

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET
POPULAIRE
Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la
Recherche Scientifique
UNIVERSITE LOUNICI ALI - Blida 2
Faculté des Lettres et des Langues

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة لونجيسي علي - البليدة 2
كلية الآداب واللغات
قسم اللغة الفرنسية



Polycopié de la matière : l'argumentation dans le discours

Niveau : Master 2- Sciences du langage

Préparé par : docteure OMARI Ahlam,
Université Blida 2- Lounici Ali (Algérie)

Année universitaire : 2025-2026

Table des matières

Cours 1 : Essai de définition de l'argumentation

1. Définitions de l'argumentation	08
○ Conceptions spontanées	08
○ Conceptions savantes	09
2. Les notions connexes de l'argumentation.....	13
Application	16

Cours 2 : Fondements théoriques de la rhétorique

I. La rhétorique	
1. Naissance de la rhétorique	20
2. La querelle du vraisemblable.....	22

Cours 3 : lien entre rhétorique et argumentation

1. La rhétorique.....	24
2. L'argumentation	25

Cours 4 : fondements théoriques de l'argumentation

II. La rhétorique aristotélicienne

1. Aux origines de la rhétorique : les penseurs influents.....	26
2. L'appareil rhétorique	28

Cours 5 : fondements théoriques de l'argumentation

III- la logique

1. La logique formelle vs la logique informelle	37
2. La logique naturelle de J.-B. Grize	40
Application	41

Cours 6 : fondements théoriques de l'argumentation

IV. La pragmatique

1. La théorie des actes de langage	44
2. La pragma-sémantique	45
3. La pragma-dialectique	45

Cours 7 : Les approches conversationnelles et interactionnelles

1. Approche interactionnelle (C. Kerbrat-Orecchioni).....	47
2. Interaction argumentative, selon J. Moeschler	48
3. Interaction argumentative, selon C. Plantin	48

Cours 8 : Les stratégies argumentatives

1. Définition et étymologie de « stratégie »	50
2. Types d'arguments	50

Cours 9 : La notion d'auditoire

I. La nouvelle rhétorique de Chaïm Perelman

1. Définition de l'argumentation selon la néo-rhétorique	56
2. Les notions de base	57

Application	59
-------------------	----

Cours 10 : la notion d'auditoire

II. Le dispositif d'énonciation

1. Les prémisses de l'argumentation	61
2. La notion d'auditoire	61
3. Catégories d'auditoires	62
4. L'inscription discursive de l'auditoire.....	66
Application	67

Cours 11 : les émotions dans le discours

I- Affect et émotions

1. Le pathos.....	70
2. Une dichotomie persistante	72
3. <i>Pathos</i> et argumentation	73

Cours 12 : Les émotions dans le discours

II- sémiotisation de l'émotion

1. Les vecteurs sémiotiques de l'émotion	77
Application	79

Cours 13 : les émotions dans le discours

III- Les indices linguistiques de l'affect

1. Les marques de l'affectivité dans le discours	82
Application	83

Cours 14 : les émotions dans le discours

IV- Topique de l'émotion

1. Définition de topique	85
2. Les différentes topiques	85

Activités	89
-----------------	----

Corrigés	93
----------------	----

Bibliographie	99
---------------------	----

Descriptif de la matière

Ce cours est dédié aux étudiants de Master 2, inscrits en sciences du langage. Il regroupe les éléments clés pour qui veut s'initier à un domaine aussi vaste que l'argumentation en discours. A cet effet, il met à leur disposition les moyens heuristiques nécessaires pour s'aventurer sur un terrain qui demeure en jachère en dépit des travaux y sont de plus en plus consacrés.

Les objectifs que poursuit le présent cours concourent vers une conceptualisation aussi exacte que possible de l'argumentation dans le prisme du discours ainsi que la compréhension des enjeux complexes qui lui sont liés dans un monde saturé de discours politique, médiatique, institutionnel, didactique, religieux... Sont alors travaillés aussi bien la théorie que la pratique à travers un corpus varié.

Ceci dit, ce cours nécessite la maîtrise de connaissances préalables pour les étudiants. Il s'agit de connaissances censées avoir été acquises en amont en linguistique générale, pragmatique, énonciation et analyse du discours.

Liste des figures

Figure 1 : schéma de l'argumentation selon S. Toulmin (Doury), (p. 10)

Figure 2 : discours politique, Corax, (p. 21)

Figure 3 : discours judiciaire, Tisias, (p. 25)

Figure 4 : les composants de l'énoncé (P. 45)

Figure 5 : les techniques argumentatives (p. 57)

Liste des tableaux

Tableau 1 : raison vers conclusion (P. 9)

Tableau 2 : les types de raisonnement (P.30)

Tableau 3 : les genres rhétoriques selon Aristote (P.33)

Tableau 4 : logique formelle vs logique informelle (P. 38)

Informations importantes sur l'enseignant

- *Enseignant en charge de la matière : OMARI Ahlam*
- *E-mail : a.omari@univ-blida2.dz.*
- *N° tél : 0699-69-19-73*
- *Heure et lieu de réception : le mardi, de 10 :00-11 :00, dans le bureau 47*

Informations importantes sur la matière enseignée

- *Intitulé du Master : Sciences du langage*
- *Semestre : 3*
- *Intitulé de l'UE : Fondamentale*
- *Intitulé de la matière : L'argumentation dans les discours*
- *Crédits : 05*
- *Coefficient : 02*

Introduction à la matière

L'argumentation est une pratique langagière qui ne date pas d'aujourd'hui. En effet, elle remonte à l'Antiquité grecque, au IV^{ème} siècle avant J.-C où elle devient à la fois un art et une technique. Elle est le résultat de l'évolution de l'humanité qui a peu à peu pris conscience de la force persuasive dont s'investit le discours humain. Cette pratique discursive a alors supplanté les modes de persuasions caractéristiques des premières sociétés orales comme la parole magique, la parole rituelle et les récits mythiques qui remplissaient les fonctions de la raison pratique.

Aujourd'hui, l'argumentation fait penser à des situations, fortement codifiées, de la parole publique : la plaidoirie devant le tribunal, les débats télévisés de l'entre-deux-tours aux élections présidentielles, les allocutions présidentielles... Elle fait aussi référence aux éditoriaux de presse, à la communication publicitaire... Cependant, cette pratique discursive infuse tout autant les échanges quotidiens dans la vie privée, dès lors qu'il s'agit d'échanger à propos d'une question, aussi triviale soit-elle : est-ce qu'on sort aujourd'hui ? La couleur me va ? On assiste au cours de X ?

L'argumentation est donc partout. Elle est présente dans les réunions professionnelles comme dans les bavardages amicaux, dans les spots publicitaires comme dans les discussions familiales. Nous l'utilisons et nous la subissons chaque fois que nous échangeons dans la famille, entre amis, collègues... et lorsqu'elle est maniée avec talent, nous réussissons à influencer les individus et à infléchir leurs visions.

Cours 1 : essai de définition de l'argumentation

Objectifs : l'étudiant sera capable de

- Cerner les différentes conceptualisations de l'argumentation en discours ;
- La distinguer des autres domaines connexes ;
- Saisir la complexité des enjeux de l'argumentation dans le discours

1) Définition (s) de l'argumentation

➤ Les conceptions spontanées de l'argumentation

Le mot argumentation relève du langage courant et désigne, dans l'esprit des locuteurs ordinaires (*lambda*), à la fois une pratique discursive particulière et un champ de recherche assez vaste. Ils entendent par argumentation :

- Une pratique discursive ayant pour but de convaincre et de persuader de la justesse d'une thèse donnée (définition fonctionnelle)
- Une activité de parole ayant une forme particulière de discours ou de pensée au sens d'un raisonnement associant un argument (une raison) à une conclusion.
- Une séquence textuelle qui se décompose en deux composantes, parfois articulées par un mot appelé « mot de liaison » ou « articulateur logique ». Cette opération est le plus souvent associée à des prédicats comme justifier, démontrer, prouver, inférer, déduire...
- Un discours rationnel qui procure les « bonnes » raisons.

Ces différentes conceptions peuvent être ainsi synthétisées :

L'argumentation est un discours qui sert à persuader en proposant de bonnes raisons pour appuyer une conclusion.

Les situations de communications le plus souvent associées à cette pratique sont contraintes par un contexte institutionnel et s'éloignent, *de facto*, des pratiques quotidiennes privées (les échanges informels). Ainsi, l'argumentation rappelle :

- Le discours politique (allocution présidentielle, débat, meeting, etc.)
- Le discours judiciaire (la plaidoirie, le réquisitoire)

- Le discours publicitaire

➤ Les conceptions savantes de l'argumentation

Les travaux académiques qui se réclament de l'argumentation ne semblent point s'accorder sur une définition unanime en raison de leur éclatement disciplinaire. En effet, la réflexion sur ce concept, fortement sollicité dans divers champs disciplinaires, peut s'inscrire dans le cadre d'une théorie sociologique, philosophique, logique, linguistique, psychologique, littéraire... Elle constitue par conséquent un champ de recherche qui peut atteindre un certain degré d'hermétisme, du fait de la diversité de ses approches théoriques et de la complexité de ses mécanismes d'analyse. Ceci dit, la plupart de ces approches partage un certain nombre de questionnements et de catégories d'analyses qui font qu'elles se nourrissent les unes des autres.

De manière générale, l'argumentation est l'une des fonctions complexes du langage, en plus de celle de communiquer, d'informer, de raconter... Nombreuses ont été les conceptions savantes de ce domaine d'étude et que nous déclinons une par une.

- Pour E. Danblon (2004), l'argumentation consiste à déployer une raison afin d'amener l'auditoire à adhérer à une conclusion à laquelle il n'adhère pas au départ. Elle souligne l'importance du lien de ***pertinence*** qui doit s'établir entre la cause et la conclusion pour l'auditoire si l'on veut argumenter efficacement. Ce lien s'appuie sur un ensemble de représentations sociales partagées par les membres de la communauté qui argumente, lesquelles peuvent prendre des formes aussi disparates que les lois, les principes généraux, les préceptes religieux, les coutumes, les vérités proverbiales...

Voici quelques exemples qui illustrent le rapport raison conclusion :

Raison	Conclusion
Il faut mauvais	Restons à la maison
Il ne ment jamais	Il est honnête
Il y a la liberté d'opinion	C'est pays démocratique
Les étudiants sont assidus	Ils peuvent réussir
Qui vole un œuf	Vole un bœuf
Il a commis un génocide volontaire	Il doit être exécuté

Tableau 1 : raison vers conclusion

La conclusion vise à faire changer la vision du monde de l'auditoire ou à provoquer une action chez lui. Ainsi, l'efficacité de la parole humaine est de nature à transformer les représentations de l'autre, le pousser à prendre une décision, à embrasser une religion...

- Pour C. Perelman et L. Olbrecht-Tyteca (Traité de m'argumentation, 1958), l'argumentation renvoie aux

« *Techniques discursives permettant de provoquer ou d'accroître l'adhésion des esprits aux thèses qu'on présente à leur assentiment* ».

Cette définition insiste sur la dimension fonctionnelle de l'argumentation (*elle sert à provoquer ou à accroître l'adhésion*) qui est un phénomène de discours. Par techniques discursives, Perelman entend non pas des règles formelles de démonstration comme le dicte la logique mais des moyens langagiers que le discours met à la disposition du locuteur. Ces techniques peuvent être d'ordre verbal (choix des mots, formulations...), argumentatif (types d'arguments, raisonnement), interactionnel (stratégies d'adaptation).

- Pour S. Toulmin, qui en propose une définition schématique, l'argumentation est un processus ainsi modélisé :

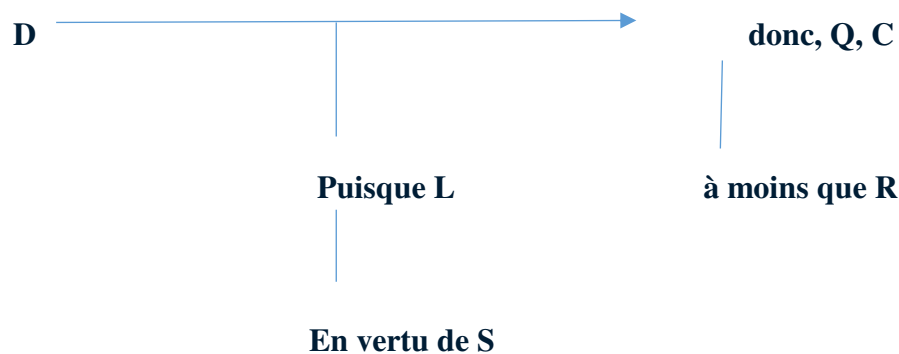


Figure 1 : schéma de l'argumentation selon S. Toulmin (Doury)

D est une donnée (il est né à Alger) qui mène à une conclusion **C** (c'est un citoyen algérien). Cette inférence est adossée à une loi de passage **L** (la naissance sur le sol algérien ouvre le droit à la nationalité) qui est elle-même soutenue par un support **S** (dispositions légales en l'occurrence). Mais cette inférence peut être conditionnée par un quantitatif **Q** (probablement) dû à une restriction potentielle susceptible de bloquer l'inférence de **D** à **C**.

On retrouve cette même modélisation séquentielle chez J. Moeschler qui, en plus, distingue l'argumentation de la démonstration. Contrairement à la démonstration qui est définitive, l'argumentation ne l'est jamais. Elle serait toujours susceptible d'être discutée, voire mise au défi de contre-thèses concurrentes. Il (Moeschler, 1985) note :

« Argumenter revient donc à donner des raisons pour telle ou telle conclusion. Les raisons constituent, lorsqu'elles sont énoncées, autant d'arguments. L'argumentation consiste donc en une relation entre un des arguments et une conclusion [...]. Un argument définit toujours une classe de contre-arguments, comme une conclusion définit une conclusion inverse »

- Pour O. Ducrot, qui en propose une approche sémantique, l'argumentation est ainsi définie :

« L'idée de base est que, dans un enchaînement argumentatif A donc C, le sens de l'argument A contient en lui-même l'indication qu'il doit être complété par la conclusion. Ainsi le sens de A ne peut pas se définir indépendamment du fait que A est vu comme conduisant à C. il n'y a donc pas à proprement parler de passage de A à C, il n'y a pas de justification de C par un énoncé A qui serait compréhensible en lui-même, indépendamment de sa suite « donc C ». par conséquent, il n'y a pas transport de vérité, transport d'acceptabilité, depuis A jusqu'à C, puisque l'enchaînement présente le « donc C » comme déjà inclus dans le premier terme A ».

Pour Ducrot, l'argumentation ne renvoie pas à un mécanisme inférentiel, mais plutôt sémantique dans le sens où la conclusion ne fait que déployer un sens déjà contenu dans l'argument. C'est-à-dire que pour Ducrot la langue est en elle-même argumentative en ce que les mots qui constituent les énoncés déterminent, de par leur sémantisme, les conclusions possibles.

- Frans Van Eemeren et Peter Houtlosser, qui en proposent une approche dite pragma-dialectique, proposent la définition suivante :

« le discours argumentatif est considéré comme un discours destiné à résoudre un conflit d'opinions grâce à l'évaluation de l'acceptabilité des positions en jeu, évaluation qui repose sur des critères dont la validité doit être admise intersubjectivement et dépend

de leur capacité à résoudre un problème déterminé [...]. L'argumentation doit être vue comme un phénomène fonctionnel, exprimable, social et dialectique »

L'argumentation est plus qu'une opération de pensée abstraite. Il s'agit d'une activité de discours relative à l'existence d'un conflit d'opinions, destinée à résoudre un problème à résoudre et implique une évaluation de la validité des positions prises et de leur capacité à contribuer à l'élaboration d'une solution envisageable.

- Pour C. Plantin, qui en propose une approche dialectique, l'argumentation est contrainte par la situation de communication.

« L'argumentation est l'ensemble des activités verbales et sémiotiques produites dans une situation argumentative. Une situation argumentative est une situation discursive organisée par une question argumentative. Une question argumentative est une question à laquelle des locuteurs (les argumentateurs) donnent des réponses contradictoires (sensées, raisonnables mais incompatibles), organisées dans un discours et un contre-discours. Ces réponses expriment les conclusions (points de vue) des argumentateurs sur la question. Les éléments du discours et du contre-discours étayant ces conclusions ont le statut d'argument pour leurs conclusions respectives. Les situations argumentatives connaissent différents degrés et types d'argumentativité, selon les modes de relations établis entre discours et contre-discours, et les paramètres interactionnels et institutionnels cadrant la situation de discours ».

Cette définition met en évidence l'importance de la situation de communication qui détermine (ou non) l'argumentativité du discours.

Elle permet de dégager plusieurs points importants :

- L'argumentation comme activité discursive et sémiotique. Elle ne se limite donc pas au langage verbal (oral ou écrit), mais inclut également des **signes, images, gestes ou dispositifs médiatiques** lors de l'interaction.
- Elle repose sur **un désaccord** structuré autour d'une question
- Elle implique une confrontation entre **discours** et **contre-discours** construits, tous deux cherchant à être plus résistants à la contestation par des preuves raisonnables mais incompatibles (ils ne peuvent pas être acceptés simultanément)
- Elle mobilise **des arguments** au service d'une conclusion

- Le degré d'argumentativité varie en fonction des **paramètres interactionnels** (nombre de participants, possibilité de réponse, interaction directe ou différée) et **institutionnels** (médias, université, école, université, politique, religion...)

2) Les notions connexes de l'argumentation

L'argumentation est souvent associée à l'art de convaincre et de persuader. Or, il est essentiel d'élucider les concepts de conviction et de persuasion qui se situent aux frontières de la stylistique, l'éloquence, la négociation, voire la manipulation. Tous des concepts qu'il importe de clarifier.

L'argumentation se distingue :

1. De la stylistique :

L'argumentation, qui est l'art de persuader et de bien dire, a tendance à se confondre avec la stylistique. Héritière de Charles Bally (stylistique de l'expression *vs* stylistique littéraire) et de Roman Jakobson, celle-ci se définit comme une discipline et une pratique qui étudie les procédés formels du langage dans leur fonction expressive et poétique. Elle renvoie alors à l'étude des éléments constitutifs du style, notamment à travers les figures de style qui enrichissent le discours, créent des rythmes et renforcent l'impact émotionnel et rhétorique. Elles sont :

- Les figures d'analogie : la comparaison, la métaphore, la métonymie, la personnification
- es figures d'insistance : répétition, anaphore, parallélisme, chiasme
- Les figures d'opposition : antithèse, oxymore
- Les figures d'amplification : hyperbole, gradation, euphémisme

Pour l'argumentation, les procédés stylistiques sont des instruments qui ont des effets argumentatifs sur l'auditoire. Ce qui lui importe, ce n'est pas la technicité stylistique mais l'efficacité rhétorique.

2. De l'éloquence :

L'éloquence est l'art de bien parler, un don de la parole. Elle consiste à séduire son auditoire par un vocabulaire bien sélectionné, des phrases bien ciselées et une prononciation bien inspirée rendant le discours mémorable et percutant. C. Victorovitch, dans son livre *Le pouvoir*

rhétorique, la définit ainsi : « *c'est l'art de s'exprimer avec style, grâce et virtuosité* ». Il apparaît, d'ores et déjà, que l'éloquence ne s'inscrit pas du tout dans une quelconque démarche de conviction. Par ailleurs, la rhétorique ne nécessite pas forcément l'éloquence pour la conviction.

Caractéristiques :

- Formules frappantes
- Effets de style et de rythme

3. De la négociation :

L'argumentation et la négociation ont en commun la nécessité de résoudre un désaccord. Mais elles ne doivent pas être confondues en ce que la négociation intègre l'existence d'un rapport de force dans la résolution d'un conflit (intérêts divergents) alors que l'argumentation intègre l'existence d'un consensus.

4. De la manipulation :

Dans le langage courant, l'argumentation serait l'art de pervertir les consciences par les mots. Elle serait donc synonyme de manipulation. Ce qui n'est pas totalement faux, ni totalement vrai. Voyons-y de plus près.

Pour Philippe Breton, dans son livre La parole manipulée, la manipulation est une façon d'« *entrer par effraction dans l'esprit de quelqu'un pour y déposer une opinion ou provoquer un comportement, sans que ce quelqu'un sache qu'il y a eu effraction* ».

En d'autres termes, la manipulation désigne l'ensemble des procédés linguistiques employés en vue d'agir sur les idées d'une personne en altérant ses **facultés critiques** et en entraînant des **biais cognitifs**. « *Manipuler, note P. Breton, vise à paralyser le jugement* » (2000 :79). Ce qui entraîne un enjeu psychologique et éthique essentiel. De ce point de vue, la rhétorique se détache de la manipulation sans pour autant pouvoir se dessaisir totalement de son côté obscur. Il s'agit de tout un arsenal dont s'arme l'orateur pour infléchir les façons de voir de l'autre : appel aux émotions, utilisation de sophisme, exploitation de l'implicite, des paralogismes... ce qui est susceptible de neutraliser les facultés critiques de l'auditoire.

La rhétorique n'est pas en soi la manipulation mais elle peut avoir un effet manipulateur.

Procédé manipulateur fréquent

- **Le sophisme** : en français, les arguments fallacieux sont souvent désignés par le terme « sophismes », et ce en référence aux Sophistes qu'a connu la Grèce antique. Ceux-ci étaient, selon Socrate et ses héritiers, des professeurs qui faisaient commerce de leur sagesse oratoire au détriment de la vérité, c'est-à-dire qu'ils enseignaient l'art de persuader mais sans le moindre égard pour la véracité de leurs discours.

Un sophisme¹ est donc un argument fallacieux : un raisonnement qui présente toutes les apparences de la validité et de la rigueur, mais qui est avancé avec mauvaise foi. Il relève donc de la tromperie intentionnelle. C. Victorovitch (2021 :p.345) précise à ce sujet : « nous envisageons les sophismes au sens le plus restrictif du terme, comme des procédés argumentatifs violant une ou plusieurs règles de la logique ».

