas est considéré être similaire à l'autre cas d'un certain point de vue. Si un cas a une certaine propriété, alors l'autre cas a, également, cette propriété (parce que les deux cas sont similaires) "

Il nous donne la forme de ce schéma d'argumentation :

Prémisse de similitude :	En général, le cas $C_1$ est similaire au cas $C_2$ .
Prémisse de base :	$A$ est vraie (fausse) dans le cas $C_1$ .
Conclusion :	$A$ est vraie (fausse) dans le cas $C_2$ .

Ce schéma nous montre facilement les possibilités d'apparition des erreurs dans le cas de l'utilisation de cette technique d'argumentation.

Dans l'exemple ci-dessous nous avons un extrait d'un débat public sur le plan urbanistique général de notre ville :

„Dans tous les vieilles villes de l'Europe on a gardé avec beaucoup de rigueur et avec beaucoup de piété toutes les traces de l'histoire et tous les souvenirs du passé : les habitants n'ont pas détruit la tradition par l'emplacement des non-valeurs dans les sites du patrimoine. Par conséquent, il s'impose impérativement que la mairie demande un «étude historique du centre ville de Iasi» où pourrait être mis en place un «trajet historique du Centre». Ici il est possible de placer tous les monuments du centre ville et de proposer d'autres nouveaux monuments...“ (N.M., architecte, *Lettre ouverte adressée au Maire*, „Journal de Iasi“, 16 Mars 2006).

Nous constatons que l'intervenant propose une argumentation fondée sur l'analogie :

Un plan de modernisation de notre ville doit garder ses monuments historiques, conserver les traces du passé et les intégrer dans une architecture nouvelle	<i>(parce que)</i>	Toutes les vieilles villes de l'Europe ont gardé leurs vestiges historiques et leurs traditions architecturales
---	--------------------	---

*et*

Il y a beaucoup de similitudes entre la ville Iasi et les vieilles villes de l'Europe (tradition culturelle, monuments historiques etc.).

Si nous analysons plus attentivement cette analogie, nous allons découvrir qu'il y a des aspects essentiels très différents entre les vieilles villes européennes et la ville de Iasi (par exemple l'influence du régime communiste sur l'architecture de la ville). Dans ce cas, l'argumentation est sophistiquée (la fausse analogie).

En général, dans beaucoup de cas, les citoyens entrent en dispute avec les autorités en partant des cas et des faits concrets qui influencent directement leur vie courante de chaque jour. Le risque majeur pour l'argumentation est, dans ces situations, une *extrapolation non justifiée* du fait ou du phénomène qu'ils ont constaté : si leur rue est sordide, alors toutes les rues sont sordides, si un leader ne fait rien pour les habitants, alors tous les leaders sont d'une qualité similaire et ainsi de suite. C'est une erreur ici qui s'appelle la *généralisation hâtive*. Nous supposons à l'évaluation critique de nos lecteurs le cri de révolte d'un habitant de notre ville dans une discussion avec le directeur technique de la mairie :

“Bonjour Monsieur le Directeur,

Je m'interroge depuis longtemps pourquoi les édiles de notre ville – une ville assez civilisée à mon avis – ne sont pas capables de réaliser une chose simple mais importante pour une ville civilisée et pour le confort des habitants : la coordination des feux rouges des boulevards de notre ville ? Même aujourd'hui j'ai assisté au montage des feux rouges à mon boulevard. Croyez-vous qu'ils règlent correctement la circulation ? Pas du tout. On a réussi de créer un chaos dans la circulation et un stress terrible pour les habitants, parce que ces feux rouges ne sont pas coordonnés les uns par rapport aux autres“ (Journal de Iasi, 14 Mai 2010).