Il se base sur :

- la généralisation abusive,
- l'appel au sens commun (doxa),
- l'objection *ad personam*,
- la mise en valeur de procédés stylistiques (figures de style)
- l'appel excessif à l'émotion.

Chercher à convaincre un auditoire en faisant recours à ces procédés sophistiques serait profondément déloyal.

5. La conviction :

Ch. Perelman définit la conviction comme l'entreprise qui consiste à mobiliser un ensemble de moyens discursifs permettant de susciter l'adhésion des individus aux propositions qu'on leur soumet. Ceci dit, il importe de délimiter le périmètre de la conviction par le biais de ces moyens discursifs.

¹ Le sophisme se distingue du paralogisme en ce que le sophisme trompe et le paralogisme se trompe (erreur involontaire du raisonnement)

De son côté, Cicéron estime que la conviction doit remplir trois fonctions essentielles : instruire les auditeurs (docere), se concilier leur bienveillance (delectare) et susciter des émotions (movere). Argumenter, plaire et émouvoir sont donc les voies de la conviction.

6. La persuasion

Les définitions spontanées de l'argumentation présentent la persuasion comme moyen de persuader un auditoire de la justesse d'une thèse ou de l'amener à adopter une ligne d'action. Nous retrouvons cette position même chez Aristote qui définit la rhétorique comme « *la faculté de découvrir spéculativement ce qui, dans chaque cas, peut être propre à persuader* », (La Rhétorique

Les moyens de persuasion selon Aristote sont :

- le *logos* → arguments rationnels
- l'*ethos* → crédibilité de l'orateur
- le *pathos* → émotions mobilisées

Caractéristiques

- centrée sur l'effet produit
- peut mobiliser des moyens non rationnels
- liée à la psychologie sociale

Observer :

- réaction supposée de l'auditoire
- stratégies d'influence
- efficacité apparente

Si la persuasion paraît donc comme le trait définitoire principal de toute argumentation et qu'elle a l'avantage de l'évidence et de la simplicité de la question, elle ne va pas sans poser quelques problèmes liés aux effets de l'argumentation que seule la psychologie sociale serait susceptible d'élucider.

Application

Voici un corpus constitué de discours : politique, publicitaire, médiatique et institutionnel.

Consigne :

Relevez les éléments relevant de :

- La stylistique (figures, effets formels)
- L'éloquence (séduction verbale par les formules frappantes)
- La manipulation (sophismes)
- La conviction et la persuasion (ethos, *pathos* et *logos*)

Le corpus

1. Discours politique :

 Extrait de Barack Obama (Chicago, 4 novembre 2008)

“If there is anyone out there who still doubts that America is a place where all things are possible... tonight **is your answer**.

It's the answer told by lines that stretched around schools and churches in numbers this nation has never seen...

It's the answer spoken by young and old, rich and poor, Democrat and Republican...

Yes, we can.”

Traduction en français

S'il se trouve encore quelqu'un, quelque part, qui doute que l'Amérique soit un endroit où tout est possible... ce soir est sa réponse.

C'est la réponse donnée par ces files d'attente qui se sont étirées autour des écoles et des églises, en nombre jamais vu dans l'histoire de cette nation...

C'est la réponse exprimée par des jeunes et des vieux, des riches et des pauvres, des démocrates et des républicains...

Oui, nous le pouvons. »

2. Discours publicitaire

 Campagne Nike – slogan officiel

“Just Do It.

3. Discours médiatique

 Extrait inspiré de chronique réelle (type éditorial)

Proche du style de Christophe Barbier :

« Les Français le sentent bien : quelque chose ne fonctionne plus.

On leur parle de réformes, mais dans leur quotidien, rien ne change vraiment.

Alors la colère monte, et elle est légitime.

La question maintenant, c'est : que fait-on de cette colère ? »

■ 4. Discours institutionnel

■ Extrait de la déclaration universelle des droits de l'homme

“Article 1

« Tous les êtres humains naissent libres et égaux en dignité et en droits. Ils sont doués de raison et de conscience et doivent agir les uns envers les autres dans un esprit de fraternité »

Remarque

- Le discours d'Barack Obama est un **cas paradigmatique** en analyse du discours
- Le slogan de Nike est un **exemple canonique de persuasion minimale**

Corrigé

1. Discours politique – Barack Obama

- **Stylistique**
Anaphore structurante : « It's the answer... »
→ Procédé classique de structuration discursive (fonction mnésique et argumentative)
- **Éloquence**
Formule brève et frappante qui fonctionne comme un slogan : « Yes we can »
→ Dispositif de mobilisation collective, relevant de la performance oratoire
- **Manipulation**
Aucun procédé manipulateur manifeste au sens strict de Philippe Breton
→ Pas d'altération explicite des capacités critiques ; présence d'une **amplification valorisante**, mais compatible avec la rhétorique politique
- **Conviction / Persuasion**
☞ *pathos*: « yes we can » → slogan qui **scelle le raisonnement et provoque le zèle**.

■ 2. Discours publicitaire – Nike

- **Éloquence**
Formule sloganisée → efficacité mnésique élevée, mais absence de développement discursif
 - **Manipulation**
appel excessif à l'émotion (le zèle) → biais cognitif
→ Peut être analysé comme un **biais cognitif**, sans pour autant constituer une manipulation au sens fort.
 - **Conviction / Persuasion**
Absence de logos → dominance du **pathos motivationnel** qui suscite la confiance et l'enthousiasme chez le consommateur
→ Relève principalement de la **persuasion**, centrée sur l'effet comportemental
-

📺 3. Discours médiatique – type Christophe Barbier

- **Éloquence**
grave et virtuosité (« la vraie question »)
→ ton assertif et engageant, construction d'une posture d'autorité discursive,
 - **Conviction / Persuasion**
activation du pathos (mais dans le quotidien, rien ne change)
→ Cas typique de **persuasion appuyée sur l'effet pathémique produit sur l'auditoire**
-

🏛️ 4. Discours institutionnel

- **Éloquence**
Structure binaire, brève, équilibrée et harmonieuse : « libres et égaux », « en dignité et en droits », « doués de raison et de conscience »
- **Conviction / Persuasion**
logos peu développé (implicite) : naissance libre pour tous implique égalité des droits
Pathos : dignité humaine, fraternité → engagement émotionnel

Ethos institutionnel dominant : autorité institutionnelle de l'ONU / force normative universelle
→ Forme de **persuasion normative**, fondée sur des valeurs partagées

Cours 2 : fondements théoriques de l'argumentation

1- La rhétorique

Objectifs :

L'étudiant sera capable de :

- Comprendre la genèse et les enjeux historiques liés à la naissance de la rhétorique ;
- Explorer la querelle du vraisemblable

1. Un peu d'histoire : naissance de la rhétorique

Dans la Grèce antique, en Sicile, vers 476 avant notre ère, à la suite de la chute des tyrans - notamment les Denys, dirigeants autoritaires et usurpateurs de pouvoir- les citoyens, désireux de récupérer leurs terres spoliées, durent recourir à la parole pour prouver, persuader et démontrer la légitimité de leurs droits lors d'assemblées publiques.

Pour ce, la prise de parole dans le tribunal de la cité² était devenue **un art et un savoir-faire** qui allait faire ou non valoir les droits des citoyens. C'est précisément dans ce contexte que des penseurs et professeurs comme Corax³ ont commencé à enseigner l'art de la rhétorique.

La tâche n'est pas facile car il existe d'autres personnes qui vont réclamer le même bien, avec la même énergie, devant un auditoire qui jugera de la pertinence de l'argumentation.

Un certain sophiste Corax et son disciple Tisias⁴ se mettent alors à enseigner l'art de persuader par le discours. Corax fut un orateur politique, Tisias se spécialisa dans la rhétorique judiciaire. Ainsi avons-nous au début les principaux genres oratoires : le judiciaire et le politique.

C'est à Corax qu'on doit la première formulation de l'argument de vraisemblance, il propose une division ternaire pour le discours politique : *proemium*⁵, *agôn*⁶ (preuves avec

² - A Athènes, les juges étaient choisis parmi le peuple par tirage au sort sans considération de compétence ; de surcroît, plaignants et accusés plaidaient généralement leur cause.

³ Corax est considéré comme le fondateur de la discipline de la rhétorique

⁴ -il rédige le premier manuel d'argumentation judiciaire

⁵ - Préface ou introduction.

⁶ - Lutte dans les jeux publics. 2- compétition dramatique

narration), **épilogue**⁷. A Tisias, on attribue la partition quaternaire plus adaptée au discours judiciaire :

Préambule ⁸(captant la bienveillance et l'attention).

Narration (exposant les faits nécessaires à l'appréhension de l'affaire : exposition, témoignage, indices....).

Preuve (validant ou invalidant l'acte d'accusation).

Conclusion

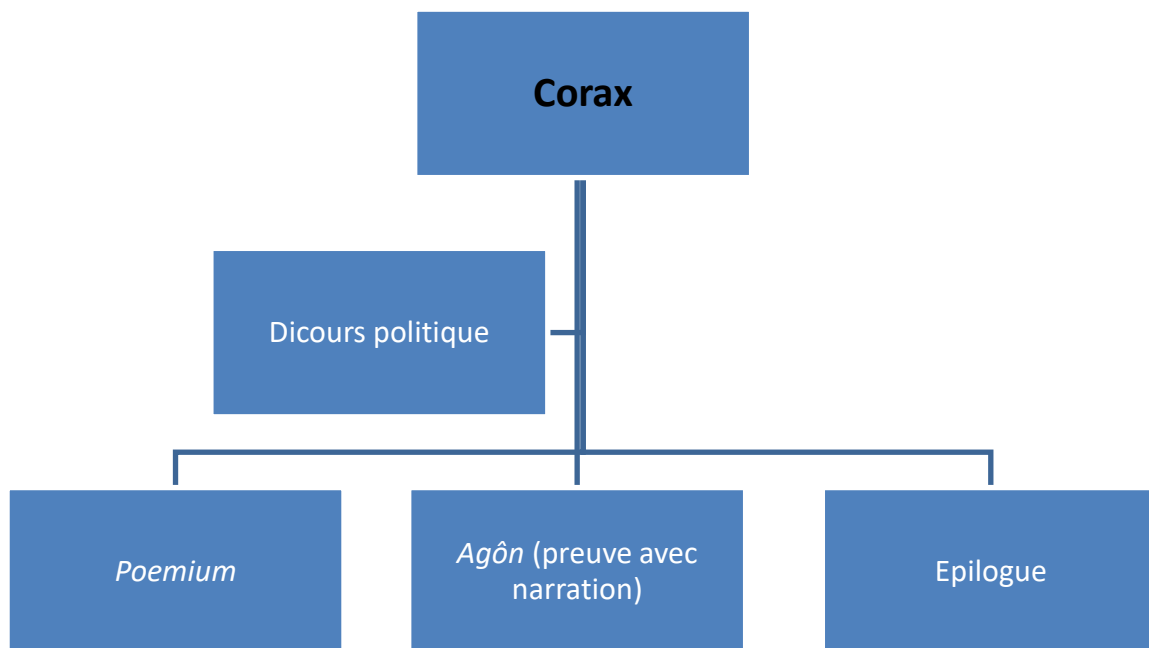


Figure 2 : discours politique (Corax)

Adj : agonistique : surpasser ses prédécesseurs

⁷ - Opposé à prologue : conclusion

⁸ - Le mot désigne particulièrement les premiers paragraphes d'une loi ou autre texte juridique qui exposent des faits historiques ou autres qui se rapportent au sujet en question.

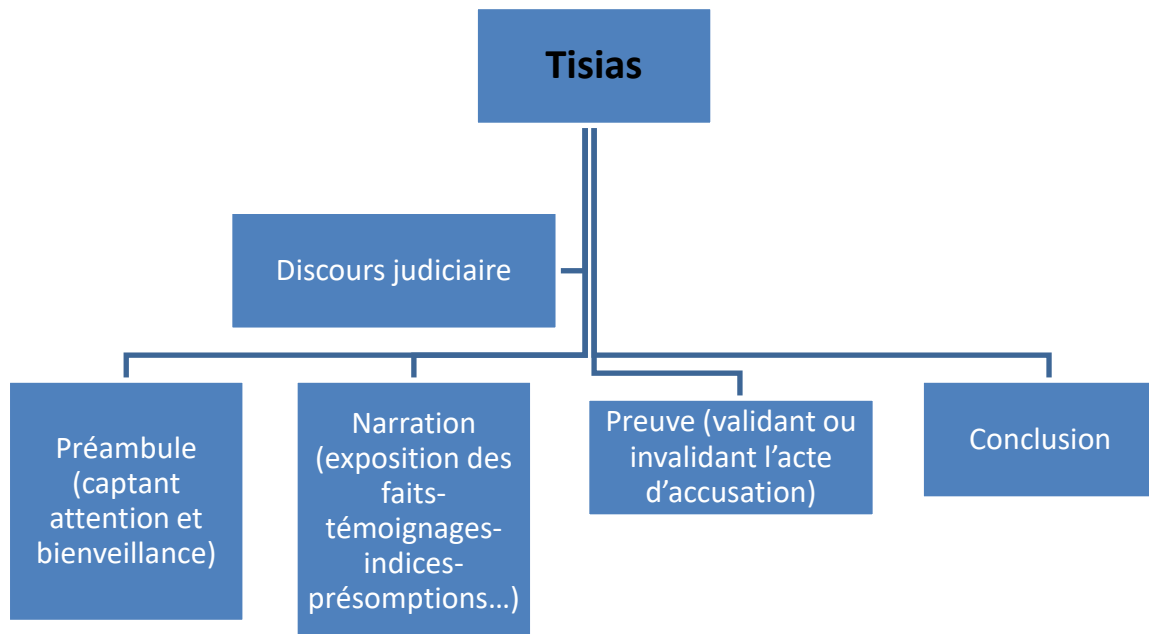


Figure 3 : discours judiciaire (Tisias)

Cette pratique judiciaire revêt un caractère populaire où les procédures formelles se réduisent à des recettes. Il suffit de connaître, deviner les arguments de l'adversaire et connaître les réfutations *ad hoc* (*approprié*). Beaucoup de manuels recensaient les arguments les plus fréquents et donnaient les réfutations correspondantes. D'où l'absence de réflexion systématique et méthodique.

2. La querelle du vraisemblable : Socrate vs Sophistes

Corax et Tisias : outre l'empirisme et le pathos excessif, le philosophe Socrate reproche aux Sophistes d'utiliser le vraisemblable ⁹ à des fins coupables. Selon lui, l'art qu'on enseigne est trompeur¹⁰. C'est le critère de **la vérité** qui doit être recherché. **Le vraisemblable** est discrédité, c'est un mensonge, la rhétorique se trouve donc coupable de cette substitution. Le fondement du procès intenté par Socrate (et Platon, Gorgias, vers 388 avant J. C.) à la rhétorique est fondé sur l'éthique.

⁹ - Semble vrai, probable , possible, envisageable

¹⁰ - A ce titre une anecdote significative : on y voit Corax traîner Tisias devant les tribunaux pour réclamer le paiement de leçons que le disciple refuse d'acquitter, refus de paiement qu'il justifie ainsi : « si les juges lui donnent raison, il ne paiera pas ; s'ils lui donnent tort, il ne paiera pas non plus, car cette condamnation prouvera alors l'inefficacité des leçons de Corax ». A vilain corbeau, vilaine couvée

De la critique de la *Techné* de Corax, on passe à la dénonciation des manipulations fallacieuses des Sophistes¹¹. Les Sophistes s'intéressent également à la psychologie de l'auditoire, qui déterminent les conditions de l'adaptation de l'argumentation (comment susciter l'empathie, comment pressentir le sens commun du public etc.) au style et à l'élocution oratoire (le choix des mots et des figures. C'est à partir des sophistes que l'on prend soin d'organiser les rythmes. Gorgias, un Sophiste, créa le discours épидictique : morceau d'apparat destiné à l'éloge d'un mort, d'une cité, d'un dieu. Les éloges se faisaient avant mais sur le mode de la poésie lyrique. Gorgias créa la prose. Pour lui « tout est apparence ». L'enseignement des Sophistes était fait surtout d'éloquence, il comptait 4 méthodes :

- 1- Les lectures publiques des discours que les élèves reproduisaient de mémoire après.
- 2- Les séances d'improvisation sur n'importe quel thème.
- 3- La critique des poètes comme Homère, Hésiode, etc.
- 4- L'éristique : l'art de la discussion qui comporte :
 - a- La découverte des raisons, pour et contre.
 - b- L'interrogation qui règle pour dominer l'adversaire.
 - c- Les sophismes.
 - d- Les lieux ou topos.

¹¹ Les sophistes étaient des professeurs itinérants d'intellect et de rhétorique en Grèce antique, principalement actifs au Ve siècle av. J.-C.

Cours 3 : L'argumentation : fondements théoriques

II- Lien entre rhétorique et argumentation

Objectifs :

L'étudiant sera capable de :

- Distinguer rhétorique et argumentation ;
- S'imprégner des caractéristiques des deux disciplines

➤ La dichotomie : rhétorique et argumentation

L'argumentation entretient des liens privilégiés avec la rhétorique au point de se confondre même avec elle. Il convient alors d'opérer une distinction entre les deux termes même si certains chercheurs, à l'instar de R. Amossy et de C. Perelman, ont tendance à englober l'argumentation dans la rhétorique.

1) La rhétorique :

La rhétorique est l'appellatif qui permet de désigner une discipline séculaire qui se définit comme l'art de persuader par le discours. Elle s'est développée dans la continuité de la réflexion des Sophistes, au sein de la démocratie athénienne, dans un contexte favorisant la libre expression et la libre réunion entre les citoyens de la cité. Dès son émergence, la rhétorique s'est manifestée comme une activité sociale déterminée par une situation et des enjeux liés au libre exercice de la parole politique.

Ses caractéristiques :

- « elle déploie une réflexion tournée vers **l'efficacité du discours** (et non vers leur critique ou l'évaluation de leur rationalité)
- Elle est indissociable d'**un enseignement**. Elle est prioritairement orientée vers la production du discours, et développe des techniques (c'est en ce sens qu'il faut entendre le substantif « art », souvent utilisé pour définir la rhétorique) guidant l'élaboration d'un discours persuasif.

- Elle est liée à l'existence d'**un enjeu** (à la volonté de peser sur les décisions qui structurent la vie publique). Autrement dit, ce n'est pas une discipline purement spéculative.
- Elle s'incarne de façon privilégiée dans **une parole publique** monologique (discours d'un orateur devant une assemblée)

2) L'argumentation

Meyer voit dans l'argumentation ce qui permet d'affronter une question à partir de l'opposition des réponses qui y sont apportées. Elle est donc comprise indépendamment de l'ancrage grec lié à la rhétorique et reste largement associée à la réhabilitation de la rhétorique dans le cadre de la néo-Rhétorique.

L'argumentation se caractérise par :

- Des fonctionnements discursifs particuliers
- L'existence d'un conflit d'opinions
- La volonté de faire adhérer un auditoire aux thèses défendues

Cours 4 : L'argumentation : fondements théoriques

III- La rhétorique aristotélicienne

Objectifs :

L'étudiant sera capable de :

- *S'imprégner de la pensée grecque quant à l'art de la persuasion ;*
- *Saisir les enjeux de la persuasion chez Aristote ;*
- *Maîtriser les différents genres de discours à visée persuasive selon Aristote*

Pour beaucoup de penseurs, la naissance de la rhétorique en tant que discipline est attribuée au philosophe grec Aristote. Cependant, la réflexion sur les ressorts du langage humain précède Aristote et s'inscrit dans une tradition plus ancienne, notamment chez les Sophistes, qui analysaient déjà les mécanismes de persuasion et de communication dans la cité. L'idée de départ est que, par son discours, qui vise à emporter l'adhésion d'un auditoire, l'homme exerce une influence et agit sur la réalité.

1) Aux origines de la rhétorique : les penseurs influents

➤ Les Sophistes :

La pensée rhétorique trouve ses origines en Grèce antique, au V^{ème} siècle avant J.-C, lorsque le langage humain devient objet de curiosité et de réflexion. Qu'est-ce qu'un argument ? Qu'est-ce-qu' une justification ? Qu'est-ce qu'une décision ? Les Sophistes, penseurs de la rhétorique naissante, étaient donc les premiers à s'intéresser à ces questions qui étaient nées du fait de la naissance de la démocratie. Ainsi, se mettaient-ils à enseigner aux citoyens les outils efficaces leur permettant de défendre leurs positions, lors des débats politiques. Toute décision politique devait donc faire l'objet de débats argumentés préalables.

Platon les condamne dans son œuvre Le Gorgias où il met en scène un dialogue entre Socrate aux prises avec les Sophistes. Pour lui, il s'agit de l'art de la manipulation par la parole.

Protagoras :

Considéré comme l'initiateur de la Première Sophistique, Protagoras considère que la réalité dépend de l'interprétation humaine. Son aphorisme le plus célèbre illustre cette lecture relativiste :

« l'homme est la mesure de toute chose, des choses qui sont, qu'elles sont, des choses qui ne sont pas, qu'elles ne sont pas », c'est-à-dire que pour lui, la réalité dépend de l'homme

Gorgias :

La vision de la persuasion chez Gorgias soulève le rapport de la question aux émotions.

Pour lui, les images poétiques et les figures rhétoriques sont des moyens rhétoriques efficaces car elles touchent l'âme et suscitent l'émotion de l'auditoire. Ainsi, celui-ci ressemble à une entité passive qui reçoit l'effet d'un discours qui envoute. Le discours est donc associé à un *pharmakon*, terme qui signifie remède et poison. Ce qui revient à signifier que la persuasion revêt deux dimensions disparates : elle est à la fois utile et maléfique.