L'esprit critique de l'intervenant a son point de départ dans une constatation personnelle : l'installation des feux rouges sur son boulevard a générée, à son avis, le chaos dans la circulation et le stress pour les habitants. A-t-il vérifié si cette situation est retrouvée, également, dans tous les passages marqués avec feux rouges dans la ville ? Evidemment, non. D'où tirons-nous une telle conclusion ? Du fait qu'il n'apporte pas d'autres exemples. Il a extrapolé un fait constaté à tous les faits similaires de notre ville. C'est, jusqu'à la preuve contraire, une *généralisation hâtive*. Son argumentation est :

Les édiles de notre ville ne sont pas capables de faire une chose simple : la connexion des feux rouges sur les boulevards	<i>parce que</i>	A mon boulevard ont installé des feux rouges et le résultat est le chaos dans la circulation et le stress des habitants
--	------------------	---

Sa thèse est une proposition universelle (“Les édiles ne sont pas capables de faire une chose simple...”) et son support justificatif est une proposition singulière ou individuelle (“A mon boulevard on a installé des feux rouges...”). Or, le passage conclusif d’un cas à sa classe reste, dans la plupart des situations, une erreur comme celle que nous avons invoquée. Voilà encore une séquence d’un débat ouvert dans la presse écrite sur le problème des chiens errants de notre ville :

„...les concitoyens et les autorités ne s’alarment qu’une tragédie a lieu. Pour les autorités, il a fallu la mort du Japonais pour prendre les mesures adéquates contre les chiens errants“ (C.B., *Intervention à la rubrique “C’est mon opinion”*, “Journal de Iasi“, 8 février 2006).

Un seul cas („Un citoyen japonais a été agressé par des chiens errants à Bucarest et il est en mort“) détermine une conclusion générale („Les autorités ne s’alarment que lorsqu’une tragédie a lieu“). La situation délicate d’une telle forme de raisonnement est soulignée souvent par les chercheurs plus anciens ou plus récents :

“Mise en évidence par les logiciens de Port-Royal, mais aussi longuement discutée par John Stuart Mill, la généralisation hâtive consiste à tirer des lois générales d’une série nécessairement limitée des cas particuliers : «Les Grecs que je connais sont sympathiques. Donc : tous les Grecs sont sympathiques»” (Bouquiaux et Leclercq, 2009 : 115).

Une technique fréquemment utilisée dans les disputes publiques est celle fondée sur la *relation cause – effet*. Nous pouvons expliquer un certain phénomène – et, par conséquent, nous pouvons argumenter en lien avec lui – si nous sommes capables de découvrir ses causes et, également, si nous pouvons les montrer à notre interlocuteur. Le lien causal a une importance spéciale dans la connaissance humaine. C’est le motif pour lequel, dans certaines périodes de la connaissance, s’est dit que : “Connaître c’est connaître les causes des choses”. Evidemment, une exagération, mais qui dit quelque chose sur le rôle accordé au lien de causalité dans la connaissance !

Revenons à l’argumentation. Si nous trouvons la vraie cause d’un phénomène, alors nous pouvons argumenter l’existence et les manifestations concrètes de celui. Mais si la cause trouvée est seulement apparente ? Nous avons, dans ce cas, l’illusion d’une argumentation. En réalité, nous sommes devant une erreur d’argumentation, c’est-à-dire la *fausse cause*. Dans les discussions spontanées il est assez difficile de faire toujours la distinction entre

les *causes réelles* et les *causes apparentes* des phénomènes environnants. Par conséquent, il y a de multiples possibilités d'entrer dans l'erreur dont nous avons parlé. Voilà une discussion entre la modératrice et le maire de Iasi dans un débat télévisé sur les problèmes courants de notre ville qui intéressent tous les habitants :

G.C. (modératrice) : Monsieur le Maire, je vous propose une discussion plus relaxante sur les problèmes de notre ville. Je vous prie de vous imaginer que vous êtes un habitant dans l'audience au maire. Voilà la première question. J'habite le centre de la ville et je vois de ma fenêtre, depuis plus de deux ans, un chantier continu qui paraît loin de finir. En combien de temps vont finir ces travaux, monsieur le maire ? Pouvez-vous faire une estimation dans ce sens ?

G.N. (maire) : Dans ce secteur de la ville on a prévu la construction d'un passage, parce que le trafic des voitures et des piétons est très aggloméré. Nous avons démarré les travaux et, à un moment, ont été découvertes des vestiges archéologiques. Nous avons arrêté les travaux pour laisser les spécialistes archéologues de décider en ce qui concerne ces vestiges. Parce que les habitants de la ville doivent savoir que dans le sein des spécialistes ont existé des controverses : les uns ont apprécié que ces vestiges doivent être conservées, les autres ont soutenu le contraire. Entre temps, les fonds ont été épuisés, en étant utilisés pour d'autres besoins.