➤ Les adversaires : Platon vs Descartes

Pour Platon, la rhétorique s'oppose à une discipline bien plus honorable : la philosophie. La recherche de la Vérité constitue son objet « noble ». Or, celle de la Victoire, fût-ce au détriment de la Vérité, est celui de la rhétorique. C. Victorovitch, dans *Le pouvoir rhétorique. Apprendre à convaincre et décrypter les discours* (2021 :28), explique la comparaison établie par Platon entre les deux disciplines :

« Platon part du principe qu'il existe une Vérité, et que celle-ci est accessible aux êtres humains. En y consacrant tous leurs efforts, les individus peuvent tendre vers la découverte du Bien, du Beau et du Juste. Ils ont pour cela, à leur disposition, un outil remarquable : le dialogue. [...] Tel serait l'objet, noble, de la philosophie.

Au contraire, Platon se méfie des discours d'assemblée où les auditeurs assistent, passifs et silencieux, à l'affrontement entre quelques individus. Dans un tel débat, les orateurs ne dialoguent pas : ils s'affrontent. Pourfendent leurs adversaires. Ridiculisent leurs contradicteurs. Et récoltent le triomphe. [...]. Tel serait l'objet, vil, de la rhétorique »

La rhétorique serait ainsi pour Platon un savoir-faire mensonger, indifférent à la Vérité.

Deux millénaires plus tard, René Descartes¹² rejoint Platon dans la quête de la Vérité, non par le dialogue, mais par la démarche scientifique.

Pour lui, les sciences humaines, dont la philosophie, doivent se plier aux mêmes lois que les sciences exactes. La pensée dite rationnelle, alors en triomphe, estime que les jugements doivent suivre un raisonnement rigoureux, dans lequel l'enchaînement logique est de rigueur. Cette démarche est celle de la démonstration

La démonstration se définit par opposition à la discussion. Elle est donc indiscutable en ce qu'elle aboutit à des conclusions *nécessaires*, sauf erreur de raisonnement. C'est ainsi que Descartes envisage la bonne manière de raisonner au quotidien. Ce qui le conduit à se détourner l'argumentation qui, selon lui, aboutit à des conclusions non nécessaires.

Descartes et Platon ont tous les deux rejeté la rhétorique et l'ont placés en dehors du champ de la connaissance.

➤ **Le défenseur : Aristote :**

Dans la cité antique, à Athènes (IV^{ème} siècle av. J. C.), les citoyens participaient à la vie politique. La pratique de la parole publique, lors d'assemblée, permettait alors le bon fonctionnement de la démocratie. C'est alors dans ce contexte qu'Aristote achève la rédaction d'un ouvrage fondamental dédié la rhétorique qu'il définit comme : « *la faculté de découvrir spéculativement ce qui, dans chaque cas, peut être propre à persuader* » (Doury, Argumentation. Analyser textes et discours, 2021)

Dans Rhétorique¹³ (329-323 av. J.C.), il construit sa propre théorie de l'art oratoire en se basant, non sur la quête du Vrai, mais sur celle du Vraisemblable. Selon lui, les humains peuvent procéder à des raisonnements persuasifs sans s'astreindre aux exigences rigoureuses de la démonstration.

Il y étudie donc les moyens discursifs qui permettent d'élaborer un raisonnement solide et un discours persuasif. Aristote distingue ainsi les preuves dites extra-techniques- les témoignages, les aveux, les écrits... qui dépassent l'art oratoire ou le précèdent- des preuves dites techniques.

2) L'appareil rhétorique

¹² René Descartes (1596- 1650) est un mathématicien, féru de physique et de sciences naturelles.

¹³ Rhétorique constitue la première réflexion théorique sur la rhétorique en tant qu'art de la persuasion. Elle aura un impact décisif jusqu'à la période romaine, notamment à travers les œuvres de Cicéron (De oratoire) et Quintilien (les institutions oratoires). Toutefois, la rhétorique connaîtra son déclin dès l'^{er} siècle après J. C.

La rhétorique s'est imposée comme l'une des approches majeures visant à systématiser la réflexion sur le langage. Elle identifie ainsi cinq parties, trois types de preuves et trois genres discursifs.

➤ **Les cinq parties de la rhétorique** : ce sont les étapes à suivre dans la construction d'un discours persuasif

- **L'invention** (*inventio*) : correspond à l'étape cognitive au cours de laquelle on explore le sujet en discussion afin de faire émerger et d'organiser les idées et connaissances pertinentes pour le débat.
- **La disposition** (*dispositio*) : renvoie à la structuration du discours : il s'agit du moment où l'on choisit un plan et un agencement spécifiques. Dans un plan rhétorique classique, on retrouve successivement l'**exorde** (destiné à capter l'attention et la bienveillance de l'auditoire), la **narration** (qui expose les faits), la **confirmation** (où l'orateur établit la preuve de sa thèse et réfute celle de l'adversaire), et enfin la **péroration** (au cours de laquelle il résume son discours et cherche à émouvoir l'auditoire).
- **L'élocution** (*élocutio*) : correspond à « l'incarnation langagière » des arguments et des idées élaborés lors de l'invention et de la disposition. C'est l'étape où l'on **met en mots** le discours en mobilisant des procédés stylistiques, tels que figures et tropes.
- **L'action** (*actio*) : correspond au passage à l'acte, c'est-à-dire à l'élocution au sens moderne du terme. Elle prend en compte les aspects matériels de l'énonciation, tels que la prononciation, l'intonation et la gestuelle, afin de renforcer l'impact de l'argumentation sur l'auditoire.
- **La mémoire** : est l'étape qui concerne la mémorisation du discours. Elle est cruciale pour la préparation à la production d'un discours argumenté dans de nombreuses circonstances.

➤ **Les preuves oratoires** :

Elles relèvent de la technique rhétorique en ce sens qu'elles sont administrées par les moyens du discours. Il s'agit de la tripartition suivante :

- **L'ethos** : (généralement traduit par caractère) est une preuve liée à l'image que se donne l'orateur de lui-même à travers son discours. Il s'agit d'une image censée inspirer la confiance.

Aristote, dans sa Rhétorique, pose les bases de la preuve éthique de la manière suivante :

« on persuade par le caractère, quand le discours est de nature à rendre l'orateur digne de foi, car les honnêtes gens nous inspirent confiance plus grande et plus prompte sur toutes les questions en général, et confiance entière sur celles qui ne comportent point de certitude, et laissent une place au doute. Mais il faut que cette confiance soit l'effet du discours, non d'une prévention sur le caractère de l'orateur »

L'*ethos* est, selon Aristote, composé de trois qualités essentielles que l'orateur doit suggérer par sa façon de s'exprimer : la prudence (*phronesis*), la vertu (*arete*) et la bienveillance (*eunoia*). Les chercheurs actuels ont proposé des traductions plus actuelles : sensé, sincère, sympathique/ honnête, bien disposé, compétent. Le père Lamy précise encore à ce sujet :

« il est important que les auditeurs aient de l'estime pour celui qu'ils écoutent, et qu'il passe dans leur esprit pour une personne sage. Un orateur doit donner des témoignages d'amitié à ceux qu'il veut persuader, et faire paraître que c'est un zèle sincère de leur intérêt qui le fait parler. La modestie lui est nécessaire, la fierté et l'orgueil étant d'invincibles obstacles à la persuasion. Ainsi, il faut qu'on remarque ces quatre qualités dans la personne d'un orateur ; de la probité, de la prudence, de la bienveillance et de la modestie »

- **Le *pathos*** : (la preuve pathétique) est une preuve qui doit susciter chez l'auditoire un état émotionnel particulier afin de penser de manière conforme à l'objectif que s'est fixé l'orateur.

Il cherche alors à mettre l'auditoire dans des dispositions émotionnelles qui le rendent plus réceptif à la thèse défendue et plus apte à l'action car l'on sait, depuis Aristote, que l'émotion est le ressort de l'action.

- **Le *logos*** : est une preuve qui consiste en la mise en œuvre du raisonnement dans le discours. Les deux grands schèmes de raisonnement pour Aristote sont l'enthymème et l'exemple qui trouvent chacun leur analogue dans le domaine de la dialectique.

Le tableau ci-dessous illustre cette analogie

Dialectique	Rhétorique
Syllogisme	Enthymème
Induction	Exemple

Tableau 2 : les types de raisonnement (Danblon, 2004, p. 35)

L'enthymème et l'exemple sont deux constructions logico-discursives.

- ✓ L'enthymème, dans son acception grecque, réfère à la fois au raisonnement et à **la déduction**. Il s'agit donc du type de raisonnement déductif, tout comme le syllogisme.

Un raisonnement déductif consiste à mettre en relation des propositions anciennes, dites prémisses, pour aboutir à une proposition nouvelle, la conclusion. Cependant, au quotidien, il est très rare que l'on utilise des syllogismes au sens complet. Dans la plupart de nos raisonnements, l'une des prémisses peut ne pas être exprimée. C'est l'enthymème.

Quintilien le présente comme un syllogisme¹⁴ lacunaire (tronqué de l'une des prémisses, le plus souvent une vérité acceptée de tous ou un lieu commun), c'est-à-dire un syllogisme dont l'un des éléments est informulé et que l'auditeur peut suppléer.

Exemple 1

- *Alors, tu ne viens pas aux soirées ?*
- *Non, en ce moment, j'ai du travail*
- *Justement, viens, ça te détendra*

Ce dialogue contient deux enthymèmes :

D'une part, « je travaille mal quand je me couche tard (il faut que je dorme pour que je puisse bien travailler), or ces soirées finissent tard. Et, en ce moment, j'ai du travail donc je ne viens plus aux soirées »

D'autre part : « on travaille mieux quand on est détendu. Or, ces soirées permettent de se détendre. Et justement, tu as du travail. Donc, tu devrais venir aux soirées ».

Dans ces deux enthymèmes, il est inutile de reconstruire toute la chaîne logique . L'énoncé de l'une des prémisses suffit pour comprendre tout le raisonnement.

Exemple 2

« Soyez résolu à ne plus servir, et vous voilà libres. », Discours de la servitude volontaire, E. De la Boétie, (1548)

¹⁴ La forme syllogistique classique est celle qui contient deux prémisses, une majeure et l'autre mineure, et une conclusion. L'exemple le plus connu est :

Tous les hommes sont mortels (la majeure)

Socrate est un homme (la mineure)

Socrate est donc mortel (la conclusion)

Ou

La fièvre est un signe de maladie (la majeure)

Jacques a de la fièvre (la mineure)

Il est donc malade (conclusion)

Prémisse non exprimée : la servitude de tout peuple repose sur le consentement

Prémisse exprimée : vous pouvez décider de ne plus servir ou obéir

Conclusion : vous pouvez devenir libres

- ✓ **L'exemple :** (ou l'analogie) il représente le type de raisonnement inductif qui consiste à bâtir des conclusions générales à partir d'observations particulières. Ce raisonnement part donc de faits, en étudie la régularité, prend en ligne de compte les probabilités et en dégage une loi. Le problème qui peut se poser est : dans quelle mesure la montée en généralité sera solide et fondée ?

Aristote distingue entre l'exemple réel, puisé dans le passé, et l'exemple fictif, inventé par l'orateur pour les besoins de l'argumentation. Dans cette logique, l'exemple fait office de loi induite de cas particuliers.

Exemples : discours de la servitude volontaire, E. de la Boétie, (1548)

« Comme la cité d'Athènes le fut à la domination des trente tyrans »

Cet exemple est historique (réel). Il sert à appuyer la thèse selon laquelle la contrainte se distingue de la servitude volontaire. Il montre un cas de servitude imposée par la force

« le peuple de Syracuse [...] élut Denys [...] puis roi, et de roi tyran »

Cet exemple est aussi historique et réel. Il sert à montrer comment un peuple fabrique lui-même son tyran et que la servitude peut naître du consentement.

➤ **Les genres de discours en rhétorique aristotélicienne**

Aristote, s'interrogeant sur la possibilité pour le citoyen athénien d'intervenir dans la vie publique par une prise de parole percutante, a distingué trois types de circonstances lui permettant d'exprimer ses positions. Il a donc associé ces circonstances à des objets de parole particuliers, des visées spécifiques et des procédés rhétoriques judicieux.

Il a, ainsi, établi une répartition tripartite des discours.

- **Le genre délibératif** (politique) : concerne les discours prononcés dans une assemblée qui doit décider dans l'intérêt de la cité. Les questions abordées concernent : les revenus,

la guerre et la paix, la protection du territoire, l'importation et l'exportation et, enfin, la législation. Dans ce cadre, l'orateur conseille et l'auditoire décide.

Le temps qu'Aristote lui associe est le futur et l'argument qui lui convient est l'exemple sur les événements récents de la cité.

- **Le genre judiciaire** : concerne les discours prononcés devant le tribunal pour établir les faits. Dans ce cadre, l'orateur accuse ou défend et l'auditoire juge. Le type de raisonnement qu'Aristote lui associe est le raisonnement enthymématique pour savoir la légalité ou non du cas discuté.

- **Le genre épидictique** : concerne les discours prononcés lors de circonstances particulières susceptibles de renforcer les valeurs auxquelles adhèrent les membres d'une communauté donnée. Aristote distingue les discours d'**éloge** et ceux de **blâme** à l'issue desquels l'auditoire doit juger de la beauté ou de la laideur de l'objet du discours.

La particularité de ce discours relève de sa dimension esthétique. C'est pourquoi, Aristote lui attribue l'argument de l'amplification qui permet à l'orateur d'amplifier les vertus et/ ou les vices. les figures de rhétorique participant de cet effet sont :

Discours	Action de l'auditoire	Action de l'orateur	Objectifs	Arguments	Temps
Judiciaire	Juger	Accuser/ défendre	Juste / injuste	Enthymème	Passé
Délibératif	Décider	Conseiller/ déconseiller	Utile/ nuisible	Exemple	Futur
Epidictique	Evaluer	Louer / blâmer	Noble/ vil/ Beau/ laid	Amplification	Présent

Tableau 3 : les genres rhétoriques selon Aristote (Danblon, 2004, p. 37)

Application

Ecoutez attentivement l'allocution de l'ex-président de la république algérienne : « *Algérie Premier Discours de Abdelaziz Bouteflika en Kabylie* », <https://www.youtube.com/watch?v=QnNCMW0YfOA&list=PPSV>.

Consigne :

Analysez-la conformément aux points suivants, tout en relevant des expressions illustratives. (Les expressions doivent être relevées fidèlement à partir de la vidéo et accompagnées de leur minutage).



Algerie Premier Discours de Abdelaziz Bouteflika en Kabylie

- 1- Identifier la thèse principale de l'orateur, en contextualisant l'allocution présidentielle sus-citée.
- 2- Analyser l'*ethos* :
 - Quelles qualités évoque-t-il ? quelle image donne-t-il de lui ?
 - Quels procédés utilise-t-il pour inspirer confiance ?
 - S'appuie-t-il sur des valeurs ? Lesquelles ?
- 3- Analyser le *logos* (dimension rationnelle)
 - Quels types d'arguments sont utilisés ?
 - Quels types de raisonnements ? par enthymème ? par l'exemple ?

4- Analyser le *pathos* (dimension émotionnelle)

- Quelles émotions le discours cherche-t-il à susciter ?
- Par quels procédés ? (vocabulaire affectif, images, évocation de situations sensibles)

Corrigé

1- Le discours s'inscrit dans un contexte de tensions en Kabylie (décennie noire), nécessitant une prise de parole politique visant l'apaisement.
L'auditoire est à la fois **local** (population kabyle) et **national** (ensemble des Algériens).

Thèse : **il est important, voire urgent, de rétablir le dialogue et préserver l'unité nationale.**

2- L'*ethos* construit par Abdelaziz Bouteflika repose sur plusieurs **qualités** discursivement suggérées :

◆ Qualités mises en avant

- **Responsabilité** : il parle en tant que chef de l'État garant de la stabilité.
- **Combat** : il parle en tant que combattant aguerri ayant besoin du soutien de ses concitoyens
على الأقل في بلاد القبائل ما يخليؤنيش وحدي مع السبع à la minute 1 : 34, /je fais la même promesse que Voltaire ++ je me battraï jusqu'à mon dernier souffle + pour que votre voix soit entendue/ (7 :30)
- **Vigilance, responsabilité et souci** : liés à sa fonction présidentielle. هاني نقول الحريقة فالدار à la minute 1 : 05,
- **Proximité avec le peuple** : volonté affichée d'écoute et de compréhension. طفي الحريقة يا بني à la minute 1 :11
- **Culture** : positions faisant référence à des figures emblématiques de la culture française
voltaire قولو monsieur + je ne suis d'accord avec vous ni sur l'essentiel ni sur l'accessoire ++ par contre + je me battraï jusqu'à mon dernier souffle + pour que votre voix soit entendue/ (5 :30)

◆ Procédés

- usage du « **je** » → engagement personnel ;

- usage du « **nous** » endogroupal → proximité avec son peuple
- ton mesuré et solennel → sérieux et crédibilité ;
- référence implicite à des **valeurs collectives** (la diversité, la fraternité, la liberté) à l'aide d'expressions comme / الحل يا أخي العزيز / , / في الجزائر فيه واحد طويل و واحد قصير / , / على أساس إذا أنا بغيت ندير كرافات (3 :12) , / كيفي و واحد ما كنشوفوهش و واحد سمين ، هادي هي الجزائر (3 :45) ما يهمهمش ، ما يتدخلش فسوق نتاعي

Cela concourt vers la construction d'une **une image de dirigeant à la fois légitime, responsable, soucieux et rassembleur.**

3- Le *logos* est présent mais relativement modéré, au service d'un discours davantage orienté vers l'*ethos* et le *pathos*. Ceci dit, nous retrouvons :

- L'exemple : / la laïcité n'est pas une idéologie pour ce pays ++ ils ne l'accepteraient pas ++ ça ne marcherait pas + ça n'a pas marché en Turquie ça ne peut pas marcher + en Algérie c'est clair/ (4 :01)
- L'enthymème : / الدين لله والوطن للجميع / (4 :15). Ici, le président utilise les prémisses :
→ Prémisses majeure (explicite) : la religion est de l'ordre divin et non politique
→ Prémisses mineure (explicite) : les islamistes n'ont pas le droit de gérer le pays au nom de l'Islam.
→ Conclusion : l'Algérie, la nation, appartient aux Algériens croyants et aux non croyants, aux musulmans et aux non musulmans

4- Analyse du *pathos*. Les émotions suscitées :

- La compassion : /il faut savoir que nous sommes dans une crise nationale ++ que cette crise nationale est multidimensionnelle/
- L'espoir : / لا بد من يجي يوم لا بد من يجي يوم / (3 :06)
- La fierté : / والجواز الأخضر يبقاو يغاردفولو + يغاردفولو / (5 :02)

Cours 5 : L'argumentation : fondements théoriques

IV- La logique

Objectifs :

L'étudiant sera capable de :

- *Saisir la distinction entre logique formelle et informelle ;*
- *S'imprégner des principes de la logique naturelle de Grize*

La logique constitue l'un des fondements essentiels des théories modernes de l'argumentation. Où se situent donc les frontières de l'argumentation avec l'un des domaines qui lui est proche ?

1) La logique formelle vs la logique informelle

Les théories modernes de l'argumentation, à l'instar de la nouvelle rhétorique fondée par C. Perelman et Olbrecht-Lucie Tyteca (Traité de l'argumentation, la nouvelle rhétorique, 1958), s'inscrivent toutes dans le champ général de la philosophie. Elles proposent toutefois une alternative à la logique formelle propre au langage logico-mathématique, en mettant en avant une conception différente du raisonnement argumentatif. Celui-ci ne repose pas sur opérations cognitives propres à la logique formelle, mais sur des processus de raisonnement liés au langage, à l'interprétation et aux situations concrètes de communication.

Il s'agit donc de la logique informelle qui a pris naissance en Amérique du nord, dès les années 1970. Elle s'occupe de l'étude du raisonnement humain tel qu'il se déploie dans les situations quotidiennes et se propose d'apporter les outils heuristiques nécessaires à l'évaluation des processus argumentatifs. R. Amossy, dans son livre *L'argumentation dans le discours* (2016) précise à propos de cette branche de la logique : « *il s'agit d'une discipline philosophique centrée sur la construction du raisonnement valide en dehors des cadres de la logique formelle* ».

	La logique formelle	La logique informelle
Objet d'étude	Raisonnement abstrait (mathématique, syllogistique, dialectique)	Raisonnement discursif concret
Domaine	La logique de la démonstration (correcte ou incorrecte)	La logique de l'argumentation (persuasive ou non)
But principal	Montrer une vérité	Montrer le caractère raisonnable et acceptable d'une décision
Principes méthodologiques	- L'usage d'une langue artificielle - Le formalisme - L'objectivisme (elle s'occupe que de propriétés objectives indépendantes de l'attitude de l'homme : axiomes de systèmes, vérité, fausseté, probabilité, nécessité, etc.)	- L'usage d'une langue naturelle - Le subjectivisme

Tableau 4 : *logique formelle vs logique informelle*

➤ Un objet d'étude : les paralogismes

Concrètement, la logique informelle s'intéresse à définir les critères de validité d'un raisonnement au-delà des contraintes liées à la logique formelle. Pour ainsi faire, elle se pose les questions : Qu'est-ce qu'un argument ? Quels sont les critères de sa validité ? Quels sont les critères de son invalidité ? Qu'est-ce qu'un argument invalide et fallacieux (paralogisme) ?

Ces questions ont favorisé une expansion considérable à l'étude du raisonnement fallacieux à travers la question **des paralogismes** (C. L. Hamblin, *Fallacie* en 1970/ Woods et Walton (1982, 1989).

R. Amossy (2016 :P.170-171) précise : « *la logique informelle insiste sur le fait que le paralogisme est un argument logiquement défectueux qui se donne pour valide, c'est-à-dire qui paraît valide dans la communication et possède de ce fait un pouvoir de persuasion* »

On peut le regrouper selon ces catégories :

- **L'équivoque** : paralogisme d'origine langagière car il repose sur une ambiguïté des termes convoqués. Exemple : « le pouvoir tend à corrompre. Le savoir est un pouvoir, donc le savoir tend à corrompre ». L'erreur logique provient de l'équivoque qui flotte sur el mot pouvoir dans les deux prémisses. Le pouvoir (1) signifie capacité à commander et contrôler les autres, (2) signifie capacité à contrôler les choses.
- **Le cercle vicieux** (*begging the question*) : un raisonnement circulaire qui consiste à poser la conclusion comme prémisses. L'argument tourne en rond sans apporter une véritable solution. On ne sort jamais du raisonnement initial, ce qui le rend logiquement faible.

Il est ainsi modélisé : **A est vrai parce que A.**

Ainsi en est-il de l'argument suivant : Dieu existe parce que la Bible l'affirme et la Bible doit être crue parce qu'elle est la parole de Dieu.

- **La fausse dichotomie** : paralogisme qui consiste à présenter une situation comme s'il n'existait que deux options exclusives, alors qu'en réalité d'autres options existent.
Exemple : il faut hausser les impôts ou les diminuer.
- **La non-pertinence** (le paralogisme dit du *hareng rouge*) :un paralogisme qui consiste à distraire l'autre du point discuté, en introduisant un argument ou une information qui détourne son attention
- **L'homme de paille** : consiste à attaquer l'autre sur un argument que l'on a détourné ou même mal compris.
- **La division** : consiste à attribuer aux parties d'un tout les caractéristiques de ce tout, alors que cela n'est pas forcément valable. On suppose à tort que ce qui est vrai pour l'ensemble est vrai pour chaque élément individuel. **Exemples** : cette université est excellente, donc tous ses étudiants sont excellents/ cette institution est corrompue, donc tous ceux qui y travaillent sont corrompus. »
- **La généralisation abusive** : elle consiste à tirer **une** conclusion générale à partir d'un nombre insuffisant de cas ou d'exemples.
- **La fausse causalité** (*post hoc ergo propter hoc*)
- **Tous les paralogismes en ad** : comprenant l'argument *ad hominem* (attaque contre la personne au lieu *ad rem*, contre la chose dont il est question), *ad verecundiam*

(*argument d'autorité*), ***ad ignorantium*** (quand on prétend qu'une chose est vraie car il n'a pas été démontré qu'elle est fausse,) ***ad populum*** (appel à la foule), ***ad baculum*** (appel à la menace)...

2) La logique naturelle de J.-B. Grize (1960) :

Au Centre de recherches sémiologiques de l'université de Neuchâtel, Jean Blaise Grize consacre ses travaux à l'étude des opérations dites logico-discursives mises en œuvre lors de l'argumentation. C'est-à-dire que la réflexion se cristallise autour de la manière dont les opérations de pensées s'articulent sur celles du discours lors de situations de communications particulières.

Il appelle ce domaine d'étude la logique naturelle qu'il oppose à la logique formelle. R. Amossy explique à ce sujet : *« la logique naturelle se propose, à partir de cette conception du raisonnement en situation, de mettre à jour des opérations logico-discursives qui portent sur le repérage des classes d'objets, sur les extensions qui viennent les enrichir, sur les prédicats qui les déterminent et sur leur organisation raisonnée. C'est donc sur des opérations cognitives qu'elle met l'accent. »*

Contrairement à la logique formelle qui s'intéresse à des raisonnements abstraits et décontextualisés, la logique naturelle analyse le raisonnement de l'homme à travers le langage. Grize identifie plusieurs types d'opérations fondamentales qui sous-tendent aussi bien le raisonnement que le langage :

- D'abord, les locuteurs procèdent à un **repérage des classes d'objets**, en regroupant des éléments sous des catégories (par exemple : « les citoyens », « les étudiants », « les médias »).
- Ensuite, ces classes peuvent être **enrichies par des extensions**, qui consistent à les préciser ou à les élargir en ajoutant de nouvelles informations.
- Les locuteurs attribuent également des **prédicats**, c'est-à-dire des propriétés ou des caractéristiques, aux objets ou aux classes qu'ils construisent dans le discours.
- Enfin, ces différents éléments sont **organisés de manière raisonnée**, afin de produire un enchaînement cohérent d'idées et d'arguments.

Application :

Voici le réquisitoire du procureur contre Meursault dans *L'Étranger* de Camus. Il ne se limite pas à exposer les faits : il cherche à juger moralement le personnage et à convaincre le jury de sa culpabilité. Relevez l'erreur de raisonnement, puis expliquez-la.

Et voilà, messieurs, a dit l'avocat général. J'ai retracé devant vous le fil des événements qui a conduit cet homme à tuer en pleine connaissance de cause. J'insiste là-dessus, a-t-il dit. Car il ne s'agit pas d'un assassinat ordinaire, d'un acte irréfléchi que vous pourriez estimer atténué par les circonstances. Cet homme, messieurs, cet homme est **intelligent**. Vous l'avez entendu, n'est-ce pas ? Il sait répondre. Il connaît la valeur des mots. Et l'on ne peut pas dire qu'il a agi sans se rendre compte de ce qu'il faisait. Moi j'écoutais et j'entendais qu'on me jugeait intelligent. Mais je ne comprenais pas bien comment les qualités d'un homme ordinaire pouvaient devenir des charges écrasantes contre un coupable. Du moins, c'était ce qui me frappait et je n'ai plus écouté le procureur ... (1962 : 1194).

Corrigé : tiré de R. Amossy (2016 :174-175)

Le paralogisme en question est **l'équivoque**.

La déduction porte ici sur les conséquences à tirer de la constatation que l'inculpé est intelligent. Le raisonnement du procureur sidère Meursault, qui ne comprend pas comment d'une qualité reconnue qui mène à louer un individu en temps ordinaire, on peut tirer une preuve de culpabilité contre un accusé. Il est tellement frappé par ce processus de déduction qu'il en oublie d'écouter la suite du discours. Il en oublie aussi d'examiner la structure de l'argument qui conduit à une conclusion inverse de celle qu'il croyait devoir découler des prémisses. Cependant, la mise en scène de la parole du procureur dans le discours direct permet au lecteur de saisir le raisonnement fallacieux qui s'y déploie à la faveur d'une équivoque. En effet, le qualificatif d'« intelligent » est une fois défini comme possédant la maîtrise du langage (connaissant la valeur des mots et capable d'en user), et une fois, au gré d'un glissement insidieux, comme ayant la maîtrise de ses actes et comportements, maîtrise impliquée par la conscience et la claire compréhension de ceux-ci (un homme intelligent est quelqu'un qui se rend compte de ce qu'il fait). Comment peut-on assimiler le fait de savoir répondre et le fait de savoir ce qu'on fait ? De comprendre ce qu'on fait et d'avoir une entière maîtrise de soi de façon à ne pas commettre « des actes irréfléchis » ? L'équivoque mène à la conclusion que

Meursault a « tué en pleine connaissance de cause » et laisse entendre qu'il l'a fait avec préméditation.

Si le réquisitoire s'autorise un saut aussi périlleux, c'est qu'il s'adresse à un auditoire formé par des jurés, c'est-à-dire des citoyens ordinaires, et non pas un juge professionnel. Il s'adresse à eux directement, les interpellant à deux reprises (« Messieurs »), et les prenant à parti. Sa tactique consiste à leur donner l'impression que toute personne dotée du don d'observation et d'analyse ne peut arriver qu'à une seule et même conclusion. Avoir entendu Meursault (« vous l'avez entendu ? N'est-ce pas ? »), c'est inévitablement remarquer qu'« il sait répondre » et « connaît la valeur des mots ». Le juré qui remettrait en cause ces constatations ne pourrait que faire douter de sa perspicacité. C'est donc l'image que le discours construit de l'auditoire qui incite ses membres à adhérer à des positions garantes de leurs compétences. C'est par cette voie que le procureur peut arriver à des conclusions placées sous les auspices d'un « on » qui englobe ses interlocuteurs dans une instance de type général : « **on** ne peut pas dire qu'il a agi sans se rendre compte de ce qu'il faisait ».

Le récit de Camus exploite ainsi la dramatisation d'un paralogisme qui permet de mettre en évidence l'absurdité du discours tenu par le procureur ainsi que du cadre institutionnel dont il se soutient. En même temps, il déplace l'accent en faisant dériver la stupéfaction de l'« étranger » non de la démarche fallacieuse du réquisitoire, mais du lien qui unit la prémisse- l'intelligence de Meursault- à la conclusion – la culpabilité de Meursault. Le raccourci du narrateur – intelligent *donc* coupable- souligne plus encore l'absurdité des rouages d'un discours institutionnel dont il ne perçoit ni les tenants ni les aboutissants.

Cours 6 : fondements théoriques de l'argumentation

V- La pragmatique

Objectifs :

L'étudiant sera capable de :

- a) *Comprendre le rôle de la pragmatique comme fondement théorique de la théorie de l'argumentation ;*
- b) *S'imprégner des notions de base de la pragma-dialectique et la pragma-sémantique ;*
- c) *Analyser les pratiques argumentatives à partir des principales approches pragmatiques*

La pragmatique constitue l'un des fondements théoriques des théories modernes de l'argumentation, tout comme la rhétorique et la logique

La pragmatique comme source d'inspiration

Il a fallu attendre les années 1950 pour qu'une nouvelle conception du langage s'impose et permette à la rhétorique de se consolider comme théorie légitime en sciences du langage. En effet, la dimension rhétorique échappait aux études linguistiques qui, sous la vogue structuraliste (structuralisme, générativisme), privilégient l'étude de la langue envisagée comme un système de signes linguistiques qui se suffit à lui-même.

Grâce aux travaux de J. L. Austin (*How to do things with words*, 1962) et de J. R. Searle (*Speech acts*, 1969), l'étude s'oriente vers l'énoncé en contexte permettant ainsi le passage d'une linguistique de la langue à une linguistique du discours. Dans cette perspective, le dire est envisagé comme un faire dans la mesure où **une action** s'accomplit à travers la parole. C'est dans ce sens que la pragmatique constitue un fondement théorique de l'argumentation en discours. D. Maingueneau le confirme en disant : « *la rhétorique, l'étude de la force persuasive du discours, s'inscrit pleinement dans le domaine que balise à présent la pragmatique* ». La pragmatique est une discipline qui appréhende le langage comme ayant une force qui s'exerce sur l'autre. Et sur cette efficacité discursive que se croisent les ressorts des deux disciplines.

La pragmatique a donné naissance aux théories suivantes :

1) **La théorie des actes de langage**

A partir du postulat théorique selon lequel le dire est un faire, Austin a construit un concept important, celui de « force illocutionnaire ». Selon lui, tout acte de parole renferme cette force qu'est le plus souvent implicite, le contexte suffisant de la déterminer. Le langage ne sert pas seulement à représenter le monde, mais aussi à agir sur lui.

D. Maingueneau, dans son Initiation aux méthodes de l'analyse du discours, précise : « *pour Austin, toutes les émissions verbales « réussies », outre leur signification littérale, possèdent une « force illocutionnaire » qui détermine comment l'énoncé doit être reçu par le récepteur (assertion, promesse, ordre, etc.)* ». Searle, quant à lui, insiste sur les conditions nécessaires et suffisantes pour qu'un acte de langage soit correctement interprété lors d'une situation d'interlocution.

Austin distingue trois types d'actes de langage :

- a) **L'acte locutionnaire** : il est indépendant de tout contexte et se caractérise par trois moments essentiels :
 - **L'acte phonétique** : il s'agit de l'acte de profération des sons
 - **L'acte phatique** : il s'agit de l'acte de production de phrases selon les règles de syntaxe et de vocabulaire.
 - **L'acte rhétique** : il s'agit de l'acte de construire du sens abstrait autour de l'énoncé produit.
- b) **L'acte illocutionnaire** : il concerne l'acte d'énonciation qui met en rapport un locuteur et un allocutaire dans un contexte qui détermine la manière dont l'énoncé doit être interprété : une menace, une promesse, un souhait, un conseil... en vertu de conventions sociales et linguistiques, l'acte illocutionnaire consiste à accomplir un acte autre que le simple fait d'énoncer un contenu phonique et sémantique comme pour : promettre, féliciter, ordonner, conseiller, accuser, s'excuser...
- c) **L'acte perlocutionnaire** : il concerne l'effet produit sur l'allocutaire. Ainsi, tel énoncé permet de railler une personne, la faire rire ou pleurer, de lui faire changer de vision du

monde ou de décision, d'intégrer une équipe, de rejeter une idée, d'adopter une idéologie, de changer de religion, de voter ou non pour un candidat aux présidentielles...

2) La pragma-dialectique :

Est le nom que Frans van Eemeren, Rob Grootendorst (*Speech Acts in Argumentative Discussions*, 1984) et le groupe d'Amsterdam ont donné à une théorie de l'argumentation envisagée comme **un processus dialogique de résolution des conflits** dans les échanges argumentatifs.

Pour cette théorie, l'argumentation est **un acte de langage complexe** dans le cadre d'un dialogue rationnel destiné à résoudre des conflits d'opinions, à rechercher **un consensus**.

La pragma-dialectique est une théorie descriptive et normative qui propose une éthique de l'échange argumentatif fondé sur un modèle idéal en fonction duquel l'argumentation doit être décrite et évaluée. Il faut souligner à juste titre que ces normes sont inspirées des principes de coopération de Paul Grice. R. Amossy (2016 :31) explique quant à ces règles : « Parmi les « dix commandements » de la discussion définie comme processus de résolution : les deux parties doivent s'abstenir d'empêcher le partenaire d'exposer son point de vue ; elles sont tenues de défendre leur point de vue lorsque sollicitées à le faire ; une attaque doit se rapporter à la position qui a été effectivement avancée, etc. Toute violation de ces règles constitue un paralogisme, ainsi redéfini en termes dialogiques comme transgression des normes de la discussion critique. C'est en cela que la pragma-dialectique est normative »

3) La pragma-sémantique :

Une théorie de l'argumentation fondée par Jean- Claude Anscombre & Oswald Ducrot pour qui l'argumentation est l'étude **des orientations sémantiques** et des **enchaînements d'énoncés** menant vers une conclusion déterminée par le contexte. Elle consiste en « un enchaînement où un énoncé *E1* est destiné à en faire admettre un autre, *E2* » (R. Amossy, 2016 :34). Les théoriciens distinguent ainsi deux types de composants dans tout énoncé



Figure 4 : les composants de l'énoncé

Exemples :

E1 : il est 8 heures

E2 (conclusion 1) : on a le temps de prendre le petit-déjeuner (si le rendez-vous est à 9 heures)

E2 (conclusion 1) : on est en retard (si le rendez-vous est à 7 :30)

Cours 7 : les approches conversationnelles et interactionnelles

Objectifs :

L'étudiant sera capable de :

- *Comprendre les fondements théoriques de l'argumentation interactionnelle ;*
- *Initier l'étudiant à l'analyser des interactions verbales sous l'angle argumentatif*

Afin de rendre compte du fonctionnement discursif du processus argumentatif, plusieurs courants s'y sont penchés.

On peut distinguer l'approche actionnelle, initiée par Jacques Moeschler et l'étude des interactions argumentatives menée par Christian Plantin. Ces études s'inspirent d'abord des cadres théoriques que lui propose l'approche interactionnelle de l'étude du langage qui a notamment pris de l'ampleur à partir des années 1980 en France. Ces études mettent l'accent sur l'échange et le dialogue comme cadre central de l'argumentation. On distingue ainsi deux figures qui illustrent cette orientation :

- Christian Plantin
- Jacques Moeschler

1- L'approche interactionnelle :

Cette approche a été notamment initiée grâce aux travaux de C. Kerbrat Orecchioni (pour qui « *l'exercice de la parole implique normalement plusieurs participants – lesquels participants exercent en permanence les uns sur les autres un réseau d'influences mutuelles : parler, c'est échanger, et c'est changer en échangeant* ».

L'approche interactionnelle a donné lieu à l'analyse conversationnelle qui s'intéresse à :

- Les tours de parole
- Les rituels d'échange comme l'excuse, les remerciements, l'apostrophe...
- La politesse qui préside à l'harmonie de l'échange
- La gestion des faces lors de désaccords conversationnels

2- L'interaction argumentative selon J. Moscheller :

Dans son *Argumentation et conversation. Eléments pour une analyse pragmatique du discours* (2002), J. Moeschler explique que toute conversation suppose une *coaction* et constitue une argumentation. Quel que soit le sujet abordé, la conversation poursuit une conclusion au cours de laquelle les interlocuteurs peuvent gagner ou perdre la face, marquer des points, négocier le sens, polémiquer...

Exemple :

A1 : Tu viens au cinéma ce soir ?

B1 : Non, j'ai du travail.

A2 : Viens quand même, ça te détendra.

B2 : Inutile d'insister, d'ailleurs je suis fatigué.

L'analyse des conversations s'oriente donc vers la dimension argumentative de l'interaction verbale.

3- L'interaction argumentative selon C. Plantin

Selon C. Plantin, l'argumentation se définit comme toute interaction marquée par une confrontation entre deux instances autour d'un point précis. Il établit ainsi « un modèle dialogal » de l'argumentation par opposition à ce qu'il appelle « les modèles monologiques ».

Toute situation langagière devient alors argumentative dès lors qu'elle manifeste une opposition ou un désaccord à l'égard d'une question donnée.

Ce conflit suppose trois rôles actanciels :

- Un proposant : celui qui tient un discours et soutient une proposition
- Un opposant : celui qui tient le contre-discours
- Un tiers : l'instance qui

Exemple :

Lors d'une émission télévisée, une information au sujet de la santé du président de la république est rendue publique.

Dans ce contexte, le discours tenu par **le proposant** soutiendra la diffusion de cette information en considérant que le peuple a le droit de savoir l'état de santé de son président. A l'inverse, le contre-discours de **l'opposant** conteste cette position et rétorquera qu'il n'était pas légitime de divulguer une telle information, invoquant notamment le respect de la vie privée. Le conflit entre ces deux points de vue se déroule devant un **tiers**, constitué par le public de l'émission, qui joue le rôle d'instance d'évaluation et de jugement des arguments présentés.

Ce modèle interactif a conduit Plantin à l'établissement de deux orientations de toute situation conflictuelle :

- La recherche de consensus et de résolution du différend par le biais de conciliations et de négociation
- L'exposition et l'amplification du différend comme pour le débat politique et les discussions polémiques

Cours 8 : les stratégies argumentatives

Objectifs :

L'étudiant sera capable de :

- Distinguer les différents types d'arguments dans un discours ;
- Analyser les stratégies argumentatives mises en œuvre dans le discours

L'argumentation ne se réduit pas à l'énoncé d'idées ; elle constitue une véritable démarche persuasive qui repose sur des stratégies rigoureuses. L'entreprise s'avère d'autant plus complexe que le locuteur/ orateur doit sélectionner, parmi une panoplie de preuves, les preuves les plus percutantes pour emporter l'adhésion de son auditoire.. il s'agit donc de choisir l'argument le plus solide, le plus valide et le plus acceptable face à une contestation.

Cette notion, pour utile qu'elle soit, n'est pas pour autant facile à cerner. La liste n'étant jamais close, elle reste toujours mouvante.

1) Définition et étymologie de « stratégie » :

Issu du grec ancien *stratêgia*, dérivé de *stratêgos* qui veut dire littéralement général ou chef d'armée, le mot stratégie désigne, selon le Dictionnaire d'analyse du discours (P. Charaudeau, 2002 :548), « **toute action menée de façon coordonnée pour atteindre un certains but.** ». C'est-à-dire que l'orateur effectue des choix plus ou moins conscients et calculés quant aux ressources langagières afin d'influencer son auditoire et parvenir à ses fins. La stratégie est alors intentionnelle, programmée et orientée vers un résultat.

2) Types d'arguments :

Avant d'aborder la typologie des arguments, il convient tout de même de définir le concept d'argument. « *Un argument, c'est la preuve avancée à l'appui d'une proposition. Un contre-argument, c'est une preuve avancée en démenti d'une proposition. Une objection, c'est une preuve avancée en démenti d'un autre argument* », explique C. Victorovitch dans Le pouvoir rhétorique (2022 :56).

Les arguments peuvent être regroupés selon la typologie suivante :

a) Les arguments de cadrage : ils fondent la validité d'une proposition sur la structure du réel. Autrement dit, ils s'appuient sur certains aspects de la réalité pour que la thèse puisse paraître fondée par des faits. On en trouve ;

- Argument par le fait rapporté : l'orateur se base sur l'observation empirique d'un fait passé, donc la mémoire individuelle (ou collective), lui permettant de soutenir une position.

Exemple : Ma grand-mère me confiait récemment qu'autrefois, elle pouvait régler toutes ses factures en discutant avec un employé au guichet de sa mairie. Aujourd'hui, elle se retrouve seule face à un écran et un code QR qu'elle ne sait pas utiliser, incapable d'accéder à ses droits. La numérisation totale de l'administration, loin d'être un simple progrès technique, est un facteur d'exclusion sociale pour toute une partie de la population

- Argument par la donnée statistique :

« Selon les derniers rapports de l'INSEE, les enfants de cadres ont **deux fois plus de chances** d'obtenir un diplôme de l'enseignement supérieur que les enfants d'ouvriers, à capacités scolaires égales. **« Ce chiffre démontre que** le système éducatif peine à remplir sa mission d'ascenseur social et que le déterminisme socio-économique continue de peser lourdement sur les trajectoires individuelles. »

- Argument par définition :

« on parle avec insouciance du réchauffement climatique. Mais savons-nous vraiment ce qu'il signifie ? Des millions de personnes obligées de fuir des terres englouties par les océans. Des pays entiers où les habitants mourront de faim et de soif. Partout : la privation, la violence, la guerre. Voilà ce qu'est vraiment le réchauffement climatique. Voilà pourquoi il est urgent d'agir. »

- Argument par association :

« La déforestation est en partie responsable de l'émergence de nouvelles épidémies. Laisser l'environnement se dégrader, c'est donc augmenter les risques de connaître une seconde pandémie : ces deux questions ne peuvent être traités séparément »

- Argument par dissociation :

« Défendre la généralisation des transports écoresponsables ne signifie pas imposer le vélo à tout le monde. La situation n'est pas la même dans les villes, où les trajets sont courts et les réseaux de transport en commun très denses, et dans les campagnes, où la voiture est souvent

le seul moyen de parcourir les longues distances. Ces deux questions doivent être traitées séparément »

- Argument par la comparaison :

il consiste à établir un parallèle entre ce dont on est en train de parler (le thème) et un autre objet ou une autre situation (le phore) sur la base d'une relation de ressemblance entre les deux (on admet que le thème et le phore partagent les propriétés p1, p2, p3...)