G.C. : Néanmoins, quand ce passage sera-t-il fini ? J'ai entendu moi-même votre déclaration que ce passage va être finalisé à l'occasion des fêtes de Sainte Parascheva (26 octobre) 2010. Vous maintenez encore cette promesse ?

G.N. : Evidemment, je ne peux pas la maintenir parce que les conditions ont changé. ("Iasi en direct", "Tele'M", 7 Janvier 2010).

Nous nous arrêtons à la séquence de réponse du maire à la question directe de la modératrice (qui est sélectionnée, en dernière instance, des questions des habitants). Sa démarche argumentative est ci-dessous :

Nous n'avons pas finalisé ce passage dans le temps prévu	<i>parce que</i> Les archéologues ont constaté la présence des vestiges archéologiques qui doivent être conservées
--	--

*et*

(justification pour cela)

La découverte des vestiges a pris longtemps pour décider leur conservation ou non

Si nous évaluons l'argument du maire nous constatons un fait surprenant : la découverte des vestiges n'est pas la vraie cause de ce long retard dans la construction du passage invoqué ! Quant aux vestiges, une décision rapide est possible, n'importe laquelle. Mais, d'une façon tout à fait obscure, nous pouvons découvrir la vraie cause de ce retard : les fonds ont été dirigés à d'autres directions ! Nous avons affaire avec une erreur de type *fausse cause*.

Une espèce de l'erreur de type fausse cause est celle retenue par l'expression *post hoc, ergo propter hoc* ("après cela, donc à cause de cela"). Dans son célèbre *Traité de logique déductive et inductive*, John Stuart Mill inclut ce type de sophisme dans la classe des *sophismes de généralisation* et considère qu'elle paraît dans les conditions dans lesquelles :

"...on confond les lois empiriques, qui expriment seulement l'ordre habituel de la succession des effets, avec les lois de causation dont ces effets dépendent" (Mill : 1866 : 365).

Van Eemeren et Grootendorst (1996 : 185), en invoquant les recherches de Walton (1989) et Woods et Walton (1989), nous retiennent l'attention que :

"Lorsqu'on infère une relation cause - effet de la simple observation que deux événements ont lieu l'un après l'autre, on commet le sophisme *post hoc, ergo propter hoc* («après cela, donc à cause de cela») ".

En ce sens s'inscrivent les définitions de dictionnaire de ce sophisme : si l'événement A est poursuivi par l'événement B, alors il est possible de tirer la conclusion que l'événement A est la cause de l'événement B (Dowden, 2008).

Cette erreur est assez fréquente dans la communication courante parce que l'élément essentiel de la confusion est, dans ce cas, l'*habitude* de l'individu : l'habitude de savoir qu'un événement A est poursuivi d'un événement B détermine le passage à conclure que l'événement A est la cause de l'événement B. C'est, en fait, le classique reproche de Kant à l'adresse de Hume dans le traitement de la relation causale ! L'erreur est présente dans nos préjugés ("La rencontre du chat noir est la cause de nos complications quelconques"), dans nos activités pratiques ("Je ne commence une activité importante mardi parce que ses résultats seront mauvais"), dans nos explications empiriques ("J'ai bu un verre de cognac et la douleur de dents m'a passé") et ainsi de suite.

Voilà une réponse de C.S. (président du Conseil Départemental de Iasi), dans le cadre d'un dialogue avec les citoyens :

"Je suis tout à fait d'accord qu'un jugement n'est jamais infaillible, notamment quand il s'agit des gens que j'ai connus une courte période de temps. Par conséquent, seulement après les élections du 2008 j'ai réussi à entrer dans les profondeurs de la structure psychique de monsieur G.N. Puis, pour connaître un homme, il est bien de le promouvoir. Or, dans sa position de maire, G.N. s'est changé d'une façon surprenante. C'est la cause de nos routes tout à fait différentes. Je regrette que je l'ai promu, mais ces regrets sont déjà tardifs" (C.S., "Journal de Iasi", septembre 2009).