« Cette grande compagnie agroalimentaire met en avant la responsabilité écologique de ses produits. Par son importation d'huile de palme, elle participe pourtant davantage à la déforestation que ses concurrentes. Tant qu'elle ne met pas ses actes en accord avec sa communication, nous devrions la boycotter ».

- Argument par le précédent :

il établit un parallèle entre deux situations éloignées dans le temps. Une conclusion est tirée sur cette base. Exemple : « faut-il informer le citoyen de tout ? Vous savez, c'était peut-être pas très malin d'annoncer que la grippe aviaire allait se transformer en grippe humaine et tuer tout le monde, parce que ça, ça a créé des ravages pour rien, donc il y a des questions d'éthique sur l'information, c'est clair.»

b) Les arguments de communauté : ils fondent la validité d'une proposition sur l'adhésion préalable à des normes supérieures : la religion, la loi, le rituel, les traditions, la sagesse populaire, le discours social, les valeurs.... Ils font donc référence à des prémisses entérinées par l'auditoire.

- Argument par la tradition :

« Pendant des millénaires, l'homme a vécu sans manger de viande à tous les repas, sans changer de garde-robe tous les mois, sans prendre d'avion tous les ans. Vivre de manière écologique, c'est revenir aux traditions millénaire de l'humanité ».

Depuis des siècles, les familles se réunissent autour d'une table sans écrans pour partager le repas, favorisant ainsi le dialogue et le lien intergénérationnel. Revenir à cette tradition, c'est préserver la cohésion sociale et la santé mentale des jeunes, contre l'isolement numérique actuel

- Argument par la religion :

Cet argument appelle la religion comme norme supérieure en vue d'étayer une proposition. Exemple : « dans les psaumes de l'Ancien Testament, il est dit : tu visites la terre et tu lui donnes l'abondance. Respecter notre planète, c'est donc faire la volonté de Dieu ».

- Argument par la morale :

« il est intrinsèquement mauvais de piller les ressources de notre planète, de regarder les écosystèmes se dégrader et de léguer à nos enfants un environnement inhabitable »

- Argument par la sagesse populaire :

« comme le dit le proverbe, mieux vaut prévenir que guérir. Autant faire aujourd'hui des efforts pour sauver le climat plutôt que de subir, demain, les conséquences dramatiques du réchauffement. »

c) Les arguments d'autorité :

Ils fondent la validité d'une proposition sur la crédibilité d'une personne (ou d'une institution), en raison de sa compétence, sa moralité ou son prestige. Si ce qui est défendu est légitime, c'est parce qu'il est aussi cautionné par une figure dont la compétence, l'expérience et le statut social inspirent la confiance et le respect.

Par sa structure logique, l'argument d'autorité entretient des liens privilégiés avec les mécanismes de citation, puisque les positions de l'autorité invoquée doivent être introduites dans le discours du locuteur pour servir d'appui à la thèse visée.

Il se décline généralement en trois catégories :

- Argument par le témoignage :

Il s'appuie sur l'expérience directe et vécue d'une personne. La validité de l'affirmation repose sur le fait que l'individu a « été là » ou a « ressenti » les faits. Sa sincérité et son authenticité font office de preuve.

- Argument par l'expertise :

Il repose sur la compétence technique, le savoir-faire ou la reconnaissance professionnelle d'un individu dans un domaine précis. On fait confiance à son jugement car il possède une maîtrise que l'auditoire n'a pas. Exemple : comme l'a écrit A. Einstein : « il est plus facile de désintégrer un atome qu'un préjugé », Comme l'a dit Voltaire : je ne suis d'accord avec vous ni sur l'essentiel ni sur l'accessoire

- Argument par la science :

Il invoque des données objectives, des études chiffrées ou des consensus établis par des institutions de recherche. Ici, l'autorité n'est pas seulement une personne, mais une méthode de vérification universelle et rigoureuse.

d) Les arguments par analogie :

Ils fondent la validité d'une proposition sur un rapprochement entre deux situations, deux entités...ce qui vaut pour la seconde vaut également pour la première car ils ont en commun des similitudes particulières ou des rapports structurels identiques. Ceci dit, il faut distinguer les arguments par analogie des arguments par comparaison. En effet, pour les seconds, ils consistent à comparer deux réalités déjà proches l'une de l'autre (deux pays, deux politiques, deux idéologies...). Or, pour les premiers, ce sont les locuteurs (orateurs) qui créent le rapprochement percutant.

Exemple :

« Notre maison brule, et nous regardons ailleurs. Voilà exactement comment est notre attitude à l'égard du climat »,

« La hiérarchie, c'est comme les étagères : plus c'est haut, moins ça sert ».

Application

L'exemple suivant est tiré d'un discours (traduit à partir des sous-titres d'une vidéo) de l'ancien président égyptien Camel Abd El Nasser, qui revient sur les discussions qu'il a eues avec les frères musulmans en 1953. Quelle position défend-il ? Quels sont les principaux types d'arguments qu'il mobilise ?

Nasser : en 1953, nous voulions vraiment, honnêtement, collaborer avec les frères musulmans pour qu'ils avancent dans le droit chemin. J'ai rencontré le conseiller général des frères musulmans. Il a présenté ses demandes. Il a demandé quoi ? D'abord, m'a-t-il dit, il faut que tu imposes le voile en Egypte et que tu ordonnes à chaque femme qui sort dans la rue de se voiler. [*rire dans la salle*] A chaque femme dans la rue.

Quelqu'un dans la salle : qu'il le porte lui-même ! [Rires, applaudissements]

Nasser : et moi, je lui ai répondu que c'était revenir à l'époque où la religion gouvernait et où on ne laissait sortir qu'à la tombée de la nuit. [Rires] Moi, à mon avis, chacun est libre de ses choix. Il m'a répondu : non ! C'est à toi de décider en tant que gouverneur responsable. Je lui ai répondu : monsieur, vous avez une fille à la faculté de médecine et elle ne porte pas le

voile. [Rires] Pourquoi ne l'obligez-vous pas à le porter ? [Applaudissements, sifflets, sourire de Nasser] Si vous n'arrivez pas à faire porter le voile à une seule fille, qui plus est la vôtre, comment voulez-vous que je le fasse porter à 10 millions de femmes égyptiennes ? [Applaudissements, rires, sourire de Nasser]

Corrigé :

Dans ce discours, Nasser se positionne contre l'imposition, par l'Etat, du port du voile aux femmes égyptiennes.

Pour présenter sa position (la thèse à laquelle il adhère), il se met en scène dans un dialogue rapporté avec un interlocuteur absent (ici, le conseiller général des frères musulmans).

La première ligne argumentative mobilisée par Nasser consiste à présenter la mesure demandée par le conseiller comme une régression puisqu'il évoque vraisemblablement l'époque de Al Hakim Bi- Amr Allah (le dernier Calife fatimide) qui, au début du XI ème siècle, a ostracisé Juifs et Chrétiens, proscrit l'ébriété, les chants et les jeux, et a interdit aux femmes de sortir après la prière du soir. On peut voir dans l'évocation de cette période une forme d'argumentation par le précédent, où le phore (la situation antérieure à laquelle la situation actuelle est comparée) fonctionne comme repoussoir, comme un anti-modèle dont il s'agit d'éviter la reproduction.

La seconde ligne argumentative consiste en une réfutation *ad hominem tu quoque*, par laquelle Nasser reproche à son interlocuteur de ne pas appliquer dans sa propre vie ce qu'il prône au niveau national, ce qui constitue une incohérence susceptible de disqualifier sa position,

Cette attaque est suivie d'une argumentation *a fortiori*, dans laquelle l'échec du conseiller général à faire porter le voile à sa propre fille est présenté comme une bonne raison d'admettre que ce serait plus difficile encore, pour Nasser, d'imposer le voile à dix millions d'Egyptiennes. La hiérarchisation des tâches en fonction de leur difficulté est liée à deux caractéristiques ;

- Le nombre de personnes concernées, selon l'idée qu'il est plus difficile de faire obéir 10 millions de personnes qu'une seule.
- La relation entre le donneur d'ordre et la cible d'ordre : il serait plus aisé, pour un père, d'obtenir l'obéissance de sa fille que pour un chef d'Etat, d'obtenir l'obéissance de son peuple.

Cours 9 : la notion d'auditoire

I- La nouvelle rhétorique de Chaïm Perelman

Objectifs :

L'étudiant sera capable de :

- S'imprégner des notions de base de la nouvelle rhétorique ;
- Distinguer les différentes formes de la doxa dans le discours

S'inscrivant dans le prolongement de la rhétorique aristotélicienne, tout en s'en démarquant sur certains aspects, la nouvelle rhétorique élaborée par C. Perelman constitue un tournant majeur dans l'évolution des études sur l'argumentation en discours. Cette approche est principalement exposée dans son ouvrage Traité de l'argumentation. La nouvelle rhétorique (Ch. Perelman et O. Lucie-Tyteca, 1958) qui marque une étape décisive dans le renouvellement de la réflexion contemporaine sur l'argumentation dans sa dimension communicationnelle et interpersonnelle.

C. Perelman a donc réhabilité la rhétorique comme véritable art de convaincre.

1- Définition de l'argumentation selon la néo-rhétorique :

Pour les auteurs du Traité, l'argumentation désigne l'ensemble des « *techniques discursives permettant de provoquer ou d'accroître l'adhésion des esprits aux thèses qu'on présente à leur assentiment* » (1970 :5)

L'argumentation repose sur des moyens langagiers qu'un orateur mobilise afin d'obtenir l'accord de l'auditoire. Perelman distingue les techniques d'association, celles qui établissent des liens entre les éléments de l'argumentation, et de dissociation, celles qui séparent des notions habituellement associés. Il en résulte

l'argumentation par association

- les arguments quasi-logiques, les arguments basés sur la structure du réel comme le rapport de cause à effet, les liaisons qui fondent la structure du réel comme l'analogie...

l'argumentation par dissociation

- la redéfinition, fractionnement, critique des généralisations ou des amalgames, hiérarchisation des éléments...

Figure 5 : les techniques argumentatives

L'objectif de l'argumentation n'est pas de démontrer la véracité d'une opinion mais d'influer sur l'auditoire. Cette influence peut se concrétiser de différentes manières : infléchir ses façons de voir, agir sur ses opinions, déclencher en lui une action...

2- Les notions de base :

- **Orateur** : R. Amossy (18) note : « *par orateur, Perelman entend indifféremment celui qui prononce ou écrit un discours* »

- **Auditoire** : elle ajoute : « *par auditoire, il entend de manière large l'ensemble de ceux sur lesquels m'orateur veut influencer par son argumentation* ». Il s'agit d'une entité variable que l'orateur construit mentalement de manière plus ou moins consciente, en se posant des questions du genre : est-il un individu, un groupe restreint ou un vaste public ? Il a le droit de répliquer ou non ? Quel est son niveau d'éducation ? de quelle religion est-il ? quelle(s) langue (s) parle-t-il ? De quel milieu est-il issu ?...

L'orateur élabore son argumentation à partir de cette représentation mentale, tout en prévoyant ses réactions, contre-arguments et objection. Par ailleurs, l'auditoire joue un rôle primordial dans le choix des prémisses sur lesquelles s'appuie la parole à visée persuasive.

- **Prémisses** : ce sont les « opinions dominantes », les « convictions indiscutées » et « les évidences partagées » qui doivent faire l'objet d'un accord préalable pour toute entreprise argumentative. R. Amossy (2016 :112) explique à ce sujet : « *c'est en s'appuyant sur une **topique** (un ensemble de lieux communs) que l'orateur tente de faire adhérer ses interlocuteurs aux thèses qu'il présente à leur assentiment. En d'autres*

termes, c'est toujours dans un espace d'opinions et de croyances collectives qu'il tente de résoudre un différend ou de consolider un point de vue». Ces lieux communs apparaissent en discours sous forme de doxa.

✓ *Le pouvoir rhétorique de la doxa :*

Avant d'aborder les formes langagières dont elle se meut, il convient de préciser certaines remarques préliminaires. Dans la tradition grecque, la doxa s'opposait à l'*épistémè*, c'est-à-dire la connaissance authentique, un peu comme aujourd'hui où l'opinion publique s'oppose au savoir scientifique.

Il s'agit donc d'une forme de connaissance socialement élaborée, ayant le sens de la probabilité et non de la vérité. R. Amossy (p. 113) définit la doxa comme étant « *l'espace du plausible comme l'appréhende le sens commun* ». On y trouve toutes les évidences partagées d'une époque, les opinions communes qui circulent (dans les médias, les réseaux sociaux, la presse écrite, les appareils idéologiques de l'Etat), le discours religieux, les valeurs...

Exemples :

Doxa : l'identité arabo-musulmane, le récit national de la guerre d'Algérie (unité nationale, sacrifice, héroïsme...), l'école est la clé de la réussite, ...

Valeurs : *le respect, l'honnêteté, la bravoure, la loyauté, le courage, la liberté, la fraternité, le dialogue, la réconciliation...*

Les valeurs peuvent aussi être négatives : *la division, la menace, la corruption, l'hypocrisie, l'envie... elles servent à décrédibiliser une position adverse.*

✓ *Les limites de la doxa :*

La doxa a fait l'objet d'une péjoration en ce qu'elle est perçue comme une marque de grégarité et de l'oppression exercée par l'opinion commune. On y inclue alors tout ce qui est idée reçue, cliché, stéréotype, idéologie...

Exemples :

Les immigrants sont des fauteurs de trouble, les femmes sont trop émotionnelles, faibles et incapables de prendre des décisions difficiles, les jeunes sont immatures, les musulmans sont fanatiques...

Application

Voici la vidéo intitulée : شاهد كلام قوي يزلزل البلاطو لسعد الأمين حول موضوع المساواة بين الرجل والمرأة (<https://www.youtube.com/watch?v=O9E20kmbIr8&list=PPSV>.)



شاهد كلام قوي يزلزل البلاطو لسعد الأمين حول موضوع المساواة بين الرجل والمرأة

 EnnaharTV

Consigne :

Quels sont les points de vue défendus par l'orateur au sujet de l'égalité homme/ femme ?

Sur quelles prémisses fonde-t-il son discours en vue d'emporter l'adhésion des téléspectateurs ?

Corrigé :

Le point de vue 1 : il n'y a pas d'égalité homme/ femme

Les prémisses de son argumentation sont :

- Le discours religieux (issu de la Charéa et de l'Islam) : l'Islam prône la justice et pas l'égalité. Il explique que l'égalité entre la femme et l'homme est une erreur en Islam car, dit-il, / في إطار أشهد أن لا إله إلا الله // لكن أن تُعدّل بينهم -// أحدهما أن تُسوّى بين مختلفين فلا بد أن تُظلم / , dit-il, / والرجال قوامون على النساء / , يقولون وليس ذكر كالأُنثى سُبحانه رَبّي / , الذي هو ديننا

Le point de vue 2 : la femme est d'une grande valeur en Islam

Les prémisses de l'argumentation :

- Les valeurs de l'Islam : / المَرْأَةُ كَرَّمَهَا رَبِّي فِي الْقُرْآنِ أَنْ جَعَلَ لَهَا سُورًا مِنْ كِبَارِ السُّورِ: سورة مريم وسورة / إِذَا الْمَوْلَى ذُوهُ سَأِلْتِ بِأَيِّ ذَنْبٍ قُتِلَتْ / النساء الرَسُولُ فِي حُجَّةِ الْوُضَّاعِ وَصَّى عَلَى النِّسَاءِ، وَمَاذَا قَالَ؟ قَالَ رَفَقًا بِالْقَوَارِيرِ / إِذَا الْمَوْلَى ذُوهُ سَأِلْتِ بِأَيِّ ذَنْبٍ قُتِلَتْ / النساء

Le point de vue 3 : l'Islam n'est pas une religion d'égalité, c'est une religion de justice

Les prémisses de l'argumentation

- La valeur de la justice : exemple des trois casiers

Le point de vue 4 : l'égalité homme femme porte préjudice à la femme

Les prémisses de l'argumentation

La valeur de la protection (de l'homme pour la femme)

Cours 10 : la notion d'auditoire

II- Le dispositif d'énonciation

Objectifs :

L'étudiant sera capable de :

- Cerner le concept de prémisse ;
- Appréhender la complexité de la notion d'auditoire et distinguer les différentes catégories de l'auditoire ;
- Analyser la matérialisation discursive de l'auditoire ;
- Identifier et interpréter les indices d'allocution

1. Les prémisses de l'argumentation :

Chaïm Perelman pose comme constitutive la relation de l'orateur à l'auditoire lors de toute situation d'argumentation. Pour persuader son auditoire, l'orateur doit s'appuyer sur des prémisses qui doivent faire l'objet d'un accord préalable. Celles-ci se définissent comme « *les opinions dominantes* » et « *les convictions indiscutées* » qui constituent les références culturelles communes de ses interlocuteurs. Ceci n'est envisageable que lorsque l'orateur tient compte de ses croyances, ses valeurs et ses opinions. R. Amossy explique à ce sujet (118) : « pour amener son auditoire à adhérer à une thèse plus ou moins controversées, il doit partir de points d'accord. Ce sont **les prémisses** de l'argumentation qui permettent d'établir une communion des esprits en tablant sur des valeurs et des hiérarchies communes »

Dans cette perspective, la nouvelle rhétorique place au cœur de l'échange argumentatif l'adaptation à l'auditoire dont il entend changer les visions ou les attitudes ou même provoquer une disposition à l'action.

dans le sens où on argumente toujours en fonction de l'image que l'on construit de l'allocutaire.

2. La notion d'auditoire :

La notion est d'autant plus complexe qu'elle

Ch. Perelman définit l'auditoire comme « l'ensemble de ceux sur lesquels l'orateur veut influencer par son argumentation », (1970 :25). Cette définition est valable aussi bien pour les situations orales qu'écrites. Il peut être une seule personne comme une assemblée, présent ou absent, délimité ou indéterminé.

Exemples d'auditoires : les téléspectateurs d'une émission télévisée, les lecteurs d'un journal, les étudiants dans un cours magistral, un camarade lors d'une conversation quotidienne.

3. Catégories d'auditoires :

a) Auditoire homogène vs auditoire composite :

- **Auditoire homogène** : il s'agit d'un auditoire qui réunit des personnes relativement unifiées de par leurs valeurs et objectifs communs. R. Amossy (; 63) précise à ce sujet : « *c'est bien sur uniquement dans la mesure où ils partagent une vision du monde, une doctrine, un programme qu'on peut parler d'un auditoire homogène plutôt que composite* ». c'est donc à l'orateur de trouver un dénominateur commun à l'ensemble de son auditoire pour réussir son entreprise argumentative.

Exemples : première allocution du président algérien Bouteflika en Kabylie, en 2001, à Tizi-Ouzou. <https://www.youtube.com/watch?v=QnNCMW0YfOA&list=PPSV>.

Le président mise sur les dénominateurs communs suivants :

Tous les Algériens sont de confession musulmane : ما فيش واحد هنا في القاعة ما يقولش: لا إله إلا الله محمد رسول الله
قال le problème de la langue amazighe عندنا

Dans ces deux énoncés, le président de la république se construit une image d'un auditoire ayant la même caractéristique et le même objectif. l'islamité des Kabyles et leur combat en vertu de la reconnaissance de l'une des composantes essentielles de l'algérianité, à savoir la langue et la cultures amazighe.

On distingue au sein de cette catégorie deux sous-catégories : un auditoire homogène qui partage les visions de l'orateur et un auditoire homogène dont les visions diffèrent de celles de son orateur. Dans les deux cas, il faut adopter une stratégie argumentative basée sur **des prémisses** communes aux interactants : les opinions communes et les valeurs partagées.

- **Auditoire composite** : il s'agit d'un auditoire constitué de groupes différenciés, voire rivaux. Dans ce cas, l'orateur peut se trouver face à un groupe diversifié, c'est-à-dire composé de différentes catégories de destinataires ne partageant pas nécessairement les mêmes valeurs, opinions ou intérêts, ou à un groupe divisé, c'est-à-dire constitué de factions antagonistes. L'orateur doit alors élaborer un discours capable de toucher ces publics différents sans provoquer de rejet chez l'un ou l'autre.

Il doit alors :

- Tenir compte de la pluralité des opinions et des valeurs
- Adapter ses arguments pour agir différemment sur chaque groupe
- Rechercher des points de convergence susceptibles de créer un accord minimal entre les destinataires.

Exemple :

La décision ministérielle visant à généraliser progressivement l'enseignement en anglais dans certaines filières universitaires. En 2022-2023, le ministre de l'Enseignement supérieur et de la Recherche scientifique, Kamel Baddari, a annoncé des mesures visant à élargir l'usage de l'anglais comme langue d'enseignement dans certaines disciplines universitaires.

Ce discours s'adresse à un auditoire composite :

- Les enseignants chercheurs formés dans plusieurs langues (principalement arabe et français) et habitués à travailler dans d'autres langues
- Les étudiants qui peuvent percevoir l'anglais comme une langue d'ouverture internationale et d'accès au savoir scientifique.
- Les acteurs politiques et sociaux, pour lesquels la question linguistique est liée à des enjeux identitaires et historiques.

Dans ce contexte, le discours officiel tente généralement de présenter l'introduction de l'anglais non pas comme un remplacement des langues existantes, mais comme un moyen de renforcer l'internationalisation de l'université algérienne. Cette stratégie permet de s'adresser simultanément à des auditoires aux attentes différentes, tout en évitant de provoquer des oppositions frontales autour de la question des langues.

b) Auditoire universel vs auditoire particulier

- Auditoire universel :

Cette catégorie est considérée comme l'un des apports de la théorie de l'argumentation développée par Chaïm Perelman et Lucie Olbrecht-Tyteca dans Traité de l'argumentation. La nouvelle rhétorique, l'auditoire universel désigne un public idéal constitué de **tous les êtres raisonnables** auxquels un discours raisonnable pourrait s'adresser. Il ne s'agit pas d'un auditoire réel et identifiable, mais d'une **instance abstraite de jugement fondée sur la raison**. L'orateur qui vise cet auditoire cherche à élaborer des arguments susceptibles d'être acceptés indépendamment des appartenances sociales, politiques ou culturelles particulières.

Exemples : des œuvres littéraires

- Les Damnés de la terre, F. Fanon qui dénonce l'injustice coloniale, le monde binaire et appelle à la révolte) qui aspirent à une validité universelle, en transcendant les limites du temps et de l'espace.

La décolonisation, qui se propose de changer l'ordre du monde, est, on le voit, un programme de désordre absolu. Mais 40 Les damnés de la terre elle ne peut être le résultat d'une opération magique, d'une secousse naturelle ou d'une entente à l'amiable. La décolonisation, on le sait, est un processus historique : c'est-à-dire qu'elle ne peut être comprise, qu'elle ne trouve son intelligibilité, ne devient translucide à elle-même que dans l'exacte mesure où l'on discerne le mouvement historicisant qui lui donne forme et contenu.

- Le Deuxième sexe de Simone de Beauvoir :

« On ne naît pas femme : on le devient. Aucun destin biologique, psychique, économique ne définit la figure que revêt au sein de la société la femelle humaine : c'est l'en semble de la civilisation qui élabore ce produit intermédiaire entre le mâle et le castrat qu'on qualifie de féminin », (II, 1976 : 13).

- Auditoire particulier :

Tout comme l'auditoire universel, l'auditoire particulier constitue une notion importante dans la nouvelle rhétorique. Il renvoie à un groupe d'auditeurs ciblés : un groupe social, professionnel, politique, national...

c) L'auditoire en face à face vs l'auditoire virtuel

- L'auditoire en face à face : (dialogal)

L'auditoire en face-à-face correspond à une situation où les interlocuteurs sont présents et peuvent intervenir activement dans l'échange. Il s'agit d'un cadre **dialogal**, caractérisé par une interaction effective (débat, discussion, dialogue).

Dans ce type de configuration, l'argumentation est **dynamique et interactive** :

- l'orateur doit tenir compte des réactions immédiates de l'interlocuteur (objections, accords, reformulations) ;
- l'échange se construit progressivement, comme une co-construction du sens ;
- l'argumentation fonctionne selon une logique proche d'un jeu stratégique (analogie avec le ping-pong ou les échecs), où chaque prise de parole dépend de la précédente.

L'orateur adapte donc en permanence son discours en fonction des réponses de l'autre, ce qui rend l'argumentation souple, évolutive et négociée

- l'auditoire virtuel (dialogique)

L'auditoire virtuel désigne un public **absent ou non intervenant**, comme dans le cas d'un texte écrit, d'une conférence magistrale ou d'un discours sans interaction directe. Il relève du **dialogique**, et non du dialogal.

Même en l'absence de réponse effective, l'argumentation reste fondamentalement adressée à autrui :

- l'orateur ou l'auteur anticipe les réactions, les objections et les attentes de son auditoire ;
- le discours intègre implicitement un dialogue avec cet auditoire (réponses préventives, réfutation anticipée) ;
- l'échange est donc virtuel, mais néanmoins structurant pour l'argumentation.

3) L'inscription discursive de l'auditoire

L'auditoire passe d'une représentation mentale à une matérialité discursive, que ce soit dans une émission télévisée, une conversation quotidienne, une œuvre littéraire, un éditorial de journal... cette représentation s'esquisse grâce à une opération appelée le stéréotypage de l'auditoire qui s'appuie sur un stock d'images toutes faites.

➤ Les indices d'allocution :

La représentation de l'allocutaire devient concrète grâce à des marques linguistiques appelées « indices d'allocution ». Même si ces indices ne sont pas toujours explicites, ils peuvent être identifiés et analysés. La linguistique de l'énonciation, notamment héritée de Benveniste, fournit des outils essentiels pour étudier leur rôle dans l'argumentation dans le discours. Ces indices peuvent être regroupés comme suit :

- Les désignations nominales explicites :

L'orateur peut recourir à des noms propres ou à des appellatifs afin d'identifier clairement l'allocutaire. Ces formes d'adresse varient d'une désignation neutre, comme « *mesdames, messieurs et chers collègues* », à des appellations plus marquées, qui construisent une image valorisée ou orientée du public, telles que « jeunesse héroïque, chers amis, mes frères... »

- Les descriptions de l'auditoire :

Les désignations nominales peuvent varier en étendue et se développer jusqu'à prendre la forme de véritables descriptions. Celles-ci sont souvent associées à la deuxième personne du singulier, sans que cela soit systématique. Elles peuvent ainsi s'enrichir d'éléments descriptifs qui caractérisent l'allocutaire, comme dans des formulations du type : « Mes amis, vous qui défendez les droits de l'homme... ». Lorsqu'elles sont développées, ces désignations peuvent devenir de véritables portraits autonomes, permettant de passer d'un simple appellatif à une description plus élaborée de l'allocutaire

- Les pronoms personnels

Les indices d'allocution reposent principalement sur les pronoms de deuxième personne (« tu », « vous ») et leurs possessifs, dont les référents peuvent varier selon le contexte. Le pronom inclusif « nous » permet, quant à lui, d'inclure le locuteur et d'élargir l'auditoire jusqu'à une

communauté plus vaste. Par ailleurs, l'auditoire peut aussi être désigné à la troisième personne, ce qui introduit un effet d'indirection : on s'adresse alors à quelqu'un en semblant parler de lui, stratégie qui participe à la construction argumentative du discours.

- **Les évidences partagées :**

Même sans désignation explicite, l'auditoire est représenté par les croyances, opinions et valeurs que le discours lui attribue, directement ou indirectement. Celles-ci peuvent être énoncées clairement, comme chez Romain Rolland lorsqu'il qualifie les peuples européens en guerre de « gardiens de la civilisation », ou plus fréquemment suggérées de manière implicite, à travers des présuppositions, des topoï ou des idées reçues. Ces indices permettent de reconstituer l'image que l'orateur se fait de son public et de comprendre sur quelles valeurs et convictions il s'appuie pour établir la communication. Même lorsque les pronoms ou désignations personnelles sont absents, l'allocutaire se révèle par les évidences partagées et les valeurs implicites, comme dans l'emploi discret de « notre » dans un texte, qui reflète le lien entre l'orateur et son public.

Application :

Voici un extrait de : Discours de la servitude volontaire, E. De la Boétie.

Consigne :

- Lisez-le attentivement puis relevez tous les indices de l'allocution.
- Expliquez l'effet persuasif de ces indices.

Pauvres gens misérables, peuples insensés, nations opiniâtres à votre mal et aveugles à votre bien ! Vous vous laissez enlever sous vos yeux le plus beau et le plus clair de votre revenu, vous laissez piller vos champs, voler et dépouiller vos maisons des vieux meubles de vos ancêtres ! Vous vivez de telle sorte que rien n'est plus à vous. Il semble que vous regarderiez désormais comme un grand bonheur qu'on vous laissât seulement la moitié de vos biens, de vos familles, de vos vies. Et tous ces dégâts, ces malheurs, cette ruine, ne vous viennent pas des ennemis, mais certes bien de l'ennemi, de celui-là même que vous avez fait ce qu'il est, de celui pour qui vous allez si courageusement à la guerre, et pour la grandeur duquel vous ne refusez pas de vous offrir vous-mêmes à la mort. Ce maître n'a pourtant que deux yeux, deux mains, un corps, et rien de plus que n'a le dernier des habitants du nombre infini de nos villes.

Ce qu'il a de plus, ce sont les moyens que vous lui fournissez pour vous détruire. D'où tire-t-il tous ces yeux qui vous épient, si ce n'est de vous ? Comment a-t-il tant de mains pour vous frapper, s'il ne vous les emprunte ?

Corrigé :

Les indices d'allocution dans le texte sont :

- Les pronoms personnels :

« **Vous** » : la deuxième personne du pluriel, principal indice d'allocution direct.

« **Votre / vos** » : des adjectifs possessifs associés à « vous », renforçant la personnalisation de l'auditoire.

- Les descriptions de l'auditoire :

« **Pauvres gens misérables** » : appellatif valorisant la pitié et, implicitement, l'indignation de l'orateur contre l'attitude du peuple.

« **Peuples insensés** » : désignation qui caractérise négativement le public.

« **Nations opiniâtres** » : appellatif collectif, accentuant l'image stéréotypée de l'auditoire.

- Les évidences partagées :

L'auditoire est supposé partager la valeur de la propriété, de la sécurité et de l'honneur (« **vos champs** », « **vos maisons** », « **vos vies** »).

L'argument repose sur l'implicite : l'auditoire est responsable de sa propre perte en fournissant au maître les moyens de nuire.

L'effet persuasif de ces indices ;

Dans ce texte, La Boétie construit son auditoire à travers une série d'appellatifs, de pronoms et de descriptions qui produisent un effet argumentatif puissant. Les descriptions développées comme « Pauvres gens misérables », « peuples insensés » ou « nations opiniâtres », suscitent à la fois pitié, indignation et culpabilité : elles mettent en lumière la passivité et la responsabilité du public face à sa propre oppression.

Les pronoms personnels (« vous », « vos ») et les descriptions développées (« Vous vous laissez enlever sous vos yeux le plus beau et le plus clair de votre revenu... », « Vous laissez piller vos

champs... ») renforcent cet effet en plaçant directement le lecteur ou l'auditoire au centre de l'argumentation, en montrant comment leurs actions (ou inactions) contribuent à leur ruine.

Enfin, les valeurs et évidences partagées sont mobilisées pour créer un sentiment de responsabilité et de mobilisation. Par exemple, La Boétie montre que « Ce maître n'a pourtant que deux yeux, deux mains... Ce qu'il a de plus, ce sont les moyens que vous lui fournissez pour vous détruire » : l'auditoire est amené à comprendre que sa servitude est le résultat de sa propre complicité et qu'il peut agir pour y remédier.

Ainsi, l'effet persuasif global du texte combine **culpabilisation, prise de conscience et incitation à l'action**, en utilisant des marqueurs linguistiques directs et implicites pour rendre l'auditoire acteur de l'argumentation.

Cours 11 : les émotions dans le discours

I- *Pathos*, Affect et argumentation

Objectifs :

L'étudiant sera capable de :

- Saisir la notion du *pathos* ;
- Appréhender le rapport entre affect et argumentation ;
- Analyser le rôle du *pathos* dans le discours à visée persuasive ;
- Evaluer les enjeux éthiques de l'appel aux émotions

« *Le cœur a ses raisons que la raison ne connaît point* ». Dans cet aphorisme, Pascal Blaise saisit le fonctionnement particulier des émotions qui possèdent leur propre logique, échappant à l'ordre de la rationalité. En s'adressant à l'affect plutôt que l'intellect, l'orateur suscite certaines émotions en vue d'emporter la conviction de l'auditoire. Le transporter de colère, le disposer à la pitié ou éveiller en lui la crainte ou l'indignation sont autant de ressorts psychiques qui pèsent lors de l'argumentation.

Encore faut-il, pour tout orateur, de connaître la nature des émotions et la manière de les susciter chez lui.

Ceci dit, cette question est de nature à soulever des considérations d'ordre éthique et qui ont trait à la manipulation, la tromperie et l'influence. Elles surgissent pour remettre en cause la légitimité du recours aux émotions comme outil au service de la persuasion.

1) Le *pathos* :

a) Définition

Issu de la tradition aristotélicienne¹⁵, le *pathos* renvoie à la preuve pathétique que l'orateur convoque lorsqu'il cherche à mettre l'auditoire dans une disposition d'esprit favorable à l'objectif qu'il vise, et ce dans un contexte donné. Pour lui, le *pathos* est inséparable du *logos*.

¹⁵ Aristote consacre au *pathos* le livre II qui examine les différents types de passions sous trois angles : l'état d'esprit, l'auditoire visé et le but poursuivi.

Le pathè, qui en est le pluriel, regroupe l'ensemble des émotions suivantes : « *la colère et le calme, l'amitié et la haine, la crainte et la confiance, la honte et l'impudence, l'obligeance, la pitié et l'indignation, l'envie, l'émulation et le mépris* » (Patillon 1990: 69)

b) Les différentes émotions :

Voici une liste des différentes *émotions primaires* d'où émanent les autres affects : la colère, le dégoût, la peur, la joie, la tristesse, le mépris et la surprise. (C. Victorovitch, p. 247)

Ces émotions se caractérisent par leur universalité, en ce qu'elles sont communes à l'ensemble des êtres humains, indépendamment des cultures, et se manifestent par des expressions faciales similaires et elles font partie de quatre familles :

- L'anxiété
- L'enthousiasme
- L'aversion
- La compassion

c) Les situations émouvantes

Les affects s'ancrent toujours dans des situations particulières. L'orateur doit savoir ce qui rend une situation émouvante et mise sur ces principaux critères :

- **La proximité :**

L'auditoire a tendance à être ému par ce qu'il perçoit comme étant proche de lui, de son vécu et de son quotidien. Ce sentiment de proximité peut prendre de multiples dimensions : géographique, chronologique, sociologique, affective...

Exemple : si nous disons : « l'attentat s'est produit dans les Balkans », l'auditoire sera moins touché que lorsque nous disons « l'attentat s'est produit à une heure d'Alger ».

- **L'intensité :**

L'auditoire est touché par ce qui est grave et intense plutôt que par ce qui est anodin et modéré. Cette intensité peut se déployer sur plusieurs dimensions : le nombre, les symboles, les conséquences...

Exemple : la phrase : « la guerre d'Algérie a entraîné la mort de nombreux Algériens » est moins touchante que « la guerre d'Algérie a entraîné la mort d'un million et demi d'Algériens »

- La matérialité :

Le potentiel émotionnel semble aussi suscité par ce qui semble avéré et précis, plutôt que par ce qui paraît douteux et confus. Tant qu'une nouvelle n'a pas été vérifiée, nous évitons tout enthousiasme.

- L'identité :

L'auditeur a tendance à s'émouvoir lorsque les acteurs impliqués dans une situation donnée lui semblent proches. On est moins touché par ce qui arrive à des inconnus que lorsqu'il s'agit de célébrités.

- L'agentivité :

L'auditeur a aussi tendance à s'émouvoir par ce qui semble *dépendre de lui*. Ce qui génère un surcroît d'émotions.

- La similarité :

Les situations qui rappellent des souvenirs déjà saturés d'émotions sont des plus émouvantes.

- L'art du cadrage :

Le tri et la sélection des événements, informations et situations adaptés à un sujet augmentent les chances de susciter des émotions. Cet art consiste alors à dire ce que nous voulons dévoiler, et taire ce que nous voulons laisser dans l'ombre.

2) Une dichotomie persistante : conviction vs persuasion :

On a toujours eu tendance à opposer la conviction, issue de la rationalité, à la persuasion, fruit des émotions. Dès l'Antiquité, cette conception est présente chez nombre de philosophes.

- **Platon** : dans son *Phèdre*, il estimait que l'âme est guidée par deux forces alliées. L'une est bonne, paisible et docile : c'est la volonté. L'autre, fouguese et rebelle : ce sont les passions.
- **Descartes** : il établit lui aussi une distinction nette entre l'âme, conçue comme le principe de la raison, et le corps, associé au domaine des passions et des affects.

- **Les stoïciens¹⁶** : ils considéraient les passions comme des égarements faisant obstacle à l'exercice de la raison.

3) Affect et argumentation : les passions et les émotions ont toujours suscité des réactions contrastées. Pour les uns, l'émotionnel s'oppose au rationnel. Pour d'autres, les raisons du cœur complètent celles de l'intellect.

a. Les émotions, vecteur de conviction :

Dans la perspective intégrative, le *pathos* est inséparable du *logos*. Il constitue une dimension intrinsèque de la conviction. Il ne s'agit donc pas un simple outil dont se sert, par moments, l'orateur pour parvenir à ses fins. Nous retrouvons cette position chez :

- P. Blaise : « *s'adresser à l'entendement est insuffisant si l'on ne se soucie pas de l'agrément qui influe directement sur les conduites* »
- Quintilien : « *Mais de savoir ravir et enlever les juges, leur donner telle disposition d'esprit qu'on veut, les enflammer de colère ou les attendrir jusqu'aux larmes, voilà ce qui est rare. C'est néanmoins par-là que l'orateur domine, et c'est ce qui assure à l'éloquence l'empire qu'elle a sur les cœurs* », (cité dans Molinié 1992: 251).
- D. Walton : celui-ci a revalorisé l'introduction des passions dans l'argumentation. (voir p.218)

Pour emporter l'adhésion, il faut s'adresser aussi à l'affect.

Exemple :

La photographie d'un enfant échoué sur la plage en Turquie, largement diffusée sur les réseaux sociaux le 2 septembre 2015. Il s'agit de l'image d'un garçon retrouvé sans vie, en tee-shirt rouge et pantalon bleu, fuyant avec sa famille la guerre civile en Syrie sur un bateau pneumatique.

¹⁶ Les stoïciens sont des philosophes de l'Antiquité appartenant au Stoïcisme, une école fondée par Zénon de Kition. Ils défendent l'idée que le bonheur repose sur la maîtrise de soi et l'usage de la raison. Selon eux, il faut accepter ce qui ne dépend pas de nous et se concentrer sur nos pensées et nos actions. Des figures comme Sénèque, Épictète et Marc Aurèle ont développé cette pensée, qui valorise la sérénité et le contrôle des émotions.



Cette photo, qui a profondément bouleversé l'opinion mondiale, a suffi, dans les jours qui ont suivi, à convaincre les pays de l'Union Européenne d'adopter une série de mesures en faveur de l'accueil des réfugiés sur le territoire européen. Pourtant, la dite situation n'était pas nouvelle car elle sévissait depuis le début du conflit syrien. Des associations humanitaires et des instances politiques de grande envergure avaient tenté, en vain, d'alerter sur l'ampleur du drame de ces réfugiés à l'aide d'arguments, de preuves et de chiffres.

En gros, ce qui a pu être produit grâce à une photo, peut être obtenu par le biais d'un discours émouvant.

b. Les émotions, outil de manipulation :

Nombreux sont les philosophes et chercheurs qui viennent opposer l'émotionnel au rationnel. Pour eux, convaincre serait le lieu de la raison, rigoureuse, et persuader serait celui de l'émotion, fallacieuse et manipulateur.

L'appel aux émotions est lié à une volonté de manipulation. C. Victorovitch définit la manipulation comme « *les procédés permettant d'influencer les individus en contournant, altérant ou neutralisant leurs **facultés critiques**. Ils ne sont plus, ou du moins plus totalement, en mesure de mettre à distance, examiner sereinement et, éventuellement, rejeter ce qui leur est proposé* ».

- **Altération des facultés de jugement :**

La psychologie cognitive et sociale a prouvé que lorsque les émotions sont intenses, elles altèrent les facultés critiques de l'individu. En effet, ces études ont montré qu'elles

interviennent dans le traitement des informations et déterminent l'élaboration des jugements. La raison opère ainsi dans ce que C. Victorovitch « *l'heuristique d'affect* » (p.239) qui le mène à des conclusions biaisées.

La théorie de la *charge cognitive* a également montré que les contenus émotionnels sont capables de saturer les capacités cognitives car l'attention serait attirée par les affects au détriment des informations. Ce qui expose les facultés critiques à un affaiblissement, voire à une altération du jugement et de l'analyse rationnelle.