La question de l'interlocuteur du président était la suivante : "Pourquoi vous avez promu et soutenu à la fonction de maire de notre ville monsieur G.N. si maintenant vous le critiquez toujours et pourquoi vous vous êtes séparé de lui en

soutenant un autre candidat aux élections présidentielles ?". L'argumentation du président se déroule en deux étapes. La première :

**La thèse** : J'ai promu et soutenu Monsieur G.N. à la fonction de maire de notre ville aux élections locales de 2008 ;

(*parce que*)

**L'argument** : Je n'ai connu monsieur G.N. que une courte période de temps et je n'ai pas réussi à entrer dans toutes les profondeurs de sa structure psychique.

La structure de cette argumentation se fonde sur un mode inférentiel *ponendo-ponens* ("Si un individu n'est pas bien connu, alors il est possible de le promouvoir même s'il ne mérite pas ; Je n'ai pas bien connu monsieur G.N. ; Donc : Je l'ai promu même s'il n'a pas mérité"). La deuxième :

**La thèse** : Je me suis séparé, politiquement, de monsieur G.N. et j'ai soutenu un autre candidat aux élections présidentielles ;

(*parce que*)

**L'argument** : La fonction de maire l'a changé profondément.

La subtilité de cette argumentation tient au fait qu'une relation de succession (l'accès à la fonction de maire a été poursuivi par la séparation de ceux deux) est présenté comme une relation de causalité (la fonction est la cause de la séparation). La vraie cause est tout à fait l'autre : le calcul politique pour rester dans le groupe de pouvoir ! C'est un *post hoc, ergo propter hoc*.

Beaucoup d'émissions de télévision et encore beaucoup d'interventions dans la presse écrite ont à leur origine des réclamations des citoyens, habitants de notre ville, des quartiers avec des problèmes plus ou moins dérangeants pour les habitants. Une telle situation a été générée par les habitants du quartier "Tatarasi", qui ont réclamé que dans ce quartier ont été tués des arbres, a été détruit l'espace vert, on a restreint un terrain de sport pour les enfants pour faire place à une construction d'un homme d'affaire très connu dans cette zone. La chaîne de télévision "Tele'M" dédie un espace spécial à ce thème dans son émission "Première ligne" (7 Juillet 2010) où sont invités : M.S. (député dans le Parlement de la Roumanie au Collège de Tatarasi), C.N. (locataire du bâtiment C-2 de Tatarasi, bâtiment voisin avec cette construction), I.M (président de l'Association de locataires des bâtiments de la zone). Le modérateur (F.G.) souligne que la chaîne a invité, également, l'homme d'affaire qui a refusé l'invitation.

La discussion s'est focalisée sur les papiers de la construction, sur les autorisations délivrées par la mairie et ses services spéciales, sur le contrôle qui doit accompagner ces initiatives privées, sur la concordance qui doit exister entre les nouvelles propositions constructives et le confort des locataires, des

habitants de notre ville. En synthèse, toutes les controverses peuvent être organisées de la façon suivante :

“Ou l’autorisation de construction et les autres documents nécessaires pour le démarrage d’une construction sont légaux et, par conséquent, la construction doit être continuée, ou cette autorisation et les autres documents ne sont pas légaux et, par conséquent, la construction doit être arrêtée“.

L’argumentation de ce texte est ci-dessous :

- (p<sub>1</sub>) : Si l’autorisation et les autres documents sont légaux,  
alors la construction doit être continuée ;
- (p<sub>2</sub>) : Si l’autorisation et les autres documents ne sont pas légaux,  
alors la construction doit être arrêtée ;
- (p<sub>3</sub>) : L’autorisation est légale ou elle ne l’est pas

---

(c) La construction doit être continuée ou doit être arrêtée

La forme de l’argumentation ci-dessus est la suivante :

$$\begin{array}{l} p \rightarrow q \\ \neg p \rightarrow \neg q \\ p \vee \neg p \end{array}$$

---

$$q \vee \neg q$$

Cette forme exprime un raisonnement connu sous le nom de *dilemme*. La condition fondamentale pour la validité de ce type de raisonnement est celle de n’assurer que la *disjonction soit exhaustive*, au sens qu’elle sépare l’univers de discours dans deux et seulement deux classes. Est-elle respectée cette exigence dans l’argumentation qui est proposée dans le débat de l’émission télévisée ? A une visualisation passagère, la réponse serait : oui, les autorisations ne peuvent être que ou légales ou illégales, *tertium non datur*. Une analyse plus profonde et plus attentive, qui tient compte du contexte de l’argumentation et du lien entre la condition de légalité et les conséquences produites dans le cas d’application, nous fait un peu plus prudents : il est possible qu’une autorisation légale aie des conséquences néfastes pour la population et, par conséquent, elle ne peut être mise en application ! Par conséquent, notre argumentation est l’expression d’une erreur : le *faux dilemme*.