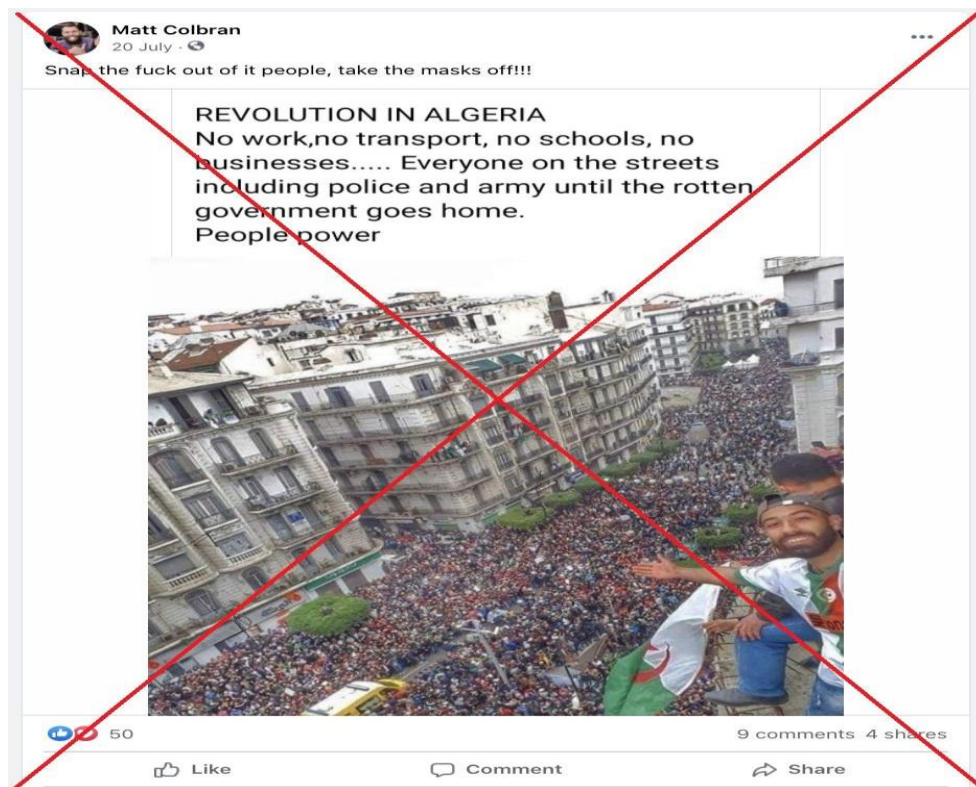
C. Victorovitch explique à ce sujet : « *que fait alors notre cerveau ? il bascule sur son système rapide, et recourt à des raccourcis, afin de simplifier la complexité du problème qui lui est soumis. Plusieurs travaux ont, en effet, montré que, confrontés à des contenus suscitant des affects forts, nous avons tendance à nous reposer davantage sur notre jugement intuitif. Faute d'avoir les ressources nécessaires pour déployer des raisonnements analytiques, nous utilisons des heuristiques. Lorsque les émotions sont trop intenses, nous choisissons l'option qui nous semble la plus évidente* », (p.241)

- **Saturation de la conscience :**

Les émotions peuvent produire une saturation de la conscience chez l'auditoire. Ce qui entrave les facultés critiques.

Cette saturation se produit lorsque le *pathos* se fonde sur des faits biaisés ou erronés. Ce qui perturbe la pensée analytique des auditeurs à repérer le mensonge. C'est alors la recherche intentionnelle d'une saturation émotionnelle qui indique la stratégie manipulatoire.

L'intensité des émotions risque aussi de saturer la conscience et, donc, de menacer le libre arbitre des auditeurs.



Traduction du message :

RÉVOLUTION EN ALGÉRIE

Pas de travail, pas de transports, pas d'écoles, pas de commerces... Tout le monde dans les rues, y compris la police et l'armée, jusqu'à ce que le gouvernement corrompu parte. Pouvoir au peuple.

Ce message illustre parfaitement une stratégie de **manipulation par l'intensité des émotions**. Il combine peur de l'inaction /pas de travail, pas de transport/ , colère contre le gouvernement / le gouvernement corrompu/et espoir mobilisateur / pouvoir au peuple/ pour saturer la conscience de l'auditoire, réduire l'analyse critique et provoquer une réaction impulsive.

Le raisonnement analytique est alors remplacé par un jugement intuitif fondé sur le ressenti immédiat plutôt que sur une évaluation rationnelle des faits.

Cours 12 : les émotions dans le discours

II- Sémiotisation de l'émotion

Objectifs :

L'étudiant sera capable de :

- Identifier les procédés de sémiotisation de l'émotion dans le discours ;
- Analyser le rôle de l'émotion dans l'argumentation

Les vecteurs sémiotiques de l'émotion

Par quels procédés passe l'exploitation argumentative de l'émotion ? Par quels signes la rendre visible ? Deux grandes voies s'offrent à l'orateur désireux de mobiliser une preuve pathétique.

1) Le principe : montrer l'émotion

« Pour émouvoir, montrez-vous ému »

Cette voie suggère que l'orateur doit montrer qu'il ressent de l'émotion afin de la déclencher chez l'auditoire, par empathie. Ce qui soulève une question d'ordre éthique, au sujet de la sincérité de l'orateur : « ressent-il réellement l'émotion qu'il manifeste, ou se contente-il de la mimer à des fins stratégiques ?

Cette émotion sera manifeste à travers les indices relevant de :

- **L'expression dite analogique** : à travers
 - La gestuelle
 - La mimique
 - La prosodie : intonation, volume, débit...

- **L'expression dite verbale** : à travers
 - **Mobilisation d'un discours émotionnel** : « j'ai peu... », « j'étais effrayé... », « j'étais vert de trouille ».
 - **Interjections** : certaines interjections sont associées de façon systématique à une émotion spécifique (« ouf ! » : soulagement ; « wow ! » : admiration) alors que d'autres sont polyvalents (« oh ! » : surprise, indignation, émerveillement...)

- **Connotations de certains termes**, qui confèrent un sens affectif aux mots (« sa maman/ sa mère » ; « son toutou/ son chien » ; « son petit visage/ son visage »)
- **Termes d'adresse** : (mon lapin, mon chéri, chers amis, mes frères...)
- **Certaines figures de style** : métaphores, antithèses, hyperboles...
- **Phénomènes de « code switching »** : des études ont montré que dans des situations où l'emploi de plusieurs langues est possible, les locuteurs tendent à revenir à leur langue maternelle dans des moments marqués émotionnellement

2) Le principe : dire l'émotion

« Pour émouvoir, montrez que ce dont vous parlez est émouvant »

Le deuxième principe suggère que pour susciter l'émotion chez l'auditoire, il faut mettre en scène un objet, un événement ou une situation propre à émouvoir. Les principes susceptibles de construire la dimension émotionnelle d'un discours sont :

- **Le principe de proximité** : il faut favoriser ce qui est proche de l'auditoire. une mise en scène de l'objet dont on parle comme proche favorise l'émotion. Une mise en scène de l'objet dont on parle comme lointain entretient l'indifférence, la distance physique se traduisant par une distance émotionnelle. La proximité peut être géographique (ça se passe près de chez vous), sociale (ces gens sont comme vous), ou psychologique.
- **Le principe de l'enjeu vital** : ce principe invite à mettre en relief ce qui peut mettre en danger la vie ou créer la vie. L'orateur peut faire usage du « vocabulaire du désastre : meurtre,, viol, blessure, catastrophe...»
- **Principe du degré et du nombre** : il faut favoriser ce qui concerne beaucoup de personnes ou des personnes importantes (recours à des procédés quantitatifs, évocation des titres des individus...)
- **Principe de l'évaluation émotionnelle** : certains procédés évaluatifs, appliqués à un événement ou à une situation, constituent comme des invitations à ressentir une certaine émotion. Il peut s'agir d'une évaluation en termes généraux de bien ou de mal, comme il peut s'agir d'une évaluation liée à une émotion spécifique. Ainsi, évaluer un événement comme étant scandaleux ou honteux amène le destinataire à s'indigner par exemple. Dire qu'il est remarquable l'amène à l'admirer.
- **Principe de l'intensité de la présentation** : la mise en scène de l'événement doit être individualisée, claire, précise, détaillée grâce à des détails « vivants », et des liens métaphoriques avec des domaines à forte dimension émotionnelle. On peut ainsi parler

d'une patrie comme d'une mère afin de susciter un élan de patriotisme. L'hypotypose peut aussi servir de mécanisme langagier efficace.

- **Principe du contenu émotionnel** : il s'agit de mentionner explicitement la charge émotionnelle relative à l'événement grâce au lexique de l'émotion.

Application

Les appels humanitaires regorgent fréquemment de procédés émotionnels. Vous dégagerez, dans la lettre ci-dessous, les modalités de construction de l'émotion visant à provoquer une décision de don.

Chère mademoiselle,

« ils ne m'ont plus questionné. Quand ils voulaient évaluer mon degré de souffrance, je n'arrivais pas à le dire. je prenais un critère, el lendemain, la souffrance avait pris une autre forme... », père V, 74 ans.

« la douleur pour moi, c'était 24 heures sur 24 heures. Ça me mangeait la tête. Les antidouleurs traditionnels étaient devenus inefficaces. Mais aujourd'hui, grâce à la petite pompe à morphine, je revis. Un boitier à la ceinture, un petit tuyau une perfusion, permanente, et je vais partout et je n'ai plus peur d'avoir mal », André, 56 ans.

Est-il normal que deux patients soient inégaux devant la douleur ?

Pour certaines souffrances soulagées, combien sont mal comprises, mal écoutées et non prises en charge !

Et combien d'enfants subissent des souffrances insupportables qui désespèrent leurs parents !

Il y a à peine 10 ans, 30% des amygdales étaient enlevées « à vif » ! et aujourd'hui encore un chef de service pédiatrique parisien peut déclarer : « quand l'enfant sort du service de chirurgie, il n'a plus mal ! »

Ces drames peuvent cesser...

Chaque année, depuis 1980, la Fondation XXX mène des actions auprès du petit, de l'adulte ou de la personne en fin de vie, pour que la douleur ne soit plus une fatalité.

Mais il reste beaucoup à faire : la prise en charge de fortes douleurs n'est pas une question de confort, ni un luxe. Les conséquences de la douleur sur l'organisme d'un bébé peuvent être irréversibles. Certains symptômes : migraines, douleurs dorsales ou postopératoires sont invalidantes. Et, en fin de vie, partir avec des souffrances apaisées est un droit qu'il faut accorder au malade et à son entourage.

Les médicaments et les techniques efficaces existent. On sait les doser. Désormais, la douleur, même la plus aigüe, peut s'évaluer et se contrôler.

Votre don est un geste d'amour

Grace à votre soutien financier, la Fondation XXX pourra mettre en œuvre les actions nécessaires pour changer la vie de centaines de milliers de personnes qui souffrent.

Pour soulager les plus petits, ceux que l'on attache souvent à leurs lits, comme pour accompagner les personnes âgées qui ne parviennent pas à exprimer la souffrance physique qu'elles éprouvent, votre don compte beaucoup.

Comme vous le savez, la fondation XXX est indépendante de l'Etat et chaque geste de générosité lui est nécessaire. Pour participer à sa lutte, il vous suffit de nous retourner votre Bon de Soutien et d'y joindre votre don, dans l'enveloppe ci-jointe, sans l'affranchir.

Certain que vous répondrez à mon appel, je vous remercie du fond du cœur.

XXX, directeur général

PS. *Saviez-vous que chez l'enfant, plus d'une endoscopie sur deux est pratiquée sans anesthésie ? Heureusement, les mentalités commencent à changer. Grace à votre aide, le mouvement va s'accélérer*

Corrigé :

Il s'agit, par définition, d'un texte persuasif, visant à faire agir le destinataire.

Les différents procédés susceptibles de construire l'émotion du discours sont :

- *Appel au principe de proximité* : le texte repose sur des tentatives récurrentes d'« incarner » la cause en faisant appel à des cas particuliers évoqués à travers des citations au discours direct. Ce discours se double de l'emploi récurrent de l'hypotypose (qui consiste à décrire ce dont on parle de façon à le rendre présent) : « enlevées à vif », petite note décrivant en quoi consiste l'endoscopie. On note plus spécifiquement un appel au principe de proximité temporelle (« il y a à peine dix ans »)
- *Appel au principe du degré et du nombre* : il consiste à suggérer que la lutte contre la douleur concerne de nombreuses personnes (« 30% étaient évalués à vif », « changer la vie de centaine de milliers de personnes ») ou des personnes qui méritent une mobilisation immédiate. Les victimes mises en avant sont choisies parmi les catégories de personnes considérées fragilisées, vulnérables, donc plus à même de susciter de la compassion, enfants (« nous sommes face à des enfants qui souffrent », « et combien d'enfants... », « le petit », « le bébé »), personnes âgées (« 74 ans », « personnes en fin de vie »).
- *Figures de style susceptibles de porter des émotions* : **hyperboles** (« la douleur pour moi, c'était 24 heures sur 24 », « des souffrances insupportables qui désespèrent les parents »), **métaphores** (« ça me mangeait la tête »), **la question rhétorique** (« combien... », est-il normal que deux patients soient... » qui consiste à susciter de l'indignation devant une injustice.
- *Ponctuation excessive* : (« et il ne se passe rien ! », exclamation qui provoque l'indignation.

- *Recours au lexique de l'émotion* : (« je n'ai plus peur », « un geste d'amour », « ces drames »), appel aux valeurs : générosité et compassion.

Cours 13 : les émotions dans le discours

III- Les indices linguistiques de l'affect

Objectifs :

L'étudiant sera capable de :

- Identifier les indices linguistiques de l'affect dans le discours ;
- Analyser la fonction expressive de ces indices

L'affectivité dans le discours se manifeste à travers des **signaux linguistiques précis** qui permettent au locuteur de transmettre ses émotions et de provoquer des réactions chez l'auditoire. Ces indices ne se limitent pas aux mots eux-mêmes, mais incluent la syntaxe, la prosodie et les procédés stylistiques.

On peut détecter les marqueurs de l'affect grâce aux catégories sémantiques de l'affectif et de l'axiologique. (p.231)

Les marques de l'affectivité dans le discours :

- **Les procédés syntaxiques** : la construction de la phrase et l'ordre des mots peuvent véhiculer une émotion.
- **Inversion ou emphase** : mettre un élément en tête de phrase attire l'attention et souligne son importance affective.

Exemple : « Jamais je n'avais vu un tel désastre ! »

- **Ellipses ou phrases incomplètes** : traduisent souvent l'étonnement, la colère ou l'indignation.

Exemple : « Incroyable ! »

La syntaxe agit donc comme un **levier de focalisation émotionnelle**.

- **Les phrases exclamatives** : les phrases exclamatives sont des marqueurs directs de l'affect, signalant :
- **surprise** : « Quelle horreur ! »

- **admiration** : « Comme c'est beau ! »
- **indignation ou colère** : « Mais pourquoi ?! »

Elles fonctionnent comme des signaux explicites qui guident la lecture ou l'écoute vers une réaction émotionnelle.

- Les interjections

Les interjections sont des mots ou sons courts exprimant immédiatement une émotion.

- Types d'émotion :
 - Soulagement : « Ouf ! »
 - Admiration : « Wow ! »
 - Peur ou surprise : « Oh ! »
- Certaines interjections sont *polyvalentes* et leur interprétation dépend du contexte :

Exemple : « Ah ! » peut exprimer joie, surprise ou regret selon l'intonation et la situation.

Ces unités sont invariables et autonomes, mais leur force émotionnelle est très élevée.

- Les marques stylistiques

Le style du discours joue un rôle central dans la transmission de l'affect. On distingue :

1. **Le rythme**
 - Phrases courtes et hachées → tension, inquiétude
 - Phrases longues et fluides → douceur, nostalgie
2. **L'emphase**
 - Répétition de mots ou d'expressions → renforce l'intensité de l'émotion
 - Figures stylistiques (hyperboles, métaphores) → rendent l'affect plus perceptible

Exemple : « Je tremble, je tremble de peur ! » → répétition + exclamation → amplification de l'émotion

3. **La répétition**
 - Crée un effet de **martèlement émotionnel**, insistant sur l'intensité du sentiment.

Application :

Voici l'extrait de L'Amant de Marguerite Duras :

Première en français. Le proviseur lui dit : votre fille, madame, est première en français. Ma mère ne dit rien, rien, pas contente parce que c'est pas ses fils qui sont les premiers en français, la saleté, ma mère, mon amour, elle demande : et en mathématiques ? (Duras 1984: 31).

Consigne :

Relevez, puis commentez, les éléments langagiers susceptibles de créer l'émotion chez le lecteur.

Corrigé : tiré de R. Amossy (2026 :232)

La répétition de la réussite scolaire par deux voix successives, celles de la narratrice et celle du proviseur annonçant la nouvelle, est mise en parallèle avec la répétition de la réaction de la mère : « ma mère ne dit rien, rien ». Cette construction fait comprendre **la déception** et **l'indignation** de la jeune fille à laquelle fait écho celle de l'autobiographe. Elle inscrit l'affectivité du sujet dans son discours, qui se communique d'autant mieux que l'énoncé fait appel à **l'indignation** du lecteur sur la base de topoï répertoriés (le mérite n'est pas récompensé à sa juste valeur et, qui plus est, le mérite d'une enfant face à sa propre mère). L'explication qui suit renforce le sentiment d'injustice qui concerne cette fois le statut de la fille par rapport aux fils. La dénonciation axiologique est ici un cri de **révolte** qui s'élève aussi bien contre la mère que contre les privilèges accordés aux garçons, dont la réussite scolaire est plus valorisée que celle des filles puisqu'ils sont seuls censés se préparer à une carrière. **La colère** éclate dans un terme familier et presque grossier lourdement chargé d'affectivité, dont on ne sait s'il reflète le sentiment du protagoniste dans le passé, ou le point de vue de la narratrice au présent : « la saleté, ma mère ». Il est aussitôt suivi d'un terme de tendresse profonde qui s'oppose à l'appellation injurieuse et quelque peu choquante qui précède : « la saleté, ma mère, mon amour ». Une grande force affective se dit dans cette opposition qui marque le mélange de colère, de réprobation et de passion que la narratrice éprouve à l'égard de sa mère. Elle souligne plus encore le sentiment d'**injustice** que l'attitude de celle-ci éveille chez la fille. Emphase de la répétition, choix d'un appellatif évaluatif chargé d'affectivité et recours au langage de l'injure, juxtaposition de termes manifestant des sentiments opposés : c'est à partir de toutes ces marques de l'affectivité dans le langage que l'écriture de Duras fait partager aux lecteurs l'émotion de la narratrice à la première personne.

Cours 14 : les émotions dans le discours

IV- Topique de l'émotion

Objectifs :

L'étudiant sera capable de :

- Comprendre la notion de topique dans la production des émotions ;
- Analyser le rôle des topiques dans l'argumentation émotionnelle

L'émotion s'inscrit dans une topique, c'est-à-dire un savoir de croyance qui provoque une certaine réaction émotionnelle face à une situation. Ce sont les normes, les valeurs et les croyances qui sous-tendent les réactions émotionnelles dans une société donnée.

1) Définition de la topique :

La topique (ou *topos*, pluriel *topoi*) est une notion apparue tout d'abord chez Aristote pour désigner un ensemble de lieux communs (traduction littérale de *topos koinois*). C'est donc l'espace des croyances et des opinions communes.

- c'est une source ou un modèle de raisonnement que l'orateur peut utiliser pour construire ses arguments.
- Les topiques servent à organiser le discours et à trouver des arguments pertinents pour persuader un auditoire.

2) Les différentes topiques : C. Perelman distingue entre les lieux :

- **De quantité** : quelque chose vaut mieux que quelque chose d'autre pour des raisons quantitatives. Ainsi : ce qui est admis par le plus grand nombre est meilleur que ce qui est admis par un petit nombre ;
- **De la qualité** - comme supérieure à la quantité : ainsi la valorisation de l'unique ;
- **De l'ordre**. L'antérieur est supérieur au postérieur, le principe à l'effet, etc. ;
- **De l'existant**. Ce qui est vaut mieux que ce qui est seulement possible
- **De l'essence**. Est préférable ce qui incarne le mieux une essence (Perelman 1970 : 112-128).

Exemple : « Tous les hommes craignent la mort » est un *topos* classique sur la peur universelle, exploitable dans différents discours.

3) Topique de l'émotion

C. Plantin propose de dégager l'effet pathémique en se référant à une topique. R. Amossy (2016 : 224) explique : « *Il s'agit de voir ce qui provoque un certain type de réaction affective dans une culture donnée, à l'intérieur d'un cadre discursif donné* »

Exemple : extrait tiré d'Étoile errante de Le Clézio:

Peu à peu, même **les enfants** avaient cessé de courir et de crier et de se battre aux abords du camp. Maintenant, ils restaient autour des huttes, assis à l'ombre dans la poussière, faméliques et semblables à des chiens ... (1992: 231).

Le texte mobilise une **topique de l'émotion**, car il évoque des situations et des lieux qui, dans notre culture, suscitent automatiquement une réaction émotionnelle.

En effet :

- Il s'agit d'enfants, êtres par définition innocents, ce qui rend le lecteur sensible à leur sort.
- Ils sont affamés et faméliques, ce qui provoque la pitié.
- Ils ont perdu leur énergie et leur joie de vivre, ce qui choque le sentiment moral qui veut protéger l'enfance.
- Le cadre du « camp » et des « huttes » évoque le dénuement et la souffrance.
- La comparaison « semblables à des chiens » souligne la déshumanisation subie.

Ainsi, le texte éveille des sentiments de compassion et d'injustice, en ancrant l'émotion dans une logique morale et rationnelle. L'émotion s'appuie sur des **normes, valeurs et croyances implicites** qui rendent les raisons du sentiment acceptables pour l'auditoire.

Application :

Voici un extrait du fameux discours du pasteur et militant américain Martin Luther King : *I have a dream*. (version traduite en français)

Consigne :

- Identifiez les passages émotionnels.
- Pour chaque passage, indiquez quel *topos* est mobilisé pour susciter une réaction émotionnelle.



Version traduite en français

Je vous dis aujourd'hui, mes amis, que malgré les difficultés et les frustrations du moment, j'ai quand même fait un rêve. C'est un rêve profondément enraciné dans le rêve américain.

J'ai fait un rêve, qu'un jour, cette nation se lèvera et vivra la vraie signification de sa croyance : « nous tenons ces vérités comme allant de soi, que les hommes naissent égaux »

J'ai fait un rêve, qu'un jour sur les collines de terre rouge de la Géorgie, les fils des anciens esclaves et les fils des anciens propriétaires d'esclaves pourront s'asseoir ensemble à la table de la fraternité.

J'ai fait un rêve, que mes quatre enfants habiteront un jour une nation où ils seront jugés non pas par la couleur de leur peau, mais par le contenu de leur caractère. J'ai fait un rêve aujourd'hui.

[...]

Ceci est notre espoir. C'est avec cet espoir que je rentre au sud. Avec cette foi, nous pourrions transformer les discordances de notre nation en une belle symphonie de fraternité. Avec cette foi, nous pourrions travailler ensemble, prier ensemble, lutter ensemble, être emprisonnés ensemble, nous révolter pour la liberté ensemble, en sachant qu'un jour nous serons libres.

Corrigé :

Passage sélectionné	Topos mobilisé	Émotion suscitée	Justification
« <i>J'ai fait un rêve, qu'un jour, cette nation se lèvera et vivra la vraie signification de sa croyance : "nous tenons ces vérités comme allant de soi, que les hommes naissent égaux" »</i>	De l'essence	Espoir, admiration	L'idée d'égalité universelle est une valeur morale fondamentale ; elle touche les convictions profondes de l'auditoire.
« <i>Les fils des anciens esclaves et les fils des anciens propriétaires d'esclaves pourront s'asseoir ensemble à la table de la fraternité »</i>	De l'ordre / De l'existant	Espoir, enthousiasme	Le passage évoque un changement concret (réconciliation historique), suscitant une émotion positive et un désir de justice.
« <i>Mes quatre enfants habiteront un jour une nation où ils seront jugés non pas par la couleur de leur peau, mais par le contenu de leur caractère</i> »	De la qualité	Compassion, admiration, espoir	La valeur de l'équité et la protection des enfants mobilisent la sensibilité morale de l'auditoire.
« <i>Nous pourrions travailler ensemble, prier ensemble, lutter ensemble... en sachant qu'un jour nous serons libres</i> »	De l'ordre / De l'existence	Motivation, solidarité, espoir	La perspective d'action collective et de liberté concrète engage l'émotion et l'adhésion à la cause.

Activités

1- Voici un argumentaire relatif au débat sur l'ouverture du mariage aux couples de même sexe, qui a animé la scène publique en France en 2012-2013.

Consigne :

Quelle est la position défendue par l'auteur du texte ? Quel est le premier indice qui oriente votre interprétation en ce sens ? comment se réalise, dans ce texte, l'articulation du discours (de la position du locuteur) au contre-discours (à la position prêtée aux adversaires) ? Quels sont les procédés utilisés par le locuteur pour mettre à distance certains points de vue, et s'identifier à d'autres ?

S'il est un argument ressassé à volonté pour légitimer l'instauration du « mariage » entre individus de même sexe, c'est bien celui de l'égalité. En son nom, le mariage dit « pour tous » viendra donc, nous dit-on, lever une injustice qui pèse sur l'humanité depuis des siècles, et qui prive des couples homosexuels de se marier...

C'est par ailleurs la notion d'amour qui est invoquée par les partisans du mariage pour tous : « si deux êtres s'aiment, qu'ils soient hétérosexuels ou homosexuels, à quel titre pourra-t-on s'opposer à leur désir d'officialiser leur amour aux yeux de la société ? ». Or une fois ce type d'union instauré, comment pourra-t-on sérieusement opposer une fin de non-recevoir à une demande de mariage entre un frère et sa sœur, lorsqu'ils déclareront qu'ils s'aiment, et qu'ils ne cherchent que le droit à ce que leur amour soit « reconnu » officiellement ?

Et puis, contrairement à ce que suggèrent les partisans du « nouveau mariage », qui taxent d'homophobie tous ceux qui s'y opposent, ce que la mesure du « mariage pour tous » va consacrer, c'est le refus irréaliste et injustifié de l'altérité sexuelle, et l'alignement de tous sur le modèle d'union hétérosexuelle dominant. Pas très cohérent pour une communauté qui revendique haut et fort son droit à la différence !

- 2- Expliquez le fonctionnement de l'argument par la comparaison dans le passage suivant.

Contexte : en avril 2003, dans un article intitulé « prélude au choc des civilisations » et faisant suite à une déclaration de Georges Bush, qui espérait que le succès militaire américain en Irak allait accélérer le processus de démocratisation des pays voisins, Mezri Haddad écrit dans le quotidien Libération :

« Parce qu'ils n'ont pas de moindre historique, à l'inverse des Européens, les Américains ne se rendent pas encore compte que le remède qu'ils préconisent est infiniment plus nocif que le mal qu'ils prétendent combattre. Tels les sauvages de Louisiane décrits par Montesquieu, qui, pour récolter les fruits murs d'un arbre n'hésitaient pas à l'abattre car c'est plus commode et plus rapide, les stratèges en antichambre ne réalisent pas que leur scénario paradisiaque pourrait tourner à l'apocalypse »

- 3- Dans le mail suivant, relevez les procédés utilisés par le scripteur pour neutraliser la méfiance de son destinataire et pour construire de lui-même une image susceptible de renforcer les chances de réussite de son entreprise.

Bonjour à vous

Je sais que mon message sera l'objet d'une grande surprise quand il vous parviendra. Je vous présente alors toutes mes excuses si cela vous dérange et je vous expliquerai tout. Je serai brève et directe compte tenu de mon état de santé.

Bien, je vous écris sincèrement dans le but d'obtenir votre coopération et implication sincère et personnelle dans une affaire urgente pour moi. Très cher, je souhaite solliciter votre aide pour la migration et l'investissement dans l'œuvre caritative de différents pays, des biens qui me restent de mon défunt mari.

Mon nom est Canal Maria, je suis originaire du Québec (Chisasibi) et je suis âgée de 65 ans, mon mari se nommait M. Dubiot José Emilio. Avant sa mort, mon mari était le directeur de cabinet du chef d'état-major de cette branche des FAA, Amiral Feliciano dos Santos « Paxe » (en Angola), avant qu'il ne décède le 26 septembre 2014. Il est mort à la suite d'une courte maladie qui n'a duré que quelques mois. Nous étions tous les deux véritables catholiques et avons été mariés pendant des années sans avoir d'enfant. Après sa mort, j'ai décidé de ne pas me remarier pour adopter des enfants, mais ma santé ne me l'a pas permis, car je ne pouvais pas m'occuper d'enfants à cause du cancer. Je sais que je vais mourir, mais avant, je voudrais que ma vie et ce qui me reste servent à apporter un peu de joie aux enfants des rues et aux plus démunis. Du vivant de mon défunt mari, nous avons déposé dans une société spécialisée

une grande quantité d'argent. Nous avons pour projet, mon mari et moi, de créer des orphelinats, centres de santé et certaines œuvres sociales, mais depuis son décès et ma maladie, je n'ai pas pu réaliser ces projets. Je vous contacte afin que si vous le souhaitez, vous vous en occupiez pour moi au niveau administratif et que nous le fassions ensemble. Nous avons déclaré le dépôt comme étant ses biens de famille pour des raisons de discrétion et de sécurité.

Je voudrais quelqu'un de sérieux et de discret qui procèdera au transfert de la malle et réalisera mes dernières volontés. Je souhaiterais que vous soyez attentionné et cette affaire reste discrète pour la sécurité de ces fonds, si vous êtes d'accord dites-le moi pour que je vous explique mieux en quoi vous allez m'aider.

Bien à vous et recevez mes salutations, j'espère vous relire bientôt.

Carnal Maria

4- Relevez les différentes manifestations langagières de la doxa dans le discours suivant :

« En Algérie, comme on le sait, la famille est sacrée. Les jeunes doivent respecter leurs parents et préserver les traditions. Aujourd'hui, malheureusement, on voit que certaines valeurs se perdent à cause des réseaux sociaux et de l'influence étrangère.

Mais malgré tout, le peuple algérien reste attaché à ses *اصول* (valeurs), et ça, personne ne peut le nier. »

5- Voici un débat entre B. Retailleau, ministre de l'intérieur (2024-2025), et Lilia Bouziane, étudiante en droit, sur la question du port du voile dans l'espace sur les bancs de l'université.

<https://www.youtube.com/watch?v=Jjo32GuXqOs&t=408s>



Échange entre Bruno Retailleau et Lilia Bouziane autour du port du voile | LCI

<https://www.youtube.com/watch?v=Jjo32GuXqOs&t=408s>.

- Dites comment les deux intervenants construisent et mobilisent les différentes preuves oratoires pour défendre leurs positions
- Quel rôle joue la doxa dans l'entreprise persuasive des deux intervenants ?

Corrigés :

2- L'auteur de ce texte est opposé à l'ouverture du mariage aux couples de même sexe. Le premier indice qui va dans ce sens est l'utilisation de l'expression « ressassé à volonté » appliqué aux arguments favorables à cette mesure. Il s'agit d'une expression péjorative, qui disqualifie l'argumentation ainsi caractérisée par une accusation de rabâchage (d'une façon générale, présenter un argument comme déjà entendu, souvent répété, revient à en contester le bien-fondé).

L'auteur fait entendre la voie du camp adverse par des recours récurrents du discours rapporté (essentiellement narrativisé), marqués par des verbes de parole (le mariage dit « *pour tous* » viendra donc, nous **dit-on**, lever une injustice) ; (la notion d'amour **est invoquée** par des partisans) ; (**qui taxent d'homophobes** tous ceux qui s'y opposent) : (**qui revendique haut et fort** son droit à la différence). Le syntagme introductif « *nous dit-on* » établit une forme de solidarité entre l'auteur du texte et le lecteur par l'utilisation du pronom de la première personne du pluriel « nous » ; ce « nous » s'oppose à un « on » indéfini, source de contre-discours.

Les expressions renvoyant à la nouvelle mesure sont mises à distance par l'auteur du texte par l'utilisation de guillemets. Les guillemets autour du « *mariage* » dans l'expression « *mariage entre individus de même sexe* » suggère qu'il y a là une forme de contradiction (contestation) et qu'il ne peut s'agir d'un vrai mariage puisque cela supposerait, pour l'auteur, une union contractée entre personnes de sexes différents. Dans l'expression (le mariage dit « *pour tous* »), pour tous est doublement mis à distance (par les guillemets et par dit) ; c'est une façon pour le locuteur de neutraliser les connotations positives attachées à « pour tous », qui convoquent les valeurs d'égalité et de tolérance. Le guillemetage de « nouveau mariage » illustre la même réticence à désigner par le terme « *mariage* » ce qui, pour l'auteur du texte, ne peut être considéré proprement que comme « une union » (le terme est d'ailleurs utilisé sans guillemets dans le texte).

La thèse prêtée à l'adversaire est présentée de façon légèrement outrée afin de la rendre moins défendable. En particulier, l'auteur du message recourt à des hyperboles (qui pèse sur **l'humanité** depuis **des siècles** / qui taxent d'homophobes **tous ceux** qui s'y opposent), un registre émotionnel (injustice, privation) qui fait apparaître le contre-discours comme grandiloquent et excessif.

Enfin, dans les paragraphes 2 et 3, l'évocation du contre-discours est immédiatement suivie de procédés de réfutation ou de contre-argumentation. L'argumentation qui suit « Or » peut être interprétée comme **argumentation par l'absurde** : si on accepte la mesure défendue par l'adversaire, alors on sera obligé d'accéder à des requêtes pourtant inacceptables (comme le mariage entre frère et sœur). On peut être tenté d'y voir aussi un **argument de direction** (on commence par accepter le mariage entre personnes du même sexe, on finit par accepter de marier frères et sœurs)

Le dernier paragraphe fait suivre la présentation d'un élément du contre-discours (qui taxent d'homophobes tous ceux qui s'y opposent) d'une double attaque. D'une part, dans un mouvement de rétorsion, l'auteur suggère que la revendication du droit au « *mariage pour tous* » ; présentée comme nécessaire pour mettre fin à la discrimination envers les couples homosexuels, reviendrait en fait pour eux à « mimer » les mœurs hétérosexuels, et à ne pas assumer pleinement leur homosexualité. Le retournement argumentatif de la revendication de l'adversaire est renforcé par une attaque *ad hominem* consistant à dénoncer un manque de cohérence : « *Pas très cohérent pour une communauté qui revendique haut et fort son droit à la différence !* »

Cet extrait fait apparaître certains procédés permettant à un locuteur de faire entendre le discours auquel il s'oppose. Des marqueurs comme les guillemets ou les verbes introducteurs bornent les limites de ce discours adverse ; on a relevé certains choix rhétoriques et lexicaux qui attachaient un jugement négatif à ce contre-discours. On a enfin vu que le locuteur « accrochait » aux éléments du contre-discours ainsi introduit et disqualifié des réfutations passant par des arguments par l'absurde, des stratégies de rétorsion ou des réfutations *ad hominem*.

3- La comparaison entre l'attitude des Américains en Irak et celle des sauvages de Louisiane décrits par Montesquieu, introduite par l'opérateur de comparaison « tels », vise à faire passer une évaluation du comportement décrit dans le phore (« c'est une attitude à court terme qui peut oblitérer sérieusement le long terme ») sur le thème. Notons qu'il y a contagion de certains traits secondaires du phore sur le thème – en particulier, la comparaison des Américains avec « des sauvages » n'est pas innocente en termes axiologiques. Par ailleurs, l'évocation de Montesquieu a également des retombées positives en termes d'ethos (citer Montesquieu est toujours plus gratifiant que citer l'almanach Vermot, par exemple)

4- Les enjeux poursuivis par cette lettre sont doubles :

- Elle vise à établir une relation de confiance avec le destinataire, pour lequel l'auteur de mail est un parti inconnu
- Elle entend traduire cette confiance nouvellement acquise en un passage à l'action, qui à ce stade reste non spécifié et désigné comme « une aide », mais qui devrait se concrétiser, dans un échange ultérieur, par un accès au compte bancaire du destinataire de la lettre.

C'est typiquement à des preuves oratoires qu'a recours l'auteur de la lettre afin de proposer d'elle une image susceptible d'inspirer confiance (*ethos*) et de mettre le destinataire dans une position émotionnelle favorable (*pathos*).

Ethos : participent ainsi de la construction de l'*ethos* tous les éléments susceptibles produire « un effet de réel » et « une crédibilité », de certifier l'histoire par des éléments susceptibles de produire « un effet de réel », de clarifier l'histoire par des éléments biographiques précis (nom des personnages, nationalité, âge, profession du mari, date décès)

La mention des préférences religieuses de l'auteur de la lettre (du moins, tel qu'elle se présente) et de son mari constitue une sorte de garantie de moralité ; le choix de la cause (financer des orphelinats) va dans le même sens, et la fait apparaître comme altruiste et compatissante. Certains éléments de la narration (en particulier, le fait que madame Cantal Maria soit veuve et n'ait pas eu d'enfants) visent également à crédibiliser le récit (pourquoi chercherait-elle à faire bénéficier à d'autres ses biens si son mari était en vie ou si elle avait une descendance ?). enfin, les exigences que madame Cantal fait peser sur son futur partenaire (qu'elle veut « sérieux et discret ») renforcent par ricochet sa propre image : que penser de quelqu'un qui serait prêt à s'associer avec le premier venu ?)

A ces éléments éthotiques s'ajoutent des éléments pathétiques (jouant sur les émotions). C'est bien sur l'effet visé par l'évocation précoce de l'état de santé de madame Cantal, qui précise plus loin qu'il s'agit d'un cancer. Le courage qu'elle affiche (« je sais que je vais mourir ») est susceptible de faire naître l'admiration chez le destinataire. L'évocation de la perte de son mari a une double fonction, émotionnelle (elle est à même de susciter de la compassion pour la veuve) et narrative (puisque'il est mort très rapidement, le couple n'a pu prendre ses dispositions pour effectuer l'investissement prévu).

5- Les manifestations langagières de la doxa :

« **Comme on le sait** »

→ suppose que tout le monde partage cette idée

« **La famille est sacrée** »

→ valeur sociale présentée comme universelle et indiscutable

« **Les jeunes doivent...** »

→ norme sociale imposée comme évidente

« **Certaines valeurs se perdent** »

→ discours nostalgique très répandu, rarement questionné

« **À cause des réseaux sociaux et de l'influence étrangère** »

→ explication simplifiée largement acceptée

« **Personne ne peut le nier** »

→ ferme la possibilité de désaccord

6- Les preuves oratoires mobilisées par les deux intervenants :

L'échange entre Bruno Retailleau et Lilia Bouziane autour du port du voile constitue un exemple particulièrement révélateur de la mobilisation stratégique des **preuves oratoires** dans le discours médiatique. Sur un sujet hautement polémique, les deux intervenants construisent des argumentations opposées en s'appuyant sur des combinaisons différenciées d'**ethos**, de **pathos** et de **logos**, tout en mobilisant implicitement des éléments de **doxa**.

I. Une construction contrastée de l'ethos : autorité politique vs légitimité humaine

Chez Bruno Retailleau, l'ethos repose principalement sur une **posture d'autorité institutionnelle** qui s'appuie sur des qualités suggérées grâce à un ton assertif et généralisant. Ainsi, il suggère la qualité de gardien des principes républicains / des lieux que la république souhaite sanctuariser + comme l'école/, / la concorde/, / le modèle républicain/, de connaisseur / je vais vous expliquer/, / écoutez-moi bien/, etc. Cet ethos est renforcé par une certaine distance émotionnelle, qui contribue à donner une apparence de rationalité et de maîtrise.

À l'inverse, Lilia Bouziane développe un ethos fondé sur les qualités humaines qu'elle suggère successivement. Il s'agit de la conscience : / *oui oui + j'en suite consciente + je sais*/, la courtoisie et la politesse / *juste je voulais m'expliquer + tout à l'heure il me semble que je vous ai pas salué + donc bonsoir monsieur*/, de modestie puisqu'elle débat avec un ministre français / *au-delà de ma petite personnel*/, la compréhension / je comprends que l'on ne me comprenne pas/, la compétence juridique en mobilisant des références comme / *l'institution française, les*

lois de la république, la Constitution française, les lois de la république, la convention européenne des droits de l'homme.../

II. Le recours au logos : entre rationalisation politique et mise en question critique

Le logos de Bruno Retailleau repose sur un raisonnement déductif et, parfois, inductif.

L'exemple (raisonnement déductif) : / les Iraniennes + qui se battent et qui sont ++ punies gravement + parfois sur leurs viens + parce qu'elles n'ont pas le droit + vous voyez ? + d'enlever leurs voiles/

/ j'ai un ami qui est + emprisonné en Algérie aujourd'hui et âgé ++ il a le cancer il s'appelle Boualem Sansal + Bouaalam avait écrit un jour- il est algérien ++ il est de cette culture-là et + il avait dit il avait écrit + l'islamisme c'est la victoire du voile/

L'enthymème : / si demain +puisque vous étudiez le droit vous ne pourriez pas plaider/. Ici, la prémisse majeure n'est pas formulée puisque supposée déjà connue de son interlocutrice : toutes les avocates voilées n'ont pas le droit de plaider.

Toutefois, ce logos s'appuie souvent sur des **généralisations** et des implicites (par exemple, l'idée selon laquelle le voile poserait nécessairement un problème), ce qui le rapproche parfois d'une logique doxique.

De son côté, Lilia Bouziane mobilise un logos plus **empirique et critique**.

L'exemple des mères voilées qui accompagnent leurs enfants en sortie scolaire.

L'exemple des jeunes femmes inoffensives qui étudient à l'université : / et j'en suis la preuve/

On observe donc une opposition entre un logos de **légitimation politique**, qui tend vers l'abstraction, et un logos de **mise à l'épreuve**, qui privilégie la contextualisation.

III. Le pathos : entre mobilisation des peurs et indignation

Le pathos joue un rôle central dans cet échange. Chez Bruno Retailleau, il se manifeste par une sémiotisation indirecte, à travers l'évocation de menaces pesant sur la société / l'islamisme

politique/, / les frères musulmans/. Ce pathos repose sur une émotion de l'inquiétude, qui vise à susciter l'adhésion en mobilisant des émotions collectives diffuses, notamment la peur ou le sentiment d'insécurité culturelle.

En revanche, Lilia Bouziane mobilise un pathos fondé l'indignation palpable à travers la question : / je ne comprends pas on VEND + le modèle républicain + selon lequel la religion doit être effacée !/, / pour ces étudiantes à l'université + ou pour ces mères accompagnatrices + je ne vois pas DU TOUT en quoi elles troublent quoi que ce soit elles ne dérangent personne/, / si + aujourd'hui + vous vendez aux Français le fait de combattre l'islamisme en interdisant ces pauvres femmes de porter le voile + c'est inquiétant + c'est inquiétant/

Ainsi, les deux formes de pathos s'opposent : l'une orientée vers la protection d'un collectif abstrait, l'autre vers l'indignation parfois articulée à des sentiments de tristesse / ça m'attriste/.

IV. Une efficacité argumentative différenciée et marquée par la doxa

L'efficacité des preuves oratoires dépend largement du public visé. Le discours de Bruno Retailleau est efficace dans la mesure où il s'appuie sur des **représentations largement partagées** (laïcité, unité nationale), relevant de la doxa. Ces éléments, présentés comme évidents, renforcent la force persuasive du discours, mais au prix d'une simplification du réel.

À l'inverse, le discours de Lilia Bouziane est potentiellement moins immédiatement consensuel, car il remet en cause ces évidences. Toutefois, il gagne en **rigueur critique** et en nuance, ce qui peut renforcer sa crédibilité auprès d'un public attentif à la complexité.

L'échange illustre ainsi une tension caractéristique du débat médiatique : entre **efficacité persuasive fondée sur la doxa** et **exigence argumentative fondée sur la critique**.

Bibliographie :

- Amossy R. (2016), *L'argumentation dans le discours*, Ed. Armand COLIN, Paris, 346 pages.
- Breton P. (2000), *La parole manipulée*, Ed. La Découverte, Grenoble, 221 pages
- Doury M. (2016), *Argumentation. Analyser textes et discours*, Ed. Armand Colin, Paris, 190 pages
- Maingueneau D. (2002), *Initiation aux méthodes de l'analyse du discours*, E. Classique Hachette, Paris, 191 Pages ;
- Victorovitch C. (2021), *Le pouvoir rhétorique. Apprendre à convaincre et à décrypter les discours*, Ed. Seuil, 431 pages.
- MICHELI R. (2014), *Les émotion dans le discours*, Ed. De Boeck & Duculot, Louvain-la-Neuve, 191 pages