L’erreur du faux dilemme est favorisée par le fait qu’il est très difficile d’identifier, dans la communication courante, le caractère exhaustif d’une disjonction quelconque. Ce type de raisonnement a une forme un peu plus compliquée qui réclame une connaissance plus profonde des mécanismes du raisonnement et des règles de la validité qui ne sont pas accessibles au sens commun. Ceux qui sont familiarisés à ces subtilités de la pensée peuvent obtenir

des effets spectaculaires dans les confrontations publiques et peuvent, également, manipuler leurs interlocuteurs.

## 6. Erreurs de technique induites à l'aide du langage

Non pas seulement les arguments peuvent être déformés à l'aide des expressions que nous utilisons dans nos échanges verbaux avec les autres, mais même les techniques d'argumentation, en général plus protégées par rapport à ces intrusions, souffrent l'influence de nos constructions langagières. Dans ces conditions, est justifiée la classe des erreurs ci-dessus.

En mars 2010, le "Journal de Iasi" a initié un dialogue entre les lecteurs et l'architecte en chef de la ville (T.V.) en ce qui concerne les problèmes urbanistiques de Iasi. Une analyse de ce dialogue – notamment des questions des citoyens adressées à l'architecte en chef – dévoile l'intérêt et les préoccupations des habitants par rapport à l'aspect de la ville : satisfactions (moins), déceptions, désillusions, espoirs, et quelque chose d'autres. Nous présentons une interrogation d'un habitant de Iasi, qui laisse se voir une certaine déception en ce qui concerne la manière de construire dans notre ville :

«Pourquoi avez-vous donné approbation pour se construire dans la zone «Minerva», devant l'église, les bâtiments complètement désagréables et nocifs pour le paysage urbanistique de la zone dans les conditions dont était possible de se faire quelque chose tout à fait remarquable sur cette place. Il est inadmissible que, dans un pays orthodoxe, la taverne ait son emplacement à côté de l'église. Notre ville est un chaos de couleurs d'un goût douteux et de renouvellements totalement erronés“. ("Journal de Iasi", Mars 2010).

Sa thèse est la suivante :

Notre ville est un chaos de couleurs d'un goût douteux et de renouvellements totalement erronés“ ;

Cette thèse est soutenue par les arguments :

- (a<sub>1</sub>) : Dans la zone "Minerva", devant l'église ont été construits des bâtiments complètement désagréables et nocifs pour le paysage urbanistique.....
- (a<sub>2</sub>) : Dans la zone "Minerva" est une situation inadmissible : la taverne a son emplacement à coté de l'église ;

Quel est-il le parcours du raisonnement qui détermine et justifie la soutenance de cette thèse ? L'un qui a une règle très simple : ce qui est valable pour la partie est valable pour le tout (ou encore : ce qui est valable pour l'élément est valable, également, pour l'ensemble). Dans notre cas, s'il y a un chaos dans l'aspect urbanistique de la zone "Minerva" (partie ou élément de l'urbanistique de notre ville), alors il y a un chaos dans l'urbanistique de toute la ville ! La règle que nous avons invoquée n'est pas toujours valable. Les exceptions constituent les

lieux de nos argumentations dont nous retrouvons une erreur qui s'appelle le *sophisme de la composition*.

Evidemment, il est possible de parcourir la route inversement : du tout (ensemble) à la partie (élément), conformément à la règle : ce qui est valable pour le tout (l'ensemble) est valable, également, pour la partie (l'élément). Si l'équipe a gagné le championnat, alors le gardien de but l'a gagné ; si le parti a obtenu 49% aux élections parlementaires, alors le député X a obtenu le même pourcent ; si la voiture a une grande fiabilité, alors son dispositif d'arrêt a une grande fiabilité. Ni cette règle n'est pas toujours valable. L'erreur qui s'installe dans le cas de non applicabilité s'appelle le *sophisme de la division*.

Dans l'émission "Témoigne incommode" ("Tele'M", 16 Juin 2010), sont débattus les problèmes du transport en commun dans le municipe Iasi, à partir des travaux de réparation qui se déroulent depuis longtemps à certains alignements des lignes de tram. La discussion est concentrée sur les modalités d'acquisition des bus pour remplacer les trams. Les reporters de la chaîne de télévision ont interviewé les habitants de la ville, ont discuté avec les responsables de RATP (régie autonome de transport public) (M.G., directeur) – l'institution dans la subordination de la mairie qui a acheté les bus – avec les représentants de la mairie (M.C., directeur technique ; G.N., maire) sur les accusations d'illégalités à l'adresse de ceux qui ont signé le contrat pour acheter ces bus. Nous présentons ci-dessus la réponse du maire à ces accusations :

"Ce qui reste important pour moi jusqu'à ce moment est le fait que tout acte de contrôle à la mairie s'est finalisé en faveur de la mairie. Toute institution de contrôle peut faire toute vérification et je suis sûr que les documents vont dire la vérité qui va être en notre faveur. Si nous allons découvrir un subjectivisme évident dans l'évaluation, nous allons attaquer en instance leurs constatations. Si nous n'allons pas découvrir une attitude subjectiviste et les organes de contrôle vont constater que les choses sont en règle, alors ils ne font autre chose que montrer que, dans la mairie et dans ses régies autonomes, les choses fonctionnent normalement" ("Tele'M", "Témoigne incommode", 16 Juin 2010).

Le trajet argumentatif de cette séquence discursive est le suivant :

**La thèse** : Toutes les choses sont en règles à la régie autonome de transport en commun ;

*(parce que)*

**L'argument** : Tous les contrôles ont montré que les choses sont en règle dans la mairie de notre ville ;

*(et)*

**La justification** : Si les choses sont en règle dans la mairie, alors la même situation se retrouve dans chacun de ses composants et la régie de transport en commun est l'un des composants

Nous avons affaire avec une erreur d'argumentation de type du sophisme de la division.

Il est possible de détériorer l'image et même la capacité de réaction de l'adversaire et encore la force de son point de vue si nous pouvons prendre en dérisoire sa personne, ses idées ou ses arguments. En fait, par cette voie nous simplifions d'une façon impardonnable un état de chose ou le ridiculisons d'une façon presque non permise. La conséquence : la retenue de discuter ces problèmes ! Une telle situation couvre une erreur qui s'appelle la *caricature* (la fausse représentation) ("straw man" en anglais). Voilà un dialogue entre un lecteur de "Journal de Iasi" et le président du Conseil Départemental Iasi :

"Comment croyez-vous que vous allez collaborer avec D.C., que vous l'avez attaqué toujours dans la campagne électorale et maintenant, surprenant, il s'est transformé de Betty la mauvaise dans Blanche comme la neige ? Cette chose me fait croire que la motivation financière c'est tout pour vous.

C.S. (président du Conseil Départemental) : Peut-être vous ne savez pas, mais je ne suis pas membre PDL (parti conduit à Iasi par D.C.), par conséquent, vous n'avez pas de motifs sérieux de panique ! Quant aux motivations financières, c'est votre droit à l'opinion et vous pouvez croire tout ce que vous voulez. Je n'ai pas fait de compromis avec D.C. Nous sommes deux politiciens qui soutenons le même candidat aux élections présidentielles. Toute les autres choses sont des mensonges !" ("Journal de Iasi", septembre 2009).

Les interlocuteurs utilisent, tous deux, les procédures rhétoriques pour ridiculiser le point de vue (évidemment inconvenable) de l'adversaire : l'ironie ("il s'est transformé de Betty la mauvaise dans Blanche comme la neige"), le comique ("...vous n'avez pas de motifs sérieux de panique").

Pierre Blackburn considère que cette erreur de la caricature ou de la fausse représentation est :

"...un sophisme qui consiste à modifier la position de notre interlocuteur pour la rendre plus facile à attaquer et à laisser entendre que nos critiques discréditent sa position. On peut le faire, notamment, en simplifiant la position adverse ou en la radicalisant" (Blackburn, 1994 : 235).

Pour John Eric Nolt, le sophisme en discussion est lié à l'intention de discréditer le point de vue de l'adversaire notamment sur la voie de la ridiculisation, mais l'auteur invoqué nous attire l'attention que ce type d'argument, s'il est utilisé, il vient en contradiction avec l'exigence de la clarté, fondamentale pour une bonne argumentation (Nolt, 1983 : 282-283).

## 7. Brèves conclusions

Sans discussion, l'erreur fait part de notre vie. Nous ne pouvons pas – n'importe pas combien d'efforts nous allons déposer – éviter une telle situation de la connaissance. Ce qui est important c'est d'avoir la prise de conscience de

cette réalité et de la traiter en conséquence. De plus, de ne pas utiliser l'erreur comme une arme de lutte contre l'adversaire dans nos controverses. Par conséquent, l'attitude normale par rapport à ce phénomène est celle de le connaître.

La connaissance est le point de départ de deux attitudes spécifiques d'un interlocuteur honnête : l'attitude de ne pas utiliser d'une façon consciente l'erreur et le sophisme dans nos relations dialogiques et l'attitude de découvrir et de réfuter les erreurs utilisées par nos interlocuteurs dans les échanges verbaux. C'est la voie d'une relation de communication qui peut apporter les bénéfices authentiques pour tous les participations.

Nous proposons, dans cette investigation, au moins quelques situations de connaissance du problème des erreurs de la communication argumentative : (a) une systématisation des erreurs d'argumentation fondées sur deux critères qui tient à la nature interne de l'acte argumentatif : l'élément où se produit l'erreur (l'argument ou la technique d'argumentation) et le véhicule qui fait possible l'apparition de l'erreur (la pensée et le langage) ; (b) un inventaire des principales erreurs de chacune de ces quatre classes accompagné par des illustrations, à notre avis pertinentes, prises d'un segment intéressant de la communication politique : la communication entre les leaders locaux et les citoyens dans le cadre de ce qui s'appelle aujourd'hui la *démocratie participative* ; (c) un exercice critique visant presque chaque illustration à part, l'exercice qui a, à notre opinion, le rôle de déceler les vertus communicatives de ces erreurs (dans la manipulation spécialement) et, encore, les limites et les possibilités d'annuler leur effet nocif sur la communication ; (d) un traitement de ces aspérités de la pensée et de la connaissance par rapport à l'idéal de la rationalité intellectuelle : chaque situation d'erreur est mise en lien avec l'opération de la pensée correcte correspondante, avec sa règle de bien penser, avec la structure de raisonnement à laquelle l'erreur a son origine.

Nous ne nous faisons pas l'illusion qu'un tel dispositif de travail – comme celui que nous l'avons esquissé – peut faire des miracles. Notre petit espoir est celui qu'il pourrait être utilisé avec succès par tous ceux qui sont intéressés par une communication normale et par un dialogue efficace avec les interlocuteurs. De plus, nous avons l'espoir que, en lisant cette esquisse, ceux qui sont prédisposés aux erreurs – les politiciens notamment – vont avoir une crise de conscience devant la connaissance du mal et vont essayer de se corriger. L'intention, si elle existe, doit être encourageante !

## **Bibliographie**

- ARISTOTE, (1995), *Les réfutations sophistiques*, Paris: Librairie Philosophique J.Vrin; Québec: Presses de l'Université Laval ;  
ARNAULD, A., NICOLE, P., (1868), *Logique de Port-Royal*, Paris : Librairie de L. Hachette et Cie ;

- BLACKBURN, P., (1994), *Logique de l'argumentation*, Québec : Editions du Renouveau Pédagogique Inc. ;
- BOUQUIAUX, L., LECLERCQ, B., (2009), "La théorie des sophismes", dans : *Logique formelle et argumentation*, Bruxelles : De Boeck, pp. 105-150 ;
- COPI, I.M., (1953), "Informal Fallacies", in : *Introduction to Logic*, New-York : The MacMillan Company, pp. 50 – 83 ;
- DOWDEN, B., (2008), *The Internet Encyclopedia of Philosophy*, <http://www.iep.utm.edu/f/fallacy.htm>;
- GAUTHIER, G., (1995), „L'argumentation périphérique dans la communication politique. Le cas de l'argument «ad hominem»“, dans : *Argumentation et rhétorique* (II), Hermès 16: Cognition, Communication, Politique, Paris, CNRS Editions ;
- GINGRAS, A.-M., (1995), "L'argumentation dans les débats télévisés entre candidats à la présidence américaine", dans : *Argumentation et rhétorique* (II), Hermès 16: Cognition, Communication, Politique, Paris, CNRS Editions, pp. 187-200 ;
- GOODWIN, J., (1998), "Forms of Authority and the Real *Ad Verecundiam*", *Argumentation*, 12, Dordrecht, The Netherlands : Kluwer Academic Publishers;
- GOVIER, T., (1985), *A Practical Study of Argument*, Belmont, California : Wadsworth Publishing Company ;
- LAVIGNE, A., (1995), "Elus, communicateurs et publics: discours et arguments sur l'information municipale", dans : *Argumentation et rhétorique* (II), Hermès 16 : Cognition, Communication, Politique, Paris, CNRS Editions ;
- LIARD, L., (1892), *Logique*, troisième édition, Paris : G. Masson, Editeur ;
- MILL, J. St., (1866), *Système de logique déductive et inductive*, Paris : Librairie Philosophique de Ladrange ;
- MORRIS ENGEL, S., (1976), *With Good Reason : An Introduction to Informal Fallacies*, New-York : St. Martin's Press ;
- NOLT, J.E., (1983), *Informal Logic. Possible Worlds and Imagination*, New-York...: McGraw-Hill Book Company ;
- PIRIE, M., (1985), *The Book of the Fallacy*, London: Routledge & Kegan Paul;
- POWERS, L.H., "Equivocation", dans : Hansen, H. V., Pinto, R. ., (eds.), (1995), *Fallacies. Classical and Contemporary Readings*, Pennsylvania : The Pennsylvania State University Press ;
- SALAVASTRU, C., (2009), *Teoria și practica argumentării*, (Théorie et pratique de l'argumentation), Iasi : Editura Polirom ;
- SULLIVAN, D.J., (1963), *Fundamentals of Logic*, New-York, San Francisco, Toronto, London : McGraw-Hill Book Company, Inc. ;
- TINDALE, Ch.W., (1999), "Fallacy", dans : *Acts of Arguing. A Rhetorical Model of Argument*, Albany, New-York : State University of New-York Press ;
- TOULMIN, S., (1958), *The Uses of Argument*, Cambridge University Press ; tr.fr. *Les usages de l'argumentation*, Paris: Editions Kimé ;
- Van EEMEREN, F., GROOTENDORST, R., (1984), *Speech Acts in Argumentative Discussions. A Theoretical Model for the Analysis of Discussion Directed Towards Solving Conflicts of Opinion*, Dordrecht / Cinnaminson: Foris Publications, PDA 1 ;
- Van EEMEREN, F., GROOTENDORST, R., (1996), *La nouvelle dialectique*, Paris : Editions Kimé ;

- VAN EEMEREN, F., GROOTENDORST, R., (2004), *A Systematic Theory of Argumentation. The Pragma-Dialectical Approach*, Cambridge : Cambridge University Press ;
- VAN EEMEREN, F., GROOTENDORST, R., SNOECK HENKEMANS, F., (1996), *Fundamentals of Argumentation Theory. A Handbook of Historical Background and Contemporary Developments*, Mahwah, New Jersey : Lawrence Erlbaum Associates, Publishers ;
- WALTON, D., (1995), „Appeal to Pity: A Case Study of the *Argumentum ad Misericordiam*“, *Argumentation*, 9, No 5, Dordrecht, The Netherlands : Kluwer Academic Publishers ;
- WALTON, D., (1989), *Informal Logic. A handbook for critical argumentation*, Cambridge : Cambridge University Press ;
- WALTON, D., (2006), *Fundamentals of Critical Argumentation*, Cambridge, New-York, Melbourne, Madrid, Cape Town, Singapore, Sao Paulo : Cambridge University Press ;
- WOODS, J., WALTON, D., (1982), *Argument: the logic of the fallacies*, Toronto : McGraw-Hill Ryerson ;
- WOODS, J., WALTON, D., (1989), *Fallacies. Selected Papers 1972-1982*, Dordrecht/ Providence, Foris/Berlin; Mouton de Gruyter, PDAG ;
- WOODS, J., WALTON, D., (1992), *Critique de l'argumentation. Logiques des sophismes ordinaires*, tr.fr., Paris : Editions Kimé.

